

「工場で使える便利な通販」Monotaro.com
Monotaro ブランドより、
8月20日(金)、「スライドレール」3種を発売
 ～ 市場価格より7割安い価格で発売開始 ～

工業用間接資材^{※1} 通信販売最大手の株式会社 Monotaro^{モノタロウ} (本社: 兵庫県尼崎市、代表執行役社長: 瀬戸欣哉、URL: <http://www.monotaro.com/>) は 8月20日(金)、工事用品カテゴリのMonotaroプライベートブランド(PB)として、「スライドレール」3種を市場価格より7割安い価格で発売いたします。

当社では、昨年10月に工事用品専門カタログを発売して以来、本年3月には工事用品初のPB商品となる歩道用のグレーチングを発売し、6月には建築金物商品を発売するなど、積極的に工事用品の拡充を図ってまいりました。そこで今回は、建築業および内装業に従事する顧客向けに、机をはじめとした収納棚等の家具で幅広く使われているスライドレールのPB商品を発売いたします。

スライドレールは、家具の引き出し等のスムーズな開け閉めに欠かせない金具です。工務店やリフォーム業者等では新築やリフォーム工事を行う際に多く使用され、一括購入の需要が高い商品です。Monotaroでは高品質のスライドレールを2本1セットで販売し、市場価格より7割安い価格で購入できます。

当社は、今後もお客様の要望に耳を傾け、Monotaroブランドの拡充を図り、より質の高い商品を安価で提供し、更なるユーザーの拡大を図ってまいります。



※ 画像をご入用の際は、問い合わせ先までご連絡ください

【商品概要】 スライドレール: 3種

注文コード	品名	品番	ストローク長 (mm)	収縮時長さ (mm)	内容量	販売価格 (税抜)	販売価格 (税込)
34680511	スライドレール	SR35-12-300	308	300	1セット(左右各1本)	¥373	¥392
34680527	スライドレール	SR35-18-450	458	450	1セット(左右各1本)	¥528	¥554
34680536	スライドレール	SR35-24-600	608	600	1セット(左右各1本)	¥650	¥683

＜本件に関するお問合せ＞
 株式会社Monotaro マーケティング部 木原、西村 TEL: 06-4869-7181 E-mail: pr@monotaro.com

※1 工業用間接資材とは、製造業の現場における資材のうち、最終製品になる原材料や部品などの“直接資材”を除く全ての資材を指し、切削工具や研磨材などの工作用資材から梱包・補修・清掃・安全・事務用品まで多岐にわたる

株式会社 MonotaROについて

切削工具や研磨材などの工業用資材から自動車関連商品、梱包・補修・清掃・安全・事務用品に至るまで、現場・工場で必要とされる製品 100 万アイテムを販売しています。また、2010 年 4 月からは中国を皮切りに海外輸出を開始し、同年 5 月からは「MonotaRO」ブランドに次ぐ第 2 の PB となる「大阪魂」ブランドを新設・商品発売を開始するなど、PB を中心とした商品の拡充を図っています。

2010 年 8 月 3 日現在の利用ユーザー数は、約 52.4 万。2006 年 12 月、東証マザーズ上場。2009 年 12 月東証一部上場。

参考

MonotaROにおける、廉価での商品提供の実現について

- ① 通信販売という業態を用いることで、無駄な営業コストが削減でき(営業マンなどにかかる人件費が不要)、インターネットという仮想空間なので、店舗の陳列面積は無量大。かつ、面積の拡大に対し、かかるコストが少ない
- ② 国内に流通していない海外の有名メーカーの商品も、海外から直接仕入れることで、中間マーゲンがかからない
- ③ 国内外メーカーと協力、直接仕入れ、PB 商品を開発、販売している為、安価な商品価格が設定可能
- ④ 自社の物流センターを持つことで、在庫を大量購入・管理できる
- ⑤ 本社オフィスと隣接した物流センターを設けることで、効率的な在庫管理・運用が可能
- ⑥ 今後、海外輸出などを中心とした販路の拡大や「MonotaRO」ブランド・「大阪魂」ブランドの PB 商品強化による販売量の増加により、PB 商品の種類拡充と共にさらなる販売価格の値下げも可能

MonotaRO では、従来の間接資材流通業界における不透明な価格設定に対して、上記①～⑥の理由により、安価で公平な価格設定を可能にしています。

また当社では売れ筋商品ばかりでなく、他であまり売られていないが必要な人にとっては高い価値を生み出す商品などを幅広く取り揃えるロングテールビジネスにより、現在 100 万アイテムの商品を販売しています。

豊富な商品展開の中、拡大する顧客(ユーザー)の利用頻度を上げ、取引商品数が増加することで、効率的な運用を実現しています。