

# モノタロウ レポート 14

## 第14期 年次報告書

平成25年1月1日～平成25年12月31日



### 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 三菱UFJ信託銀行株式会社  
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部  
同 連絡先 〒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。

### 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

## 第14期決算概況と次期見通し

成長に向けて経営陣を刷新し、新事業戦略を策定

間接資材購買プラットフォームのデファクトスタンダードを目指して  
成長を支え牽引する新物流センター稼働  
海外事業の積極的展開  
大企業連携新購買管理システムを導入

モノタロウが行く! 本社機能を移転しました!

株式会社 MonotaRO

証券コード:3064

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14期(平成25年1月1日～平成25年12月31日)の事業概況をご報告させていただきます。



MonotaROは一層の成長をすべく、  
新経営陣により  
新たな一歩を踏み出します。

購買ソリューション部門 柴垣香平

代表執行役社長 鈴木雅哉

培った強みを活かし  
さらなる進化、  
事業拡大に挑戦してまいります。



現場を支えるネットストア  
モノタロウ

コンテンツ開発・ITサービス部門 安井卓

管理部門 甲田哲也

物流・カスタマーサポート部門 吉野宏樹



→第14期(2013年12月期)の決算概況をお聞かせください。

### 新規顧客獲得を堅調に進め増収増益を達成

昨年は、当社が販売いたしました商品(ブレイキパッド)につき自主回収を行う事態となり、お客様、株主をはじめステークホルダーの皆様にご迷惑とご心配をお掛けし、深くお詫び申し上げます。該当商品の回収は計画にそって着実に進めております。また、品質管理体制を強化し、再発防止に万全を期してまいります。

当期における我が国の経済状況は、一昨年12月頃からの円安傾向が春先に一気に進み、当社の主要顧客である中小規模の製造業には当初原材料費高騰等のマイナスの影響が大きかったと見受けられます。その後秋以降、徐々に製造業や復興事業において円安のプラスの影響がでてきたという認識です。そのような状況の中、取扱い商品の大幅な拡大やビッグデータを活用したリスティング広告を加速させた結果、新規顧客獲得が堅調に推移いたしました。残念ながら当初の計画に対しては売上、利益ともに未達となりましたが、売上高34,556百万円(前年比20.2%増)、営業利益3,885百万円(同32.8%増)、経常利益3,901百万円(同32.6%増)、純利益2,289百万円(同35.5%増)となり、増収増益を達成いたしました。

→増収増益を生み出した背景をご説明ください。

### ユーザビリティの改善、認知度向上、 取扱いアイテムの増大という 多角的な経営戦略により新規顧客拡大

ロングテール商品でも顧客数が増えることで販売数を確保し、在庫可能商品となり、リードタイムを短縮し、顧客満足度を

上げることで売上が増加、そしてさらにPB商品の開発と新たな商品提案を行うというベースの部分での施策において好循環を生み出し、確実に進捗しております。

より高い利便性を多くの人に提供するため、さまざまな視点でテストを行い、単に取扱いアイテム数が豊富なだけでなく、必要とする商品がいかに簡単に見つけられ、いかに早くお届けできるかという質の面での改善も着実に進んでおります。

またパブリシティも意欲的に展開いたしました。10月に関西地区で実施したテレビCMは、放映後のモバイルデバイスからのアクセス数増加という形となって表れ、市場における当社の認知度は明らかに高まっております。主線はSEOやリスティング広告などのインターネットでの検索ですが、何かの商品を探すときに当社サイトに来ていただく機会の向上を考慮すると、さまざまなメディアでの当社への接触を増やしていくことは重要です。視認性を高めるべくカタカナに変更したロゴも当社の認知度アップにつながったと実感しております。

よって、経済環境は必ずしも良い状態ではありませんでしたが、結果として、230,129口座の新規顧客獲得につながり、当期は100万口座を突破、登録会員数は1,122,291口座となりました。

→第15期(2014年12月期)の事業戦略を教えてください。

### 経営陣を刷新し、持続的成長を追求。 利便性を強化する新物流センターが始動

まずは経営体制の刷新をいたします。これまで我々が積み上げてきたインターネットによるMRO商品販売の知見に加え、社外での豊富な経験を持った新メンバーが参画することは、

さらなる発展のステップになると確信しています。新たに加わったメンバーが持つ考えや経験を融合し、それぞれの分野において優れた手腕を発揮することでより強固な経営基盤を築き、他社との差別化を強化していけるマネジメントを構築いたしました。当社の一層の成長にご期待ください。

次に、新規顧客数、取扱い商品点数、在庫点数拡大に向けた最大の戦略として、新物流センターが稼働いたします。3月からテスト的に出荷オペレーションを開始し、2014年7月には本格運用を目指しています。新物流センター完成後は、在庫キャパシティが現在の約13万点から30~40万点へと拡大し、業界において圧倒的ナンバー1となります。「どのような商品でもMonotaROなら揃う」「主要な商品は明日届く」という当社の強みをいっそう強固に実現してまいります。

→他に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。

### 事業領域拡大を目指した、 新システム導入による大企業連携の推進、 MonotaRO.comの検索システム向上、 各国に応じたビジネスモデルでの海外事業展開

「MonotaROならなんでも揃う」と認知いただけるようになり、社内に多様性を持つ大企業のニーズをカバーできるようになったことから、大企業の新購買管理システム導入を推進してまいります。

新システムは商品ごとに複数のサイトやデータベースを検索する必要がなく、当社に商品がない場合や、価格のメリット

がある場合は他社商品も登録ができ、膨大な数・種類の間接資材の取引を抱える大企業にとっては、発注業務が簡単かつ一元的に管理でき、効率化できます。すでに多くの企業から引き合いがあり、導入が決定している企業もあります。人件費の高い国では、物の値段よりも発注するプロセスコストの方が明らかに高くなっています。したがって利便性の高い新システム導入のメリットは、購買単価の削減だけにとどまらないという期待をいただいています。大企業とのシステム連携による当期の売上は、前年比およそ80%伸びましたが、来期も新システムの導入で一層推進できると計画しております。これまで積み上げてきたノウハウや実績により我々のサービスが拡大し、ご満足いただける顧客の領域が業種や規模に関わらず広がっております。引き続き、より多くのセグメントへの貢献と対象顧客を増やすべく、尽力してまいります。

ユーザーに当社の改善すべき点のヒアリングを実施した結果、「価格」や「納期」ではなく圧倒的に「検索」という回答が得られています。商品ごとの属性名の整備などまだ工夫の余地はあり、重要課題だと認識しています。インターネット通販の会社として、また事業の差別化という点からも重要な部分にあたるため、MonotaRO.comの検索システム向上に注力してまいります。

## ご満足いただけるサービス領域を広げ、 より一層の成長に取り組んでまいります。



また海外展開においては、米国では親会社であるGrainger社の子会社Zoro Tools社が、当社のeコマース、ダイレクト・マーケティングに関するノウハウを活かして順調に売上を伸ばし、ロイヤリティも発生しています。欧州でも米国と同様のビジネスモデルで2014年より事業を開始する予定で準備を進めております。韓国では2013年1月に当社100%出資子会社NAVIMRO社を設立し、4月からサイトを立ち上げて運営を開始。日本とは異なる検索エンジンが主流であるという違いはありましたが、サイトのトラフィック、新規顧客数、売上ともに順調に拡大しております。

東南アジアそれぞれの国のマーケットサイズは小規模です。まずは足がかりとして、現地では入手しにくいロングテール商品を販売してご利用いただき、サービスレベルを上げていく計画です。シンガポールでは2013年10月より日本からの輸出という形で、現地ドメインを取得してサイトを開設し、サービスを開始しました。2日後にはお客様の手元に届き、夕方までに航空便

に搭載すれば翌日配送も可能というリードタイムで、売上は毎月着実に伸びています。東南アジアでの事業展開としてはシンガポールを手始めとして輸出モデル対象となる国を徐々に拡大予定です。

中国とインドに関しましては、Grainger社の既設子会社を通して当社のPB商品を販売してまいります。

当社の事業モデルは世界

的に見ても非常にユニークですが、各国の市場規模やインフラなどを勘案した上で、各国に適したビジネスモデルによりリスクコントロールを行いながら、収益化を図ってまいります。

→株主の皆様へのメッセージをお願いします。

### 一層の成長を見据えた投資の年として、事業拡大に邁進

国内外の動向は依然として不安定であり、さまざまな可能性が危惧されますが、当社のサービスの質を高め、活動領域を広げていくことは、景気の動向に関わらず持続的な努力として続けていく所存です。消費税増税に関しましては、影響は皆無ではありませんが、BtoBはBtoCほどのインパクトはないと見ています。これからも顧客ニーズの変化にスムーズに対応できる体制に磨きをかけてまいります。

来期は新物流センターの開設と運営、韓国NAVIMRO社の黒字化に向けた事業拡大などによる費用負担が増加します。マーケティングコストに関してはさらなる顧客の獲得のために、テレビCM拡大やインターネット広告の積極的な実施を考えています。よって、利益率が一時的に低下しますが、売上としては昨年以上の成長率を計画しています。いずれも将来の成長への投資であることをご理解いただき、ご期待にお応えできるよう事業拡大に努めてまいる所存です。ゆえに株主の皆様への配当は引き続き拡大してまいります。配当は昨年より2円増配し、年間配当14円を予定いたしております。

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お願い申し上げます。

## 執行役メッセージ

### 購買ソリューション部門

購買ソリューション部門担当の柴垣香平です。2013年は連携先企業様、売上ともに順調に拡大いたしました。この流れを加速させるべく、2014年には700万点超の当社商品データを活用した新たな購買管理システムを開発し、これまで少量多品種のため難しかった間接資材の購買管理を容易にし、お客様の購買にかかるコスト削減に、より一層貢献いたします。膨大な商品データベースと利便性の高いシステムを活用して、事業領域の拡大に努めてまいります。

柴垣 香平



### コンテンツ開発・ITサービス部門

この度、執行役に就任いたしました安井卓です。コンテンツ開発ならびにITサービス部門を担当いたします。私どもが開発・運用しているシステムは、当社の根幹を成し競争力のよりどころとなるものです。これらのシステムを安定的に運用し、機能の向上に努めます。また、お客様の顔が見えないネット上でも、データを駆使することでお客様のニーズを的確に掴み、より一層の「おもてなし」を提供し、ITによるイノベーションで売上と利益の拡大に貢献してまいります。

安井 卓

### 物流・カスタマーサポート部門

この度、執行役に就任いたしました吉野宏樹です。物流部門ならびにカスタマーサポート部門を担当いたします。2014年は尼崎に第2の物流拠点となる新ディストリビューションセンターを開設、メインセンターとして本稼働いたします。最新設備と新たな業務プロセスによる安定した稼働と一層のローコストオペレーションを実現してまいります。また、カスタマーサポート部門においては、お客様の課題を的確に捉え、よりスピーディーに対応すべく業務効率化に取り組んでまいります。

吉野 宏樹



### 管理部門

この度、執行役に就任いたしました甲田哲也です。管理部門を担当いたします。年を追うごとに事業の拡大を続ける当社において、事業加速に向けた業務改善の推進や、コンプライアンス体制の充実等、安定した経営基盤の構築に取り組んでまいります。またバランスシート・マネジメントを重視して最適な資本構成を追求し、配当等を通じた株主還元策の充実に努めてまいります。株主・投資家の皆様におかれましては、今後も変わらぬ力強いご支援をお願い申し上げます。

甲田 哲也

# 継続的な成長を目指して

## 1 間接資材購買プラットフォームのデファクトスタンダードを目指して

事業者の皆様の間接資材を効率的に調達いただけるよう MonotaRO.comの進化をいっそう加速させてまいります。まずはさまざまなお客様のあらゆるニーズにお応えできる品揃えを目指し、引き続き取扱い商品の拡大を進めます。さらには取り揃えた膨大な商品ラインアップからお客様が必要とする商品を即座にご提示できるよう、検索システムの向上に努めてまいります。また、インターネットの可能性を最大限に活用するとともに、データマイニングによりさまざまなお客様のニーズひとつひとつを汲み取り、機能・ユーザーインターフェースをお客様ごとに最適化いたします。お客様の利便性向上のためにこれらの取り組みをさらに進化させ、間接資材購買プラットフォームのデファクトスタンダード(事実上の標準)を目指してまいります。



## 2 成長を支え、牽引する新物流センター稼働

2014年7月の本格稼働に向け、新物流センターの開設準備が順調に進捗しております。新物流センターは、効率性を高めるための自動化、収容能力を高めるための機能などに積極的に投資を行い、さらなる事業の成長をより高い効率性と安定性で支えます。最大30~40万点の在庫を保有できる容量は、日々拡大する登録顧客数につれて増大する販売商品を遅れることなく在庫化することを可能にし、納期短縮によりお客様の利便性向上に寄与するという事業拡大の重要な役割を担ってまいります。

### 新センター概要

所在地：兵庫県尼崎市(現尼崎物流センター、本社オフィスの至近)

貸借面積：39,847m<sup>2</sup>(およそ12,000坪)

稼働予定：2014年7月本格稼働

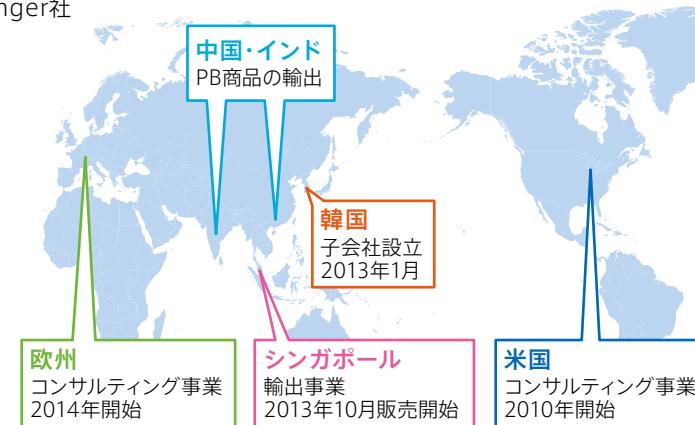
容量：出荷能力は現センターの約2倍、在庫保有能力は現センターの約3倍



## 3 海外事業の積極的展開

インターネットを利用した効率的な工場用間接資材の通信販売は海外においてもユニークなモデルであり、当社は国内で培ったノウハウを活用して、海外への展開を積極的に推進してまいります。既に米国においては親会社のGrainger社が設立したZoro Tools社へのノウハウ供与に対してサービス料収入が実現しており、さらなる事業拡大を見込んでいます。続いて欧州においても同様のコンサルティングによる事業参加を開始いたします。一方韓国においては当社自身の出資により2013年1月現地法人NAVIMRO社を設立、収益化に向けて着実に規模の拡大を進めています。さらに2013年10月にはシンガポール向けサイトをオープンし、東南アジア市場への足がかりとして輸出型モデルで販売を開始しています。あわせて、中国・インドのGraingerグループ会社へのPB商品供給など、

それぞれの市場環境を見極めて、最適な戦略とリスクコントロールで海外展開を進めてまいります。



## 4 大企業連携 新購買管理システムを導入

従来より進めている購買管理システムとの電子カタログ連携に加えて、大企業との取引拡大をさらに加速すべく、2014年に新購買管理システムを導入いたします。従来間接資材を購買管理システム下で購入するには、商品点数が膨大であるが故に外部カタログとして複数のサプライヤーカタログと連携し、商品ごとにそれらのカタログを検索する必要があり、発注担当者にとっては非効率な作業でした。当社が開発する新

しいシステムでは、700万点に及ぶ当社の商品データをベースに、既に購買が最適化された商品は引き続き同じ仕入先で購入ができるようシステムへの追加登録が可能。最適化された購買は継続しながら、これまで非効率だった少量多品種な商品の購買管理が労せずできることとなります。お客様の間接資材購買の効率化に大きく寄与できるシステムで市場へのさらなる浸透を進めてまいります。

## より視認性の高い新企業ロゴを採用

当社では、英語で間接資材を表すMRO (Maintenance, Repair and Operations) にちなみ、ローマ字表記による「MonotaRO」を企業ロゴとして使用してまいりましたが、さらなる認知度の向上を目指し、より視認性の高い企業ロゴを新たに採用いたしました。新企業ロゴでは、コーポレートカラーである赤と白の配色はそのままに、カタカナ表記に当社のメインマスコットキャラクターであるモノタロウ侍のフェイスマークをあしらった、親近感の高いデザインとなっています。Webサイトや商品カタログ、ダイレクトメール等はもちろん、2014年7月に本格稼働予定の新物流センターの看板にも新企業ロゴを使用するなど、当社のメインユーザーのみならず、一般の方への認知度の拡大も視野に入れてデザインの工夫を図っています。



現場を支えるネットストア

モノタロウ

## 商品カタログをジャンル別12分冊に拡大

総ページ数6,400ページ超、発行部数200万部超、掲載アイテム30万点超！

2013年9月、商品カタログ「REDBOOK vol.9」を発売いたしました。ユーザーごとの需要に合わせた情報提供を目指し、従来の8分冊から12分冊への大幅に拡大に加え、「切削・研磨/生産加工用品編」では、17万点超の切削工具を新たに採用し、主要メーカー商品の取扱いを増強。「FA・メカニカル部品」では、空圧機器大手のCKD全製品の取扱いを実現いたしました。12分冊合わせて昨年度を約10,000点上回る66,000点以上の商品を新規掲載し、約160,000点の既存商品の値下げも実施。カタログ発刊に伴い、取扱いアイテム数と当日/翌日出荷可能商品の拡充も行き、ユーザーのさらなる利便性の拡大と強化に努めています。

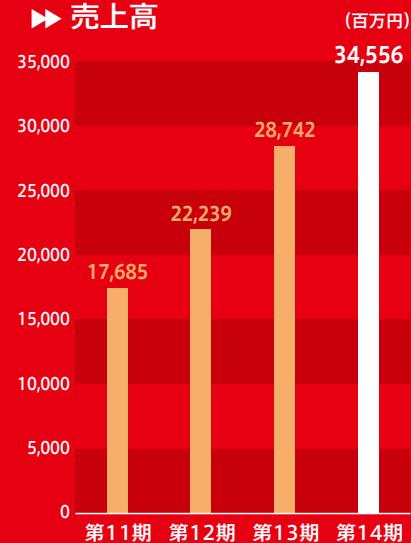


## フォーブス・アジアの「年商10億ドル未満の最も優れた企業」に選定

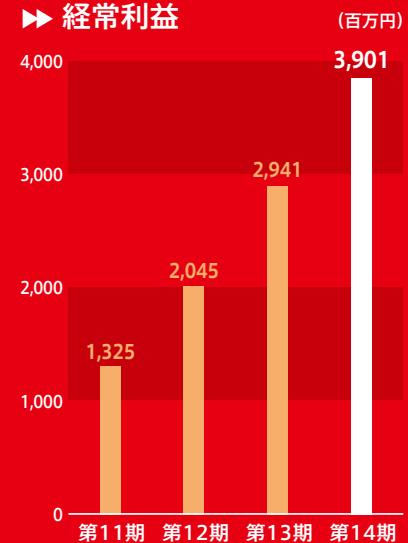
フォーブス・アジアのアジア・太平洋地域の「年商10億ドル未満の最も優れた企業」に当社が選ばれました。これは、売上が500万ドルから10億ドル、純利益がプラスであり1年以上上場している会社を対象条件とし、フォーブス誌が15,000社を対象に売上や利益の成長性、ROE(株主資本利益率)などにより選考を行い、最終的にアジア・太平洋地域から中小規模企業200社を選出したものです。瀬戸欣哉取締役会長は「このような栄誉をいただき大変誇りに思う。優れたオンライン事業におけるノウハウを活用しながら、強力なチームが日々熱心にサービスの向上に打ち込むことで毎月多くの新しいお客様の信頼を獲得している」とコメントしました。



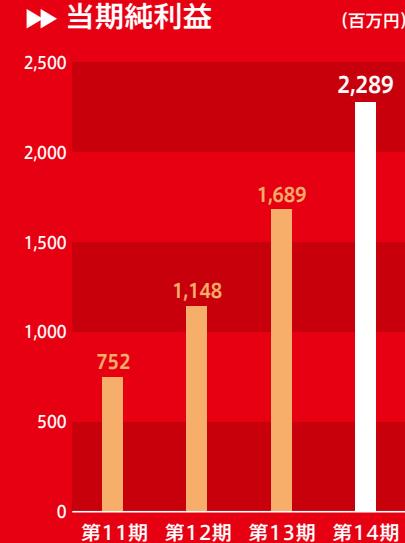
### ▶▶ 売上高



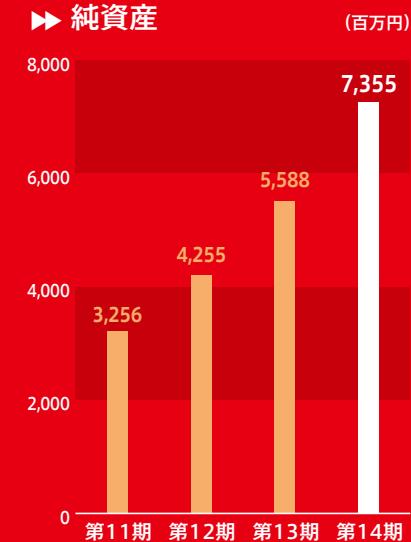
### ▶▶ 経常利益



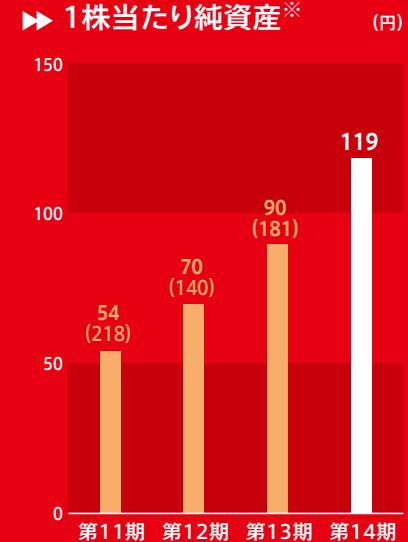
### ▶▶ 当期純利益



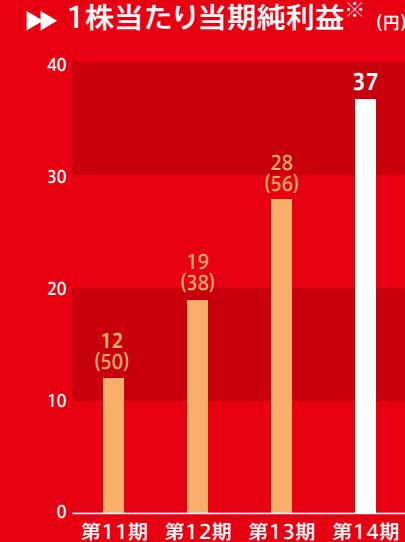
### ▶▶ 純資産



### ▶▶ 1株当たり純資産※



### ▶▶ 1株当たり当期純利益※



2011年第3四半期より、2011年8月に設立した「株式会社K-engine」を、また、2013年第1四半期より、2013年1月に設立した「NAVIMRO Co., Ltd.」を連結の範囲に含めております。なお、2013年1月に株式会社K-engineの全株式を譲渡し連結の範囲から除外しております。本資料内では過去の単独決算実績と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日付および平成25年4月23日付でそれぞれ普通株式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13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。

連結財務諸表

▶連結貸借対照表(要旨)

科目	前期(第13期)	当期(第14期)	科目	前期(第13期)	当期(第14期)
	平成24年12月31日現在	平成25年12月31日現在		平成24年12月31日現在	平成25年12月31日現在
<b>(資産の部)</b>			<b>(負債の部)</b>		
流動資産	10,109,678	<b>12,660,319</b>	流動負債	5,580,039	<b>6,787,758</b>
現金及び預金	2,925,592	<b>4,248,933</b>	買掛金	2,178,842	<b>2,667,310</b>
売掛金	2,868,409	<b>3,760,722</b>	短期借入金	1,300,000	<b>1,300,000</b>
たな卸資産	3,147,947	<b>3,242,071</b>	未払金	966,409	<b>1,316,045</b>
その他	1,195,082	<b>1,436,797</b>	その他	1,134,787	<b>1,504,402</b>
貸倒引当金	△27,352	<b>△28,206</b>	固定負債	96,866	<b>361,977</b>
固定資産	1,156,055	<b>1,845,222</b>	長期借入金	—	<b>179,564</b>
有形固定資産	171,324	<b>404,501</b>	その他	96,866	<b>182,413</b>
無形固定資産	762,953	<b>870,468</b>	負債合計	5,676,906	<b>7,149,735</b>
投資その他の資産	221,778	<b>570,252</b>	<b>(純資産の部)</b>		
差入保証金	136,168	<b>435,263</b>	株主資本	5,489,617	<b>7,255,363</b>
その他	101,908	<b>151,991</b>	資本金	1,771,616	<b>1,821,473</b>
貸倒引当金	△16,298	<b>△17,001</b>	資本剰余金	576,154	<b>626,010</b>
資産合計	11,265,734	<b>14,505,541</b>	利益剰余金	3,267,044	<b>4,950,943</b>
			自己株式	△125,197	<b>△143,063</b>
			その他の包括利益累計額	—	<b>26,957</b>
			新株予約権	68,077	<b>73,484</b>
			少数株主持分	31,132	—
			純資産合計	5,588,827	<b>7,355,805</b>
			負債純資産合計	11,265,734	<b>14,505,541</b>

※2013年第1四半期より、2013年1月に設立した「NAVIMRO Co., Ltd.」を連結の範囲に含めております。  
 なお、2013年1月に株式会社K-engineの全株式を譲渡し連結の範囲から除外しております。

▶連結損益計算書(要旨)

科目	前事業年度	当事業年度
	自 24年 1月 1日 至 24年12月31日	自 25年 1月 1日 至 25年12月31日
売上高	28,742,465	<b>34,556,799</b>
売上原価	20,508,200	<b>24,146,116</b>
売上総利益	8,234,264	<b>10,410,683</b>
販売費及び一般管理費	5,308,555	<b>6,525,273</b>
営業利益	2,925,709	<b>3,885,409</b>
営業外収益	35,675	<b>37,840</b>
営業外費用	20,209	<b>22,110</b>
経常利益	2,941,174	<b>3,901,139</b>
特別利益	0	<b>194,195</b>
特別損失	520	<b>235,026</b>
税引前当期純利益	2,940,654	<b>3,860,308</b>
法人税、住民税及び事業税	1,283,849	<b>1,684,825</b>
法人税等調整額	△35,353	<b>△113,924</b>
少数株主損益調整前当期純利益	1,692,159	<b>2,289,407</b>
少数株主利益又は損失(△)	2,966	—
当期純利益	1,689,192	<b>2,289,407</b>

▶連結株主資本等変動計算書

当会計期間(自平成25年1月1日 至平成25年12月31日)

(単位：千円)

	株主資本					その他	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計		
		資本準備金					
前期末残高	1,771,616	576,154	3,267,044	△125,197	5,489,617	99,210	5,588,827
当期変動額							
新株の発行	49,856	49,856			99,713		99,713
剰余金の配当			△605,508		△605,508		△605,508
当期純利益			2,289,407		2,289,407		2,289,407
自己株式の取得				△17,866	△17,866		△17,866
株主資本以外の項目(純額)						1,231	1,231
当期変動額合計	49,856	49,856	1,683,899	△17,866	1,765,745	1,231	1,766,977
当期末残高	1,821,473	626,010	4,950,943	△143,063	7,255,363	100,442	7,355,805

▶連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

科目	前事業年度	当事業年度
	自 24年 1月 1日 至 24年12月31日	自 25年 1月 1日 至 25年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,212,979	<b>2,354,929</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△520,375	<b>△972,555</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△386,907	<b>△274,497</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	<b>15,464</b>
現金及び現金同等物の増減額	1,305,697	<b>1,123,340</b>
現金及び現金同等物の期首残高	1,519,895	<b>2,825,592</b>
現金及び現金同等物の期末残高	2,825,592	<b>3,948,933</b>

▶ 会社概要 (2013年12月31日現在)

社名	株式会社 MonotaRO (英文名 MonotaRO Co.,Ltd.)
本社	兵庫県尼崎市竹谷町2-183 リベル3F (2014年1月1日より)
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	18億2,147万円
従業員数	711名 (アルバイト・派遣社員を含む)
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

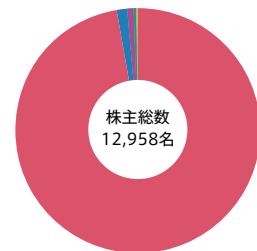
▶ 役員 (2014年3月26日現在)

取締役兼代表執行役社長	鈴木 雅 哉
取締役 会長	瀬戸 欣 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	David L. Rawlinson II (デヴィッド・エル・ローリンソン II)
執行役	柴垣 香 平
執行役	吉野 宏 樹
執行役	甲田 哲 也
執行役	安井 卓

▶ 株式の状況 (2013年12月31日現在)

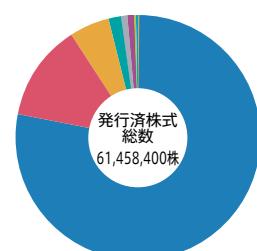
発行可能株式総数	84,480,000株
発行済株式の総数	61,458,400株
株主数	12,958名

所有者別株主数分布



個人・その他	12,633名 (97.49%)
外国法人等	161名 (1.24%)
その他の法人	99名 (0.76%)
金融商品取引業者	36名 (0.28%)
信託銀行	16名 (0.12%)
生命保険会社	10名 (0.08%)
銀行	1名 (0.01%)
その他金融機関	1名 (0.01%)
自己名義株式	1名 (0.01%)

所有者別株式数分布



外国法人等	48,134,925株 (78.32%)
個人・その他	7,808,437株 (12.71%)
信託銀行	3,219,100株 (5.24%)
金融商品取引業者	1,032,402株 (1.68%)
自己名義株式	532,026株 (0.87%)
その他の法人	421,310株 (0.69%)
生命保険会社	304,000株 (0.49%)
銀行	3,500株 (0.01%)
その他金融機関	2,700株 (0.00%)

▶ 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	28,224,000	45.92%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	3,701,114	6.02%
グレンジャー ジャパン インク	3,040,000	4.94%
CITYBANK, N.A.-NY, AS DEPOSITARY BANK FOR DEPOSITARY SHARE HOLDERS	1,307,879	2.12%
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	1,115,400	1.81%
ザチエ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	810,612	1.31%
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	790,000	1.28%
シーエムビーエル, エスエーリ. ミューチャルファンド	775,400	1.26%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	751,300	1.22%
ジェービー・モルガン・チェース・バンク 380084	628,800	1.02%

モノタロウ侍  
活動報告書

モノタロウが行く!

2014年1月より、  
MonotaROは**本社機能を移転**しました。

今後のさらなる業務拡大によるスタッフ増加に対応するため、2014年1月に本社機能を移転しました。  
2014年7月に本格稼働する予定の新物流センターとも隣接して、人、商品、情報の一体感を大切に考えています。オフィス内は開放感のある広くオープンな空間で、スタッフがいつでも積極的に意見交換できるように工夫を凝らしたレイアウトにしています。この新しいオフィスから、さらなる間接資材調達の革新を起こしていこうと、スタッフ一同やる気に満ちています。  
今後より一層の飛躍を目指す、MonotaROにご期待ください。

現場を支えるネットストア  
モノタロウ

開放感のあるオープンな空間。  
スタッフ皆が主役です。

思い立ったら意見交換。  
柔軟な発想はこうして生まれます。

新オフィス  
行き

エントランスに飾りきれないほどたくさんのお花をいただきました!