



# 株式会社MonotaRO 会社説明資料

2007年1月



# I 会社概要 - 1

会社名:	株式会社MonotaRO (MROとは : Maintenance, Repair & Operation)
代表者名:	代表執行役社長 瀬戸 欣哉
設立年月日:	2000年 10月 19日
営業開始年月日:	2001年 11月 13日
資本金:	16億7,532万円
従業員数:	134名 (うち正社員61名)
主な事業内容:	インターネット等を利用した工場用間接資材の販売(商品点数:80万点)
主な顧客層:	製造業を中心とする全国約18万事業所 (そのうち9割が100人以下の事業所)
本社:	大阪府大阪市中央区安土町2丁目3番13号 大阪国際ビルディング 3F
主な物流拠点:	大阪府東大阪市西石切町4丁目4番40号



切削工具



研磨材



溶接材料

清掃用品・洗剤



マスク



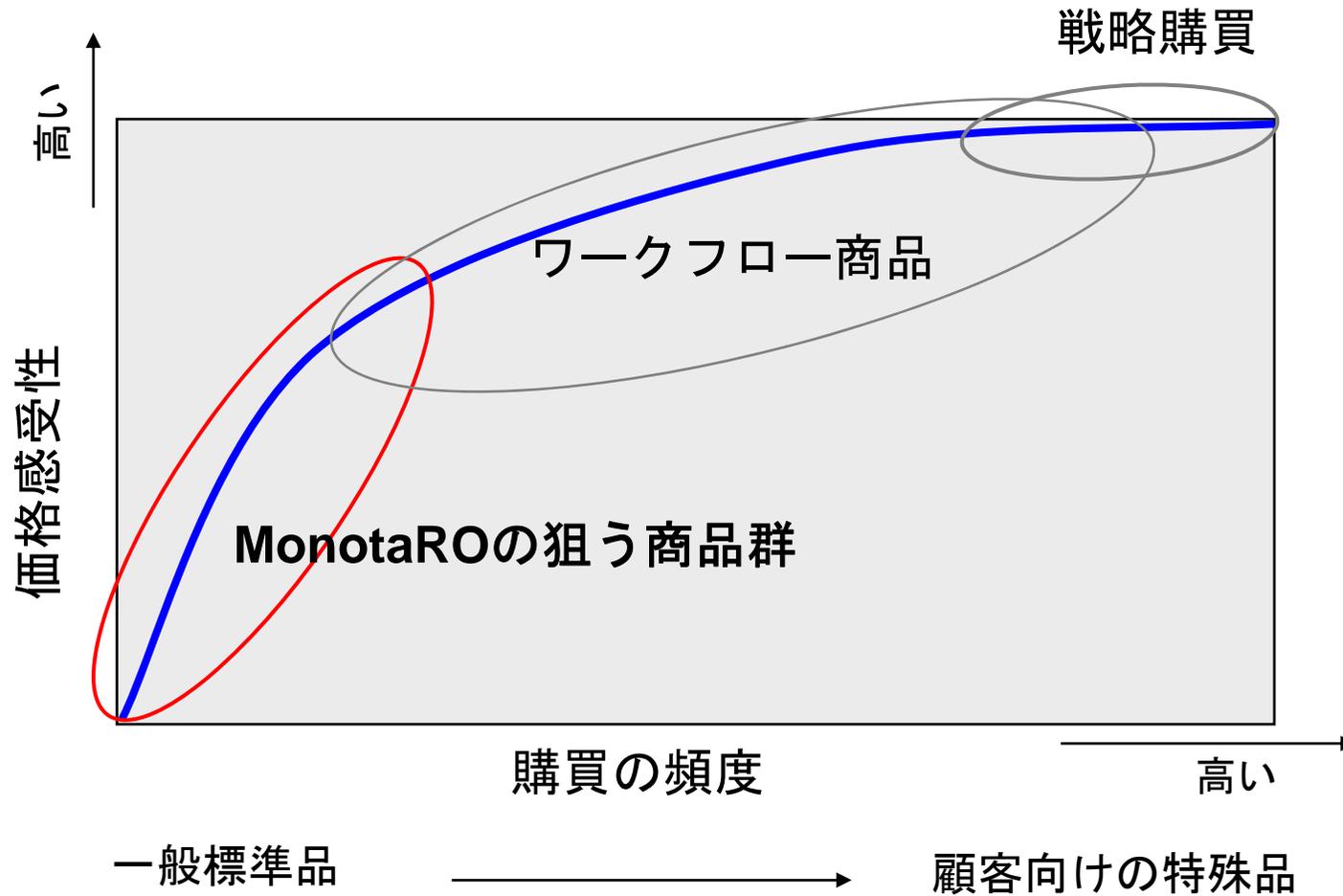
荷役運搬



ベアリング・伝動機器

# I 会社概要 - 2

## 商品の特性



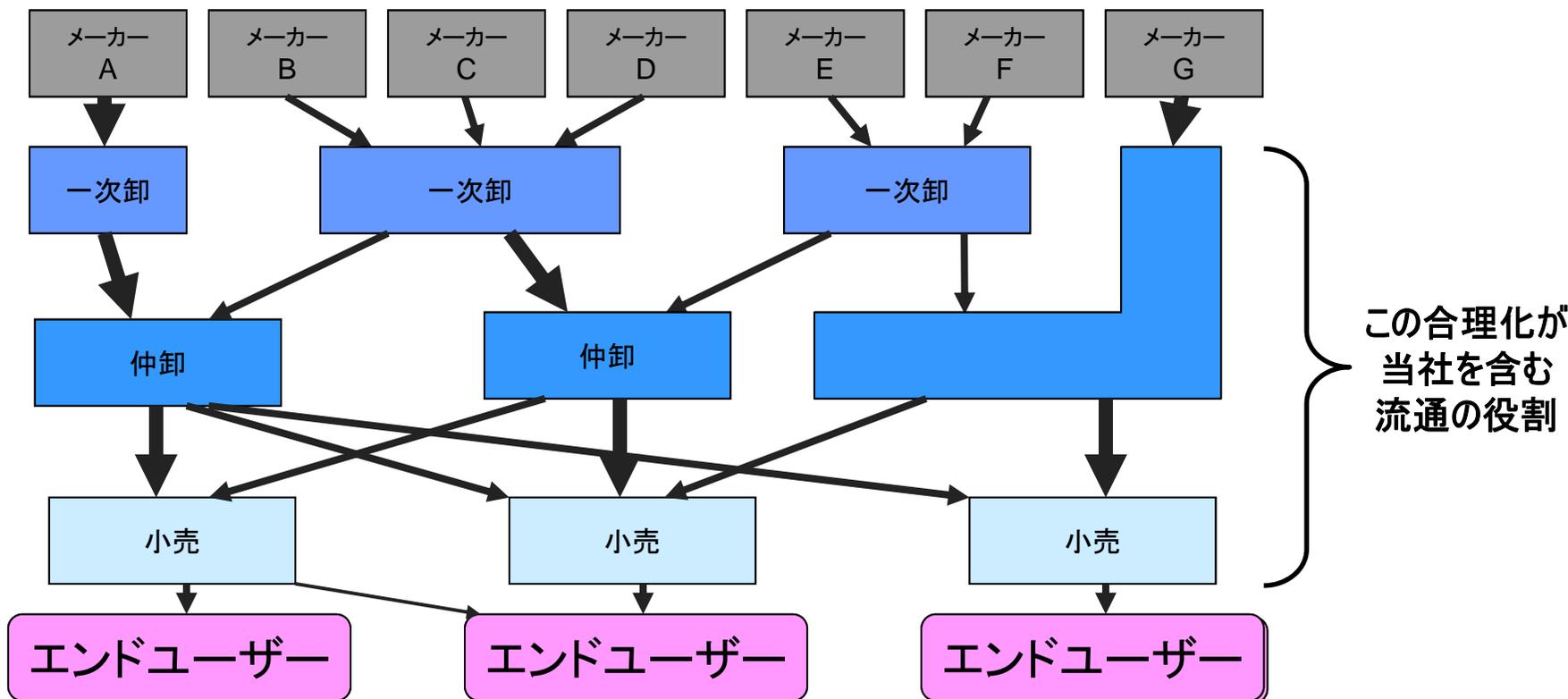
顧客の関心: 購買の容易さ

顧客の関心: 価格

# I 会社概要 - 3

## 業界構造

伝統的機械工具業界の流通体系



特長

1. 重層的で複雑
2. 下に行くほど零細なため合理化されにくい
3. 労働集約的な顧客対応で大手に比較して中小顧客は不利な条件での販売となる
4. 中小顧客に商品の選択肢が与えられない

1. 非合理的な流通構造の中で情報弱者となり十分なサービスを受けていない中小製造業にインターネットを主とする効率的な通信販売で高いサービスレベルを実現する。
2. 価格よりも利便性を重視する商材に高い検索性を与え、1流通拠点に集中させた業界随一の幅広い品揃えと在庫で差別化と効率化を同時に図る
3. 累積する受注・顧客データベースを整備・分析したマーケティングで顧客の囲い込みを行う。
4. 自社にてのソフト開発からコンテンツ制作までを行うことで低いコストと機動性の高いシステムを構築する。
5. 従業員のモチベーションと自主性を重視することで高い生産性をあげる。

# I 会社概要 - 5

## 過去の実績 / これからの計画

(百万円)

	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度(中間期)
売上高	872	2,426	4,608	6,785	4,299
売上総利益	122	389	916	1,693	1,114
販売管理費	937	1,303	1,241	1,493	886
営業利益	△814	△914	△325	199	227
経常利益	△818	△912	△320	200	228
売上総利益率	13.99%	16.03%	19.88%	24.95%	25.91%
顧客数(千所)	28	52	82	121	148

## Ⅱ マーケティング - 1

### 新規獲得:

- ① リスティング広告（60万語の登録）
- ② オーガニック検索対策（SEO／Web入口を増やすこと／コミュニティサイト運営）
- ③ ロスリーダーによるチラシ集客

### 追加販売:

- ① アフィニティプログラム（当社開発のリコメンデーションエンジン）
- ② アップセル・ダウンセル・クロスセルのDBマーケティング
- ③ 同梱・同封・郵送チラシ及びカタログ

### 離脱防止:

- ① 週毎のMonotaROニュース
- ② クーポンメール

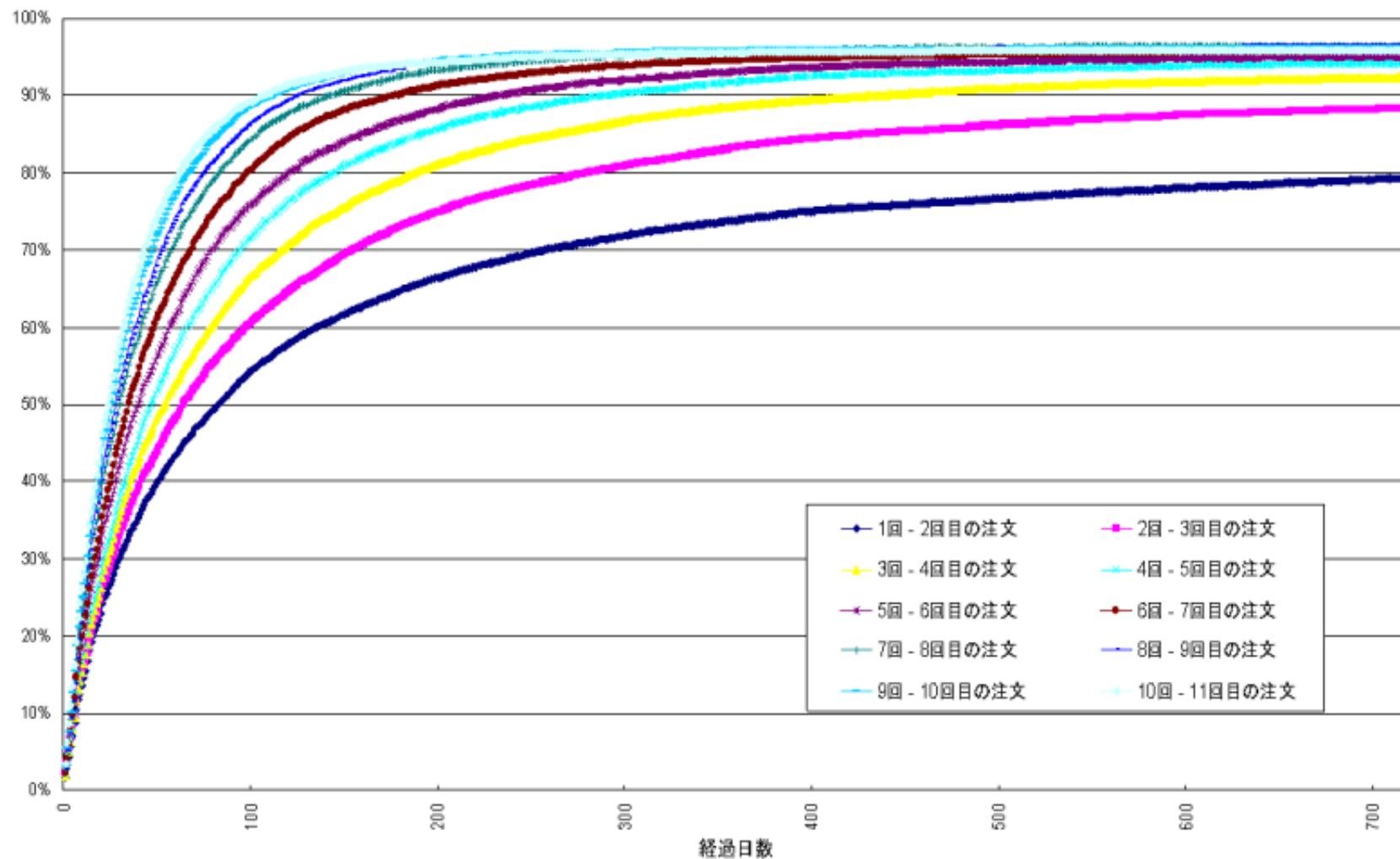
### 認知度向上:

- ① プレスリリース
- ② PB拡大
- ③ B2C・携帯サイトの導入

## II マーケティング - 2

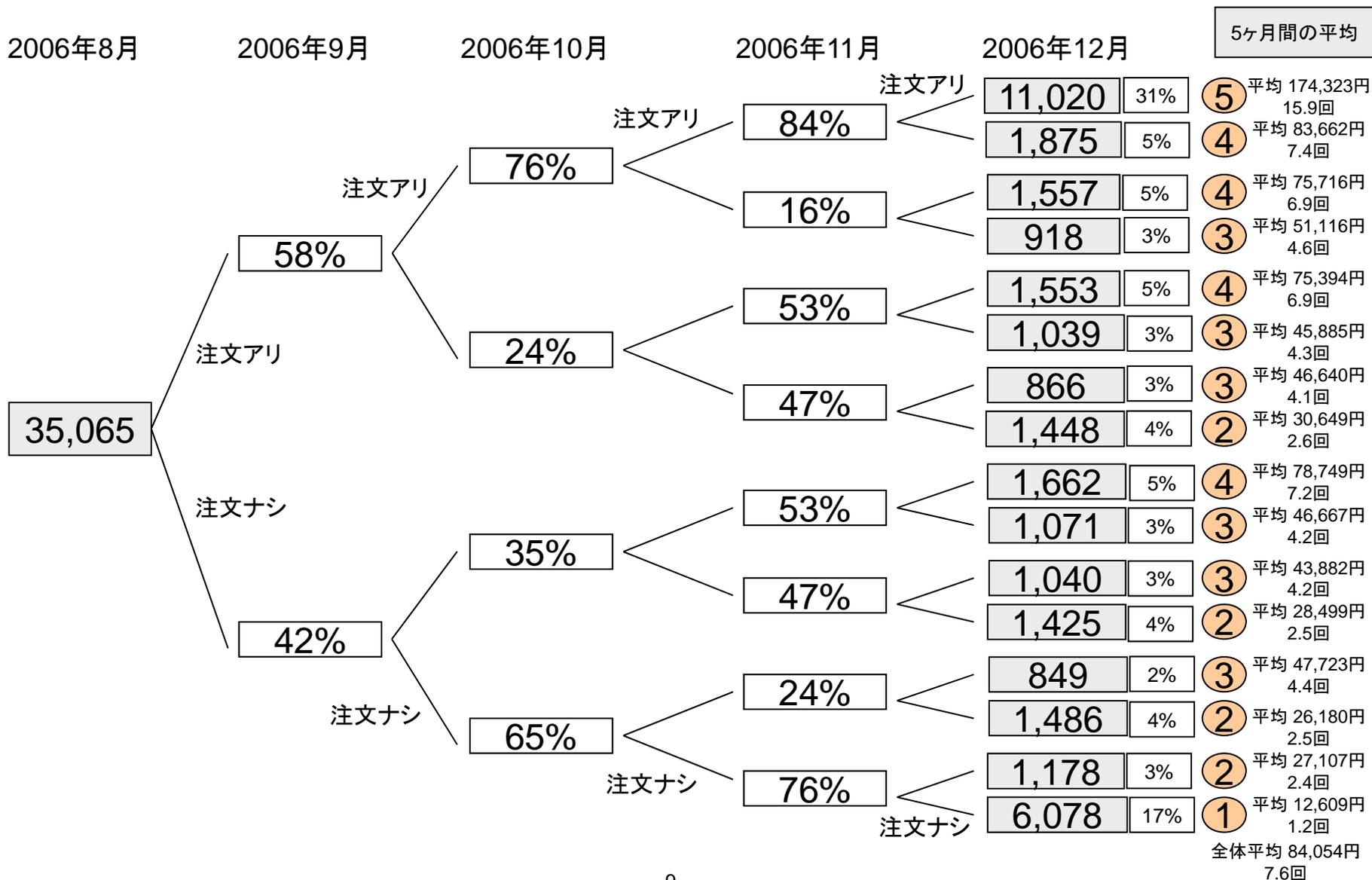
### 顧客の購買持続性

2003/5 - 2004/4 の注文より次の注文までの経過日数



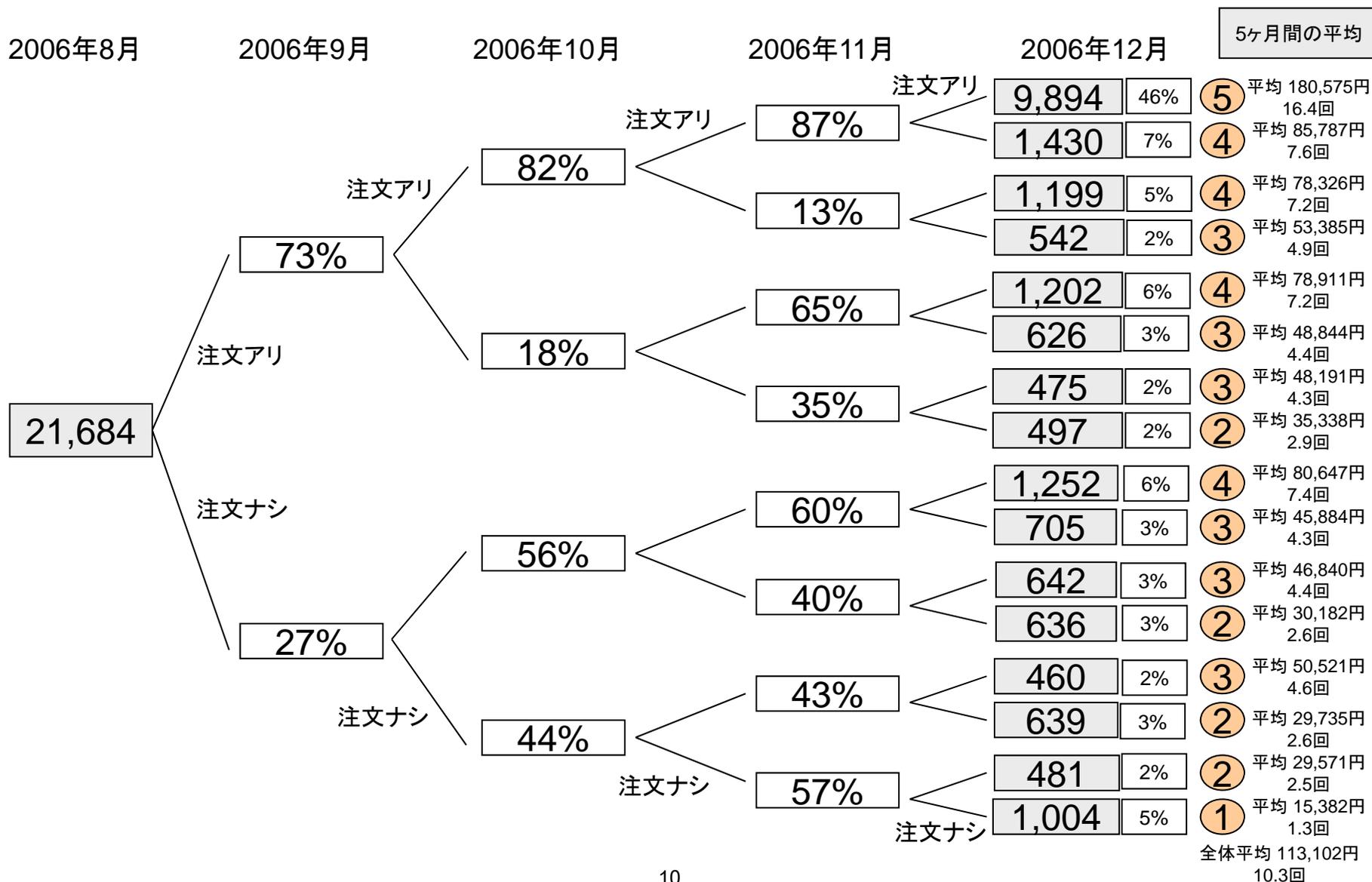
## II マーケティング - 3

### 月別受注推移 (2006年8月に受注した全ユーザーのその後の実績)



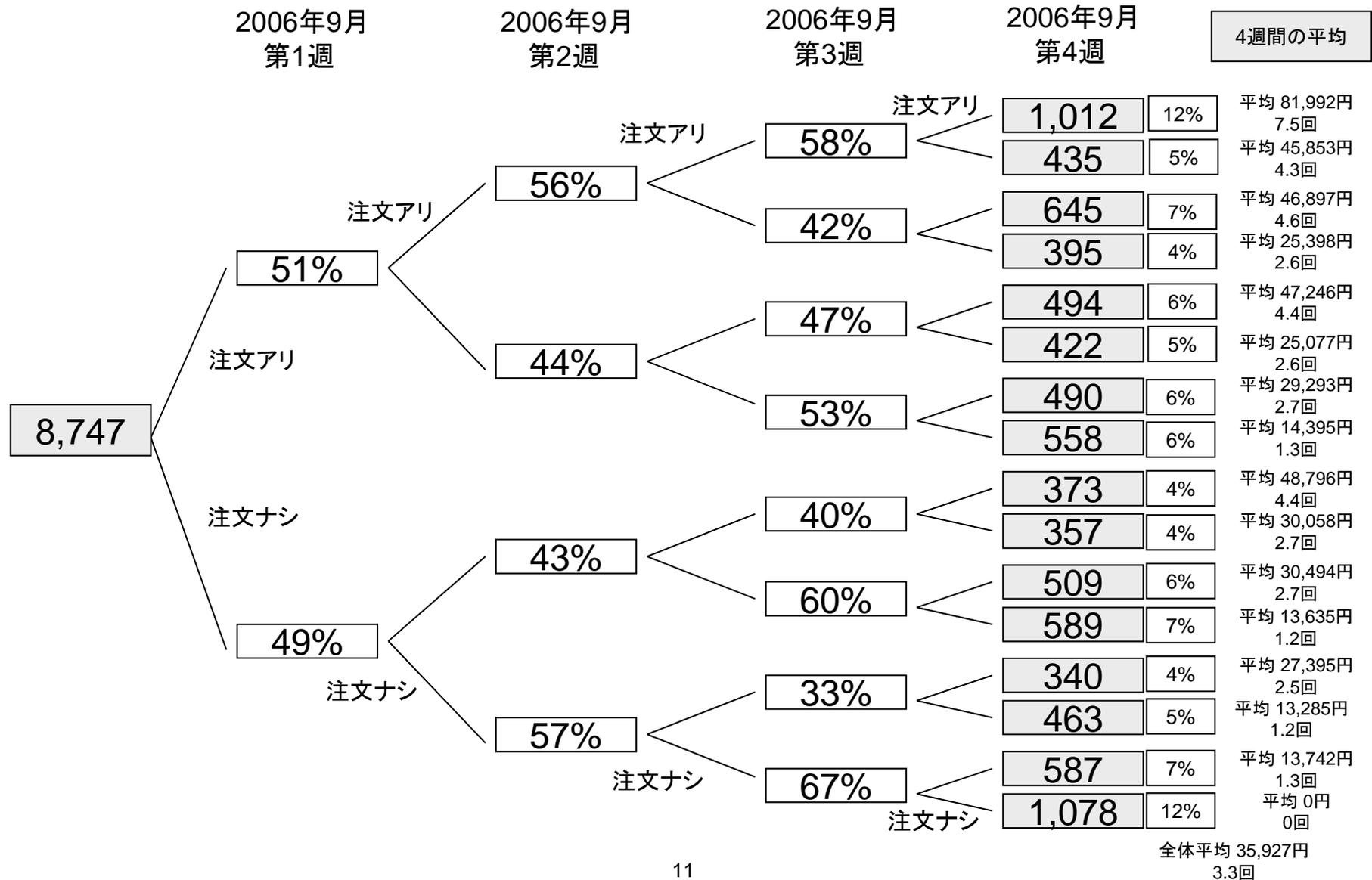
## II マーケティング - 4

### 月別受注推移 (2006年8月に受注のある、累計10回以上ユーザーのその後の実績)



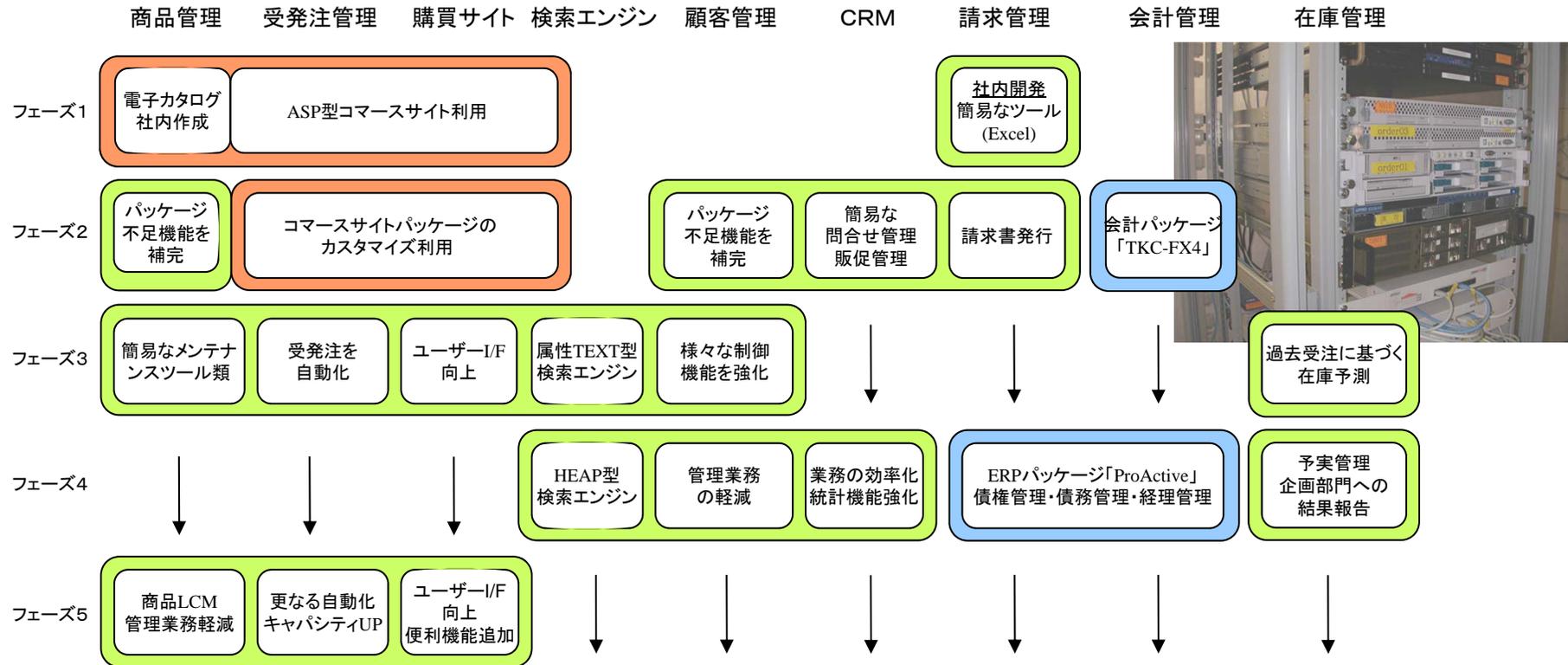
## II マーケティング - 5

### 月別受注推移 (2006年9月までに累計50回以上ユーザーの9月週毎の実績)



# Ⅲ システム - 1

## システム推移



### オープンソースソフトウェアの活用

FreeBSD (UNIX), Apache,  
MySQL, Python

### 社内開発体制

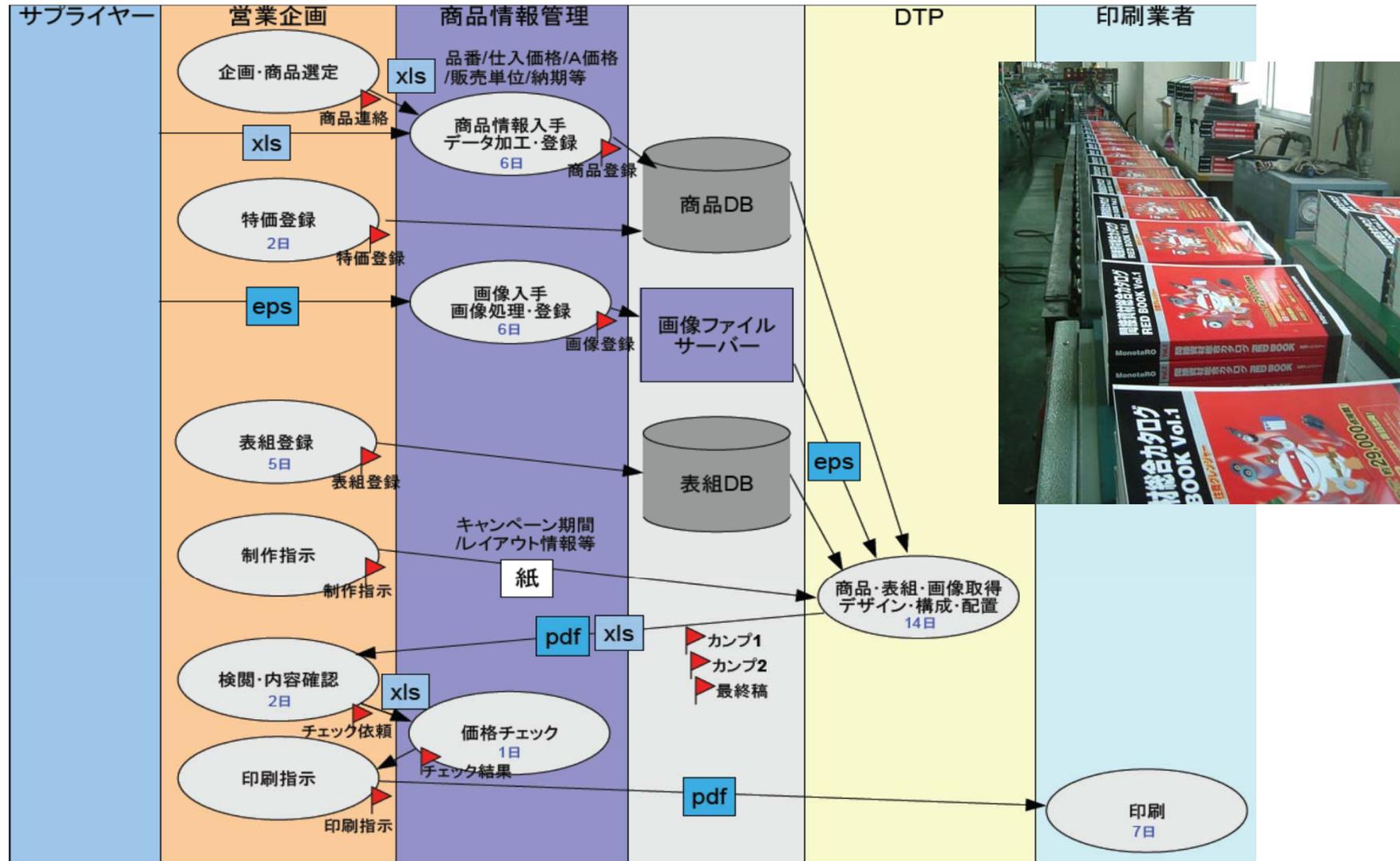
アジャイルな開発プロセス

### 低価格インフラ構築

PCサーバー,  
低価格光ファイバーサービス,  
社内ホスティング

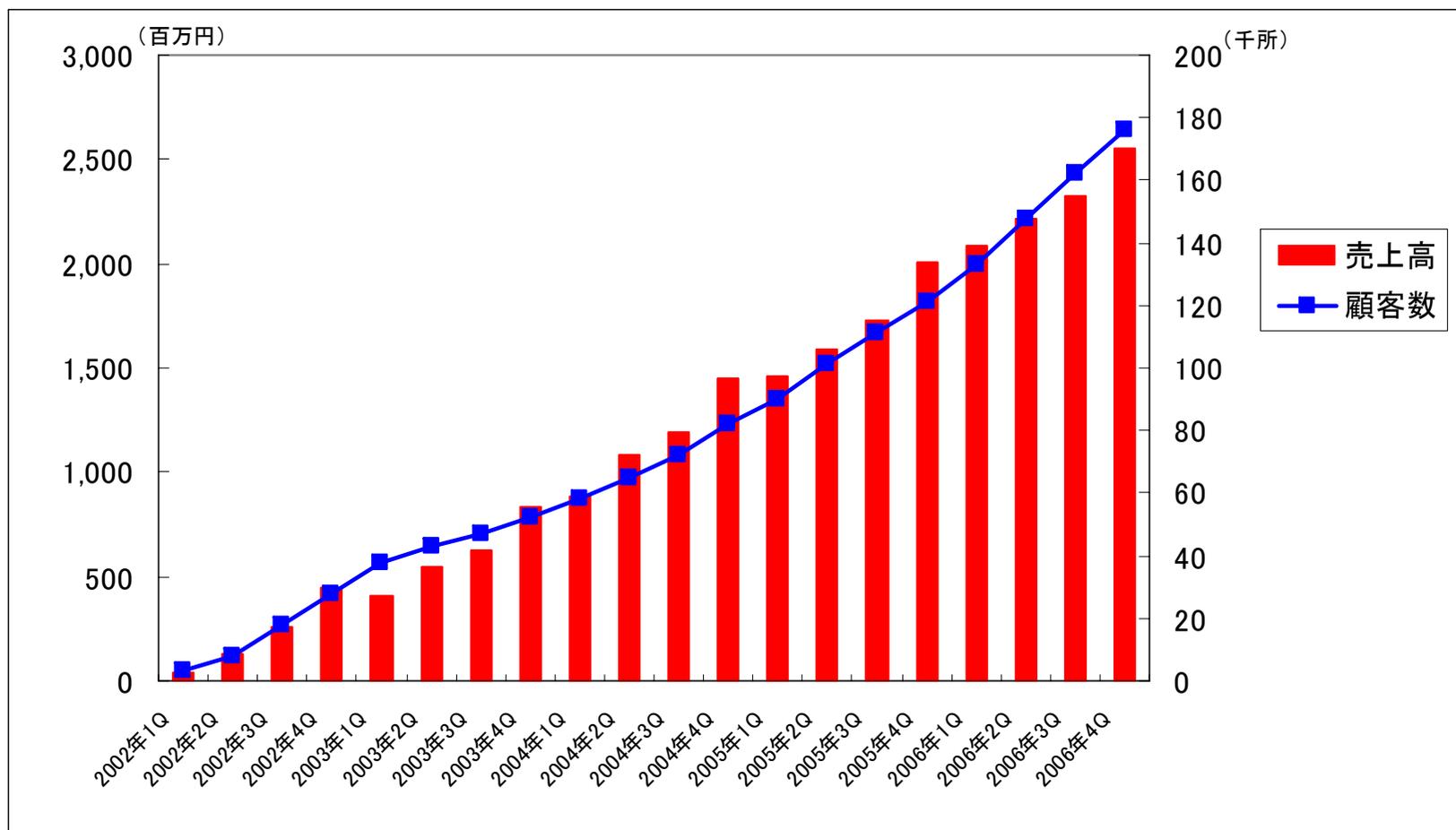
# Ⅲ システム - 2 コンテンツ管理

商品情報データベース中心のワークフロー



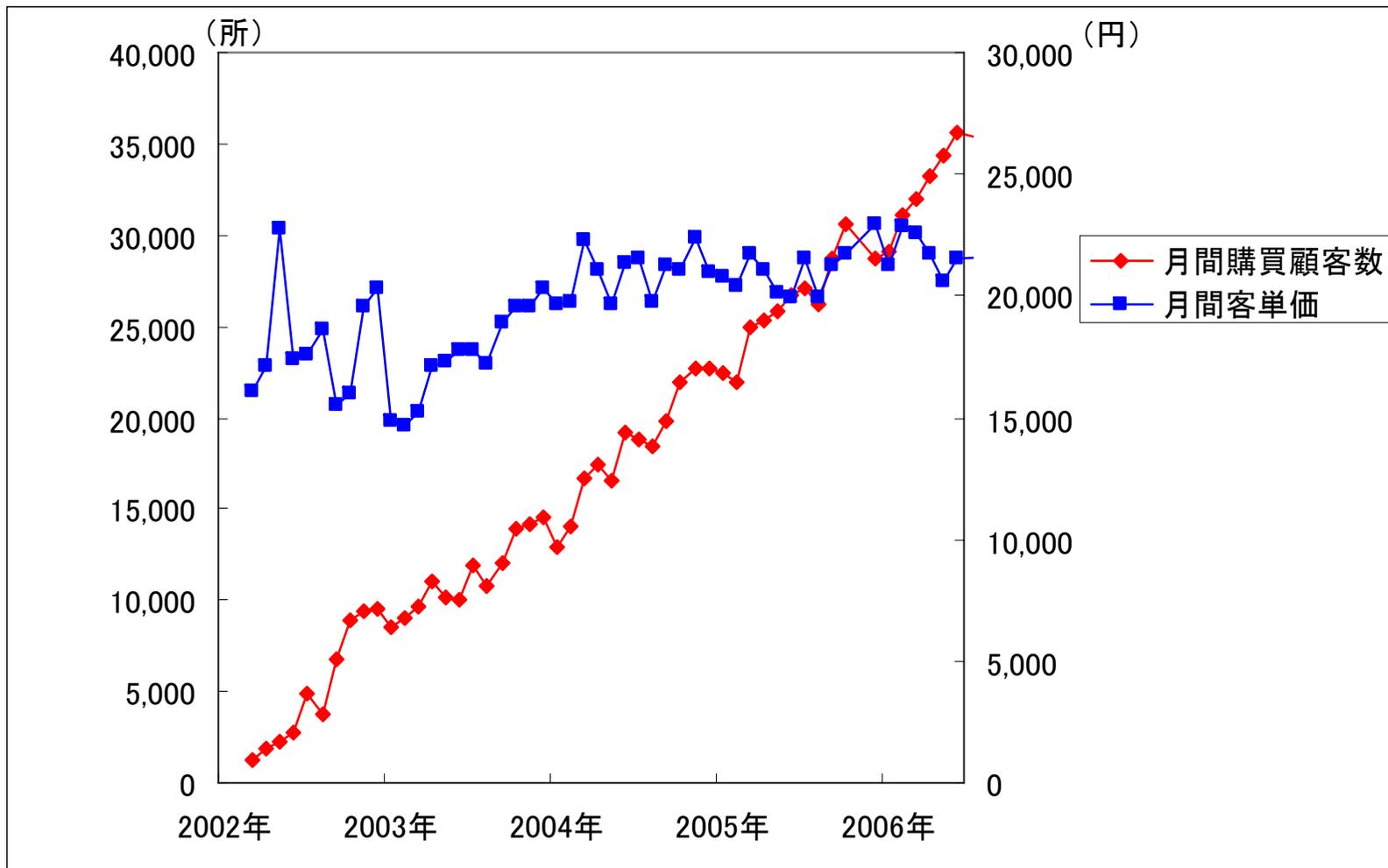
# IV 過年度の業績推移と今後の展開 - 1

## 売上高と顧客数の推移



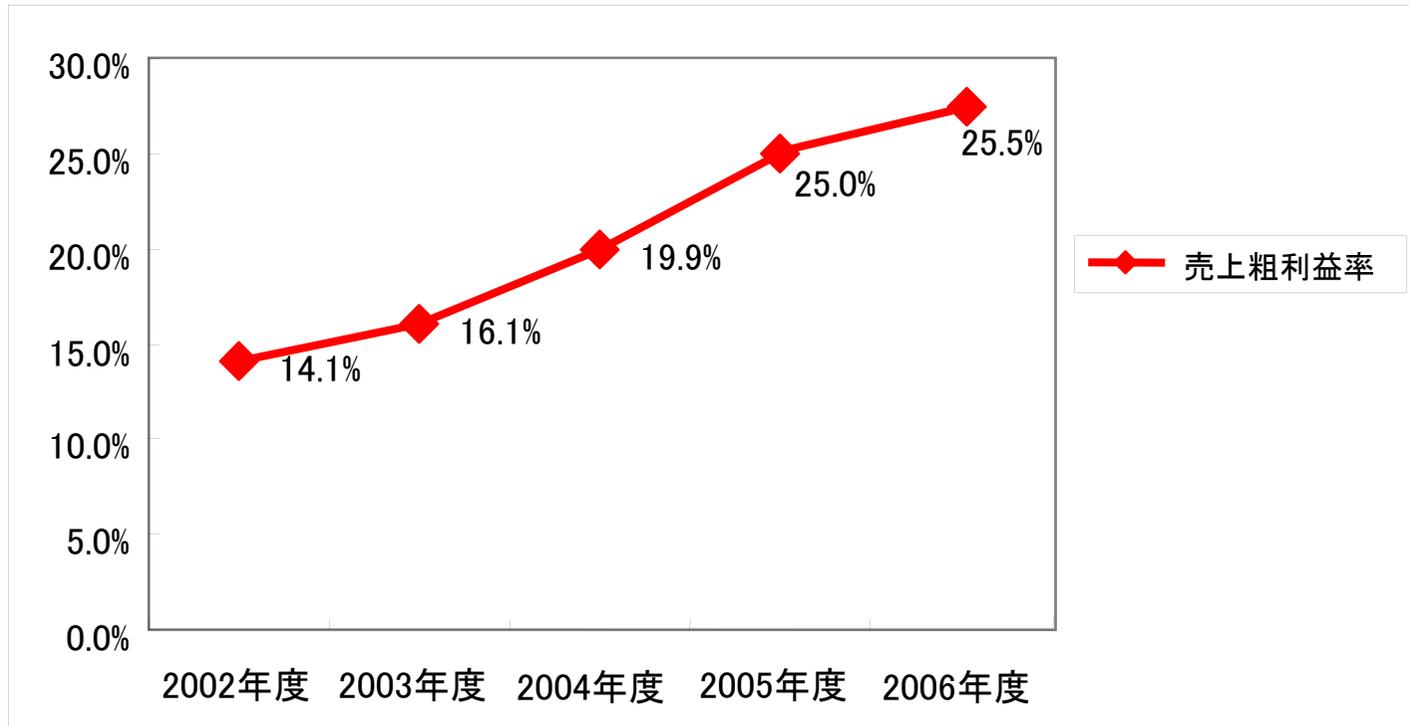
## IV 過年度の業績推移と今後の展開 - 2

### 月間購買顧客数と月間客単価の推移



## IV 過年度の業績推移と今後の展開 — 3

### 売上総利益率の推移



- ・輸入比率の増大
- ・業績拡大による大量仕入
- ・仕入ルートの特約化

利益率の更なる向上

## IV 過年度の業績推移と今後の展開 — 4 新物流センター



- 7,500坪 (3階のみ)
- 所在地：  
兵庫県尼崎市西向島町
- 50,000SKU以上在庫予定  
(現在12,000SKU)
- 2006年12月21日入居  
2011年末まで契約  
(2013年まで同条件にて  
延長可能)

#### DB Marketing 強化

Affinity / 顧客プロファイルの発展  
/ 予測モデルの精緻化

#### 流通ルート の効率化

#### Web2.0への 対応

AJAX/RSSの導入 /  
Web Serviceの開始

#### 新規顧客獲得

ニッチ商品展開 /  
更なるSEO/顧客層  
の最適化

#### 商品展開

金型関連商品 /  
素材 / 電子材料

#### 輸入商品の 拡大

#### システムを利用した営業の 高度な自動化