

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

資材調達ネットワークを変革する

売上成長率
15%超ROE
30%以上

② 中長期の経営戦略

1. インターネット通販の効率化

非合理的な流通構造の中で情報弱者となっている中小事業者に対し、インターネットを主とした効率的な通信販売で高いサービスレベルを実現

3. データドリブン経営

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

2. 商品検索性と品揃え強化

高い検索性と業界随一の幅広い品揃え・在庫を備え、サービスレベルとコスト面で最適な物流網を通じて提供

4. 低コスト機動的システム構築

自社でソフトウェア開発からコンテンツ制作を行い、先端の第三者提供サービスも活用して低コストで機動性の高いシステムを構築

③ 対処すべき課題

① 新規顧客獲得と顧客生涯価値

- ・ 検索エンジン広告とSEO取り組みで顧客獲得活動を展開
- ・ 商品検索傾向から顧客生涯価値を推論しマーケティング投下を最適化
- ・ プロモーションで離脱防止、休眠顧客の再開促進で顧客基盤拡大

② エンタープライズ事業拡大

- ・ 大企業向け事業は売上構成比約3割で成長ドライバー
- ・ 積極的な営業活動を展開し、サービス水準向上に注力

③ 物流インフラ強化と海外展開

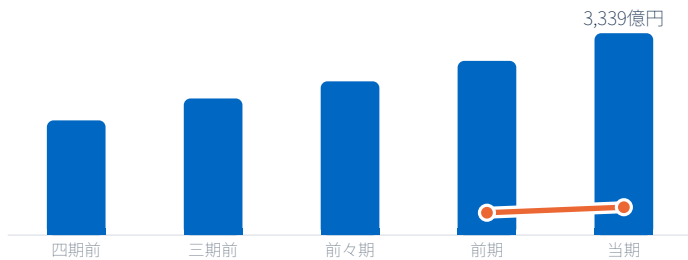
- ・ 笠間、茨城中央、猪名川ディストリビューションセンター稼働、水戸センター建設中
- ・ 韓国NAVIMRO、インドネシアPT MONOTARO INDONESIA…

面接で使えるポイント

- ・ 日本の間接資材市場の価格不透明さと非効率さを膨大な商品データと独自アルゴリズムで変革する存在意義
- ・ エンタープライズ事業が売上構成比約3割を占める中での成長戦略とビジネスモデル進化
- ・ 2017年から稼働する笠瑞ディストリビューションセンターなど物流投資を通じた競争力強化

証券コード 3064

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
3,339億円営業利益率
13.8%財務健康度
77点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 64.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
719万円

小売業内 46位/318社

平均年齢
37.0歳

小売業内 251位/318社

平均勤続
5.5年

小売業内 269位/318社

女性管理職
20.9%

小売業内 73位/250社

男性育休
83.0%

小売業内 80位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

