MonotaRO（モノタロウ）

http://www.monotaro.com

ホームページのご案内

事業者向けサイトのほか、消費者向けサイト、
モバイルサイトなどをオープンしています。
「IR情報」のページには投資家の皆様への情報を
掲載しています。

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	3月中
基準日	定時株主総会　12月31日 中間配当　6月30日 期末配当　12月31日
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 Tel. 0120-094-777（通話料無料）
上場証券取引所	東京証券取引所市場第１部
公告方法	電子公告 当社ホームページURL http://www.monotaro.com/main/ir ただし事故その他やむを得ない事由によって電子公告することができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

ご注意

1. 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

MonotaRO REPORT 12

第12期 年次報告書

平成23年1月1日～平成23年12月31日

トップインタビュー

12期 決算概況と次期見通し

新規獲得ペース拡大で増収増益を達成

瀬戸 欣哉代表執行役会長、鈴木 雅哉代表執行役社長就任

Topics

PB商品を積極拡充 OA/PC用品にも展開

第3のPBブランド「男前MonotaRO」新設

RED BOOK Vol.7 専用カタログを7分冊に拡大

新規掲載商品5万点以上、掲載総商品数20万点超！

MonotaRO（モノタロウ）が見る！ ～株主様アンケート集計のご報告～

株式会社MonotaRO

証券コード：3064

MonotaRO（モノタロウ）

代表執行役会長　瀬戸欣哉

代表執行役社長　鈴木雅哉

株主の皆様におかれましては、益々ご清栄のことと
お喜び申し上げます。
ここに、第12期（平成23年1月1日～平成23年12月31日）の
事業概況をご報告させていただきます。

瀬戸会長インタビュー　Top Interview

➔第12期（2011年12月期）の決算概況をお聞かせください。

厳しい状況において流通としての役割を果たし、企業価値を認知され増収増益を達成

当期におけるわが国の経済状況は、2011年3月に起きた東日本大震災や7月に発生したタイの洪水の影響など、本来予測し得るような状況ではありませんでした。さらに後半には欧州債務危機が起こり、中国などの新興国も景気減速、当社の主要顧客である製造業を中心とした企業の経済活動が大幅に縮小。一般環境として非常に厳しかったことは事実です。

しかし、当社のビジネスは必ずしも一般の経済状況と完全にリンクするものではありません。かつてリーマンショックの際に見られたように、厳しい状況下では企業は小さなものでもコストや仕入れを見直そうという動向が出ます。また、東日本大震災発生時には、世界中から商品を調達・提供し、当社が他社よりも流通業としての役割を果たす能力が高いことが認知していただけた年だったと考えています。

客観環境としては非常に厳しい状況ではありましたが、結果として、2011年に12月期における業績は、売上高22,239百万円（前年同期比25.7%増）、営業利益2,009百万円（同53.7%増）、経常利益2,045百万円（同54.2%増）、当期純利益1,148百万円（同52.7%増）となりました。

継続的成長を目指し、より充実した集団経営体制に進化してまいります。

➔増収増益を生み出した背景をご説明ください。

ニーズの把握と対応能力の高さで信頼を得る

当社社員は阪神大震災の経験者が多く、震災後に必要とされる商品に関して知見が深かったため、東日本大震災直後から海外に赴き、国内で不足が予測される災害対応商品の調達を行い、日本全国で品薄のときでも在庫を切らすことなく提供し続けました。同様に復興対応商品も経験から予測を立て、比較的早期から揃えることができました。また、配送網が寸断され、顧客に商品をダイレクトに届けることが難しい状況でも、BtoB、BtoCの区別なく運送会社営業所止めで物品受け渡しが可能な被災地必要資材購入サイト「PSEN.MonotaRO」を迅速に開設したことなどから、非常時の対応力が高く、「MonotaROならば探しているものがある」という認識をしていただけました。それにより大きな支持を得て、新規顧客獲得件数のペースが上昇しました。

もう一つは、昨年、大手検索エンジンにおいてウェブサイトの運営方針に関わる大規模なアルゴリズムの変更が行われました。当社は知っていただければ、その価値が理解していただけると確信しています。よって、顧客にとって本当に意味のあるページを届けるために何をすべきか検討し、ウェブサイト来訪数に影響を及ぼす検索結果の順位を上げる取り組みを行いました。対応を開始した10月以降からその結果が新規顧客数増加という形で如実に現れ、131,640口座の新規顧客を獲得、口座数は703,772口座となり、増収増益に繋がりました。

※2011年第3四半期より、2011年8月に設立しました「株式会社K-engine」を含めた連結決算に移行しておりますが、子会社連結による決算への影響が軽微であるため、過去の単独決算実績と今期の連結決算を比較しています。

➔第13期(2012年12月期)業績見通しを教えてください。

景気動向をチャンスととらえ、差別化を図り、新規顧客獲得をより一層推進

欧州の状況は決して予断を許さず、インドなど新興国の景気も悪化しつつあり、事業環境は依然として厳しい状況が続くと見込まれます。そういった中では日本の製造業が単独で大きく伸びるとは考えにくい。

ただ、難しい時期ほどユーザは頼りになる会社を求め、そこに集中します。当社の成長の大きなドライブとなっているのは新規顧客の獲得です。競合他社は基本的に労働集約的産業であり、厳しい経済状況下で利益を上げ損失を抑えるためには結果的にサービスレベルを落とさざるを得ません。一方、当社のシステムはサービスレベル向上に伴うコストがかかるわけではなく、各ユーザのニーズに合わせたきめ細かな対応を行うことでシェアを高めることが可能です。

そうした製造業が直面する厳しい経済環境、また当社が取り組んでいるインターネット検索への対応による、新規顧客獲得数の拡大にて成長を見込んでおり、2012年12月通期の連結業績として、売上高27,011百万円(前年比21.5%増)、営業利益2,643百万円(同31.5%増)、当期純利益1,504万円(同31.0%増)を計画しています。

➔どのような取り組みを計画されているかお聞かせください。

さらなる新規顧客獲得を主軸に多角的な取り組みを計画

好調に進んでいる新規顧客の獲得を引き続き維持・拡大できるよう、注力してまいります。単に1回買っていただくだけでなくそこからリピートしていただくためのマーケティング、データマイニングやキャンペーンマネジメントによる効果的なプロモーション、分冊カタログの送付、チラシの作成など、多くのユーザにより適した商品をご購入いただくべく、今以上に魅力的なサービスを目指して開発に取り組んでいます。

事業戦略の大きな柱としては、取り扱い商品点数の拡大を計画しています。現在、ウェブサイトで150万点、分冊カタログ7冊で20万点、在庫6万点を取り扱っておりますが、さらに幅広い商品を揃えることによって、より多くの商品を当社でご購入いただけるための仕組みを提供してまいります。特に在庫についてはさらに2万点を増やし、今年末の時点で8万点とする予定です。

商品の中でも、PB商品は利益率を向上させ、顧客にとってもコストを抑えてメリットを享受していただくことができる重要なものであり、顧客に提供できる当社の大きな価値の一つとして位置づけています。特定の商品を検索することに関してはインターネットが便利ですが、特定の商品群の品揃えをご確認いただくためにはカタログが有用です。ベーシックな「MonotaRO」ブランド、より高い価格訴求力の「大阪魂」ブランドに加え、高品質上位PB「男前MonotaRO」ブランドを新たにスタートさせ、認知していただくためPB商品に特化した2冊目の経費節減カタログを1月に発刊いたしました。1年間返品可能な「MonotaRO」ブランドをきっかけとしてまずは試していただき、ご満足いただければリピート、そしてさらに当社での注文・利用に繋げることを狙い、PB商品の拡販に力を入れてまいります。

また、これほど多岐に亘る商品群をワンストップで購入できるサービスを提供できる企業は当社をおいてなく、大企業の自社購買システムに当社のデータベースを連携し、内部統制システムとして当社のサービスを利用するなど、チャネル拡大も計画しております。

ウェブサイト経由の注文件数やページビューが増加していることから、PCを広げにくい現場でスマートフォンやタブレットPCを用いて商品を検索・注文するような、新たな通信環境やデバイスからより便利に注文していただくための対応、さらに単に発注する以上の付加価値を持つツールの開発も視野に入れています。

本格的な復興局面に対応すべく、5月に宮城県に開設した第2ディストリビューションセンターを、在庫量の適正化、オペレーションの最適化などにより利便性・生産性を向上させていく予定です。また、株式会社K-engineの工務店向け建築資材・工程管理コスト削減システム「建ジン」による、美しい『村』を再生する復興住宅建設プロジェクト「K-engineプロジェクト」の最初の実用例として、石巻市北上町白浜地区に10軒の恒久住宅を建築いたしました。引き続き中長期的な取り組みとして本格的営業を開始するため、準備を行っております。

➔株主の皆様にメッセージをお願いします。

新経営体制により、継続的成長と着実な発展へ

企業は、成長し繁栄して株主に利益を還元していくという長期的なプランを持つ義務があります。さらなる事業規模の拡大に対応するべく、より充実した集団経営体制で臨むため、代表執行役会長を新たに設置することにいたしました。今後は、長期的な戦略の策定やより俯瞰的な視点からの経営を統括する代表執行役会長・瀬戸欣哉と、日常的・機動的に業務の判断や経営を執行する代表執行役社長・鈴木雅哉の2名体制となります。今後当社が10年、20年と成長していこうとする前提に立ったとき、強いチームとして会社を経営していくDNAを作り、継承を行っていかねば、長期的な成長に耐えられず失速していきます。この異動は、当社は何十年でも継続的発展成長をしていくという意思表明であり、新体制を持ってさらなる事業拡大および企業価値向上に努めてまいります。

株主をはじめステークホルダーの皆様には、より一層のご支援・ご鞭撻を賜りますよう何卒よろしくお願い申し上げます。

価値ある企業として成長を持続すべく、より一層の努力を行ってまいります。

企業成長スピードの加速を実現すべく、事業戦略のさらなる推進に努めてまいります。

このたび、平成24年3月22日付で取締役兼代表執行役社長に就任いたしました、鈴木雅哉でございます。社長就任に当たりまして株主の皆様にご挨拶申し上げます。

新たな経営体制となりますが、経営方針に大きな転換を行うものではなく、引き続き、間接資材業界のデファクトスタンダードとなるべく事業戦略を着実に行ってまいります。そして、今まで以上に企業成長スピードを加速できるように、一つひとつの日々の業務を社員一丸となって全力で取り組み、目標以上の成果を出せるよう努めてまいります。

明確な目標を定め、大きな成長を実現し続けるための基盤を構築する

新たな役割を担うに当たり、今まで以上の企業成長を実現する基盤を構築し、成長のスピードを年々上げていく所存です。基盤としては、それぞれのセクションの各メンバーが、ベストエフォートを尽くすだけでなく目標地点にいる自分を明確に思い浮かべ、そこに至るには何をすべきかを具体的に考え、チームとして話し合い、業務を行っていく構造の構築を目指してまいります。その結果、シナジー効果により各メンバーの力がさらに発揮され、想像以上に大きな継続的成長が可能であると考えております。

今後の事業戦略といたしましては、取り扱い商品の大幅な拡充、PB商品の積極的な拡販、ウェブサイト経由の新規口座数増大をメインに、データベースマーケティングの展開により多くの方にご利用いただけるためのサービス提供を行い、新規顧客の獲得に注力してまいります。

株主をはじめステークホルダーの皆様には、変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表執行役社長　鈴 木 雅 哉

開発部門 / 商品部門

この度、執行役副社長に就任いたしました室 大二郎です。開発部および商品部を執行役として担当いたします。特に注力しておりますのは、プライベートブランド商品、輸入商品の開発です。開発業務は昨年度まで商品部組織内の業務でしたが、競合他社との差別化、粗利率向上のために重要であり、開発部として独立いたしました。開発を始めた当初に比べ、競合他社等の環境の変化により、単に開発するだけでは差別化が難しく、より付加価値の高い開発をする必要性が求められるようになってきております。今後もこれまで以上にお客様にとって魅力あるプライベートブランド商品の採用を行ってまいります。今後ともご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

執行役副社長兼開発部長　室　大二郎

管理部門

管理部門を担当しております田中秀和です。株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。当社は、株主価値の最大化を最重要課題のひとつと位置付け、前事業年度も自己株式の取得、株式分割等、あらゆる施策に積極的に取り組み、実行してまいりました。また、株主資本コストに見合った利益配当を継続的かつ安定的に実施するという基本方針のもと、株主還元の充実にも積極的に取り組んでまいりました。新たな経営布陣のもと一層の事業拡大を進め、新事業年度におきましても、株主・投資家の皆様にとって有益な施策を実施してまいりますので、これからも変わらぬ力強いご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

執行役管理部長　田中　秀和

ITサービス部門 / 物流部門

この度、執行役に就任いたしました柴垣香平です。ITサービス部門および物流部門を担当いたします。当社は、通販フルフィルメントの全業務領域を徹底的にIT化し、生産性とサービスレベルの高いビジネスプロセスを低コストで実現することに注力しており、ほとんどのプロセスは自動化・省力化されております。2011年度は「受発注能力の増強」など、より一層の能力向上に取り組むと共に、5月には宮城県に第2ディストリビューションセンターを開設し、東日本の需要に即応する体制を整備いたしました。また、IT拠点を増やし、さらなるBCP強化にも取り組みました。2012年度はこれまでにも増して売上と利益の拡大を加速させることができるよう、ビジネスプロセスの改革・改善に取り組んでまいります。今後ともご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

執行役ITサービス部長　柴垣　香平

間接資材の流通を革新し、ものづくりの現場で満足いただける納期・価格・利便性を提供いたします。

MonotaROはインターネット通信販売で工場などの現場で使用される間接資材を販売しています。作業工具、切削工具、研磨材などの工業用資材、梱包・清掃・安全用品などの消耗品、新たに自動車整備業、建設・工事業向けの商品も加え、ものづくりの現場で必要とされる約150万点にのぼる商品を、全国70万を超える事業所の皆様にご利用いただいています。

今後も品揃えと顧客数を拡張し、新たな購買のデファクトスタンダードを創造します。

国内外の卸業者・メーカー

仕入れ

150万超の品揃えと価格訴求力

◎直接輸入、卸業者からの仕入などによる、仕入ルートの最適化
◎価格訴求力のあるプライベートブランド商品の開発
◎ロングテール商品でお客様のニーズに対応

ご注文

お客様の購買を省力化

◎お客様のリピート率80％を実現するデータベースマーケティング
◎必要なものを手間なく探せる高度な検索性を備えたウェブサイト、ニーズに合わせたカタログなどの様々な販売メディア

お届け

低コストなオペレーション

◎自社開発ソフトにより標準化されたオペレーションで受注から商品発送までを低コストに運用

全国70万超の事業所

製造業
自動車整備業
建設・工事業

サービス向上への迅速な体制

◎カスタマーサポート・物流センターを自社運営することによる、サービス向上への迅速なフィードバック体制

第3のPB「男前MonotaRO」新設、PB商品を積極拡充

2011年度も積極的にプライベートブランド(PB)商品を開発し、低背ヒューズやカークリーナーなど多くのヒット商品が生まれました。ナショナルブランド商品比率の高かったOA/PC用品カテゴリにおいても、マウスやキーボード、LANケーブルといった商品の販売を開始し、ご好評をいただいています。また、従来PB商品より高品質のものを必要とされるユーザをターゲットに、ワンランク上のアイテムを集めた第3のPB「男前MonotaRO」を新設。「MonotaRO」、「大阪魂」、「男前MonotaRO」の3つのブランド展開によるPB商品の拡大と強化を図ると共に、お客様への選択肢を増やすことでよりご利用いただきやすい環境作りに取り組んでまいります。

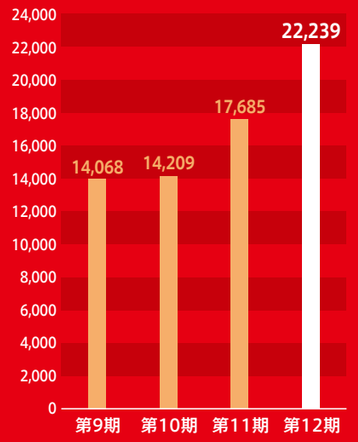
宮城県石巻市で「恒久住宅復興プロジェクト」による村が完成

2011年3月に発生した東北地方太平洋沖地震の発生に伴い、学校法人工学院大学と連携し、東北地方に美しい村を復興する「恒久住宅復興プロジェクト(K-engine Project)を5月より始動、応急仮設住宅に代わる恒久住宅を地場工務店により建築して『村』の再生を目指すその第1弾プロジェクトとして、宮城県石巻市北上町白浜地区での住宅建設が無事完成しました。11月23日に行われた入村式では、入居者の代表の方から、「今回、このような村を作っていただき、仲間とまた一緒に生活を送ることが出来て嬉しい。気持ちを新たに頑張っていきたい」と入居開始の喜びの声をいただきました。

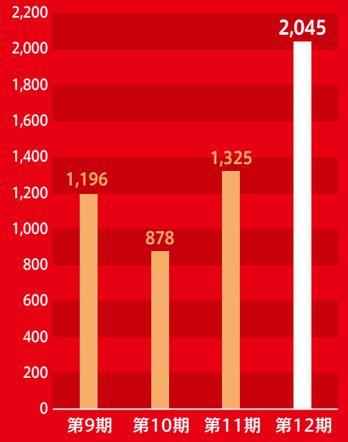
カテゴリー一新、専用カタログを7分冊に拡大

昨年10月にカタログ「RED BOOK Vol.7」を発行しました。これまで1冊だった『安全・物流・清掃/事務用品編』を、『安全衛生保護用品・標識編』と『梱包・物流・清掃・オフィス用品編』の2冊に分冊化、また『自動車・トラック用品編』に新たにバイク・自転車用品を追加し、『自動車・トラック・バイク・自転車用品編』と刷新しました。7分冊合わせて新規掲載商品が5万点以上、掲載商品総数は218万点(一部重複掲載商品を含む)となり、お客様のニーズに一層適確にお応えする商品ラインアップを揃えました。

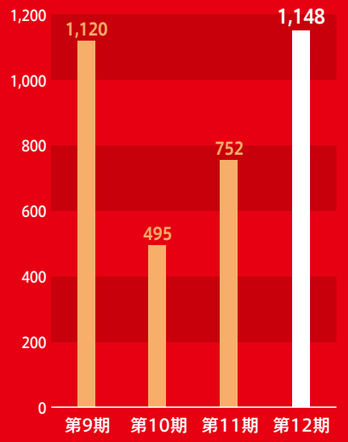
▶▶ 売上高 (百万円)



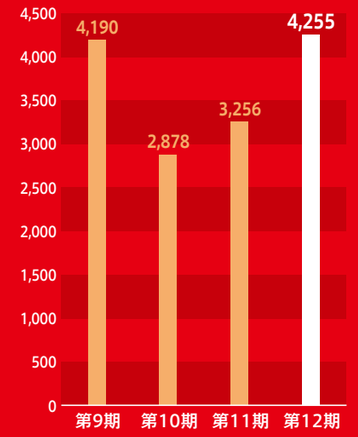
▶▶ 経常利益 (百万円)



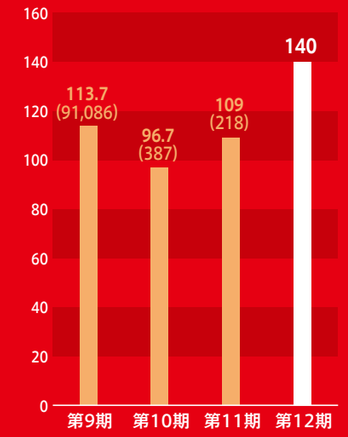
▶▶ 当期純利益 (百万円)



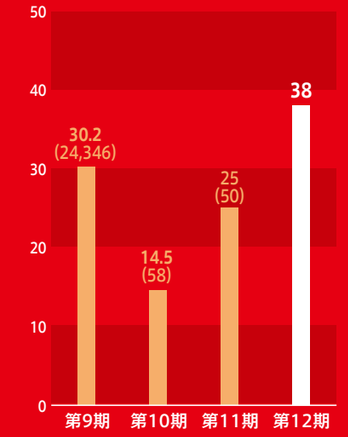
▶▶ 純資産 (百万円)



▶▶ 1株当たり純資産※ (円)



▶▶ 1株当たり当期純利益※ (円)



2011年第3四半期より、2011年8月に設立しました「株式会社K-engine」(「ケンジン」・木造住宅建設の為の工務店に向けたシステム提供および建材販売会社)を含めた連結決算となっております。子会社連結による決算への影響が軽微である為、本資料内では過去の単独決算実績と今期の連結決算を並列して比較掲載しています。

※当社は、平成23年8月16日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。「1株当たり純資産」「1株当たり当期純利益」の第11期以前の各期の数値は、当該株式分割を含む過去の株式分割に伴う影響等を加味した遡及修正値を使用しております。(　)内の数値は遡及修正前の数値です。

▶貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

科　目	前期(第11期)単体 平成22年12月31日現在	当期(第12期)連結 平成23年12月31日現在
(資産の部)		
流動資産	5,841,178	**8,044,052**
現金及び預金	1,240,833	**1,519,895**
売掛金及び受取手形	2,230,130	**2,319,498**
たな卸資産	1,699,017	**2,931,550**
その他	694,842	**1,303,362**
貸倒引当金	△23,646	**△30,255**
固定資産	882,645	**1,003,069**
有形固定資産	162,623	**206,257**
無形固定資産	530,690	**593,463**
投資その他の資産	189,331	**203,349**
差入保証金	150,696	**146,223**
その他	56,322	**74,461**
貸倒引当金	△17,688	**△17,335**
資産合計	6,723,823	**9,047,122**

科　目	前期(第11期)単体 平成22年12月31日現在	当期(第12期)連結 平成23年12月31日現在
(負債の部)		
流動負債	3,439,779	**4,750,007**
買掛金	1,534,220	**1,936,657**
短期借入金	800,000	**1,300,000**
未払金	564,934	**743,765**
その他	540,624	**769,583**
固定負債	27,357	**41,244**
リース債務	―	**8,925**
役員退職慰労引当金	27,357	**32,318**
負債合計	3,467,136	**4,791,251**
(純資産の部)		
株主資本	3,227,316	**4,178,671**
資本金	1,692,844	**1,724,618**
資本剰余金	497,381	**529,155**
利益剰余金	1,120,457	**2,025,669**
自己株式	△83,367	**△100,772**
新株予約権	29,370	**49,032**
少数株主持分	―	**28,166**
純資産合計	3,256,687	**4,255,870**
負債純資産合計	6,723,823	**9,047,122**

※2011年第3四半期より、2011年8月に設立しました「株式会社K-engine」(「ケンジン」・木造住宅建設の為の工務店に向けたシステム提供および建材販売会社)を含めた連結決算となっております。子会社連結による決算への影響が軽微である為、本資料内では過去の単独決算実績と今期の連結決算を並列して比較掲載しています。

▶損益計算書(要旨)

(単位：千円)

科　目	前事業年度　単体 自　22年 1月 1日 至　22年12月31日	当事業年度　連結 自　23年 1月 1日 至　23年12月31日
売上高	17,685,553	**22,239,091**
売上原価	12,816,461	**15,977,945**
売上総利益	4,869,092	**6,261,145**
販売費及び一般管理費	3,561,647	**4,251,543**
営業利益	1,307,444	**2,009,602**
営業外収益	29,997	**49,952**
営業外費用	11,519	**14,550**
経常利益	1,325,922	**2,045,004**
特別利益	―	**778**
特別損失	252	**28,085**
税引前当期純利益	1,325,670	**2,017,696**
法人税、住民税及び事業税	605,084	**906,431**
法人税等調整額	△31,573	**△35,741**
少数株主損益調整前当期純利益	―	**1,147,006**
少数株主損失(△)	―	**△1,833**
当期純利益	752,158	**1,148,839**

▶キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

科　目	前事業年度　単体 自　22年 1月 1日 至　22年12月31日	当事業年度　連結 自　23年 1月 1日 至　23年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	340,657	**319,713**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△241,125	**372,858**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△391,272	**332,207**
現金及び現金同等物の増減額(△減少額)	△291,740	**279,062**
現金及び現金同等物の期首残高	1,532,574	**1,240,833**
現金及び現金同等物の期末残高	1,240,833	**1,519,895**

▶連結株主資本等変動計算書　当会計期間(自 平成23年1月1日　至 平成23年12月31日)

(単位：千円)

	株主資本					新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金 資本準備金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計			
前期末残高	1,692,844	497,381	1,120,457	△83,367	3,227,316	29,370	―	3,256,687
当期変動額								
新株の発行	31,773	31,773			63,547			63,547
剰余金の配当			△243,627		△243,627			△243,627
当期純利益			1,148,839		1,148,839			1,148,839
自己株式の取得				△17,404	△17,404			△17,404
株主資本以外の項目(純額)						19,662	28,166	47,828
当期変動額合計	31,773	31,773	905,211	△17,404	951,354	19,662	28,166	999,183
当期末残高	1,724,618	529,155	2,025,669	△100,772	4,178,671	49,032	28,166	4,255,870

▶会社概要（2011年12月31日現在）

社名	株式会社 MonotaRO （英文名 MonotaRO Co.,Ltd.）
本社	兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 GLP尼崎3F
物流センター	第1：兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 GLP尼崎3F 第2：宮城県多賀城市栄2-1-1 プロロジスパーク多賀城3F・4F
設立	2000年10月
資本金	17億2,461万円
従業員数	394名
主要な事業内容	インターネット等を利用した工場用間接資材の販売

▶役員（2012年3月22日現在）

取締役兼代表執行役会長	瀬戸欣哉
取締役兼代表執行役社長	鈴木雅哉
取締役	宮島正敬
取締役	山形康郎
取締役	喜多村晴雄
取締役	Ronald L. Jadin（ロナルド・エル・ジャディン）
取締役	岸田雅裕
執行役副社長	室大二郎
執行役	田中秀和
執行役	柴垣香平

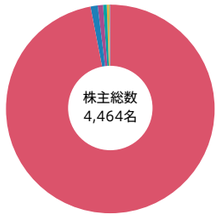
▶株式の状況（2011年12月31日現在）

発行可能株式総数	42,240,000株
発行済株式の総数	30,061,600株
株主数	4,464名

▶大株主

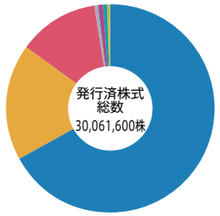
株主名	持株数（株）	出資比率（%）
グレンジャーインターナショナルインク	14,112,000	46.94%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,275,800	7.57%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	1,521,500	5.06%
グレンジャー ジャパン インク	1,520,000	5.05%
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	1,091,650	3.63%
ノーザン トラスト カンパニー（エイブイエフシー）サブ アカウント アメリカン クライアント	1,065,000	3.54%
野村信託銀行株式会社（投信口）	503,400	1.67%
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505041	467,900	1.55%
ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リ ノーザン トラスト ガンジー ノン トリーティー クライアンツ	447,800	1.48%
瀬戸欣哉	438,400	1.45%

所有者別株主数分布



個人・その他	4,334名	(97.09%)
外国法人等	54名	(1.21%)
その他の法人	29名	(0.65%)
金融商品取引業者	23名	(0.52%)
信託銀行	17名	(0.38%)
生命保険会社	4名	(0.09%)
その他金融機関	2名	(0.04%)
自己名義株式	1名	(0.02%)

所有者別株式数分布



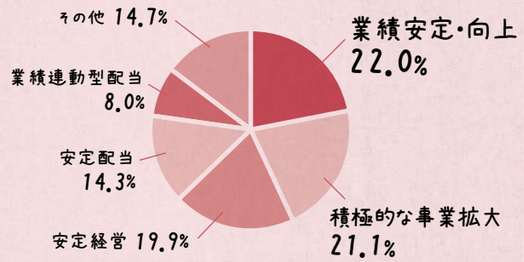
外国法人等	20,168,854株	(67.09%)
信託銀行	5,405,878株	(17.98%)
個人・その他	3,742,311株	(12.45%)
自己名義株式	237,370株	(0.79%)
その他の法人	227,200株	(0.76%)
金融商品取引業者	145,687株	(0.48%)
その他金融機関	112,400株	(0.37%)
生命保険会社	21,900株	(0.07%)

MonotaRO（モノタロウ）が見る！

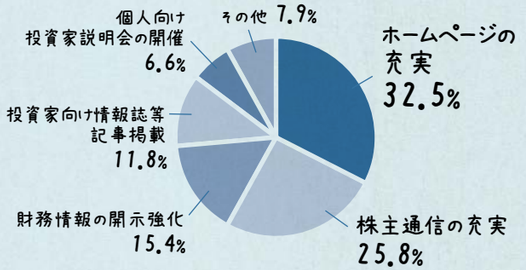
第12期 株主様アンケート 集計報告！

2011年度株主優待ご案内の際に実施させていただきましたアンケートでは1,543名の株主様からご回答をいただきました。ご協力いただきました株主様に心より御礼申し上げます。
頂戴いたしましたご回答、ご意見はおひとつおひとつ真摯に受け止め、今後のIR活動の参考にさせていただきます。
ここにアンケート集計の一部をご報告させていただきます。

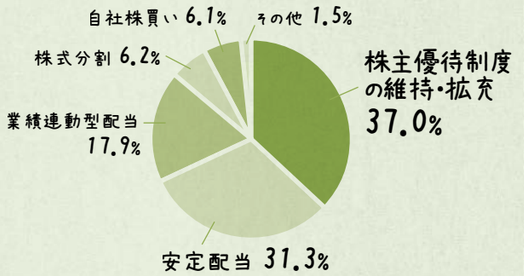
Q.当社に最も期待することをお聞かせ下さい。（1つだけ）



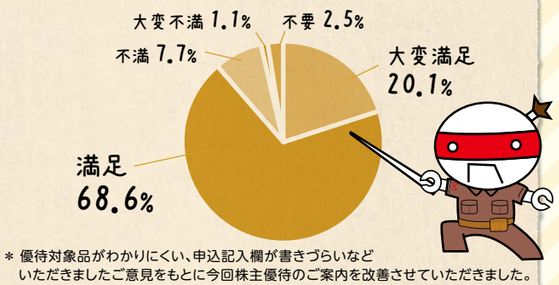
Q.今後の株主様へ情報発信、施策に望まれることをお聞かせ下さい。（複数回答可）



Q.今後当社に望まれる株主還元策は何でしょうか？（1つだけ）



Q.株主優待制度についてのご評価をお聞かせ下さい。（1つだけ）



＊ 優待対象品がわかりにくい、申込記入欄が書きづらいなど
いただきましたご意見をもとに今回株主優待のご案内を改善させていただきました。

当社は、安定的な成長が見込まれる市場においてさらに成長を加速させるべく積極的に事業展開をしております。
配当につきましては、安定配当を基本とし安定的な増益に応じて増配をしてまいりました。
頂戴いたしましたご回答、ご意見を参考に今後とも株主様への還元、情報提供に努めてまいりますので今後とも宜しくお願い申し上げます。

モノタロウ侍の活躍が詳しくご覧いただけます！ http://www.monotaro.com/topic/monotaro/