

ウェルカム  
茨城

Welcome Ibaraki

“何でも揃う”品揃えで、資材調達の  
ネットワークを変革

# 株式会社 MonotaRO

笠間ディストリビューションセンター (笠間市)



執行役 物流部門長 吉野 宏樹 氏

## 事業向け間接資材の調達サイトを 全国展開

株式会社 MonotaRO (以下、モノタロウと表記) は、事業向け間接資材の通信販売に特化して設立した、住商グレンジャー株式会社を前身としています。

住商グレンジャー株式会社は、2000年(平成12年)住友商事株式会社と米国のグレンジャー社との共同出資により大阪府内に設立しました。当初は、大企業向けの間接資材販売を目的とし、近畿・東海地方の40社限定でテスト運営を開始、翌年の2001年(平成13年)、本格的に営業をスタートし、全国の大企業を対象に事業展開を図りました。

その後、2006年(平成18年)に現社名の株式会社 MonotaROに変更すると共に、東証マザーズに上場、2008年(平成20年)本社を兵庫県尼崎市に移転し、2009年(平成21年)には東証一部上場と順調に事業を拡大し、現在に至っています。

MonotaRO (モノタロウ) というユニークで親しみやすい社名には、3つの由来があります。

1つ目の由来は、間接材を英語表記した際の、Maintenance (メンテナンス=保全)、Repair (リペア=修繕)、Operations (オペレーション=操業) です。これらの頭文字を大文字にして MonotaRO としています。2つ目の由来は、欲しい商品がすべて手に入る、モノが足りるという意味合いの語呂合わせ、そして3つ目の由来は、間接資材業界の昔からの慣習である「納期や商品価格が不透明」という“鬼”を退治する桃太郎にかけています。

## 事業規模が拡大し続ける MonotaRO

モノタロウは、事業開始当初40社のテスト運営からスタートしましたが、創業から18年経過した現在、国内外の中小企業を中心に登録ユーザー件数は300万件超となっています。また、取扱アイテムのジャンルも、間接材から、自動車部品、農業資材、厨房用品、医療・介護と多岐にわたり、取扱点数は1,500万アイテムまでに拡大しています。

これは、製造業だけでなく、自動車関連企業から建設工事現場、さらには医療介護の現場に至るまで幅広い顧客ニーズに対応した結果であり、モノタロウの通信販売サイトを活用すれば大抵の資材を揃えることが可能です。

また、モノタロウでは、幅広い品揃えの「モノタロウ」、価格帯を抑えた商品群の「大阪魂」、高品質商品の「男前モノタロウ」と、商品の用途に応じたプライベートブランドを構築しています。

モノタロウの創業からの使命に「社会に新たな価値



広大な敷地面積の笠間DC



倉庫内の風景



プライベートブランド商品



様々なジャンルの取扱い商品

をもたらす」とあります。モノタロウでは、ITに着目し、インターネットを利用したデータベースマーケティングで間接資材業界の複雑な流通網の変革にチャレンジしてきました。現在では、全国のあらゆる現場に無駄な手間をかけることなくモノが行き渡るよう、効率的な購買プラットフォームを構築することで、安価で高品質な資材を数多く提供できる仕組みを提供しています。

## 出荷能力・生産性の倍増を可能にする「笠間ディストリビューションセンター(笠間DC)」

モノタロウは、2017年(平成29年)「在庫保有能力の拡大」と「出荷能力の拡大」を図るべく、茨城県笠間市に延床面積約56,200㎡を有する笠間ディストリビューションセンター(笠間DC)を開設しました。

「在庫保有能力の拡大」は、モノタロウの成長サイクルにおいて重要な戦略の1つであり、既存の尼崎ディストリビューションセンターと合わせ、最大約50万点まで在庫保有能力を拡大しています。

「出荷能力の拡大」は、自律搬送型ロボット154台等を活用したピッキングオペレーションにより自動化・省力化を推進し、従来の2倍に相当する出荷能力と生産性向上を実現しています。現在、笠間DCの出荷件数は、1日あたり2万件であり、全体の約40%を占めています。

これら「在庫保有能力」と「出荷能力」の拡大により、納期の短縮と迅速配送体制の構築が図られ、物流ネットワークの更なる強化を通じてサプライチェーンに革新を起すことで、顧客の利便性向上に寄与するサービスをより一層発展させています。

モノタロウの関東進出は、オペレーション能力の向上と合わせBCP<sup>(\*)</sup>の観点もあります。進出の条件として、①運搬オペレーションの効率化が可能な広大な土地であること、②手ごろな価格であること、③配送の迅速化に対応できること、④駅から近いこと、⑤交通インフラが整備されていることでした。笠間DCが立地する場所は、全ての条件に合致した最適地であり、今後、更なる出荷能力と生産性の向上が期待されます。

## 更なる成長を遂げるために

我が国では、少子高齢化、人口減少が問題となっており、様々な業界では規模の縮小が危惧されています。しかし、モノタロウが取り扱う間接資材の市場は、インターネットの活用や出荷・配送の効率化等により、まだまだ伸びしろがあり、笠間DCでも、内部設備の増設や従業員の増員が見込まれています。

また、モノタロウの市場は、国内だけでなく、中国、韓国、インドネシア等の東南アジア諸国まで広がっています。モノタロウの安価で高品質な商品が、世界各国で取り扱われる日もそう遠いことではないかもしれません。

**\*1 BCP…事業継続計画のことで、自然災害や大火災等の緊急事態に遭遇した際、事業資産の損害を最小限に留めつつ、中核事業の継続あるいは復旧を可能とするために平常時に行うべき行動や緊急時における事業継続方法等を取り決めておく計画のこと。**

### 会社概要

所在地	(本社) 兵庫県尼崎市竹谷町 2-183 (笠間DC) 茨城県笠間市平町 1877-3
業種	事業者向け工場用間接資材の販売
従業員数	418名(笠間DC)
代表執行役員社長	鈴木 雅哉
連絡先	(本社) 06-4869-7111
URL	<a href="https://www.monotaro.com/">https://www.monotaro.com/</a>