

# モリタロウ

採用紹介資料



# 01

OUR  
COMPANY



## 私たちについて

# 事業紹介（会社概要）

会社名	株式会社MonotaRO（MonotaRO Co.,Ltd.）
事業内容	インターネット等を利用した、事業者向け工場・工所用、自動車整備用等の間接資材の通信販売 （商品点数:2,217万点・内、当日出荷対象商品66.6万点、在庫点数55.9万点）※2023年12月時点
所在地	<p><b>本社</b>：大阪市北区梅田三丁目2番2号 JPタワー大阪22F</p> <p><b>オフィス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・東京オフィス：東京都港区赤坂4-1-33 赤坂中西ビル4F</li> <li>・梅田サテライトオフィス：大阪府大阪市北区梅田2-2-2 ヒルトンプラザウエスト オフィスタワー 13F</li> <li>・名古屋オフィス：愛知県名古屋市中村区名駅4-13-7 西柳パークビル 7F</li> <li>・尼崎オフィス：兵庫県尼崎市竹谷町2-183 リベル3F</li> </ul> <p><b>物流センター</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・尼崎DC：兵庫県尼崎市西向島町75-1</li> <li>・笠間DC：茨城県笠間市平町1877-3</li> <li>・茨城中央SC：茨城県東茨城郡茨城町中央工業団地3番8</li> <li>・猪名川IDC：兵庫県川辺郡猪名川町差組</li> </ul> <p><b>海外子会社</b>：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NAVIMRO Co.,Ltd（韓国・ソウル）</li> <li>・PT MONOTARO INDONESIA（インドネシア・ジャカルタ）</li> <li>・IB MONOTARO PRIVATE LIMITED（インド・ニューデリー）</li> </ul>
代表者名	代表執行役社長 田村咲耶
社員数（連結）	正社員：1,372名、アルバイト・派遣社員:1,998名 ※2023年12月時点
資本金	20億4,200万円 ※2023年6月時点
設立	2000年10月

①

## MRO販売

間接資材はMRO（**M**aintenance/保守、**R**epair/修繕、**O**peration/操業）  
とも言われ、社名にM・R・Oを大文字で配しています。

②

## モノが足りる

必要なものが何でも揃うサービスを提供します。

③

## 流通の鬼退治

間接資材流通における不透明、非効率といった問題を、  
桃太郎の鬼退治にかけて解決します。

# 事業紹介

## 特長 1

BtoB を対象に、  
**自ら間接資材の在庫を持ち、  
 自らオンラインで売るEC企業**

## 特長 2

コールセンター、商品採用、物流、  
 マーケティング、データサイエンス、  
 IT など多くの業務とシステムを  
 自社開発、自社運用もしている  
**フルスタック EC カンパニー**



## 事業紹介



商品点数

2,217万点



ユーザー数

約910万件



売上（連結）

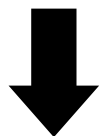
2542億円

※前年比 +12.5%



グローバルに  
サービス展開

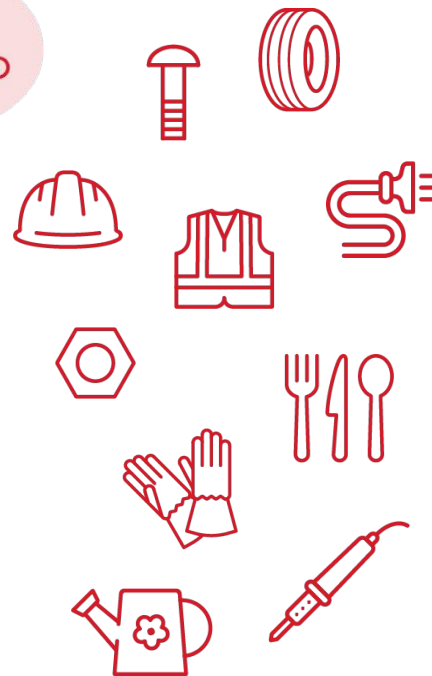
## 間接資材とは？



# 製品原材料 以外の全て

自動車用品  
トラック用品  
バイク用品  
自転車用品  
安全保護具・作業服・安全靴  
物流/保管/梱包用品/テープ  
安全用品/防災・防犯用品/安全標識  
オフィスサプライ  
オフィス家具/照明/清掃用品  
科学研究・開発用品/クリーンルーム用品  
切削工具・研磨材  
測定・測量用品  
作業工具/電動・空圧工具  
スプレー・オイル・グリス/塗料/接着・補修/溶接  
農業資材・園芸用品  
厨房機器・キッチン/店舗用品  
医療・介護用品  
建築金物・建材・塗装内装用品  
空調・電設資材/電気材料  
配管・水廻り部材/ポンプ/空圧・油圧機器・ホース  
メカニカル部品/機構部品  
制御機器/はんだ・静電気対策用品  
ねじ・ボルト・釘/素材

例えば  
こんなもの

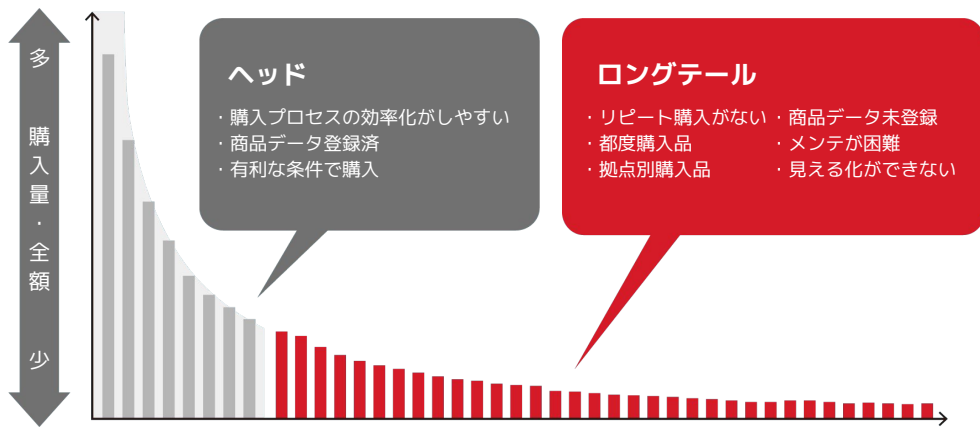


# 間接資材の特性

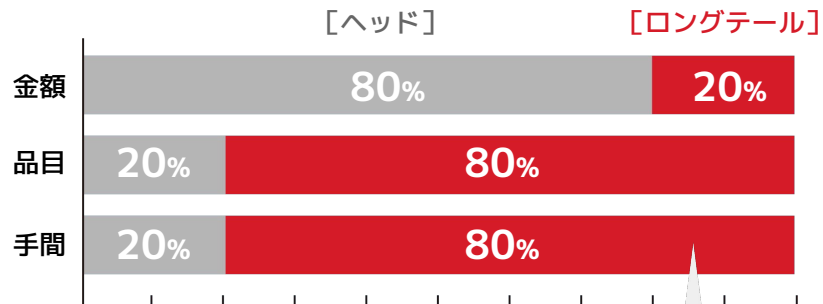
メーカーなどのモノづくり企業が購入する資材の金額は、約80%が直接資材で20%が間接資材で構成されると言われます。

一方で、品目数は直接資材が20%に対し、間接資材は80%。そのため、消耗品やたまにしか使わないものなど多種多様な間接資材を仕入れるには、多くの企業と取引する必要があり、手間が大きくなってしまいう状況でした。

## 企業の購買品の構成イメージ



## ヘッド商品とロングテール商品の割合





# 創業者が考えた事業機会と社会課題

## 事業機会

「インターネットという  
新たなネットワークを事業に  
活用するならば  
何に活かすべきなのか？」



## 検索

## 社会課題

「商品を探すことに時間＝  
コストが費やされている領域は  
どこにあるのか？」



## 原材料以外の膨大な間接資材

間接資材は、ビジネスを継続するために必要不可欠ですが、種類は膨大、購入頻度は不定期で購入量も限られます。一方で、商品選択、見積価格や納期の比較、発注などの間接資材購買に、働く人の多くの時間が費やされていました。モノタロウは、インターネットを活用し、検索機能を充実させ、効率的に購入できるECプラットフォームを提供することで社会課題の解決に取り組んでいます。

# 従来のビジネスモデルとの比較

## 従来の販売方法

顧客ごとに違う、不透明な価格

労働集約的、商圏が小さい

営業マンの知見に頼ったセールス

品揃えが限定的、選択肢が少ない

価格の高いトップブランドが中心

## MonotaROが提供する価値



### 一物一価主義（ワンプライス・ポリシー）

- ・少額購買に浪費される顧客の手間（人件費）を削減

### 標準化とITを基礎とした低コストオペレーション

- ・ネット販売により顧客ごと、商品ごとに分散する需要を全国規模で効率良くカバー
- ・内製による低コストかつ機動的なシステム開発、規模を活かした効率的なオペレーション

### データベースマーケティング

- ・膨大なデータを活用した先進的なデータベースマーケティングで営業マンを代替

### 豊富な品揃え／ワンストップショップ・当日出荷拡大

- ・取扱商品点数 2,217万点／当日出荷対象商品 66.6万点／在庫商品 55.9万点

### 価値あるプライベートブランド（PB）

- ・規模を活かし海外から安価に調達
- ・ニーズに応じた最適な商品の選択肢を提供

# 間接資材購買 - モノタロウ以前



時間・人的コストがかかる

# 間接資材購買 - モノタロウ以後

STEP  
1

商品がほしい



STEP  
2

モノタロウ



STEP  
3

翌日納品



価格交渉なしですぐ届く！

# モノタロウが提供している価値

企業における間接資材の調達プロセスを  
**テクノロジーと データで圧倒的に簡単にする**

価格透明性がある

**One  
Price**

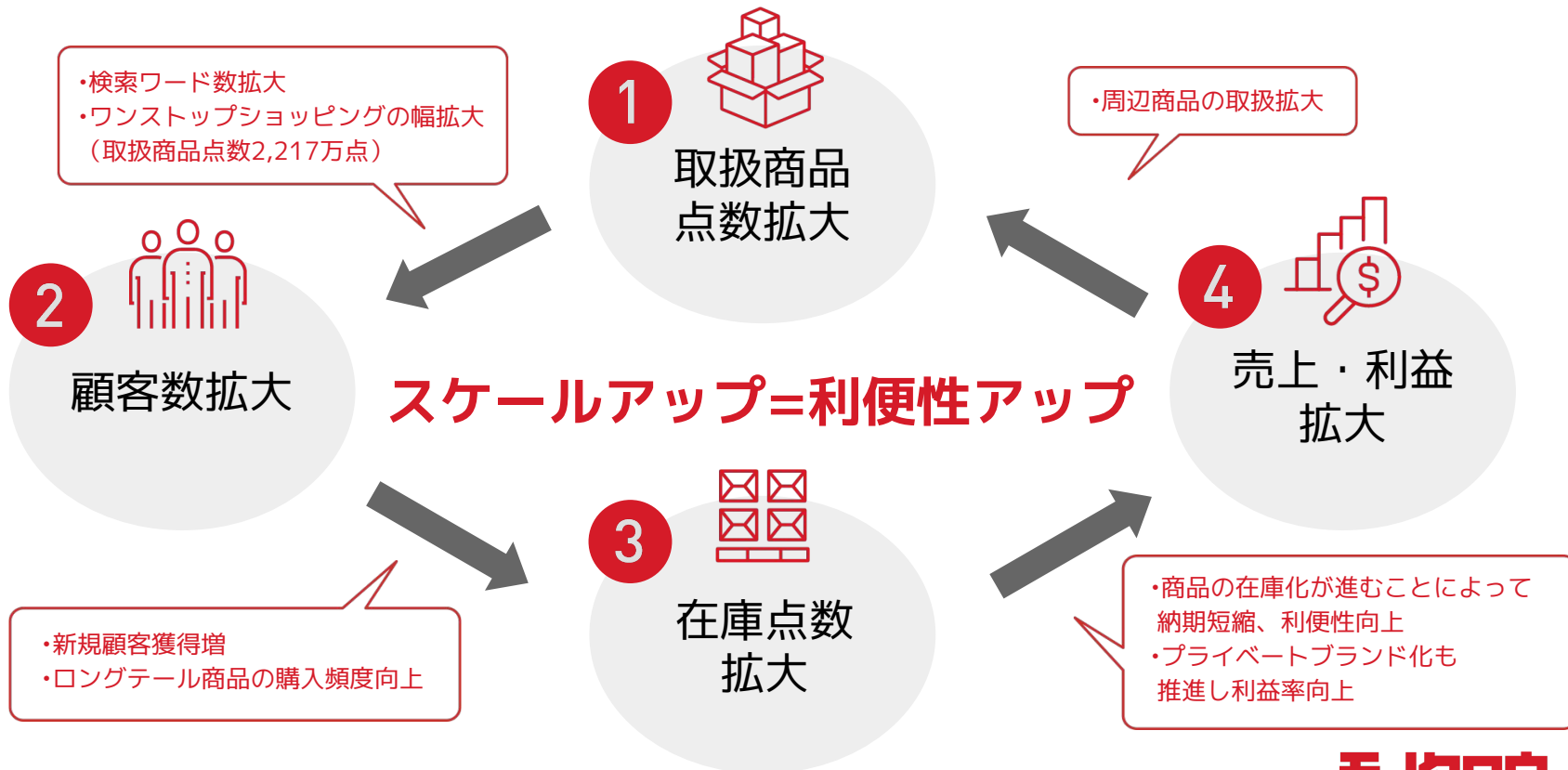
必要なもの全部ある

**One  
Stop**

すぐ見つかる、買える

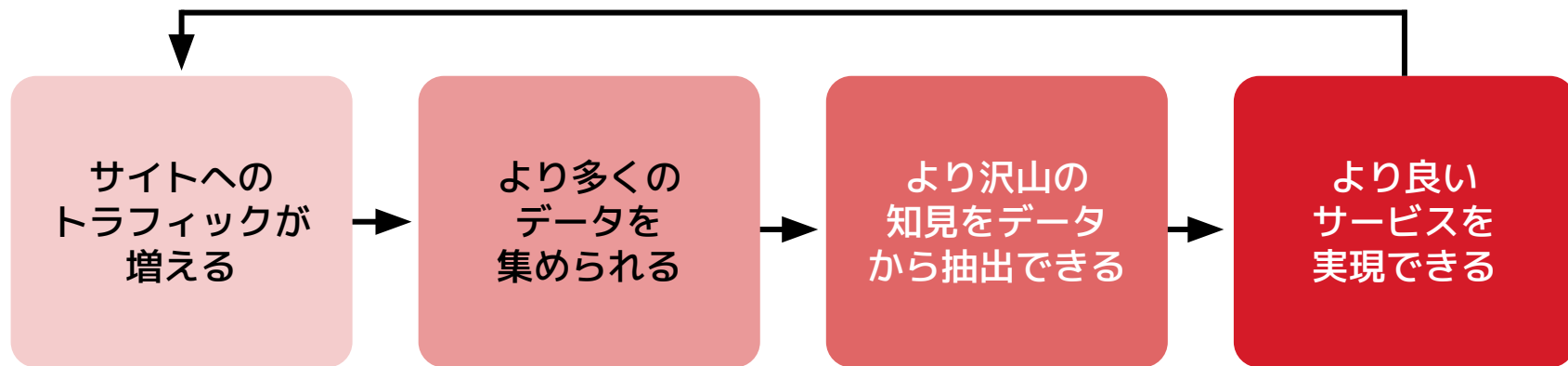
**Easy  
to buy**

# 事業成長サイクル



# スケールアップによるCX向上

増加する顧客、商品、トラフィックなどのすべてが、  
**最終的に良い顧客体験に繋がることが重要**



# 主な顧客層

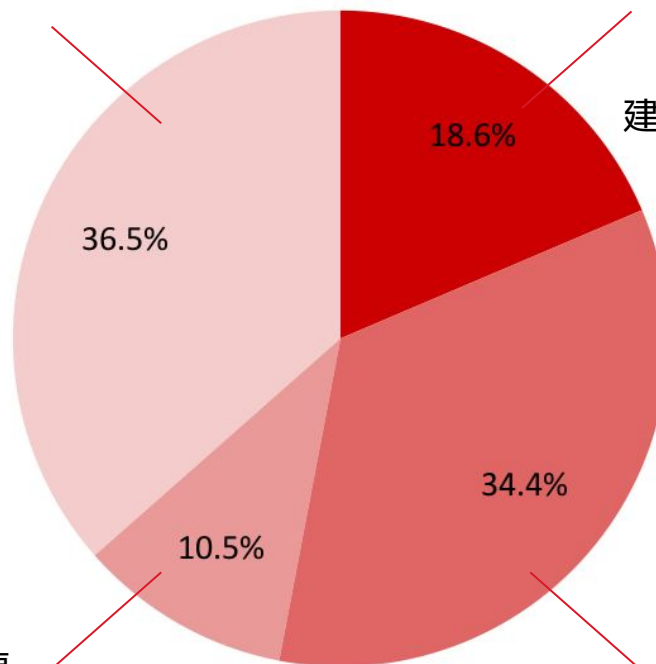
- ・卸売、小売業、飲食店：10.4%
- ・教育：2.4%
- ・農業：2.2%
- ・社会保険・福祉：1.2%
- ・医療：1.1%



その他



建設業・工事業



自動車関連

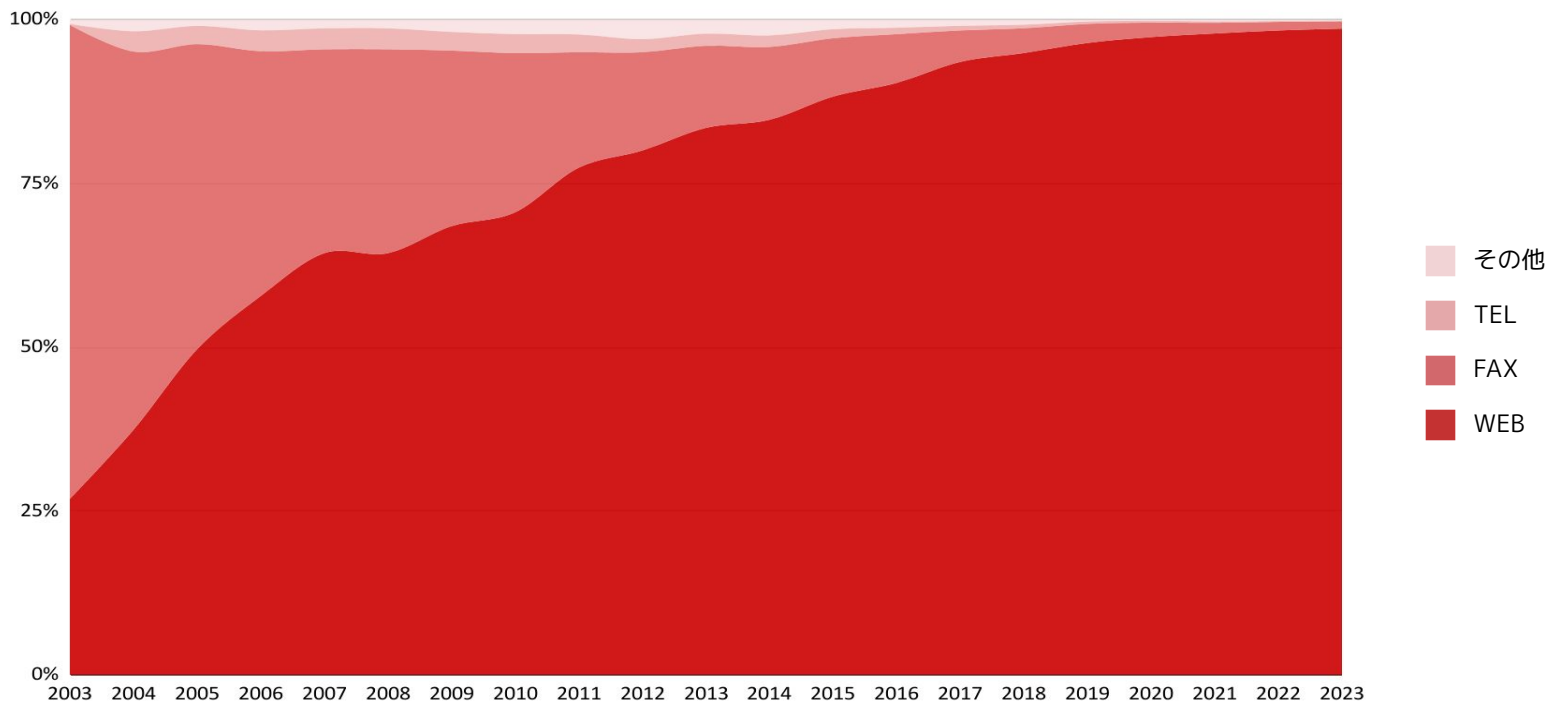


製造業

顧客であるユーザーは製造業、自動車整備業、建設業などの工場や作業現場を主な顧客として、一般のオフィスを含む全事業所や日曜大工を行う個人も含まれます。

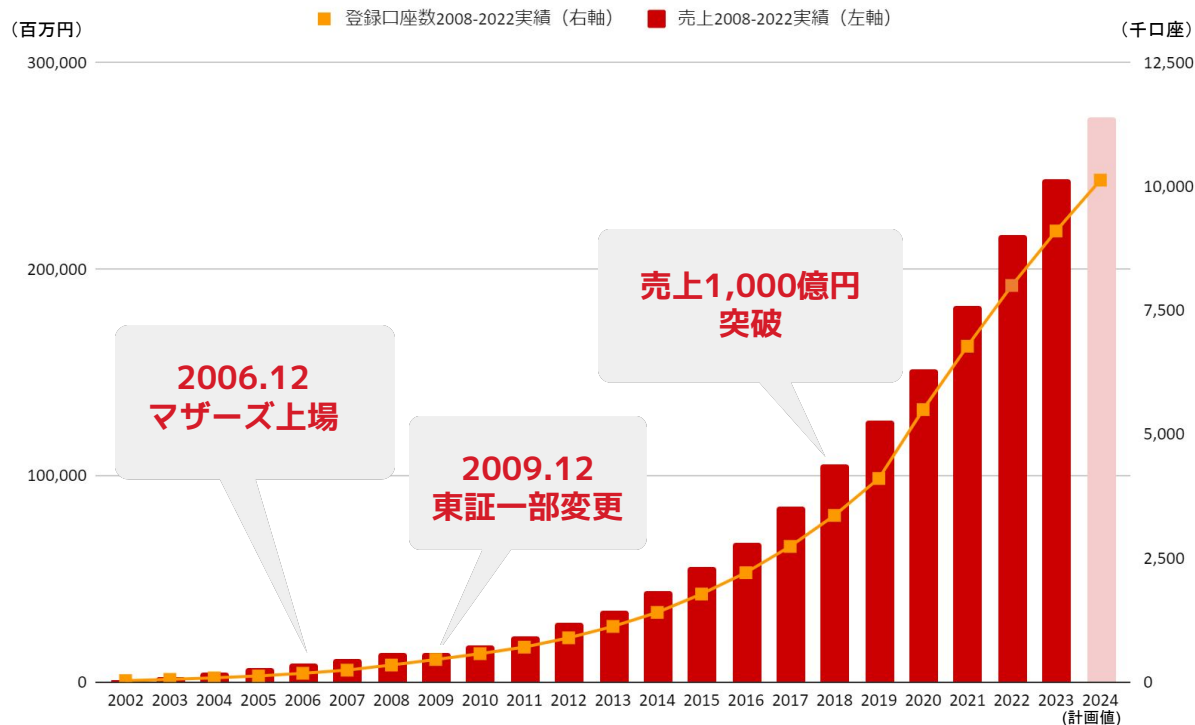


## 受注方法比率（単体）



# 売り上げ・登録口座数推移（単体）

14年連続  
収益増



# 02

OUR  
VISION

## 今後の展望

社会への貢献を継続し  
進化を続けていく



## PAST /

### 複雑な商流通

メーカー・顧客ともに小規模なプレイヤーが多数存在する間接資材の流通は従来、全国規模の一次卸、二次卸、小売、という多層構造になっており、商流通が複雑になっていた。

## PRESENT /

### より効率的な 購買プラットフォームの 開発・運営

eコマースの導入により、ITを基礎とした低コストオペレーションや膨大なデータを活用した先進的なデータベースマーケティングを実現。取り扱い商品点数も2,000万点超と約50万点の豊富な在庫を確保し、モノタロウならではのバリューを打ち出すことに成功。

## FUTURE /

### 劇的な利便性を生み出す さらに進化した資材調達 ネットワーク

物流ネットワーク、サプライチェーンネットワークのさらなる拡大により、BtoB領域におけるお客様の資材購買業務を変革。具体的な施策としては「見つける時間」短縮のための検索や推薦機能の精度の向上、販売サイトの「使い易さ」へ向けた継続的サイト改善、さらに「商品の到着を待つ時間短縮」や「配送・物流関連コスト抑制」のための荷別れ抑制・オペレーション負荷平準化機能等の仕組みのアップデートを行うことで、配送方法・手段・ルートに関しても最適化を行っていく。そして、国内外を問わず、受注から配送まで、大局的観点で資材調達ネットワークの高度化に挑む。

# ECを超えた新たなサービスの提供を目指して

2024年現在

商品が素早く見つかる・  
早く届く  
最先端のITプラットフォーム

売上高  
2542億円

取扱アイテム数  
2,217万点

登録ユーザー数  
約910万件

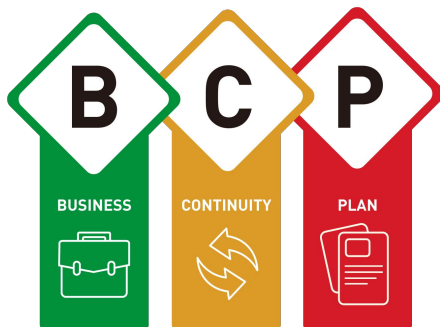
※2023年12月時点

NEXT  
STEP!!!

お客様が抱える  
ビジネスの課題に対し

日本最大の  
事業者顧客基盤を抱える  
プラットフォーマーとして  
ECを超えてさらなる  
価値を提供していく

# BCPとSDGsについて



## どんな状況下においてもサービスを提供し続ける

事業継続計画（BCP）とは、災害などの緊急事態が発生したときに、企業が損害を最小限に抑え、事業の継続や復旧を図るための計画のことです。事業者顧客基盤を抱えるプラットフォームであるモノタロウにとって、お客様のビジネスを止めないということは、企業責任としての最優先事項です。天災や火災など、あらゆる非常事態の中でもサービスを継続し、私たちの、そしてお客様の事業継続を担保する体制、仕組み作りを目指します。

優先取り組み分野	関連するSDGs
気候変動対策としての二酸化炭素排出量の削減	7 再生可能エネルギー、9 産業と資源効率、12 資源循環、13 気候変動対策、17 パートナーシップ
リサイクル・廃棄物削減を通じた資源循環型モデルの実現	12 資源循環、17 パートナーシップ
環境や人権に配慮した産業社会の発展に向けたサプライヤーとの協調	8 持続可能な産業と雇用、12 資源循環、17 パートナーシップ
ダイバーシティ＆インクルージョン	5 ジェンダー平等、8 持続可能な産業と雇用、10 人や国の不平等の削減
環境配慮型商品の開発と提案	9 産業と資源効率、12 資源循環、13 気候変動対策、14 海洋資源、15 陸域生態系、17 パートナーシップ

## モノタロウがよりよい未来に貢献できるように

「資材調達ネットワークの変革」による、事業者であるお客様の生産性向上に加え、当社における重要性と社会からの期待度の見地から、下記について、まず優先して取り組むべき課題と致しました。

- ①環境や人権に配慮した産業社会の発展に向けたサプライヤーとの協調
- ②気候変動対策としての二酸化炭素排出量の削減
- ③ダイバーシティ＆インクルージョン
- ④リサイクル・廃棄物削減を通じた資源循環型モデルの実現
- ⑤環境配慮型商品の開発と提案

これらの取組みを軌道に乗せつつ、更なる取組みにつまきましても、今後社会に対して発信してまいります。

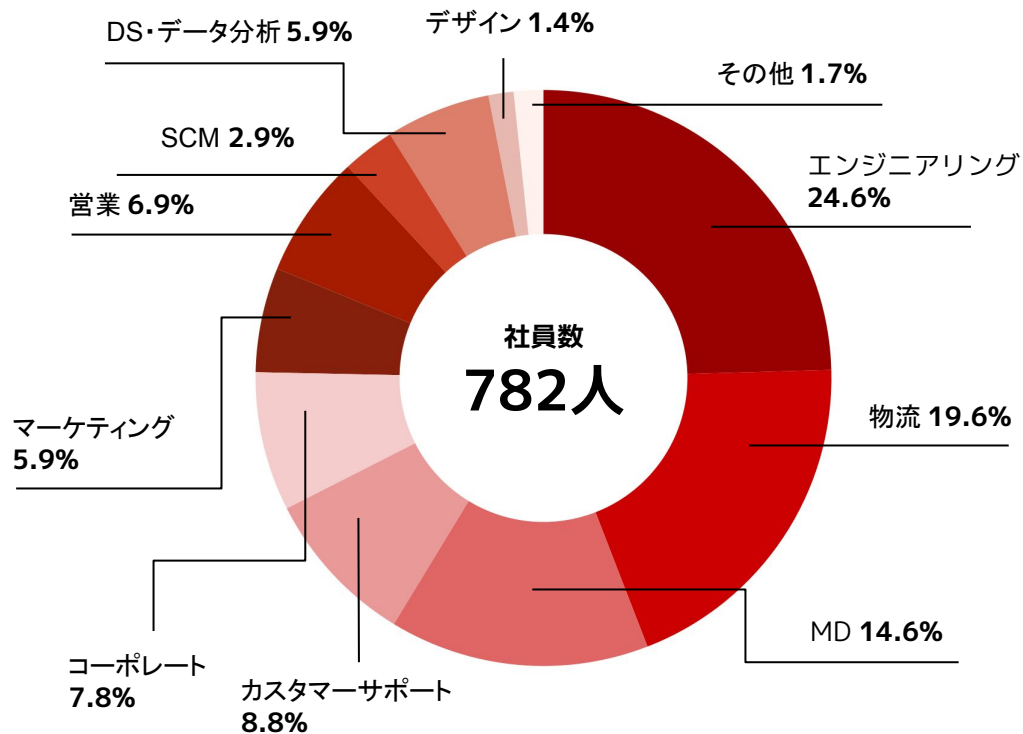
# 03

OUR  
ORGANIZATION

組織について

# 社員数（国内）

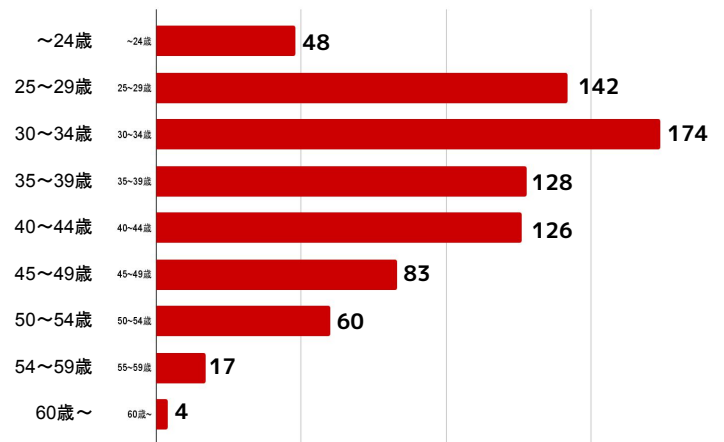
※2024年3月時点



## 男女比



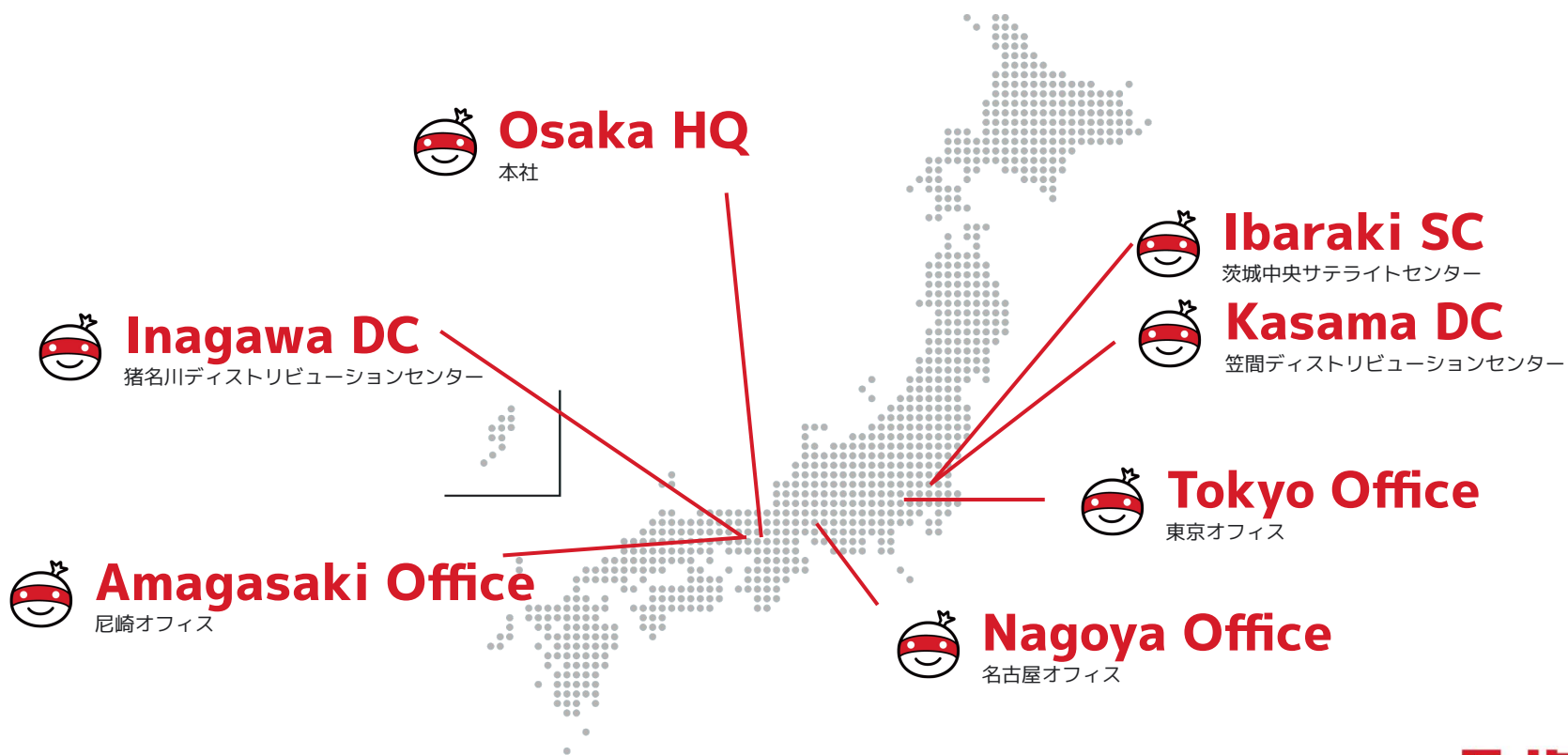
## 年齢分布（平均年齢36.7歳）



※MD（マーチャンダイジング）※SCM（サプライチェーンマネジメント）※DS（データサイエンス）



# 拠点紹介（国内）



# 拠点紹介（国外）



アジアに子会社、  
親会社Graingerを通じ欧米に展開

# 04

WORKING  
ENVIRONMENT

働く環境について

## 『資材調達ネットワークを変革する』

To Innovate Business Procurement Network

「間接資材は多種多様で、商流通は複雑、買うのに手間がかかる。見積、交渉が必要で、適正な価格でタイムリーにモノが買えない。探すにも時間がかかる。」

これが創業以来、私たちが解決に取り組んでいる「社会にあるが、叶えられていない」ニーズです。

お客様の事業は多種多様で、そこで使われる間接資材も多種多様、だからこそ、お客様のニーズに合致する多種多様な間接資材を取り扱える流通事業者は限られる、という構造が根底にあります。

私たちは、商品調達から配送、お客様との接点に亘り、インターネットを基礎としたテクノロジーの力とオペレーションの力によって、間接資材の流通構造に変革を起こし、お客様が抱える課題を解決してお客様の信頼を獲得してまいります。

社会の成長を示す主要な指標として GDP が挙げられますが、この GDP は、生産年齢人口と一人当たり生産性の掛け算で決まるものであり、先進国になるほど、生産性の向上は社会を成長させる重要な要素になります。

私たちは、資材調達にかかるお客様の手間を省くことで、お客様が本業にかけられるリソースを生み出し、生産性を向上させていくことに貢献します。そして私たちが資材調達ネットワークを変革することによって、お客様自身の変革をもたらし、変革の連鎖、価値提供の連鎖によって、産業社会全体が発展することを目指します。

# 行動規範



## 他者への敬意

- ・ 周りに敬意をもって接する
- ・ 自らの誤りを素直に認め、他者の誤りを受け入れる



## 主体性

- ・ 現状にとらわれることなく自ら考え改善を目指す
- ・ 考えを周囲に伝え、自ら行動を起こす



## ゴールとプロセス

- ・ 仕事の目的とビジネスプロセス全体を意識し業務を遂行する
- ・ 小規模な仮説検証を繰り返し、大きな成果を実現する



## 傾聴

- ・ 周囲の声に耳を傾ける
- ・ 環境、技術、顧客の変化をとらえる



## 時間資源

- ・ お客様、関係者および自らの時間資源の大切さを意識する
- ・ リスクを見極め、素早く判断着手する



## モノタロウ魂

- ・ コストや資源の制約に負けず工夫をこらし解決につなげる
- ・ 法と規範、倫理を守り、社会的な役割を果たす

# モノタロウでの成長

会社の文化を大切にしながら社員のみんが自分の仕事を通じて成長し、自分に対し満足感を持った生き方ができるような環境づくりを推進しています。

## 成長

||



### カルチャー

創業以来「他者への敬意」を持って仕事をするというカルチャーが徹底されている。

- 社歴に関わらず  
大きな仕事が任される
- 誰もが協力的



### 成長支援

- 1on1
- 週報
- 部内表彰
- 勉強会
- 社内カンファレンス  
(ManabiCon)



### 事業成長

- ダイナミックな環境
- 国内最大級の事業規模
- 年約120%成長  
(4年で売上2倍)

# 福利厚生

## 福利厚生

- 休暇(年末年始、慶弔、誕生日)
- 有給休暇入社時5日付与、時間単位での有給使用可
- 交通費支給
- 在宅勤務手当支給(在宅光熱手当、在宅通信手当)
- 社宅制度
- 祝い金(結婚、出産)・弔慰金
- 早朝出勤制度
- 時差出勤制度
- 短時間勤務制度
- 従業員持株会制度(1口1,000円から加入が可能、10%は会社が補助)
- 社員割引制度(モノタロウを15%OFFで利用可能、送料無料)
- 退職金制度

## ご家族・ライフステージサポート

- 育児・介護フレックスタイム制度(コアタイム 10:00~15:00)
- 産前産後休業
- 出産手当金
- 育児休業制度
- 育児休業給付金
- インフルエンザ無料予防接種
- 配偶者無料健康診断
- 配偶者出産休暇(5日間)
- 遺族補償制度

## キャリア支援

- 自己研鑽手当(月5,000円)
- 語学研修支援(英会話、英語メールライティング、中国語会話等)
- 提携外部セミナー
- キャリアデザイン休暇
- 1on1制度
- 社内図書貸出制度

社内勉強会、業務時間内の研修・学会への参加を推奨するなど、専門性をより高めご自身のキャリアを伸ばしていただきたいと思います。

## オフィス環境支援

- 無料ドリンクサービス
- 在宅用PC、モニター貸与
- 在宅用モバイルルータ貸与あり

出社時は仕切りのないフラットなオフィスで私服勤務と、非常にカジュアルな雰囲気です。

## その他

- 懇親会補助(4半期に1回)
- タウンミーティング(月次全社員ミーティング)
- 贈答品などの社内抽選
- 副業可能

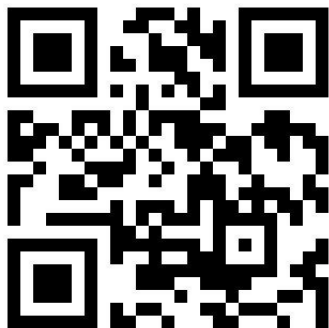
詳細はブログをご確認ください！

[社員が日々働く環境をサポートする！「モノタロウの福利厚生」とは？](#)

## 各種サイトのご紹介

モノタロウでは共に働く仲間を大募集しています！

採用サイトはこちら



<https://recruit.monotaro.com/>

その他運営サイトはこちら

エンジニア採用サイト

<https://careers.monotaro.com/EngineeringIT>

テックブログ

<https://tech-blog.monotaro.com/>

採用ブログ

[https://note.com/monotaro\\_note/](https://note.com/monotaro_note/)

コーポレートサイト

<https://corp.monotaro.com/>