

「工場で使える便利な通販」MonotaRO.com MonotaRO、自在庫商品点数が10万点を突破！

～約1年3カ月で4万点を新規在庫し、人気商品13万点が当日出荷対象※²に～

工業用間接資材※¹ 通信販売最大手の株式会社 MonotaRO(モノタロウ)(本社:兵庫県尼崎市、代表執行役社長:鈴木雅哉、URL:<http://www.monotaro.com/>)は、2013年3月末で自在庫商品点数が10万点を突破したことをお知らせいたします。

当社は、今年2月に取扱いアイテム数が300万点を突破し、少量多品種である間接資材購買プロセスを効率化し、働く現場で必要となるあらゆるジャンルの商品が一度に何でも揃う「ワンストップショッピング」を追求してまいりました。また、取扱いアイテム数の拡大と合わせて、ユーザー利便性のさらなる向上のため、当日出荷対象※²となる自在庫商品の拡大にも積極的に取り組んでおります。

当社ではユーザー数の増加、ユーザー業種の拡大に伴い、注文頻度が高い商品の在庫化を順次進めており、2001年の本格営業開始時100点からスタートした在庫商品の取扱いは、2003年5月に1万点、現在の尼崎の本社に物流センターを移転した2007年1月に4.8万点、2011年12月に6万点、2012年7月に8万点と、加速する登録ユーザー数、事業拡大に伴う物流センターの定期的な拡張とともに年々増加のスピードを拡大してまいりました。そしてこの度、当社利用ユーザーへの納期短縮のため取扱い商品の積極的な在庫化を進めてきた結果、2011年12月の在庫商品点数6万点到達から約1年3カ月という短期間で約4万点増となる合計点数10万点を突破いたしました。また、当日出荷対象商品は、在庫商品である10万点と、在庫商品以外で当日出荷可能な商品約3万点の合計13万点が対象となります。

さらに当社では、業績拡大に伴う売上と利用ユーザー数の増大を見込み、自社物流施設の出荷能力および在庫能力のさらなる強化を図るために、2013年秋の完成予定で、現本社近郊に第3ディストリビューションセンターの建設を進めております。新しい物流センターでは、最大で現在の約4倍超となる約40万点の在庫を見込んでおり、間接資材業界で最大規模となる自在庫商品点数の実現を目指しております。

当社では、今後も在庫商品を拡大し、スピーディな商品の配送と効率的な物流施設の運営を目指し、ユーザーの利便性の向上に努めてまいります。

2013年秋に完成予定の「MonotaRO 第3ディストリビューションセンター」完成イメージ図

※画像をご入用の際は、下記の問い合わせ先までご連絡下さい



MonotaRO 自在庫商品点数拡大の推移

年月	合計自在庫商品点数	自在庫商品増加数(期間)
2001年11月	100点	
2003年5月	1万点	1万点増(約1.5年)
2007年1月	4.8万点	4万点増(約3.5年)
2011年12月	6万点	1.2万点増(約4年)
2012年7月	8万点	2万点増(約7カ月)
2013年3月	10万点	2万点増(約8カ月)

株式会社 MonotaROについて

切削工具や研磨材などの工業用資材から自動車関連商品や工事用品、事務用品に至るまで、現場・工場が必要とされる商品300万アイテムを販売しています。2013年4月4日現在の利用ユーザー数は、約94.6万。2006年12月、東証マザーズ上場。2009年12月東証一部上場。2012年度の12月期の売上高は約287億円。2013年度の12月期の売上高予想は約353億円。

<本件に関するお問合せ>

株式会社 MonotaRO IR・広報室 木原 TEL:06-4869-7190 pr@monotaro.com

※1 工業用間接資材とは、製造業の現場における資材のうち、最終製品になる原材料や部品などの“直接資材”を除く全ての資材を指し、切削工具や研磨材などの工作用資材から梱包・補修・清掃・安全・事務用品まで多岐にわたる。

※2 当日出荷対象は平日15時までのご注文分に限り、土日祝は除きます。