



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。

NEW

株主優待サイトのご案内

多くのご要望にお応えし、
専用の株主優待サイトから
お申込みいただけるようになりました。

URL <http://stockholder.monotaro.com/>



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 特別口座に記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>



モノタロウ レポート 15

第15期 年次報告書

平成26年1月1日～平成26年12月31日

トップインタビュー

第15期決算概況と次期見通し

過去最大となる新規顧客を獲得し、増収増益を達成



購買管理システム「モノタロウ ONE SOURCE」
サービス提供開始 業務コスト削減に有効

「バイク部品検索サービス」を提供開始

REED BOOK 新カテゴリーを創刊し
商品カタログを全16冊に拡大
Vol.10



モノタロウが行く! 「ものづくり若手採用応援プロジェクト」に参画!!

株式会社 MonotaRO

証券コード: 3064



株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

ここに、第15期(平成26年1月1日～平成26年12月31日)の事業概況をご報告させていただきます。



代表執行役社長
鈴木 雅 哉

**間接資材調達のデファクトスタンダードとして、
利便性の高い購買プラットフォームの提供を目指し、
モノづくりの発展に貢献してまいります。**

→第15期(2014年12月期)の決算概況をお聞かせください。

過去最大となる新規顧客を獲得し、増収増益を達成

当期における我が国の経済状況は、景気の緩やかな持ち直しが見られる一方で、円安進行や消費税増税という経済状況の変動がありましたが、当社の環境においては年間を通じて安定した需要をいただき、堅調に推移しました。

このような状況の中、ビッグデータを活用したリスティング広告や検索エンジン最適化、テレビCMなどプロモーション活動の展開、取扱い商品および在庫商品の拡充など、利便性の向上および海外事業展開にも積極的に取り組んだ結果、売上44,937百万円(前年比30%増)、営業利益4,323百万円(同11.3%増)、経常利益4,351百万円増(同11.6%増)、純利益2,544百万円(同11.1%増)と、増収増益を達成しました。また、過去最大となる283,081口座の新規顧客を獲得し、登録口座数は1,405,372口座となり、140万口座を突破しました。

利益率には若干の低下が見られますが、これは円安や商品ミックスの影響および新物流センター開設に伴う費用によるものであり、限定的かつ一時的なものであると見込んでおります。

→その背景をご説明ください。

既存のサービスを強化しつつ、新たな取り組みを積極的に展開。利便性拡大と認知度向上への注力により、新規顧客獲得と利用の増大につながる

当期は様々な課題に取り組みました。

まず、将来に向けたさらなる成長のために必要となる出荷基盤構築と、在庫保有能力確保のために、2012年頃より

計画してまいりました新たな物流センターを立ち上げ、7月より本格稼働しました。秋には1日2万点以上の出荷能力を実現し、年末までに20万商品の在庫という目標も達成しました。これによってより多くの商品を翌日お届けすることができる体制を確立し、ご発注の増大につながっています。

また、プロモーション活動にも意欲的に取り組み、当社名を知っていただくことを目的に、関東広域圏でも初めてテレビCMを実施しました。CMを見た時点では購入に至らなくても、その後何かを検索したときに「これがあのモノタロウか」と思い出して購入していただけるきっかけとなります。商品を探している方に対して当社のサービスをアピールするリスティング広告や検索エンジン最適化と、テレビCMなどを通じた認知度向上の両面における注力により、新規顧客獲得の加速につながりました。

新たな商品を品揃えし、在庫化を通してリードタイムを縮めることによって、新規顧客獲得はもちろん、既存顧客からも新たな商品を当社に発注していただいています。2014年9月には取扱い商品数800万点を達成しました。当期は顧客層の拡大に対する新たなカテゴリとして、「農業資材・園芸用品」と「厨房機器・キッチン用品」の2つを本格的にスタートしました。

当社の豊富な取扱い商品数の中から、必要な商品を簡単に検索できるよう、Webサイトの改善は常に継続して実施しており、そのひとつとして5万点のバイク部品の中から適合する商品を簡単に検索することができる「バイク部品検索サービス」を9月に開始しました。

2013年より本格的に展開を行っている大企業連携も、段々とその成長スピードが速くなっています。連携先は

166社に達し、売上も前年比でほぼ倍となりました。さらに、7月には当社独自の購買管理システム「モノタロウ ONE SOURCE」を提供開始し、1社に導入いただき、数社が導入検討の準備段階に入っています。

海外事業につきましては、韓国子会社NAVIMRO社は非常に順調に推移し、損益としてはまだ赤字ですが、期初の計画の約1.7倍の売上を達成しました。東南アジア向け輸出に関しましては対象国を拡大し、現地では入手しがたい商品でも、日本から航空便でお届けすることで短納期で手に入るという利便性を評価いただいています。さらに「日本の商品、ブランド」に対してご支持があり、徐々に売上を拡大しています。海外コンサルティング事業に関しましては、アメリカと欧州において、親会社であるGrainger社が出資しているZoro社の売上が高いペースで成長し、それに伴いロイヤリティ収入も増加しています。

一方コスト面においては、売上や利益の成長規模拡大により業務を効率化し、販売管理費の増加率を抑えていく努力をしております。円安の影響や新物流センター立ち上げに伴うコストの一時的な増加などもコントロールし、ほぼ7月に発表した業績予想上方修正の見通し通りに着地することができました。

→第16期(2015年12月期)の事業戦略を教えてください。

サービスレベルを高め、着実かつ継続的に事業拡大を推進

円安進行や、昨今の急激な原油価格低下なども含めて、世界的な景気環境も変動が大きい状態が続くと思われますが、当社の取扱う間接資材におきましては、引き続き安定した需要があると見込んでいます。

当社にとって、既存のサービスをベースにそれぞれをいかに

改良していくかということが最重要であると認識しています。新カテゴリの商品取扱いを拡大し、既存カテゴリにおいてもブランドや商品を拡充していき、需要の高い商品を新たに在庫に加え、リードタイムを短縮することで、顧客満足度を上げて売上を伸ばし、最終的には利益率の高いPB商品を開発していくというサイクルを基本として、それぞれを強化してまいります。来期の連結売上高につきましては、前年比23.8%増の連結55,617百万円を計画し、着実な事業拡大と継続的な成長を目指してまいります。

→そのために計画されている取り組みについてお聞かせください。

プロモーションの増強と、顧客ニーズに応える利便性向上計画を多角的に展開

まず、各プロモーション活動に関しては、効率性を重視しながら積極的に投資していきたいと考えています。テレビCMの実施、リスティング広告や検索エンジン最適化により一層取り組み、新規顧客獲得と利用拡大に向けて注力してまいります。総合カタログにつきましては、何か具体的なものを検索するツールであるインターネットと異なり、特に何かが欲しいというわけではなくても関連する商品を見ていくことによって「こんな商品もあるんだ」と気づいていただけたところが、大きな利点です。カタログで新たな在庫商品、取扱い開始商品をご覧いただくことは大変効果があり、「これも扱っているのなら、次からはモノタロウで発注しよう」と思っただけのきっかけとなります。データマイニングによってそれぞれのお客様に適した内容のものをお届けしているカタログを、季節ごとの細かなニーズに対応すべく、来期より春と秋の年2回発刊してまいります。

また、Webサイトの改善も引き続き行ってまいります。

当社Webサイトは、現在登録されている140万のお客様をはじめ、多くの方が訪れ、ご利用いただくことで、様々なデータが蓄積されるようになっていきます。ご利用状況、検索履歴などのデータを活用することで、当社ではまだ取扱いがないけれど必要とされている商品や、実際には取扱いがあっても見つけられていない商品に対する気づきが得られ、次の利便性へとつなげていけるのが当社の大きな強みです。取扱い商品が増大する中で、各カテゴリや商品に対していかにわかりやすい検索機能を提供するかが、今後の大きなチャレンジであると認識しています。よって、より一層、データベースマーケティングとWebサイトの継続的改善に努め、カテゴリや商品ごとの特性に適した検索機能の開発と提供に注力してまいります。

物流センターの運営については、幅広い商品を在庫することによりリードタイムを縮め、利便性を提供することが他社との差別化になります。来期は効率性向上と出荷能力を一層強化し、期末までに約26万商品の在庫を計画しています。利便性の提供に直結する部分でもありますので、成長に支障をきたすことがないように先を見据えて対応し、今後、出荷能力は現状の1.5～2倍、在庫能力は30～40万商品を目指し、改善を重ねながら積極的にスケール拡大を実施していく所存です。

次に、海外展開についてですが、当社のビジネスモデルは世界的にもユニークであり、インターネットを通じて、ワンストップで必要な商品が揃い、短いリードタイムでお届けするという強みは、どこの国でも提供できる価値があると考えています。日本を始めとして得られた知見を活用することで、各国における成長のスピードを加速してまいります。韓国NAVIMRO社では前年比2倍以上（現地通貨比較）を見込み、来期は物流センターの拡大を計画しております。

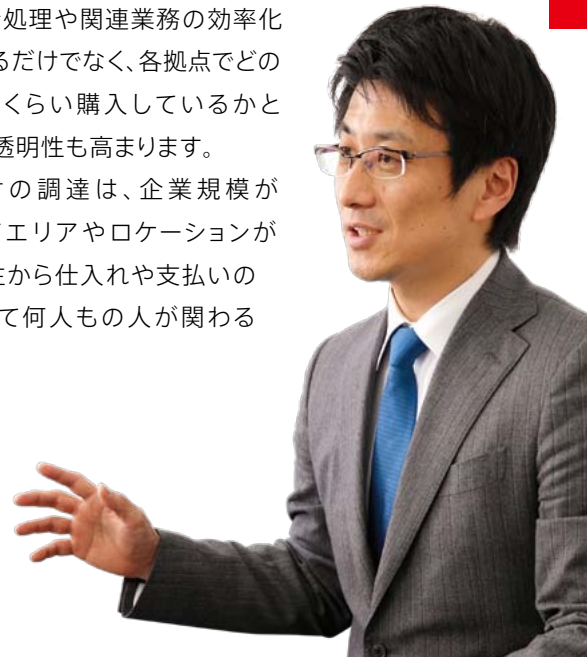
東南アジア向け輸出ではマレーシア向けのドメインを取得し、Webサイトも立ち上げました。ひとつひとつのレベルを上げ、より多くのお客様が当社のサービスに触れていただけるような基盤拡大に尽力してまいります。アメリカは日本のMRO市場の3倍以上の規模、欧州も各国を合計すれば同等かそれ以上の市場規模がありますので、市場規模が大きな海外で当社のビジネスモデルをより洗練させてサービスとして提供していくことによって売上が大きくなり、それに伴うロイヤリティ収入も大きくなると見込んでいます。

大企業連携につきましては、新規導入企業数と既存企業の囲い込み、購買管理システム「モノタロウ ONE SOURCE」導入の推進に注力してまいります。

当社のサービスをご利用いただくことで、従来は拠点ごとに地元の業者に注文したり、店舗まで直接買いに行ったりと、多くの手間や時間がかかっていた購買プロセスの効率化が図れます。

また、拠点ごとの購買を一元管理することで、会計処理や関連業務の効率化が可能となるだけでなく、各拠点でどの商品をどのくらい購入しているかという購買の透明性も高まります。

間接資材の調達は、企業規模が大きいほどエリアやロケーションが点在し、発注から仕入れや支払いの処理を通して何人もの人が関わる



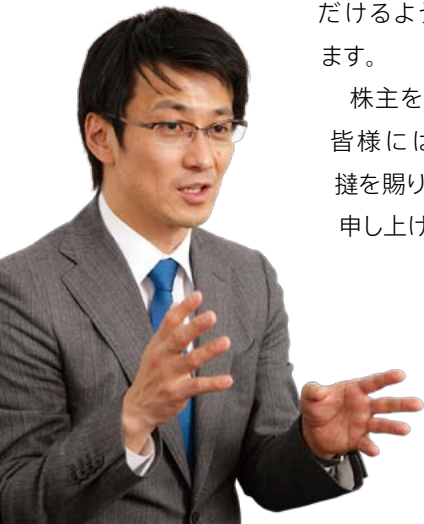
ため複雑となり、調達コストが商品コストよりも高くなっていることが往々にしてあります。その改善に有効である当社サービスの展開を一層推進していくことで、お客様の戦略的な購買をより可能にし、競争力の強化に貢献していきます。今後もより多くの商品を取扱っていくことによって、「モノタロウであれば大概の間接資材が手間なく購入できる」と感じていただき、原材料以外の商品であればまずは購入時にモノタロウを思い浮かべていただけるようなサービスを目指してまいります。

→株主の皆様へのメッセージをお願いします。

長きにわたって支持をいただけるような会社となるべく、継続的な成長を目指す

各事業年度に計画した数字を達成することはもちろんですが、何よりも、長期間にわたりお客様に対して価値を提供することで業績を上げ、その結果として株主の皆様へも還元していくことを重要視しております。配当に関しましては、来期は当期より6円増配の年間配当20円を計画し、安定的な配当を今後も実施していきたいと考えています。そして、これからも長きにわたって皆様からご支持いただけるような企業を目指してまいります。

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お願い申し上げます。



執行役メッセージ



IT部門

IT部門を担当しております安井卓です。2014年は、検索機能の改善や定期購入などのお買い物機能の拡充を中心に、お客様の購買行動をサポートする「おもてなし」の充実化を行いました。2015年はその流れを継続しつつ、安定したシステム基盤の柔軟化に取り組み、運用コストのさらなる削減を目指します。また、より多くのデータを分析し、お客様に合わせたおすすめ商品の提供など、さらなるレコメンド精度の向上やパーソナライズ化をマーケティング部門とともに進めてまいります。

執行役IT部門長

安井卓



管理部門

管理部門担当の甲田哲也です。当社管理部門の業務は会計、人事、法務、総務、IR広報など、いわゆる間接部門全般から成り立っております。2015年は全社的な管理会計の高度化や人材育成に向けた制度づくりなどを通じ、当社の企業価値向上への貢献を果たしてまいります。また、内外の環境の変化に機動的に対応し、引き続き、無駄のない効率的な組織運営を行ってまいります。株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも力強いご支援をお願い申し上げます。

執行役管理部門長

甲 田 哲 也



物流部門

物流部門担当の吉野宏樹です。2014年は尼崎新物流センターの稼働によって「在庫点数の拡充」と「出荷能力の向上」を実現し、成長を支える物流インフラを整えてまいりました。2015年はオペレーションの質に重点をおきつつ、課題領域をサプライチェーン全体まで広げて、さらにお客様の利便性向上に貢献できるよう、柔軟性とスピード感をもって一層の業務効率化に取り組んでまいります。

執行役物流部門長

吉 野 宏 樹



マーケティング部門

この度、執行役に就任いたしました橋原正明です。マーケティング部門を担当いたします。2015年も継続して積極的な広告展開を行い、新規顧客数と売上の拡大につなげます。また、スマートフォンに代表される顧客接点の多様化に対して、適切なコミュニケーションの設計を行い、お客様との継続的な関係を目指します。さらには、大量データの解析による広告効果やサービスの改善を行い、ビジネスの収益性の向上に努めてまいります。

(新任) 執行役マーケティング部門長

橋 原 正 明



カスタマーサポート部門

カスタマーサポート部門担当の柴垣香平です。カスタマーサポート部門は、お客様接点の最前線担当として、お客様にご満足いただけるコンタクトセンター運営に日々努力しております。当社の成長に応じ、2015年もより一層ご満足いただけるよう、従来のチャネルに加えてSNSチャネルなども充実させる所存でございます。

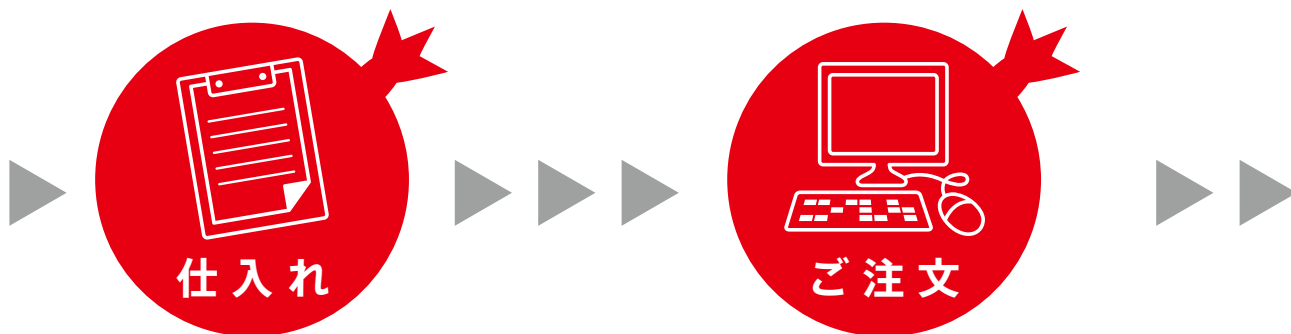
また、大企業連携ソリューション分野では、2014年は連携先企業様、売上ともに順調に拡大し、大変ご愛顧いただいております。2015年はより一層のビジネス規模拡大とスピード化に邁進いたします。

執行役カスタマーサポート部門長

柴 垣 香 平



間接資材の流通を革新し、
様々な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。



800万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



お客様の購買を省力化

- ◎高いリピート率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



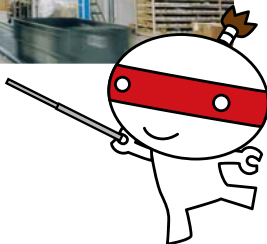
MonotaROはインターネット通信販売で工場などの現場で使用される間接資材を販売しています。作業工具、切削工具、研磨材などの工業用資材、梱包・清掃・安全用品などの消耗品、自

動車整備業、建設・工事業向けの商品など、様々な現場で必要とされる約800万点にのぼる商品を、全国140万を超える事業者のお客様にご利用いただいています。



低コストなオペレーション

◎データ分析を駆使し効率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140万超の事業者のお客様

製造業、自動車整備業、
建設・工事業を中心とした
あらゆる現場に貢献

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



検索・比較、購入から決済までをワンストップで！ 購買管理システム「モナロウ ONE SOURCE」 サービス提供開始

2014年7月、商品の検索、比較から発注、決済までをワンストップで行なうことができる「モナロウ ONE SOURCE」の提供を開始しました。当社の800万点超の商品データベースと、お客様自身が自社管理している商品や仕入先情報を連携し、複数サプライヤーの価格や納期などを検索結果に一覧表示することで、スピーディかつ最適な仕入先選定と発注を実現します。購買業務にかかる時間短縮、調達コストの削減が可能となり、特に全社的な資材の購買管理を行う大規模事業者様にとって、有効に活用いただけるシステムです。



「バイク部品検索サービス」を提供開始 2,500車種のバイク部品を一発検索

当社では、2011年よりバイク関連商品の取扱いを本格開始し、年々増加傾向にあるバイク修理・整備業や小売業ユーザーに対するサービス拡充を実施してまいりました。そして2014年9月、「バイク部品検索サービス」を提供開始しました。対象バイクメーカーと排気量から車種を選択する「車種検索」、バイク本体に記載されているフレーム番号を入力する「フレーム番号検索」の2種類の検索方法により、約50,000点の商品の中から、約2,500車種に適合する部品を簡単に検索可能です。

検索画面イメージ



検索結果画面イメージ



新カテゴリを創刊し、商品カタログを全16冊に拡大

全16分冊、約8,300ページに約37万点の当社人気アイテムを掲載し、日本最大級のもの揃えを誇る商品カタログ『REDBOOK vol.10』を、2014年9月に発刊しました。「厨房機器・キッチン用品編」と「農業資材・園芸用品編」の専門カタログ2冊を新カテゴリとして創刊し、「スプレー・オイル・グリス/接着・補修/溶接・はんだ編」、「空調・電設/配管・水廻り設備用品編」の2つを新たに分冊化するなど、より細かなジャンル展開で、ニーズに合わせた商品検索性の向上を目指しています。さらに、カタログ発刊に伴い、取扱いアイテム数をこれまでの700万点から800万点に拡充し、積極的な商品展開により、ユーザー利便性のさらなる拡大と強化に努めています。

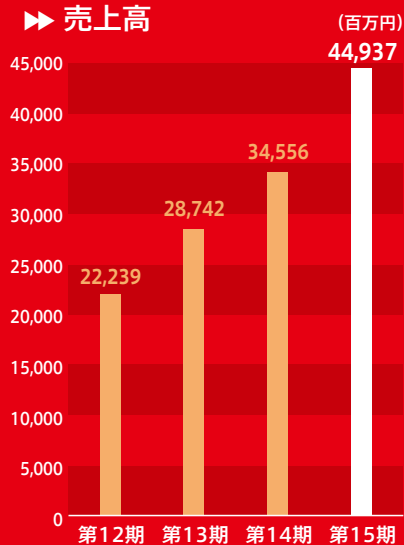
掲載点数
約37万点

総ページ数
約8,300ページ

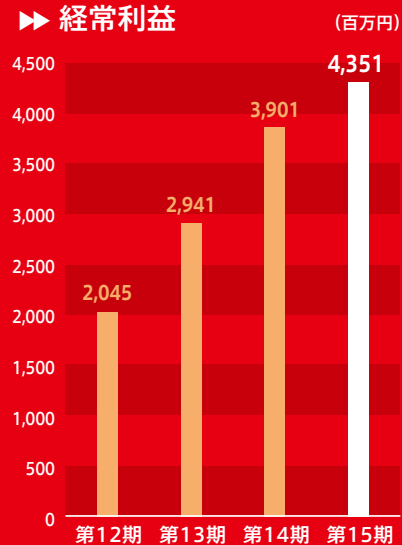
発行部数
約210万部



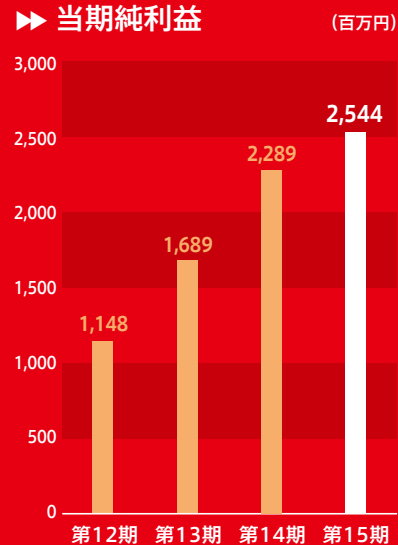
▶▶ 売上高



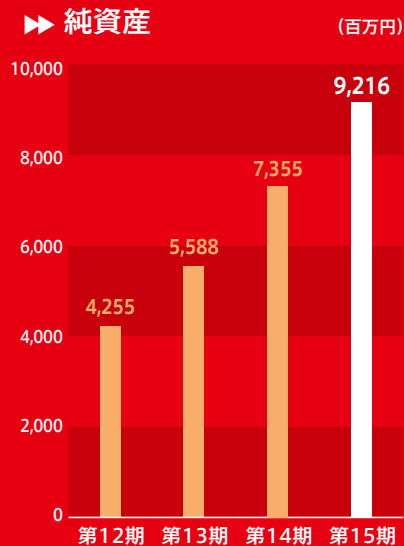
▶▶ 経常利益



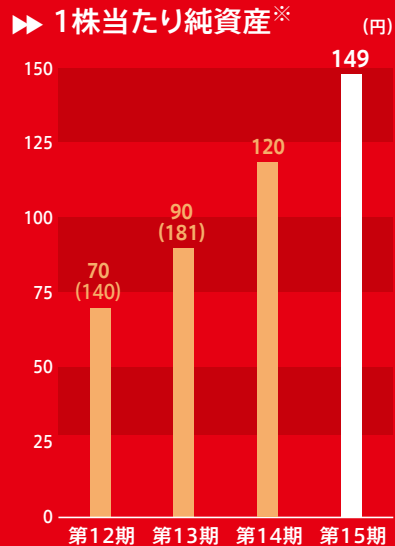
▶▶ 当期純利益



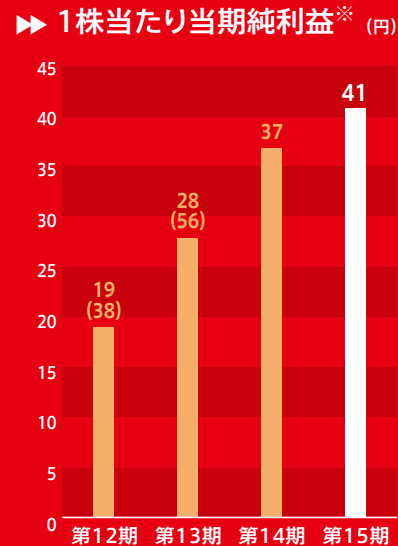
▶▶ 純資産



▶▶ 1株当たり純資産※



▶▶ 1株当たり当期純利益※



※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。

▶連結貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

科 目	前期(第14期) 平成25年12月31日現在	当期(第15期) 平成26年12月31日現在	科 目	前期(第14期) 平成25年12月31日現在	当期(第15期) 平成26年12月31日現在
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	12,660,319	15,004,953	流動負債	6,787,758	7,590,958
現金及び預金	4,248,933	4,184,546	買掛金	2,667,310	3,701,802
売掛金	3,760,722	4,895,427	短期借入金	1,300,000	500,000
たな卸資産	3,242,071	4,093,162	未払金	1,316,045	1,387,055
その他	1,436,797	1,862,423	その他	1,504,402	2,002,101
貸倒引当金	△ 28,206	△ 30,607	固定負債	361,977	1,061,732
固定資産	1,845,222	2,863,761	長期借入金	179,564	665,076
有形固定資産	404,501	1,098,967	役員退職慰労引当金	116,680	43,627
無形固定資産	870,468	958,427	その他	65,732	353,028
投資その他の資産	570,252	806,366	負債合計	7,149,735	8,652,691
差入保証金	435,263	673,740	(純資産の部)		
その他	151,991	149,788	株主資本	7,255,363	9,073,947
貸倒引当金	△ 17,001	△ 17,162	資本金	1,821,473	1,865,398
資産合計	14,505,541	17,868,714	資本剰余金	626,010	669,936
			利益剰余金	4,950,943	6,701,646
			自己株式	△ 143,063	△ 163,034
			その他の包括利益累計額	26,957	71,409
			新株予約権	73,484	70,666
			純資産合計	7,355,805	9,216,023
			負債純資産合計	14,505,541	17,868,714

※平成25年第1 四半期より、平成25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、平成25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)

(単位：千円)

科 目	前事業年度	当事業年度
	自 25年 1月 1日 至 25年12月31日	自 26年 1月 1日 至 26年12月31日
売上高	34,556,799	44,937,786
売上原価	24,146,116	32,003,579
売上総利益	10,410,683	12,934,207
販売費及び一般管理費	6,525,273	8,610,512
営業利益	3,885,409	4,323,694
営業外収益	37,840	54,035
営業外費用	22,110	25,847
経常利益	3,901,139	4,351,882
特別利益	194,195	90
特別損失	235,026	38,806
税引前当期純利益	3,860,308	4,313,167
法人税、住民税及び事業税	1,684,825	1,715,259
法人税等調整額	△ 113,924	53,777
当期純利益	2,289,407	2,544,130

▶連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

科 目	前事業年度	当事業年度
	自 25年 1月 1日 至 25年12月31日	自 26年 1月 1日 至 26年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,354,929	1,868,826
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 972,555	△ 857,395
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 274,497	△ 1,107,439
現金及び現金同等物に係る換算差額	15,464	31,622
現金及び現金同等物の増減額	1,123,340	△ 64,386
現金及び現金同等物の期首残高	2,825,592	3,948,933
現金及び現金同等物の期末残高	3,948,933	3,884,546

▶連結株主資本等変動計算書

当会計期間(自 平成26年1月1日 至 平成26年12月31日)

(単位：千円)

	株主資本							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	新株予約権	為替換算調整勘定	
		資本準備金						
前期末残高	1,821,473	626,010	4,950,943	△ 143,063	7,255,363	73,484	26,957	7,355,805
当期変動額								
新株の発行	43,925	43,925			87,851			87,851
剰余金の配当			△ 793,427		△ 793,427			△ 793,427
当期純利益			2,544,130		2,544,130			2,544,130
自己株式の取得				△ 19,970	△ 19,970			△ 19,970
株主資本以外の項目(純額)						△ 2,817	44,451	41,634
当期変動額合計	43,925	43,925	1,750,703	△ 19,970	1,818,583	△ 2,817	44,451	1,860,217
当期末残高	1,865,398	669,936	6,701,646	△ 163,034	9,073,947	70,666	71,409	9,216,023

会社情報／株式情報

▶会社概要 (2014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
物流センター	尼崎DC: 兵庫県尼崎市西向島町75-1 多賀城DC: 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	18億6,539万円
従業員数	986名(アルバイト・派遣社員を含む)
子会社	株式会社 NAVIMRO(韓国ソウル市)
主な事業内容	インターネットを利用した間接資材の販売

▶役員 (2015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
執行役	橋原 正明

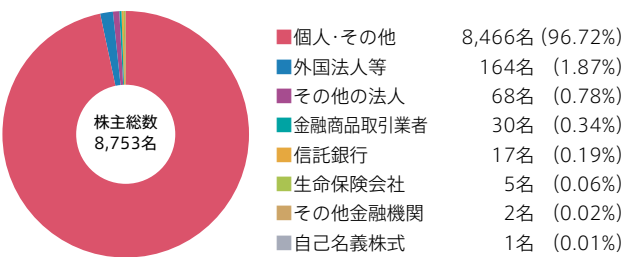
▶株式の状況 (2014年12月31日現在)

発行可能株式総数	84,480,000株
発行済株式の総数	61,926,000株
株主数	8,753名

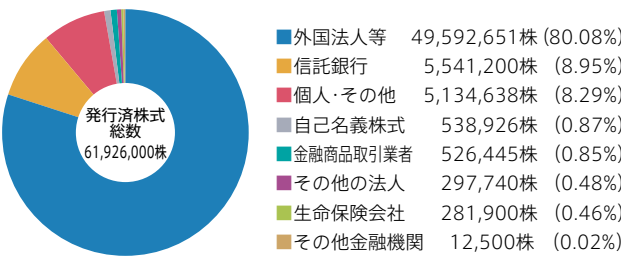
▶大株主

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
GRAINGER INTERNATIONAL INC	28,224,000	45.98%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	3,357,523	5.46%
GRAINGER JAPAN INC.	3,040,000	4.95%
CITIBANK, N.A.-NY, AS DEPOSITARY BANK FOR DEPOSITARY SHARE HOLDERS	1,486,315	2.42%
JPMC OPPENHEIMER JASDEC LENDING ACCOUNT	1,286,100	2.09%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,283,900	2.09%
MSIP CLIENT SECURITIES	1,281,900	2.08%
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	1,262,783	2.05%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C NON TREATY	1,147,900	1.87%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	1,131,944	1.84%

所有者別株主数分布



所有者別株式数分布





“イケ技”を全国に発信! 「ものづくり若手採用応援プロジェクト」に参画!!

2014年10月から、大阪産業創造館(産創館)が主催する「日本のものづくりを担う若手採用応援プロジェクト」に参画しました。本プロジェクトでは、若年層の採用難が深刻化する製造業界全体のイメージアップを図るため、産創館と民間企業5社がタイアップし、合同でプロモーションを実施しています。当社は「日本の製造業を支える男前たちよ、集まれ“イケ技”大募集!」企画をスタートさせ、ユーザーから投稿された現場の優れた技術、通称“イケ技”を専用サイトにて公開しその魅力を紹介しています。当社では引き続き、本プロジェクトに参加し、“イケ技”の発信を通じて製造業を支援する取り組みを行ってまいります。



“イケ技”は
こちらで公開中!!



<http://www.factorybook.com/genbadanshi/>

