

MonotaRO REPORT¹³

第13期 年次報告書

平成24年1月1日～平成24年12月31日

モノタロウ
MonotaRO
<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 特別口座に登録された株式に関する各種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。

IR情報メール配信サービスのお知らせ

適時開示情報やその他リリース情報を
メールで配信！

ご登録は以下の当社ホームページよりどうぞ！

<http://www.magicalir.net/3064/mail/index.php>



トップインタビュー

13期 決算概況と次期見通し シェア拡大で過去最高の増収増益を達成



海外展開本格化に向け始動！
スマートフォン用『モノタロウバスケット』
ショッピングアプリ

RED BOOK Vol.8 専用カタログを8分冊に拡大

新規掲載商品5万6千点以上、掲載商品点数25万点超！

モノタロウ **MonotaRO** が行く！ 「2012 CRM ベストプラクティス賞」受賞！
～第13期株主様アンケート結果！～

株式会社 MonotaRO

証券コード：3064

株主の皆様へ

平素は格別なご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は一昨年前に、さらなる継続的な成長を見据えて経営体制を進化させるべく

私が代表執行役会長に就任し、鈴木雅哉が社長に就任するとともに、

他執行役ともどもチームによる経営体制へと移行してまいりました。

そうした新体制のもと、2012年度は従来よりの国内の間接資材通信販売事業において

着実かつ力強い成長を遂げ、また海外への事業展開も進めることができ、

さらなる成長への手応えを感じております。

社員一同この成長をより着実、スピーディに進めるべく日々精進してまいります。

株主の皆様には変わらぬご支援を心よりお願い申し上げます。

代表執行役会長 瀬戸欣哉

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13期(平成24年1月1日～平成24年12月31日)の

事業概況をご報告させていただきます。

モノタロウ
MonotaRO

社長インタビュー

Top Interview

→第13期(2012年12月期)の決算概況をお聞かせください。

サービスレベルを高めてシェアを拡大し、過去最高を更新する増収増益を達成

当期におけるわが国の経済状況は、年間を通しての円高の影響等もあり、東日本大震災の復旧・復興需要が出てきた中でも国内企業の生産動向は春以降徐々に落ち込んでいったところが見受けられました。そのような環境の中で、当社としては非常に健闘できた一年だったと考えています。成熟した日本国内のマーケットで継続的に高い成長を遂げるということは、競合である既存の業者からシェアを獲っていくことに他なりません。そのためには、お客様に対して既存業者にない価値、

つまりは品揃えや納期といった利便性をどれだけ提供できるか、どのような価格で提供できるかが重要となります。

それら利便性の向上に注力した結果、2012年12月期における業績は、売上高28,742百万円(前年比29.2%増)、営業利益2,925百万円(同45.6%増)、経常利益2,941百万円(同43.8%増)、当期純利益1,689百万円(同47.0%増)となり、すべてにおいて過去最高を更新する増収増益を達成いたしました。

付加価値の高いサービスを提供し、継続的成長を目指します。

増収増益を生み出した背景をご説明ください。

大幅な新規顧客獲得、販管費の効率化、PB商品による利益率改善が貢献

大量の新規顧客を順調に獲得できたことが、大きな理由の一つです。当社が販売するBtoB(対事業者向け)のMRO商品というのは、顧客ごとにニーズや需要量に非常にばらつきがあるため、ヒアリングしてそれらを踏まえた上で、取扱い商品、量、価格を提示し、最適な利益を売る側も買う側も得られるというのが、従来の競合の訪問販売工具商の方法でした。インターネットが普及した現代においては、お客様が自らインターネットで必要なものを検索してくれることによりニーズが把握できます。そのニーズに応える幅広い品揃えにより当社の商品ページが検索サイトで表示され、ウェブサイト上からワンストップで購入いただけるサービスを提供することによって188,390口座の新規顧客獲得に繋がり、登録会員数は892,162口座となりました。

顧客数が増えれば取扱い商品数が増えます。現在約200万点※の商品を販売していますが、一ヶ月に1回でも売れる商品が増えれば、在庫可能商品が増えてきます。在庫拡大により、5日以内、3日以内出荷とウェブサイト上に表示されていたものが、明日、今日出荷と、リードタイムを縮めることができ、「明日



代表執行役会長 瀬戸欣哉

代表執行役社長 鈴木雅哉

商品約9万3千点、取扱い商品約200万点ですが、来期は在庫商品約13万点、取扱い商品約350万点への拡大を目指しています。また、在庫点数約30万点を可能にする第3ディストリビューションセンターの竣工を2013年10月、稼働は2014年3月頃を予定いたしております。PB商品については担当人員を増やし、国内外でOEMメーカーと交渉を行い、引き続き積極的な投入を予定しています。

→株主の皆様メッセージをお願いします。

継続的發展により成長を応援していただける企業を目指す

利益の伸びとともに、株主の皆様への還元促進を考えています。昨年は年間16円の配当でしたが、今年は50%増の年間24円の増配を計画しております。継続的發展を果たしていくことで安定的に増益を確保し、株主の皆様には長きにわたって株式を保有していただき、さらなる成長を応援していただけるような会社を目指し、社員一同邁進してまいります。

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



子会社として2010年10月に米国で設立した『Zoro Tools, Inc.』は2011年5月より営業を開始し、2012年秋には単月で黒字化を達成いたしました。この取り組みにより、当社のビジネスモデルは海外展開できると判断し、1月に韓国で子会社を設立し、春から販売を開始します。その他にもアジアなど世界諸国において、海外ビジネス展開に向けた調査を実施しております。

次に、大企業連携の推進についてですが、大企業は内部統制などにより社内購買システムで承認を経て発注するという仕組みのところが大半です。しかし、商品ごとに購入先が異なったり、購入頻度が低いものは都度購入先を探して納期を調べ、見積もりをとったりしなければならず、商品検索や注文にかかる時間や手間の効率化が課題でした。当社は、インターネットを通して自社購買システムと当社の他にはない膨大な商品データベースを連携させる、または自社購買システムをお持ちでなければ当社が用意している購買システムをご利用いただき、社内のプロセス管理などを行なうサービスの提供が可能です。また、従来の訪問販売業者は同じ会社のグループでも他エリアへの販売は困難でしたが、当社は全国各地に支店や工場を持つお客様でも、社内システムからワンストップで幅広い商品を販売できることが大きな強みです。すでに導入いただいている企業数もこの1年間でおおよそ倍に増え、利便性を高く評価いただいています。今後、大企業の購買システム連携による売上比率を伸ばしていけるよう人員を追加し、当社サービスの周知に努めてまいります。

最後に、当社事業の柱であり主に中小事業者にご利用いただいている『MonotaRO.com』においても、当期末時点で在庫

さらなる利便性の向上とより一層の事業拡大に向け、尽力してまいります。

で商品を提供するかが重要であると考えています。

新政権となり、目標とするインフレ率などが、国内経済、特に当社の主な顧客層である製造業、工事業、自動車アフターマーケットにどのような影響を与えるかは、まだ見えない状況です。しかし、先行き不透明な事業環境においては、お客様が新しい仕入先を探してコストを抑えようという動きに出られるタイミングだと思います。つまり、新規顧客獲得においてはプラスとなり、早期に登録会員数は100万を超えると予測し、2013年通期の連結業績として、売上高35,333百万円(前年比22.9%増)、営業利益4,046百万円(同38.3%増)、当期純利益2,407百万円(同42.5%増)を計画しています。

引き続き、新規顧客を高い数字で獲得していくことで、一つ一つの取引は小口でも、取引の数を重ねていくことでバイイング・パワーをつけ、お客様により良い条件とサービスレベルで商品を提供すべく取り組んでまいります。

→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。

海外ビジネス展開と大企業連携の推進による販売チャネルの拡大

MRO商品の訪問販売は、人件費が安価であれば売る側も買う側もメリットがありますが、国の成長発展段階において人件費が上昇していくと、双方にとってコストが合わなくなっていくます。従来ならば問い合わせなければわからなかった商品でもインターネット上で価格と納期がわかる当社のビジネスモデルは、世界でもユニークな存在であり、また、規模の経済が効かない訪問販売から、効率的なワンプライスのインターネットダイレクト・マーケティングに転化することは非常にハードルが高いのです。

当社の持つノウハウを提供し、親会社であるグレンジャー社の

届くならばMonotaROを利用しよう」というサービスレベルに達します。つまり、取扱い商品拡大と新規顧客獲得により購入数量が拡大し在庫コストに見合う商品が増え、在庫商品の拡大により納期短縮といった利便性が向上し、最終的に、ユーザーに価格のメリット、当社には利益率改善効果があるPBとして提供できるアイテム増大をもたらします。PB商品につきましては、商談会という形で一度に何百もの仕入先と交渉を行うなど国内外のサプライヤーと積極的なミーティングを重ね、拡充に注力いたしました。

また、売上を伸ばして行く中で、いかに効率的なオペレーションを行なっていくかということを大きな課題としています。それは単にコストを抑えるということではなく、長きにわたって仕事の質を良くしていくための効率化です。自分たちの仕事を定義して理解し、改善方法について社内から自発的に声が上がるという理想の形に達するまではまだ長い道のりだとは思いますが、成果は確実に現れてきております。

→第14期(2013年12月期)の業績見通しを教えてください。

新規顧客獲得の機を逃さず、バイイング・パワーをつけ、成長を促進

秋以降、中国などの海外マーケットの減速とともに、国内製造業稼働率の低下は感じています。また、急速な円安については、当社にとってみると、売上の2割近くに当たる海外から輸入している商品に関しては仕入れ単価が上がっていくこととなり必ずしもプラスとはなりません。その一方で、製造業、中でも日本経済を支えているような輸出業のお客様にとってみると、海外メーカーとの競争において円安自体はプラスに働きます。仕入れ価格は、競合他社においても一律上がることとなり、仕入れ交渉を通して当社がいかに対応し、可能な限り安定的な価格

グループとしての経営体制への移行推進により、さらなる成長スピードの加速を実現してまいります。

執行役 (ITサービス部門/
物流部門担当) 柴垣 香平
安定的なオペレーション、
効率的なシステムを進化させ
成長を支える

執行役副社長
(商品部門/開発部門担当) 室 大二郎
取扱い商品拡大を加速
圧倒的な規模を築く

代表執行役社長 鈴木 雅哉

執行役 (管理部門担当) 田中 秀和
企業価値の向上、
信頼の醸成のため日々邁進

執行役副社長
(海外事業部門担当) 金澤 祐悟
当社独自のサービスを
海外へ積極展開

代表執行役会長 瀬戸 欣哉

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。



国内外の卸業者・メーカー



仕入れ



ご注文



お届け

200万点超*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



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



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



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、自動車整備業、建設・工事業向けの商品など、ものづくりの現場で必要とされる**約200万点***にのぼる商品を、全国**90万**を超える事業所の皆様にご利用いただいています。

※2012年12月末時点

全国90万超の事業所

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

多くのお客様のご期待に応えるべく、年々、在庫商品点数を拡大。
おかげさまで登録ユーザー様は着実に増加。今後もさらなる成長を続けていきます。

「ラインアップが豊富」「注文が簡単」「安い」「早い」など、お客様からいただく数々の声には、当社の施策がお客様のニーズを掴み、確かなご支持につながっていることが表れています。お客様のこういったご期待に

さらにお応えすべく、当社は在庫商品点数を拡大し続けてきました。これを背景に登録口座数は年を重ねるごとに着実に増加。当社の成長の基盤になっています。



登録ユーザー数

900,000

800,000

700,000

600,000

500,000

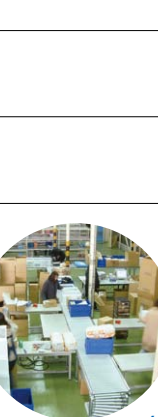
400,000

300,000

200,000

100,000

0



2007年1月
物流センターを移転(尼崎市)、
約4倍に拡張 ※1,700㎡は事務所利用



2002年3月
東大阪市に
物流センターを
開設

2002年2月
物流センターを移転
(東大阪市)、2.5倍に拡張

2003年9月
2倍に拡張

2007年1月
物流センターを移転(尼崎市)、
約4倍に拡張 ※1,700㎡は事務所利用

2003年2月
物流センターを移転
(東大阪市)、2.5倍に拡張

2002年3月
東大阪市に
物流センターを
開設

2013年[予定]
第3ディストリビューション
センターを尼崎市内に開設予定
(約44,000㎡)

2013年現在
計36,300㎡

8,300㎡

2011年5月
第2ディストリビューションセンターを
多賀城市内に開設(約8,300㎡)

28,000㎡

2011年2月
拡張

在庫商品点数

90,000

80,000

70,000

60,000

50,000

40,000

30,000

20,000

10,000

0

2002

2003

2004

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

海外への積極的展開を開始

当社は、日本国内においてE-Commerceを活用した間接資材販売で実績を持ち、2010年に米国に設立された親会社であるGraingerの子会社『Zoro Tools Inc.』において当社のダイレクトマーケティングを主体的に導入、短期間で黒字化する実績を上げております。そしてこのたび、さらなる業容の拡大を目的として、2013年1月、韓国ソウル市において子会社を設立、4月より営業を開始いたします。当社ではさらなる海外展開を積極的に検討してまいります。



顧客向け商品カタログを8分冊に拡大

昨年10月にカタログ「RED BOOK Vol.8」を発刊しました。これまで1冊だった『工具・生産加工用品』を『作業工具／電動・空圧工具編』と『切削・研磨／生産加工用品』の2冊に分冊化し、計8分冊に拡大。8分冊合わせて56,000点以上の商品を新規掲載し、約9,000点の既存商品の値下げも実施するなど、幅広い商品群の中からコスト削減につながる選択をしていただけるカタログとなっています。また、カタログ発刊に伴い、取扱い商品数、当日・翌日出荷可能商品数ともに大幅な拡充を行ない、さらなる利便性拡大と強化を図っています。

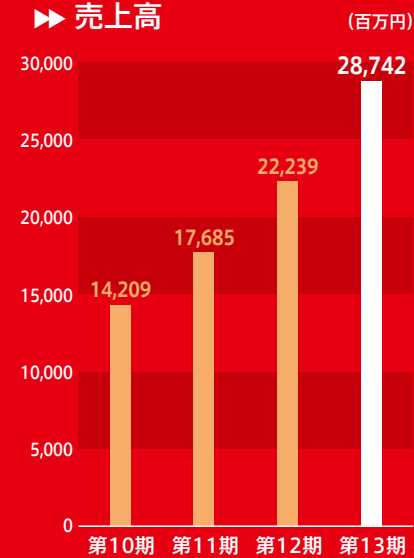


スマートフォン用ショッピングアプリ『モノタロウバスケット』を導入

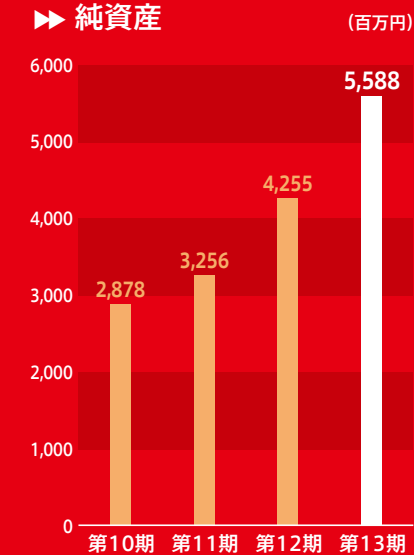
タブレット型端末やスマートフォンからのご利用の急速な伸びに伴い、どこにいてもすぐに商品を検索でき、簡単に購入できるアプリ開発のご要望を多くいただいております。そのご要望にお応えして、11月にスマートフォン用ショッピングアプリ『モノタロウバスケット』を導入いたしました。キーワード検索機能の他、MonotaRO商品に付いているバーコードをカメラ機能で読み取れば、商品の検索・注文が可能となるバーコード検索機能を搭載しています。また、過去にご購入いただいた商品の確認・注文ができる『買ったものリスト』機能も搭載し、ご好評をいただいております。



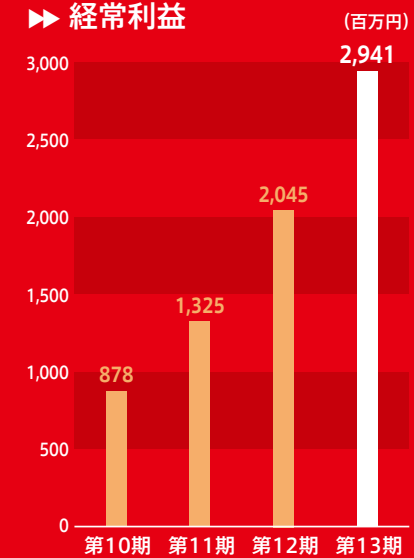
▶▶ 売上高



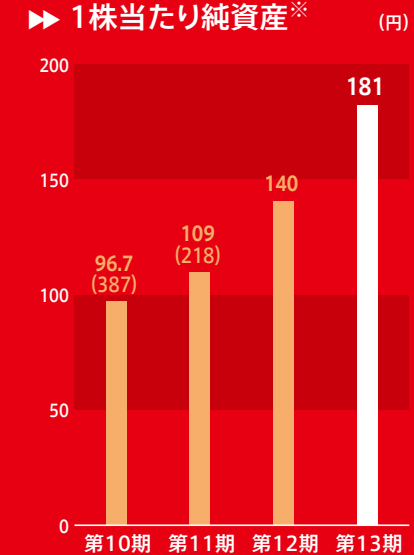
▶▶ 純資産



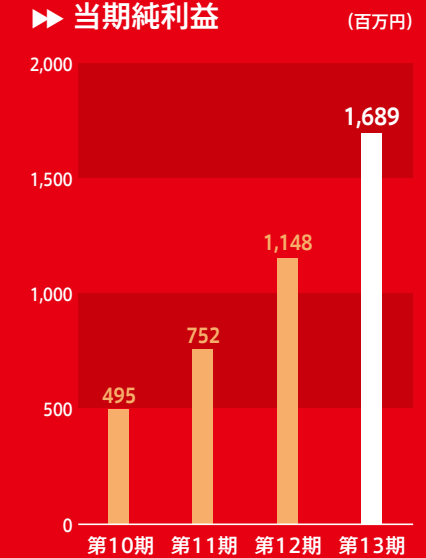
▶▶ 経常利益



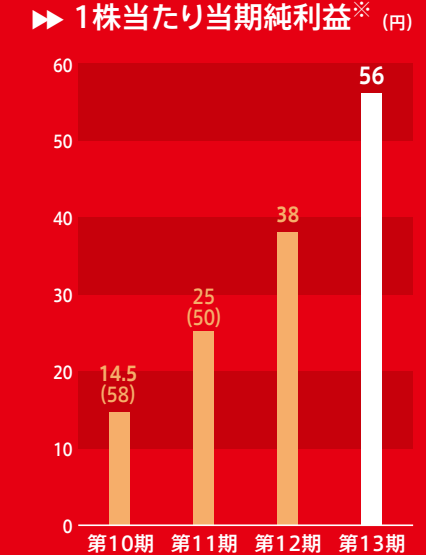
▶▶ 1株当たり純資産※



▶▶ 当期純利益



▶▶ 1株当たり当期純利益※



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、本資料内では第11期以前の単独決算実績と第12期以降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。

▶連結貸借対照表(要旨)

科 目	前期(第12期) 平成23年12月31日現在	当期(第13期) 平成24年12月31日現在
(資産の部)		
流動資産	8,044,052	10,109,678
現金及び預金	1,519,895	2,925,592
売掛金	2,319,498	2,868,409
たな卸資産	2,931,550	3,147,947
その他	1,303,362	1,195,082
貸倒引当金	△30,255	△27,352
固定資産	1,003,069	1,156,055
有形固定資産	206,257	171,324
無形固定資産	593,463	762,953
投資その他の資産	203,349	221,778
差入保証金	146,223	136,168
その他	74,461	101,908
貸倒引当金	△17,335	△16,298
資産合計	9,047,122	11,265,734

※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。
なお、同社株式は、2013年1月に全株売却いたしました。

(単位：千円)

科 目	前期(第12期) 平成23年12月31日現在	当期(第13期) 平成24年12月31日現在
(負債の部)		
流動負債	4,750,007	5,580,039
買掛金	1,936,657	2,178,842
短期借入金	1,300,000	1,300,000
未払金	743,765	966,409
その他	769,583	1,134,787
固定負債	41,244	96,866
役員退職慰労引当金	32,318	87,268
その他	8,925	9,598
負債合計	4,791,251	5,676,906
(純資産の部)		
株主資本	4,178,671	5,489,617
資本金	1,724,618	1,771,616
資本剰余金	529,155	576,154
利益剰余金	2,025,669	3,267,044
自己株式	△100,772	△125,197
新株予約権	49,032	68,077
少数株主持分	28,166	31,132
純資産合計	4,255,870	5,588,827
負債純資産合計	9,047,122	11,265,734

▶連結損益計算書(要旨)

科 目	前事業年度 自 23年 1月 1日 至 23年12月31日	当事業年度 自 24年 1月 1日 至 24年12月31日
売上高	22,239,091	28,742,465
売上原価	15,977,945	20,508,200
売上総利益	6,261,145	8,234,264
販売費及び一般管理費	4,251,543	5,308,555
営業利益	2,009,602	2,925,709
営業外収益	49,952	35,675
営業外費用	14,550	20,209
経常利益	2,045,004	2,941,174
特別利益	778	0
特別損失	28,085	520
税引前当期純利益	2,017,696	2,940,654
法人税、住民税及び事業税	906,431	1,283,849
法人税等調整額	△35,741	△35,353
少数株主損益調整前当期純利益	1,147,006	1,692,159
少数株主利益又は損失(△)	△1,833	2,966
当期純利益	1,148,839	1,689,192

(単位：千円)

▶連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

科 目	前事業年度 自 23年 1月 1日 至 23年12月31日	当事業年度 自 24年 1月 1日 至 24年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	319,713	2,212,979
投資活動によるキャッシュ・フロー	△372,858	△520,375
財務活動によるキャッシュ・フロー	332,207	△386,907
現金及び現金同等物の増減額	279,062	1,305,697
現金及び現金同等物の期首残高	1,240,833	1,519,895
現金及び現金同等物の期末残高	1,519,895	2,825,592

(単位：千円)

▶連結株主資本等変動計算書

当会計期間(自 平成24年1月1日 至 平成24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	1,724,618	529,155	2,025,669	△100,772	4,178,671	49,032	28,166	4,255,870
当期変動額								
新株の発行	46,998	46,998			93,996			93,996
剰余金の配当			△447,817		△447,817			△447,817
当期純利益			1,689,192		1,689,192			1,689,192
自己株式の取得				△24,425	△24,425			△24,425
株主資本以外の項目(純額)						19,044	2,966	22,011
当期変動額合計	46,998	46,998	1,241,375	△24,425	1,310,946	19,044	2,966	1,332,957
当期末残高	1,771,616	576,154	3,267,044	△125,197	5,489,617	68,077	31,132	5,588,827

▶会社概要 (2012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	17億7,161万円
従業員数	528名
主要な事業内容	インターネットを利用した工場用間接資材の販売

▶株式の状況 (2012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	30,430,000株
株主数	4,308名

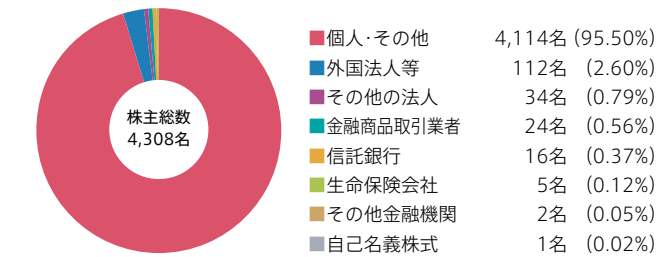
▶大株主

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リンク	14,112,000	46.38%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	2,523,695	8.29%
グレンジャー ジャパン インク	1,520,000	5.00%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	706,600	2.32%
バンクオブニューヨーク・ジェシー・エム・クライアント アカウント・ジェイ・ピー・アル・ディ・アイ・エス・イー・エイ・シー	656,301	2.16%
ザ・チェース・マンハッタン・バンク・エヌ・エイ・ロンドン エス・エル・オムニバス・アカウント	655,499	2.15%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	454,900	1.49%
瀬戸 欣哉	440,000	1.45%
ノーザン・トラスト・カンパニー(エイ・ビー・イー・エフ・シー) サブ・アカウント・アメリカン・クライアント	422,619	1.39%
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・エル・エル・シー	412,769	1.36%

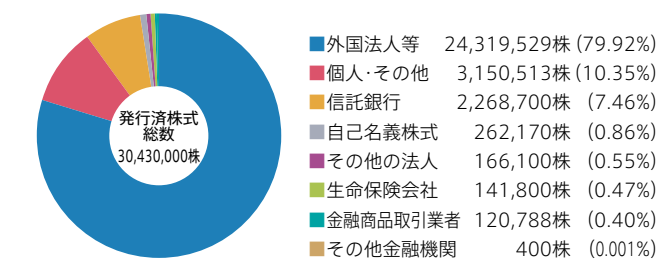
▶役員 (2013年3月22日現在)

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	岸田 雅裕
取締役	Ronald L. Jadin (ロナルド・エル・ジャディン)
執行役副社長	室 大二郎
執行役副社長	金澤 祐悟
執行役	田中 秀和
執行役	柴垣 香平

所有者別株主数分布



所有者別株式数分布



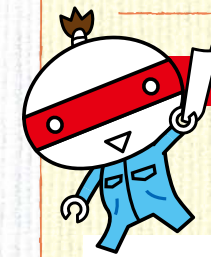
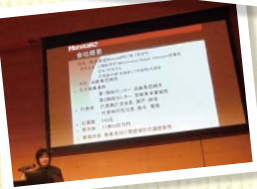
モノタロウ待
活動報告書

モノタロウ
MonotaRO が行く!

「2012 CRM ベストプラクティス賞」を受賞!

注文・問い合わせ履歴など、顧客の行動を起点とした効率的なプロモーション活動と継続的なサービスの改善により、現場のユーザーを支えるMonotaROの取り組みが評価され、中小企業ものづくり支援CRMモデルとして「2012 CRM ベストプラクティス賞」を受賞いたしました。11月9日に開催された表彰式では、代表執行役社長の鈴木雅哉が受賞の喜びと継続的なCRMの取り組みへの推進・強化への抱負を述べました。

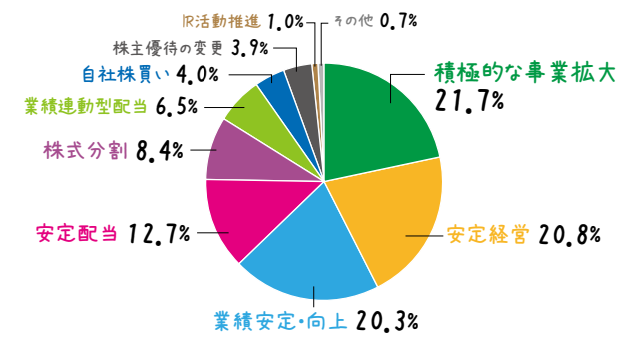
今後も、お客様の声に耳を傾け、日本全国のものづくりの現場を支える効率的な購買プラットフォームの構築を目指してまいります。 ※CRMとはCustomer Relationship Managemantの略称で、「顧客中心経営」を意味します。



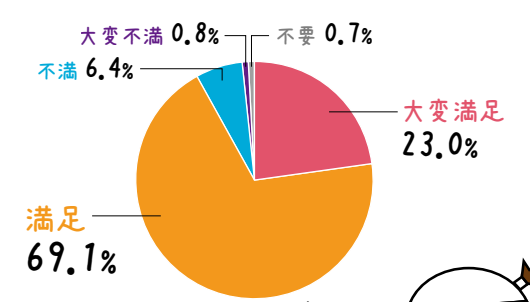
第13期株主様アンケート結果!

2012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3,466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ください。



Q. 株主優待制度についての
ご評価をお聞かせください。



当社は、国内市場での安定的な成長を維持・加速させると同時に海外展開などリスクを低減しながらも積極的な事業拡大に取り組んでまいります。株主の皆様へも安定配当、株主優待などによる還元に努めてまいりますので今後ともよろしくお願い申し上げます。

