

モノタロウ

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・工事用・自動車整備用等の間接資材の通信販売 (商品点数:1,800万点・内、当日出荷対象商品61万点、在庫点数49.7万点) ※2022年3月末時点
	本社 ：兵庫県尼崎市竹谷町2-183 リベル3F オフィス ・東京オフィス：東京都港区赤坂4-1-33 赤坂中西ビル4F ・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 ・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
所在地	物流センター ・尼崎DC：兵庫県尼崎市西向島町75-1 ・笠間DC：茨城県笠間市平町1877-3 ・茨城中央SC：茨城県東茨城郡茨城町中央工業団地3番8 ・猪名川IDC：兵庫県川辺郡猪名川町差組 海外子会社 ： ・NAVIMRO Co.,Ltd (韓国・ソウル) ・PT MONOTARO INDONESIA (インドネシア・ジャカルタ) ・IB MONOTARO PRIVATE LIMITED (インド・ニューデリー)
代表者名	代表執行役社長 鈴木雅哉
社員数（連結）	正社員:1,050名、アルバイト・派遣社員:1,974名 ※2022年3月末時点
資本金	20億61万円(2021年12月31日現在)
設立	2000年10月

MonotaROの由来

1

MRO販売

間接資材はMRO（Maintenance/保守、Repair/修繕、Operation/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。

わたしたちについて

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

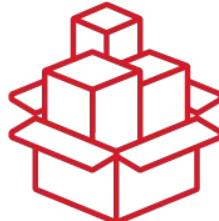
コールセンター、商品採用、物流、
マーケティング、データサイエンス、
ITなど多くの業務とシステムを
自社開発、自社運用もしている

フルスタック EC カンパニー

The screenshot shows the Monotaro website interface. At the top, there's a header with links for WEB,チャット, 利用ガイド, お問い合わせ, いつでもご相談へ, すぐ解決, お届け(お支払い), よくあるご質問, マスク無料券プレゼント, and a search bar. Below the header, there's a banner for a campaign where scanning a barcode on a product results in a 10% discount. The main content area is divided into several sections: '安全保護具・作業服・安全靴' (Safety Equipment, Workwear, Safety Shoes), '切削工具・研磨材' (Cutting Tools, Grinding Materials), '測定・測量用品' (Measuring Tools), '物流・保管/梱包用品/テープ' (Logistics, Storage/Packaging Materials/Tape), and '空調・電設資材/電気材料' (Air Conditioning, Electrical Materials). Each section contains sub-categories and product images. Promotional banners include '毎日別特売' (Daily Special Offers), '週替わり特価4週目' (Weekly Special Offers), 'アース製薬セール' (Earth Pharmaceutical Sale), '園芸・ガーデニングセール' (Gardening Sale), 'モノタロウカタログ請求受付中' (Catalog Request Available), and 'カタログ請求受付中' (Catalog Request Available). The bottom right corner features a sidebar with links for '自動車用品', '建設機械', '空調・電設資材/電気材料', and '自動車用品' again.

モノタロウ

事業紹介



商品点数
約1,800万点



ユーザー数
約700万以上



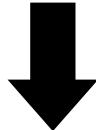
売上（連結）
約2,260億円
(2022年度計画)
※前年比 +19.2%



グローバルに
サービス展開

間接資材について

間接資材とは？



製品原材料
以外の全て

事務用品・OA/PC・電池
切削工具・研磨材
空圧機器/油圧機器/ホース
自動車・トラック用品
建築金物・建材・塗装内装用品
科学研究・開発用品/クリーンルーム用品
安全保護具・作業服・安全靴
作業工具/電動・空圧工具
ねじ・ボルト・釘・ビス/素材
物流・梱包用品/安全用品・標識
バイク・自転車用品
制御機器/はんだ・静電気対策用品
スプレー・オイル・グリス/塗料/接着・補修/溶接
空調・電設/電気材料/配管・水廻り部材/ポンプ
厨房機器・キッチン/店舗用品
農業資材・園芸用品
ベアリング/機械部品/キャスター
医療・介護用品
測定・測量用品
オフィス家具/照明/清掃用品 など

例えば
こんなもの



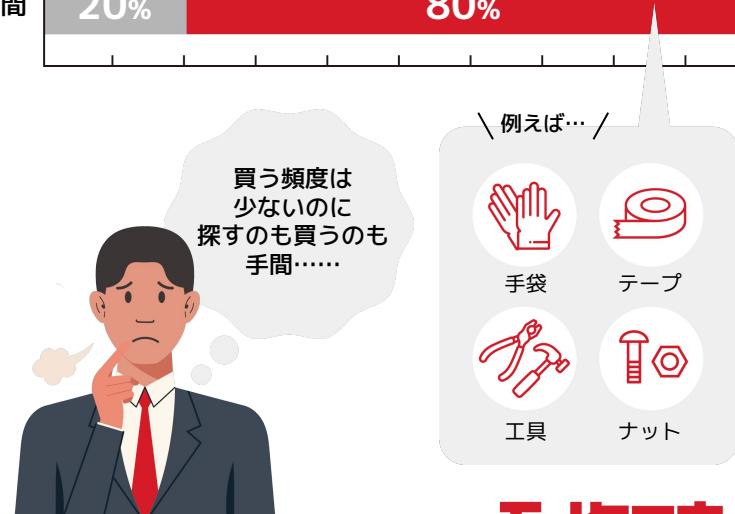
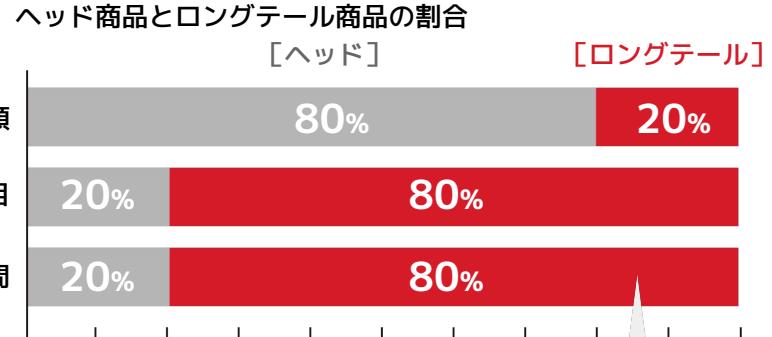
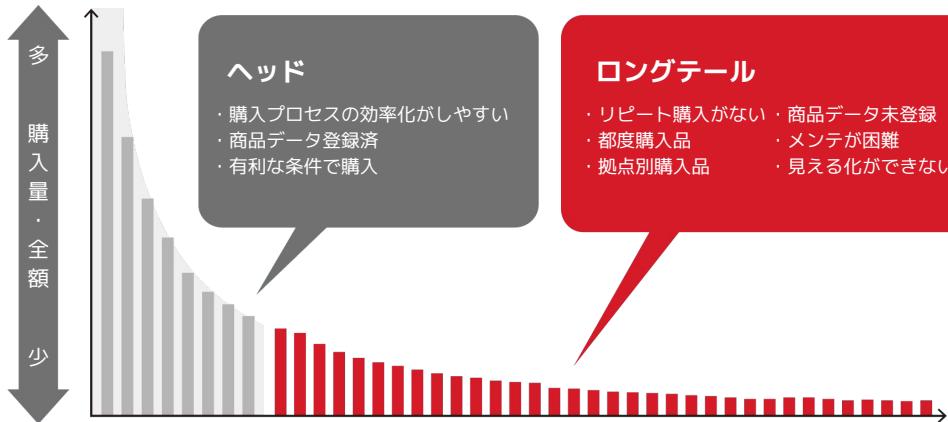
間接資材の特性

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、手間が大きくかかってしまう状況でした。

企業の購買品の構成イメージ



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、商圈が小さい

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を中心

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 1,800万点超／当日出荷対象商品 61万点／在庫商品 49.7万点

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！

モノタロウの提供している価値

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

必要なもの全部ある

すぐ見つかる、買える



**One
Price**

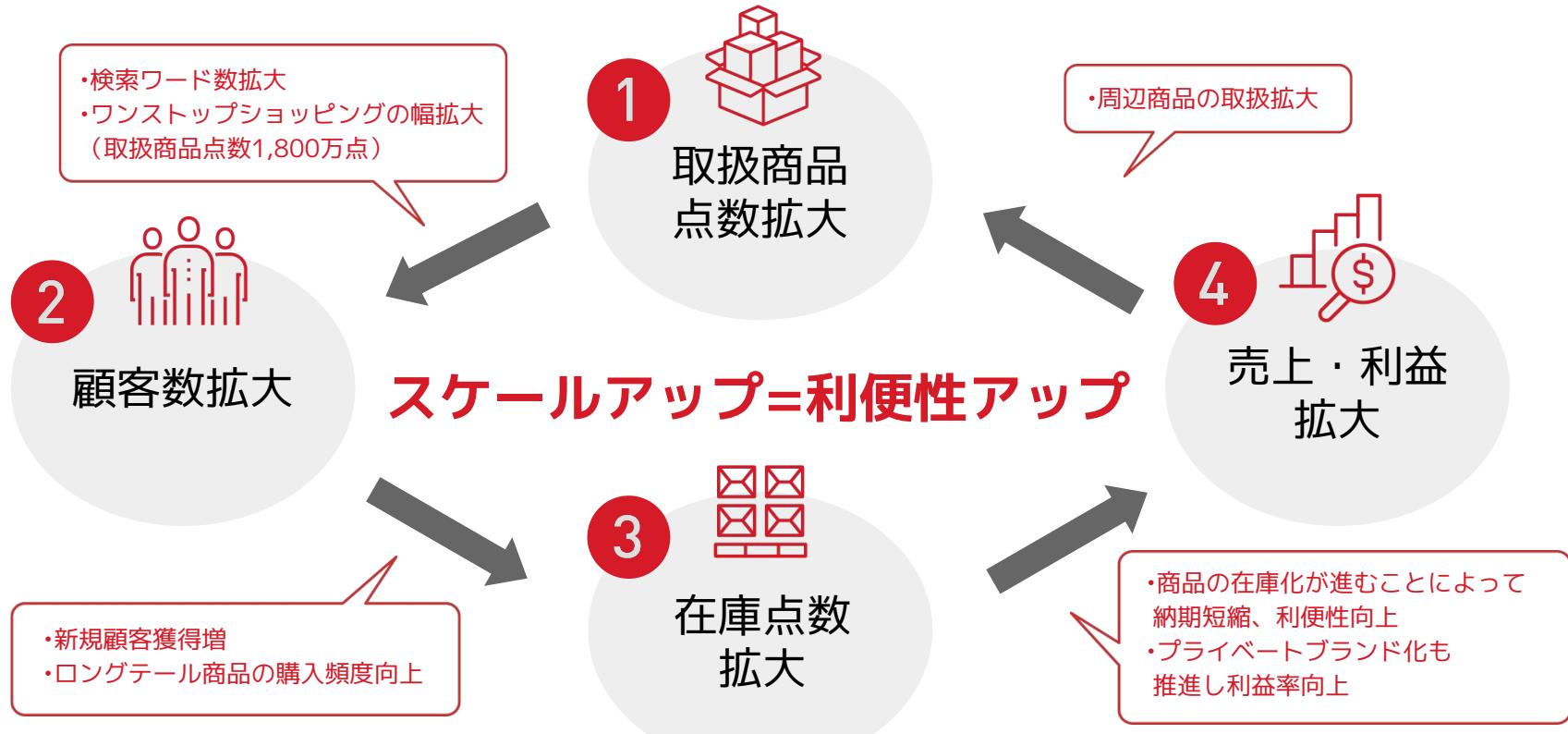


**One
Stop**



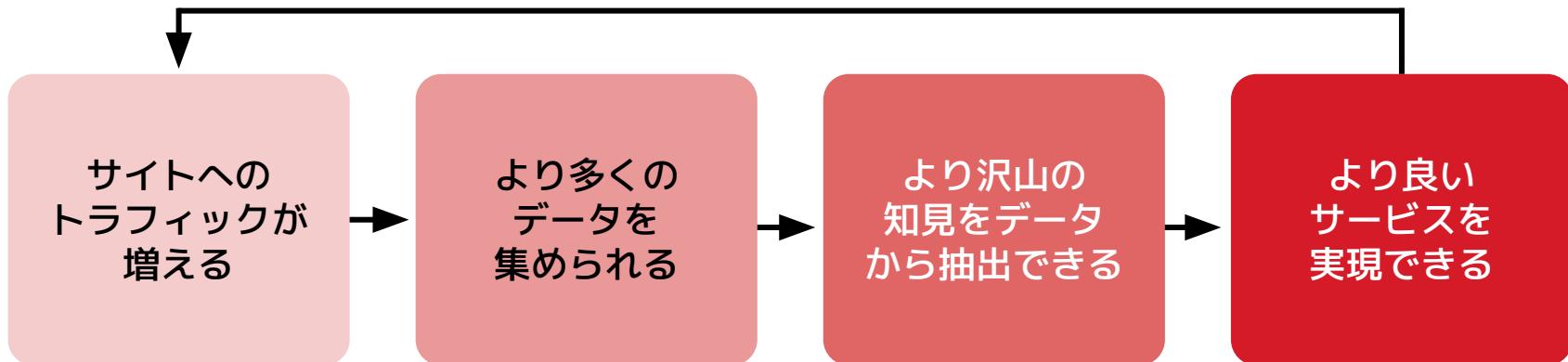
**Easy
to buy**

事業成長サイクル



スケールアップによるCX向上

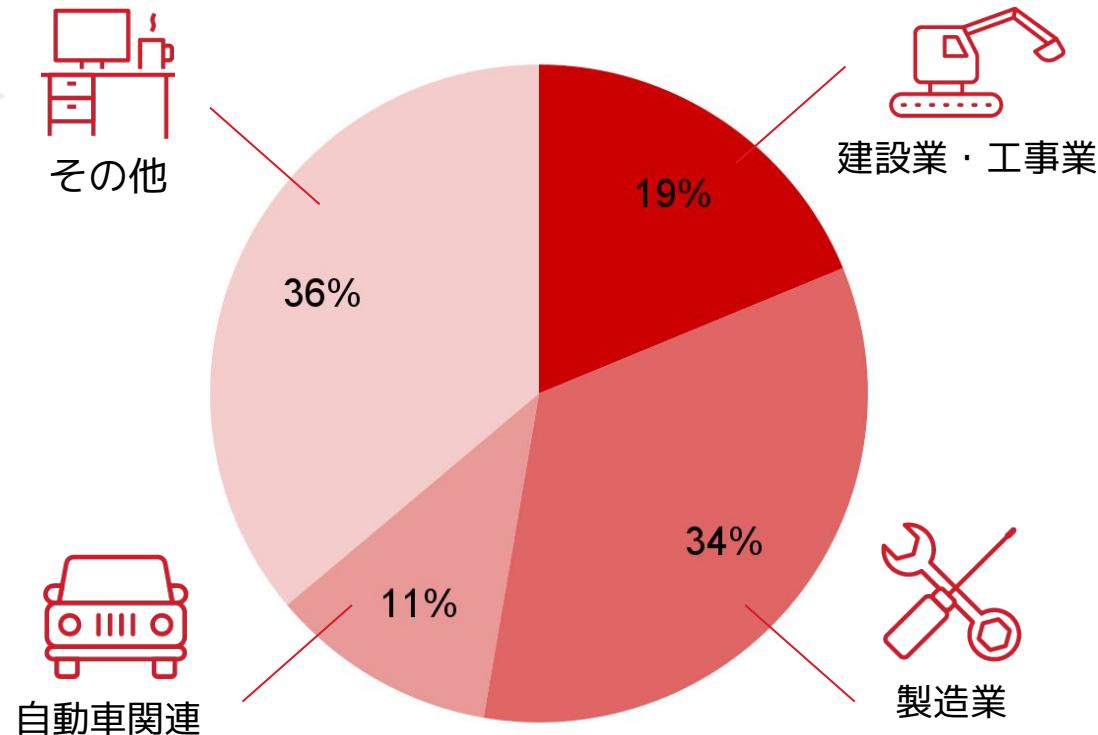
増加する顧客、商品、トラフィックなどのすべてが、
最終的に良い顧客体験に繋がることが重要



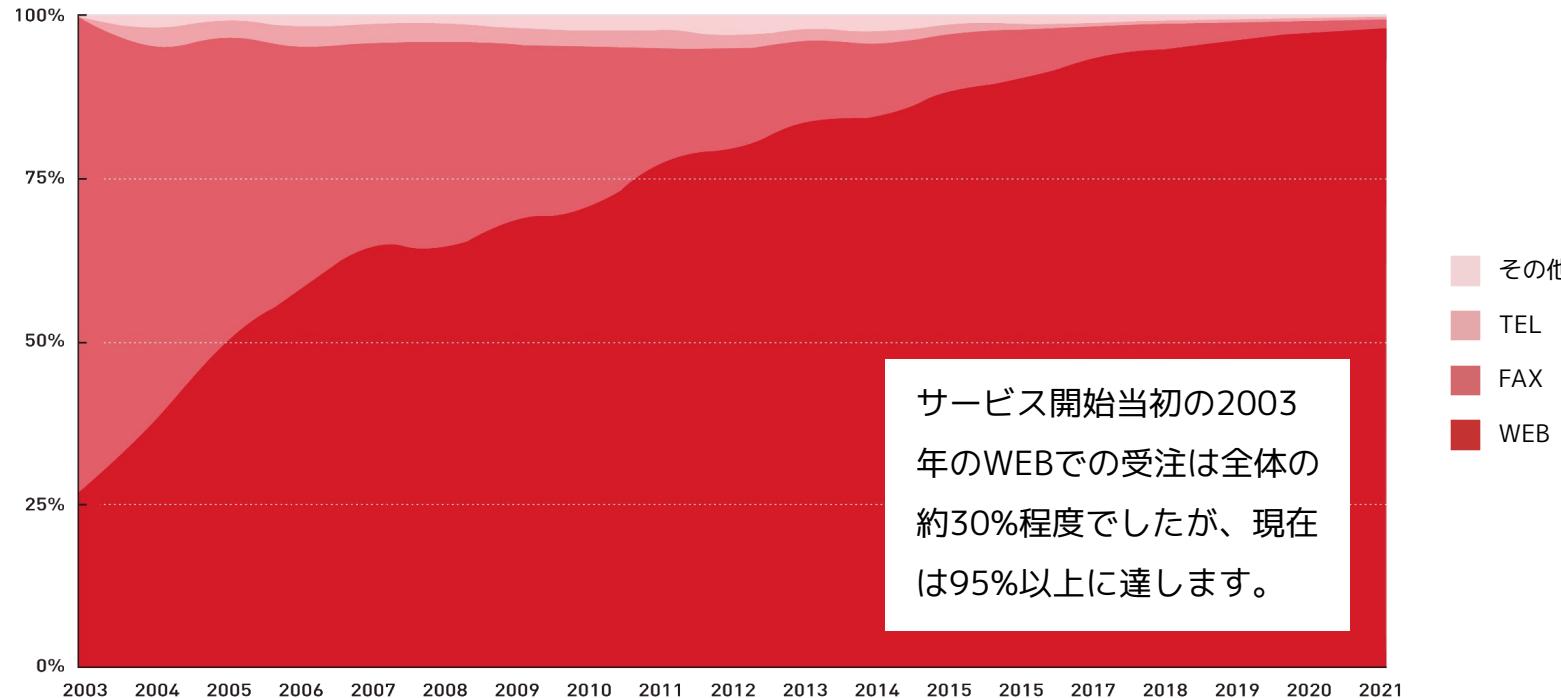
主な顧客層

- ・卸売、小売業、飲食店：9%
- ・農業：2%
- ・教育：2%
- ・医療：1%
- ・社会保険・福祉：1%

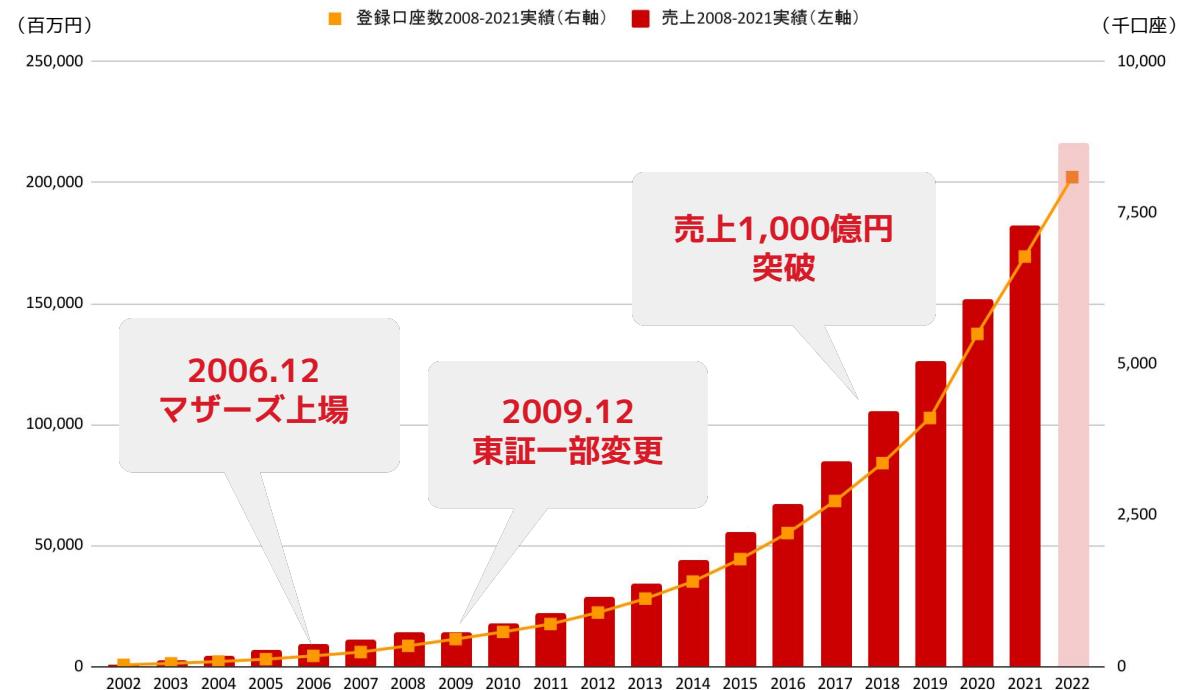
顧客であるユーザーは製造業、自動車整備業、建設業などの工場や作業現場を主な顧客として、一般のオフィスを含む全事業所や日曜大工を行う個人も含まれます。



受注方法比率（単体）



売り上げ・営業利益推移（単体）



02

OUR
VISION



今後の展望

あらゆる現場に手間をかけることなく“モノが足る”世の中に

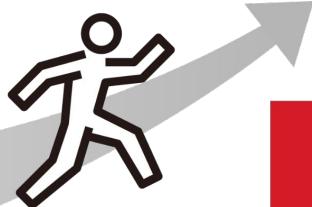
社会への貢献を継続し
進化を続けていく

\ 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1,800万点超と約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、受注から配達まで、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

2022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

EC事業

売上高(連結)
2,260億円

(2022年計画)

取扱アイテム数
1,800万点以上

登録ユーザー数
700万件以上

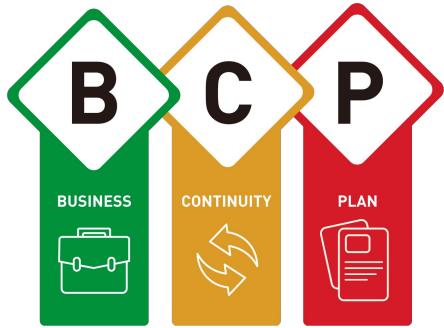
※2022年3月31日現在

**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に計画のことです。事業者顧客基盤を抱えるプラットフォーマー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					
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					
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					
ダイバーシティ＆インクルージョン					
環境配慮型商品の開発と提案					

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

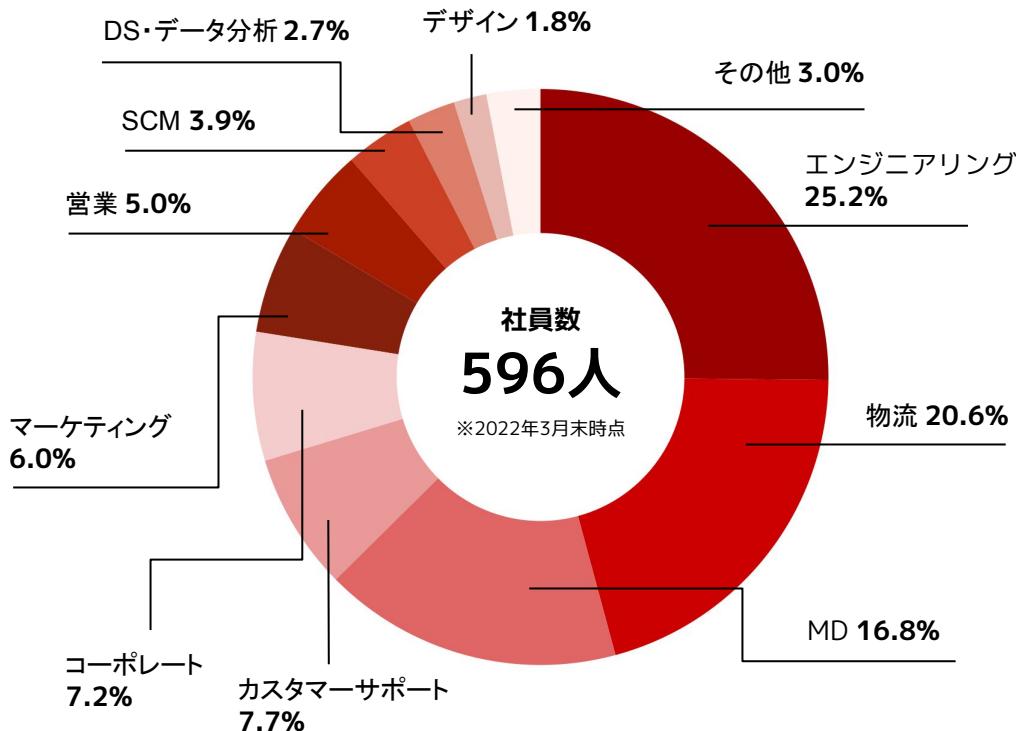
OUR
ORGANIZATION



組織について

組織について

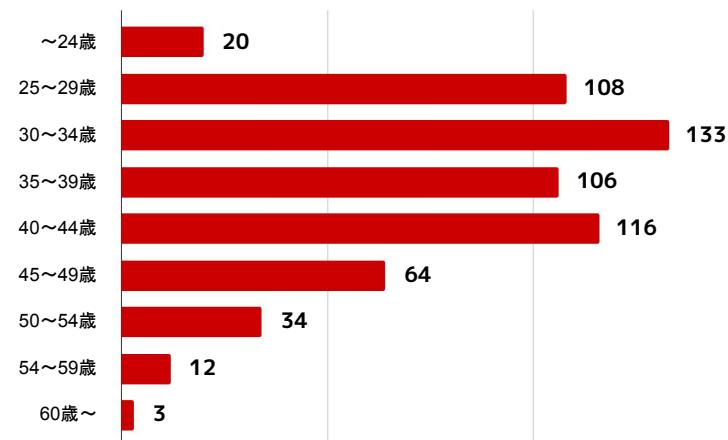
社員数（国内）



男女比



年齢分布（平均年齢37.1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）



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、□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、資材調達にかけるお客様の手間を省くことで、お客様が本業にか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。

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、他社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
- ・法と社会規範、倫理を守る

モノタロウの企業カルチャー

テクノロジードリブン

自動化倉庫



小型搬送ロボットを導入

ピッキング



プロジェクションマッピング技術応用のピッキング

データドリブン

データ基盤導入の成果

扱えるデータ量

10×

~100テーブル



作成されたレポート数

10×

~30レポート



SQL業務利用人数 (ITエンジニア以外)

10×

~100テーブル



ビジネス全体でデータサイエンス・テクノロジー活用を推進しており、検索結果やレコメンドのパーソナライズ化、配送センターでの数百台のロボット活用など、新しい切り口でチャレンジを続けています。社内ではデータ利活用を積極的に推進しており、社内勉強会の開催やデータ基盤を整備。非エンジニア社員の半数はSQLでデータを抽出し自ら分析を行うなどデータドリブンなカルチャーが根付いています。

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な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。



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
- ・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
- ・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考えています。

オフィス環境支援

- ・トレーニングジム
- ・無料ドリンクサービス
- ・バランスポール支給あり
- ・在宅用PC、モニター貸与
- ・在宅用モバイルルータ貸与あり
- ・在宅用PC関連ツール費用補助

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

- ・オンライン懇親会補助(月1回、3,000円/回)
- ・タウンMTG(月次全社員MTG)
- ・贈答品などの社内抽選
- ・副業可能

各種サイトのご紹介

ご拝読ありがとうございます。

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

コーポレートサイト

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