



MonotaROとは

当社は、2000年の創業から24年目を迎え、今回、統合報告書の創刊をするに至りました。
企業理念・行動規範や会社概要について説明します。



企業理念

『資材調達ネットワークを変革する』

「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、お客様との接点にわたり、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いきます。

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の生産性と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、資材調達にけるお客様の手間を省くことで、お客様が本業にけ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。

企業理念に込めた思い

2000年に私たちがMonotaROを創業し、間接資材の業界に参入した時、この業界の複雑な商流通を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変革することで、ユーザーの皆さんに価値をもたらすことができると直感しました。

しかしながら、こうした新しい価値も、常にその意義を問い続けて進化・発展させられなければ、すぐにその社会的使命を終えてしまいます。

「会社」という熟語は逆に読めば「社会」です。私たちは「良い会社＝良い社会」を作ることによって社会的使命を果たせるようにしたいと考えました。

そのためにまず必要なことは「お互いに敬意をもって仕事をする」という会社の風土です。

この敬意は会社内部だけでなく、外部にも広げることで、MonotaROは会社の信頼の輪の一環になって成長し続けていけると信じています。

創業者 名誉顧問
瀬戸 欣哉



行動規範

他者への敬意

周りに敬意をもって接する

私たちは、社内外で接する人々に敬意をもって接することによって、それぞれの人のバックグラウンド、考え、利害がすべて前向きなエネルギーへと集約されていくと考えます。また、相手への敬意は自らへの敬意として還り、多様性を受け入れる素地となり、職場に信頼と活力を生みだします。よって私たちは周囲に敬意をもって接することを第一に考えます。

自らの誤りを素直に認め、他者の誤りを受け入れる

失敗なくして前進はできません。よって、失敗を恐れたり、取り繕ったり、他者の失敗を非難したりすることは無駄な時間を過ごすことにほかなりません。私たちは、誤りを受け入れ、誤りから学び、お互いが次のチャレンジに向けて協力し合います。

傾聴

周囲の声に耳を傾ける

私たちは「資材調達ネットワークを変革する」ことを企業理念として掲げ、実践しています。社会のニーズは刻々と変化し、私たちが実現すべきサービスの内容も変化していきます。私たちは、視野を広くもって周囲の声に耳を傾け、サービスを進化させていきます。

環境、技術、お客様の変化をとらえる

例えばこれまでは困難に思えたことも、新たな技術の登場で一般に可能となれば、お客様の要求水準は一段と高いものとなっていきます。私たちは、自分たちが置かれている環境、技術動向、お客様の変化にアンテナを張り、的確にとらえていくことが成長に繋がるものと考えます。

主体性

現状にとらわれることなく自ら考え改善をめざす

「『以前からやっている』からやり続ける」では進歩は見込めず、組織の成長は困難です。私たちは、私たちが社会で必要とされる会社であり続けるためには、一人ひとりが日々現状にとらわれることなく「より良いやり方」を考え、実行していくことが不可欠と考えます。

考えを周囲に伝え、自ら行動を起こす

単に「思いつき」を周囲に話して事態を良くした気持ちになっても、実際には何も変わりません。自らの考えを周囲に伝えて巻き込み、実行し、上手くいかなかった部分を修正し、さらに実行に移していくというサイクルを一人ひとりが実践することで私たちは進化します。

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

私たちは、お客様が購買に費やす手間を省き有限な時間を本業に傾けられるように企業努力を続けます。また私たちは、私たち一人ひとりの時間、職場の仲間や取引先の時間が有限であることを意識し、これらが無駄にすることなく、最高に実のある成果を出せるよう行動します。

リスクを見極め、素早く判断着手する

多くの挑戦は、失敗を伴うことがあります。やり直しが可能です。失敗を恐れて計画に時間を費やし、行動に移せないとすれば本末転倒です。私たちは、必要以上に計画に時間をかけず、リスクを見極め、素早く行動に移すことで、成果を出すことを考えます。

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

私たちは、個別の業務の位置づけをビジネスプロセス全体から理解したうえで、個別の業務の目的を会社全体の目的と繋げて業務を遂行していきます。その上で、要らなくなった業務を廃止し、力をかけるべき業務をさらに良くしていくことに注力します。

小規模な仮説検証を繰り返し、大きな成果を実現する

私たちは、事実をとらえ、事実に従い行動します。そのため、私たちは、お客様のニーズを汲み設計した施策をまずは小規模に試し、結果をみて本格的に導入することを基本とします。個々の仮説検証は小規模であったとしても、大きな成果を実現することを目指して取り組みます。

MonotaRO魂

コストや資源の制約に負けず工夫をこらし解決に繋げる

私たちは、「費用をかけられないから」「リソースがないから」という理由で進化を止めません。費やせるコストやリソースはどこまでも有限であり、それらの不足は程度の差でしかないことを私たちは理解しています。私たちはそれらの制約に負けず、問題を解決していきます。

法と規範、倫理を守り、社会的な役割を果たす

私たちは社会の一員であり、社会が持続的に成長していくためには、それに相応しい法と規範、さらには健全な地球環境や人権尊重といった基盤が必要であることを理解しています。私たちは、社会の法と規範を深く理解し、倫理的な正しさを求め、持続可能な世界の実現に貢献していきます。

提供価値

VALUE PROPOSITION

間接資材調達業務が、圧倒的に簡単・便利になり、より有用な「使える時間」を生み出すこと

= 時間価値を高める

MonotaROのビジネスモデル

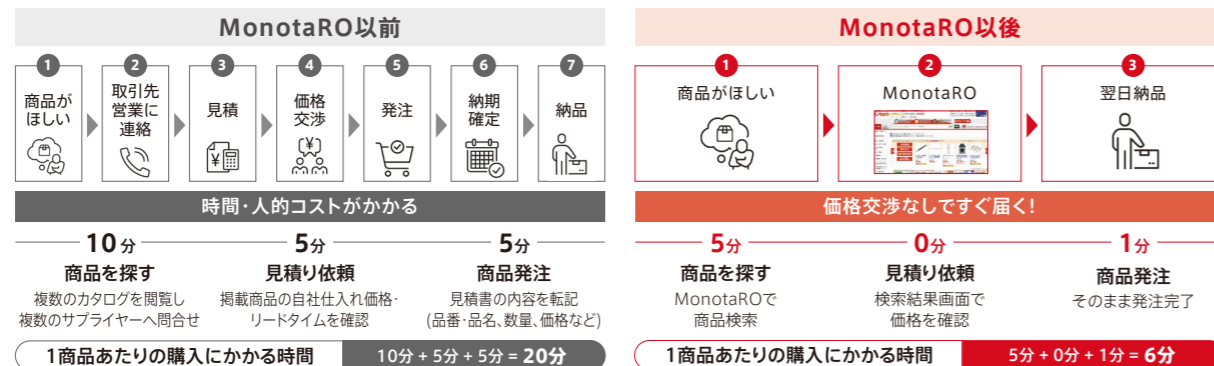
私たちは「資材調達ネットワークを変革する」を企業理念に、従来は店舗へ出向くか、工具商や金物商などの訪問営業（オフライン）を待つしかなかった間接資材調達を、インターネット通信販売でいつでもどこでも、都合の良い時間にまとめて注文できるという変革を起こしました。膨大な商品点数の中から必要なものを素早く見つけられ、購買管理を簡便にすることで間接資材調達の効率化に貢献しています。

従来の販売方法	MonotaROが提供する価値
お客様ごとに異なる不透明な価格	一物一価主義（ワンプライス・ポリシー） ・誰でも同じ値段で購入可能。 ・少額購買に浪費されるお客様の手間を削減。
労働集約的で商圏が小さい	ITを基礎とした低コストオペレーション ・ネット販売でお客様・商品ごとに分散する需要を全国で効率良くカバー。 ・規模を活かした効率的なオペレーション。
営業担当の知見に頼ったセールス	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データベースマーケティングで営業担当を代替。
品揃えが限定的で選択肢が少ない	豊富な品揃え / ワンストップショッピング・当日出荷拡大 ・商品カテゴリー拡大、物流拠点の自社運営。
価格の高いトップブランドが中心	価値あるプライベートブランド商品 ・規模を活かし国内外から安価に調達。

調達工程において、時間価値を高める

MonotaROを活用することで、仕事に必要な「モノ」を調達するための工程・時間を削減することができます。

MonotaROのサービスでは、進化する検索システム、わかりやすいインターフェイス、サービスや豆知識などのサイトコンテンツを便利にお使いいただけます。また、調達先を集約することで、調達管理も簡単になります。私たちはお客様の総合的な満足度向上に向けて邁進しています。



※当社調査による平均時間

お客様の「時間価値を高める」ためにMonotaROができること

① 商品の検索から発注まで:「必要なものがある・すぐ見つかる」

2,200万点超の豊富な品揃え、お客様が探しているものが「すぐに見つかる」高度な検索システム、業種や購入傾向などの行動データに基づく商品推薦によって、必要なものをすぐに見つけることができます。



例1: ユーザの業種で検索の表示順を最適化します

医療系ユーザー → 

製造業ユーザー → 

例2: 業界用語でも検索可能

「涙目」での検索結果の例:  戸当たりクッション

「ネコ」での検索結果の例:  一輪車

② 商品の発注から到着まで:「すぐ着く、納期がわかる」

商品情報に出荷目安日数の表示があるため、お客様による都度の納期確認は不要です。ご注文受付時や出荷完了時にはメールでお知らせしますので、業務の予定を立てることができます。効率的な物流オペレーションで、当日出荷(約66.6万点)・翌日出荷(約56.9万点)商品をはじめ、短納期で商品をお届けします。

当日出荷

翌日出荷

3日以内 出荷



不在時置き配サービス「その他の場所」ご利用の方へ

3月より置き配場所が
玄関ドア前に変わります

別の場所をご希望の場合は、事前に設定を変更してください

③ 商品の到着から支払いまで:「集約・管理しやすい」

購入履歴・納品書のダウンロードにより、商品・発注日時・単価・数量も一覧で管理できます。

④ 購買改善の構想から完了まで:「購買課題の解決」

特に大企業のお客様が抱える購買の見える化やガバナンスの強化など購買課題の解決に向けて購買管理システムチームがサポートします。

● MonotaRO独自の購買管理システム

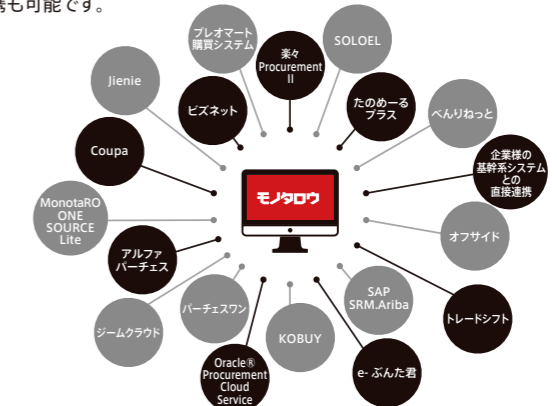
ONE SOURCE Lite

MonotaROのECサイトでのご利用と同じスタイルで使いやすく、導入・運用のコストをけげずに間接資材集中購買サービスのご利用を開始いただけます。

初期費用は0円! 短期間で導入可能!	データベース構築 および 運営も0円!
承認フローが 組める!	専用お問い合わせ 窓口での 手厚いサポート

● 購買管理システムの連携(パンチアウト)

さまざまな購買管理システムとの連携がスムーズな上、各企業様独自の購買管理システムとの連携も可能です。



※パンチアウト連携: 購買管理システムから連携した外部のカタログサイトの商品購買が可能となる機能です。

事業概要

BUSINESS OVERVIEW

当社は、豊富な品揃えの中から必要なものを素早く見つけ出し、個々のお客様に的確な商品を推薦する先進的なデータベースマーケティングを備えた販売サイトを構築してきました。また、自社運営の物流拠点においても、データを活用した迅速な配送サービスを進化させてきました。このような利便性が評価され、あらゆる規模の製造業の工場や倉庫、建設・工事業、自動車関連業、農業、飲食業、学校、研究機関など、多岐にわたる現場で当社サービスをご利用いただいています。また、日本国内だけでなく、韓国・インドネシア・インドでも国ごとの事業環境に合わせた間接資材販売事業を展開しています。

国内事業

事業者向け間接資材通信販売事業を行っています。

中小企業向けには事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)、大企業向けには購買管理システム事業を展開しています。

間接資材と呼ばれる商品は、直接資材(最終製品になる原材料や部品など)に比べ、個々の商品の購入頻度や金額が低い一方、商品種別は非常に多いということが特徴であり、購入者にとっては1つ1つの購入にかかる時間、手間が問題となります。また、当社はコストパフォーマンスに優れたプライベートブランド商品も取り揃えており、間接資材調達のコスト削減に貢献しています。

物流センターを茨城県・兵庫県と日本の東西に設置し、在庫を保有することで、短納期と効率的な物流オペレーションを実現しています。

当社で運営している物流センターで使用する電力を実質再生可能エネルギーに切り替えるなど、環境に配慮した取り組みも推進しています。今後も社会で必要とされ続ける企業であるよう、産業社会の発展への貢献を目指します。

細かなニーズに対応する幅広い取扱商品

取扱商品 約2,200万点

インターネットの強みを活用し、購入頻度の低い商品(ロングテール商品)もきめ細かく取り揃え、お客様の多様なニーズにお応えします。



多岐にわたる商品をより効率的に

サプライヤー 2,000社以上

さまざまな国のサプライヤー様とお取引をしています。

サプライチェーンを高度化することにより、多岐にわたる商品を効率的に、より早く正確に調達し、お客様にお届けします。

迅速な出荷を実現する物流施設

在庫商品 約55.9万点

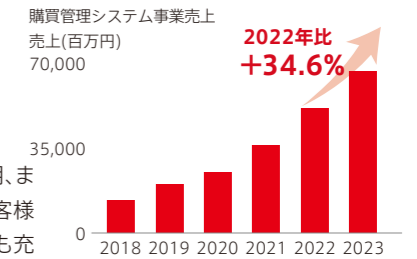
より迅速な出荷体制を整備するため、自社運営の物流センターにて在庫・出荷を行っています。効率的かつ機動性の高いオペレーションの実装で、お客様の商品を受け取る時間を短縮し、利便性向上に努めています。



大企業向けサービス「購買管理システム事業」

導入企業 約3,500社

当社が提供する購買管理システム「ONE SOURCE / ONE SOURCE Lite」のご利用、または、お客様がご利用されている他社の購買管理システムとの連携で、大企業のお客様の調達の効率化と見える化に貢献しています。ITやカスタマーセンターのサポートも充実しており売上は増加しています。



海外事業

日本で始めたMonotaROのビジネスモデルを海外に展開しています。

市場が拡大している海外事業のポテンシャルは大きく、日本で培ったEコマースのノウハウを現地の商習慣に融合させています。

間接資材の調達は国によりさまざまな市場背景があるため、現地仕入・決済システムなどを国ごとに合わせて事業を行っています。

