



FROST & SULLIVAN
INSTITUTE

2022 Frost & Sullivan Institute **Enlightened Growth Leadership Award** Excellence in Best Practices

Congratulations!

Frost & Sullivan Institute, in partnership with Frost & Sullivan, is proud to present MonotaRO with the Enlightened Growth Leadership Award.

Frost & Sullivan's global team of growth pipeline experts continuously identifies and evaluates growth opportunities across multiple industries, technologies, and regions of the world. As the world emerges into the new norm disrupted and accelerated by the COVID-19 pandemic, it is becoming increasingly important for companies to leverage opportunities to shed old ways of thinking, build value chains that leave no stakeholders behind, and create foundations for stable growth to thrive in these new environments. We identify companies that demonstrate the commitment to embrace emerging technologies and protocols and generate opportunities for all while sustaining continued growth and highlighting best practices for sustainable development. This approach involves deep strategic deliberation around best practices and the development of core analytics across the entire value chain of specific products and services. Against the backdrop of these analytics, Frost & Sullivan Institute, in partnership with Frost & Sullivan, recognizes MonotaRO for its valuable achievement.

Frost & Sullivan strictly reserves this recognition to companies at the innovation to zero and growth forefront in their respective industries. These companies demonstrate proactivity in utilizing business practices to 'innovate to zero' and address global priorities while securing sustainable growth over a span of their enduring association with Frost & Sullivan. These companies also uniquely leverage technology and boost their industry partner ecosystem to serve ever-evolving customer needs in a way that facilitates environmental initiatives and supports the planet's well-being. Moreover, by combining business sense with a moral imperative, these companies demonstrate aspirational ideals beyond the simple goal of generating profits.

Moreover, this recognition is the result of many individuals (employees, customers, partners, and investors), making critical decisions every single day to support the organization and meaningfully contribute to its own future in a sustainable and socially responsible way. Frost & Sullivan in partnership with Frost & Sullivan Institute enthusiastically acknowledges and celebrates their contributions.

Once again, congratulations on your accomplishments, and we wish you great success in the future.

Sincerely,



David Frigstad

Chairman, Frost & Sullivan and Executive Director, Frost & Sullivan Institute

Best Practices Criteria for World-Class Performance

Frost & Sullivan Institute leverages Frost & Sullivan's rigorous analytical process to evaluate multiple nominees for each award category before determining the final award recipient. The process involves a detailed evaluation of best practices criteria for each nominated company. MonotaRO excels in multiple criteria.



Introduction

Climate change and global supply chain issues are two of the biggest disruptors in the current world economy. Businesses are facing a race against the clock to find cost effective, scalable, and sustainable solutions to these problems. Although there has been significant investment by corporations to deal with these problems, not all have found equitable returns on their investments. Firms leveraging the latest technological advancements and rethinking their customer value chains to suit the new global order have seen sustained growth and profitability.

'Innovating to Zero' on Global Priorities

MonotaRO is at the heart of technological advancement and innovation within the global supply chain and procurement network. The company has prioritized 10 of the 17 Sustainable Development Goals (SDGs) including Industry Innovation and Infrastructure, climate action, responsible consumption and production, and gender inequality. Its efforts toward increase recycling, development of environmentally conscious products, responsibly sourcing its products with an eye for human rights, reduced carbon emissions, and championing diversity and inclusion are all exemplary. The company has put global priorities at the heart of its activities- reduction in emissions levels, reduction, waste, exploitation, and discrimination.

The company has put in place a 'Sustainability Committee,' led by the company president and CEO. The committee reports directly to the Board of Directors and is assisted by four working groups, GHG Emission Reduction and Resources

Circulation, Supplier Code of Conduct, Diversity and Inclusion, and Product of Environmental. The general managers of the relevant departments are responsible for leading these groups and producing initiatives to tackle the five prioritized action areas which are closely in line with the SDGs. By having a strong internal mechanism in place, MonotaRO has demonstrated its commitment to address critical global challenges.

MonotaRO has also taken innovative steps to reduce its energy consumption by 1% every year. This includes painting its Kasama Distribution Center with heat insulated paint to reduce warehouse temperature and save the energy spent on cooling the facility. Further, by optimizing the warehouse compressor pressure for material handling and box sealing equipment, it has reduced energy consumption in its facilities. The company also publishes its CO2 emission levels in a bid to promote transparency.

“MonotaRO believes in leveraging technology to reduce waste and decrease consumption of packaging materials. As a part of this process, it has conducted an internal audit to identify its internally generated waste and methods to reduce the cardboard consumption while increasing recycling. Initiatives like “limited stock sales” and demand forecasting will help to reduce unnecessary inventory and cut on waste.”

- Abhash Raj Subedi, Analyst, Frost & Sullivan Institute

MonotaRO believes in leveraging technology to reduce waste and decrease consumption of packaging materials. As a part of this process, it has conducted an internal audit to identify its internally generated waste and methods to reduce the cardboard consumption while increasing recycling. Initiatives like “limited stock sales” and demand forecasting will help to reduce unnecessary inventory and cut on waste. Furthermore, it has been developing a procurement policy which considers the environment, and human rights factors along with plans to increase awareness of external organizations with whom it conducts its business.

Other initiatives of the company include its actions to promote human rights and fight exploitation and discrimination. MonotaRO obtained the ERUBOSHI certificate in February 2022 from the Japanese Ministry of Health, Labor, and Welfare. The certificate honors companies that fulfill criteria across five distinct categories of women empowerment. This is a monumental step for the company in its journey towards diversity and inclusion and its objective to address sensitive issues like discrimination.

Frost and Sullivan Institute lauds MonotaRO’s sustained efforts to align itself with SDGs and strategically leverage its resources and expertise to promote business sustainability by rethinking global supply networks and customer value chains. MonotaRO has taken firm steps to reduce its energy consumption and eliminate all waste in its supply chain. It further applauds the company’s efforts to be at the forefront of a journey towards a future with no discrimination and become a behemoth of diversity and inclusion.

Growth Excellence

MonotaRO is an online trading platform for goods used in manufacturing and construction. It has obtained sustained growth over the last 20 years through a combination of a strong marketing strategy, an aggressive but measured approach towards geographical expansion, and a steady increase of its product lineup. It has successfully capitalized on the opportunity from disruptive megatrends like the coronavirus pandemic to boost its online presence and register growth despite an overall slowdown in the global economy.

MonotaRO has been serving small and medium sized manufacturing and construction firms along with automobile maintenance companies. The company has, in recent years, invested its resources in making its online catalogue more searchable and making the use of its customer data to drive its inventory information and increase sales. As a part of this drive, the company has decided to carry in-house a significant proportion of its software development and marketing activities.

MonotaRO has made exemplary use of search engine optimization (SEO) and data science and combined it with traditional marketing channels to optimize their marketing efficiency and acquire over 963,405 new accounts in the first nine months of the fiscal year 2021¹. This has resulted in a revenue increase of 20.6% and net profit increase of 21.4% when compared to the nine-month period of 2020.

“As a part of its geographic ambitions, in 2020 MonotaRO invested \$15 million to acquire a 51.6% stake in a joint venture with Emtex Engineering. This investment, along with the expansion to Korea in 2013, Indonesia in 2016, and India in 2020 gives the company a strong foothold in the Business-to-Business Maintenance, Repair, and Operations (MRO) market in some of the world’s fastest growing economies.”

- Abhash Raj Subedi, Analyst, Frost & Sullivan Institute

As a part of its geographic ambitions, in 2020 MonotaRO invested \$15 million to acquire a 51.6% stake in a joint venture with Emtex Engineering. This investment, along with the expansion to Korea in 2013, Indonesia in 2016, and India in 2020 gives the company a strong foothold in the Business-to-Business Maintenance, Repair, and Operations (MRO) market in some of the world’s fastest growing economies. A key driver of MonotaRO’s growth is its increase in the number of customers as well the increase in order size. In addition, the company saw a massive 44.3% increase in large corporation sales in 2021².

Frost and Sullivan Institute recognizes MonotaRO for its ability to build strategic partnerships to fuel growth in important emerging markets.

Frost and Sullivan Institute lauds MonotaRO’s ability to combine traditional strategies such as product line-up expansion along with modern tools like SEO and big data in its journey towards sustained growth excellence.

Technology Leverage and Customer Value Chain

In 2022, MonotaRO launched a new Order Management System (OMS) to reduce shipping splits and increase delivery efficiency. Further, the company has plans to provide personalized recommendations across its website and optimize them in real-time. This will reduce the time spent by the customer in finding the relevant product. Further, the addition of modern technology will make the company a “one-stop shopping” destination for all MRO products. Optimization of delivery networks is a key focal area for the company.

In an industry where price discrimination from suppliers is the customary practice, MonotaRO offers a single price to all its customers. This elimination of the need to negotiate a price every time along with its 610 thousand items available for same-day shipment reduces the procurement time for customers¹. The company has partnered with Hitachi’s AGV to improve its warehouse transport and picking efficiency.

¹ MonotaRO. (August 5, 2022). *Latest Business Results*. Retrieved from https://corp.MonotaRO.com/en/ir/finance/finance_01.html

² MonotaRO. (August 5, 2022). *Fiscal Year of 2021 (Jan. to Dec. 2021)*. Retrieved from https://corp.MonotaRO.com/en/ir/upload_file/m004-m004_01/MonotaRO2021_4Q.pdf

MonotaRO makes excellent use of the vast array of data it has about its customers to make accurate sales forecasts and purge its inventory of low performing products. The company has formed strong relationships with its suppliers a to tailor its procurement to suit rapidly changing customer demands. The company's policy of constantly challenging the status quo and a process driven approach to meet its goals has ensured its status as a leader of customer value chain innovation in the materials procurement industry.

Frost and Sullivan Institute admires the steps taken by MonotaRO to integrate technology to improve efficiency and drive growth in an extremely challenging business environment.

Conclusion

MonotaRO has established itself as a leading MRO provider for small and medium scale businesses with its responsible approach towards the environment, an active approach to foster diversity and inclusion, a strong drive to sustainability, a proven growth strategy that successfully mitigated disruptive megatrends, and an exceptional willingness to use technology to enhance the customer value chain through continuous innovation.

A strong presence in the Japanese domestic market along with a cautious but ambitious growth strategy to expand to rapidly growing economies like Korea, Indonesia, and India is a testament to the company's value chain and data driven approach to market expansion and growth excellence.

Frost and Sullivan Institute awards the "2022 Frost & Sullivan Institute Enlightened Growth Leadership Award" to MonotaRO for the clear and strong approach the company has taken to keep social and environmental concerns at the heart of its robust performance over the past decade.

What You Need to Know about the Enlightened Growth Leadership Recognition

Frost & Sullivan Institute's Enlightened Growth Leadership Award recognizes the company that addresses the global priorities as identified by the Institute and demonstrates sustainable growth in the industry.

Best Practices Award Analysis

For the Enlightened Growth Leadership Award, Frost & Sullivan analysts independently evaluated the criteria listed below.

'Innovating to Zero' on Global Priorities: The company demonstrates proactivity in 'Innovating to Improve' in terms of one or more of the following global priorities that form the seven pillars of the Frost & Sullivan Institute:

- i) **Environment:** Environmental initiatives can include climate change, vulnerable groups, behavioral change, international governance, waste management, or others.
- ii) **Education:** Education can encompass equal access, gender parity, EdTech, quality education, education resources, vocational training, or others.
- iii) **Infrastructure:** Infrastructure can incorporate infrastructure as a basic right, technology and infrastructure, environment and infrastructure, urban infrastructure, and financing models, among others.

- iv) **Healthcare:** Healthcare can comprise healthcare crisis, mental health, finance, healthcare systems, advanced healthcare, and technology and healthcare, among others.
- v) **Security:** Human security can refer to transnational governance, human security, food security, or others.
- vi) **Human Rights:** Human rights can involve governance, special group rights, justice, or other such elements.
- vii) **Economics:** Economics can pertain to inequality, new economic regime, FinTech, behavioral change, or others.

Growth Excellence: The company demonstrates healthy growth over a span of 10 years. It focuses on short-term and long-term growth strategies to maintain a superior industry position. The executive team's vision aligns with the company's growth strategy, effectively translating this vision into growth. The socially responsible organization enforces strategies to increase its share of the customer wallet, successfully differentiating itself from competitors and positively impacting its market share. It also adopts strategies to build upon achieved growth and sustain continued growth while highlighting best practices for sustainable development.

Customer Value Chain: The company pays heed to the planet's well-being and addresses environmental initiatives such as climate change, carbon footprint reduction and elimination, waste management, or clean energy production. Its key value proposition is refined by building on client feedback and continuously improving products and services. The organization prioritizes its customers' needs and provides significantly greater value for the price. It offers exceptional customer value by providing the best purchase experience to customers, placing importance on providing a high degree of satisfaction amongst existing and potential clients, or ensuring the best and differentiated service experience.

Integrated Competition - Industry Partner Ecosystem: The company makes use of unique business models such as corporate partnerships and public-private collaborations to boost the industry partner ecosystem. By combining business sense with a moral imperative, the company demonstrates aspirational ideals beyond the simple goal of generating profits. The organization's efforts to cooperate with competitors reveal its cognizance of a broader vision and endeavors towards positively impacting the overall industry.

Technology Leverage/Innovation: The company incorporates or uniquely leverages technology, standing out among the competition. The technology addresses key future needs and applications and is disruptive to or supersedes existing technologies. The company's technology or technology leverage can be diversely applicable or has created new markets or applications where none existed before. It has introduced creative features and functionality by jumping through hoops to convert its vision into a reality. The organization has a structured process or best practices to incubate new technologies developed internally or through strategic partnerships. The company's innovations or technology incorporation has the potential to become an industry standard.

About Frost & Sullivan Institute

Frost & Sullivan Institute (FSI) is a non-profit organization dedicated to utilizing business practices to address global priorities. The genesis of the institute goes back to our vision of either creating or becoming part of a solution that addresses threats to humanity. Frost & Sullivan Institute has identified strategic imperatives for transformation and believes that by using a Socratic approach, we can truly accelerate innovation to zero. The Institute works in collaboration with leading analyst teams, its internal research team, industry experts, and other partners. It works closely

with Frost & Sullivan Inc. to leverage in-house thought leadership in order to identify opportunities for transformation that will arise from innovation, disruptive technologies, and overarching megatrends that will alter the world as we know it today. To learn more about FSI, visit <https://www.frostandsullivaninstitute.org/>.

About Frost & Sullivan

Frost & Sullivan is the Growth Pipeline Company™. We power our clients to a future shaped by growth. Our Growth Pipeline as a Service™ provides the CEO and the CEO's growth team with a continuous and rigorous platform of growth opportunities, ensuring long-term success. To achieve positive outcomes, our team leverages over 60 years of experience, coaching organizations of all types and sizes across 6 continents with our proven best practices. To power your Growth Pipeline future, visit Frost & Sullivan at <http://www.frost.com>.

The Growth Pipeline Engine™

Frost & Sullivan's proprietary model to systematically create ongoing growth opportunities and strategies for our clients is fuelled by the Innovation Generator™.



Key Impacts:

- **Growth Pipeline:** Continuous flow of Growth opportunities
- **Growth Strategies:** Proven Best Practices
- **Innovation Culture:** Optimized Customer Experience
- **ROI & Margin:** Implementation Excellence
- **Transformational Growth:** Industry Leadership

Generator™

Our six analytical perspectives are crucial in capturing the broadest range of innovative

growth opportunities, most of which occur at the points of these perspectives.

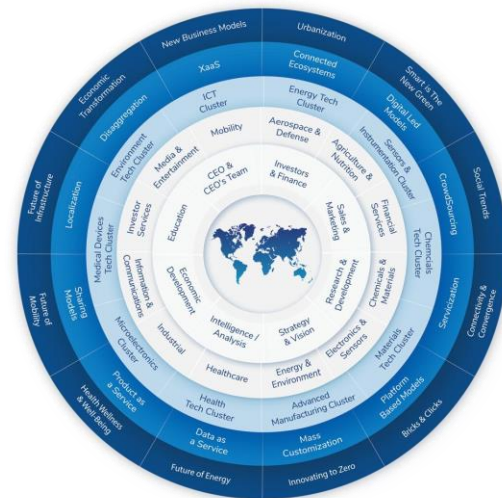
Analytical Perspectives:

- **Mega Trend (MT)**
- **Business Model (BM)**
- **Technology (TE)**
- **Industries (IN)**
- **Customer (CU)**
- **Geographies (GE)**

Copyright

This intellectual property (IP), encompassing our research, thought leadership, methodology, analytics, branding, and approach, is fully owned by Frost & Sullivan. No part of this IP may be disclosed to external parties without formal written

The
Innovation



permission from Frost & Sullivan. Furthermore, no part may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means—electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise—without the written permission of Frost & Sullivan.

おめでとうございます。

Frost & Sullivan Institute は、Frost & Sullivan とのパートナーシップにより、MonotaRO に **Enlightened Growth Leadership Award** を授与することを光栄に思います。

フロスト&サリバンのグローバル成長パイプライン専門家チームは、世界の複数の産業、技術、地域にわたる成長機会を継続的に特定し、評価しています。世界が COVID-19 のパンデミックによって破壊され、加速された新しい常識に直面する中、企業は古い考え方を捨て、関係者を置き去りにしないバリューチェーンを構築し、これらの新しい環境で成功するための安定した成長の基盤を作る機会を活用することがますます重要になってきています。私たちは、継続的な成長を維持しながら、持続可能な開発のためのベストプラクティスを強調しながら、新しいテクノロジーとプロトコルを取り入れ、すべての人に機会を生み出すというコミットメントを示している企業を特定します。このアプローチには、ベストプラクティスをめぐる深い戦略的考察と、特定の製品やサービスのバリューチェーン全体にわたるコア分析の開発が含まれます。これらのアナリティクスを背景に、フロスト&サリバンと提携するフロスト&サリバンインスティテュートは、MonotaRO の貴重な功績を称え、表彰を行うものです。

フロスト&サリバンは、各業界でイノベーションをゼロにし、成長の最前線にいる企業にこの賞を授与することを厳格に定めています。これらの企業は、Frost & Sullivan との永続的な関係において、持続的な成長を確保しながら「ゼロへの革新」を実現し、グローバルな優先課題に取り組むために、積極的にビジネス手法を活用していることを実証しています。また、これらの企業は、テクノロジーを独自に活用し、業界パートナーのエコシステムを強化することで、環境への取り組みを促進し、地球の幸福を支援する形で、進化し続ける顧客ニーズに答えています。さらに、ビジネスセンスと道徳的要請を組み合わせることで、これらの企業は、利益を得るという単純な目標を超えた、意欲的な理想を実証しています。

さらに、この評価は、多くの人々（従業員、顧客、パートナー、投資家）が、組織を支え、持続可能で社会的責任のある方法で自らの未来に有意義に貢献するために、日々重要な決断を下した結果であると言えます。フロスト&サリバンは、フロスト&サリバンインスティテュートとのパートナーシップのもと、彼らの貢献を熱烈に支持し、称えます。

改めて、皆様のご功績をお祝い申し上げますとともに、今後のさらなるご活躍をお祈り申し上げます。

敬具

デビッド・フリッグスタッド

フロスト&サリバン会長兼フロスト&サリバンインスティテュートエグゼクティブ・ディレクター

ワールドクラスのパフォーマンスのためのベストプラクティス基準

Frost & Sullivan Institute は、Frost & Sullivan の厳格な分析プロセスを活用し、各カテゴリーにおいて複数の候補企業を評価した上で、最終的な受賞企業を決定しています。このプロセスでは、ノミネートされた各企業につ

いて、ベストプラクティスの基準を詳細に評価します。MonotaROは、複数の基準で優れています。

AWARD CRITERIA

Enlightened Growth Leadership Attributes

'Innovating to Zero' on Global Priorities

Growth Excellence

Customer Value Chain

Integrated Competition - Industry Partner Ecosystem

Technology Leverage/Innovation

賞の基準

Enlightened Growth リーダーシップの特徴

グローバルな優先課題に対する「Innovating to Zero

成長の卓越性

カスタマー・バリュー・チェーン

統合された協力関係-産業界のパートナー・エコシステム

テクノロジーの活用と革新

はじめに

気候変動とグローバルサプライチェーン問題は、現在の世界経済における最大の破壊要因の2つです。企業は、これらの問題に対して、費用対効果が高く、拡張性があり、持続可能な解決策を見つけるために、時間との戦いに直面しています。これらの問題に対処するために企業は多大な投資を行っていますが、すべての企業がその投資に対して公平なリターンを見出しているわけではありません。最新の技術的進歩を活用し、新しいグローバル秩序に合わせて顧客のバリューチェーンを見直すことで、持続的な成長と収益性を実現している企業があります。

グローバルな優先課題に「ゼロへの革新」を

MonotaRO は、グローバルなサプライチェーンと調達ネットワークにおける技術進歩とイノベーションの中心的な存在です。同社は、17の持続可能な開発目標（SDGs）のうち、産業革新とインフラ、気候変動対策、責任ある消費と生産、ジェンダー不平等など10の項目を優先的に取り組んでいます。リサイクルの拡大、環境に配慮した製品の開発、人権に配慮した責任ある製品調達、二酸化炭素排出量の削減、多様性と受容性への取り組みなどは、まさに模範的な取り組みです。「ゼロへの革新」を活動の中心に据え、排出物、廃棄物、搾取、

差別をゼロにすることを掲げている。

同社は、社長兼 CEO が率いる「サステナビリティ委員会」を設置しています。この委員会は、取締役会に直接報告され、GHG 排出削減と資源循環、サプライヤー行動規範、多様性と包摂、環境製品の 4 つのワーキンググループによって支援されています。各部門の部長は、これらのワーキンググループをリードし、SDGs と密接に関連する 5 つの優先行動領域への取り組みをプロデュースする責任を負っています。このように、MonotaRO は社内に強力な仕組みを持つことで、世界の重要な優先課題をゼロにするためにイノベーションを起こすというコミットメントを示しました。

また、MonotaRO は毎年エネルギー消費量を 1%ずつ削減する革新的な取り組みを行っています。例えば、笠間配送センターに断熱塗料を塗ることで、倉庫の温度を下げ、施設の冷却に費やすエネルギーを節約している。さらに、マテリアルハンドリングや封函機の倉庫コンプレッサー圧を最適化することで、施設のエネルギー消費量を削減しました。また、CO2 排出量を公表し、透明性を高めています。

MonotaRO は、テクノロジーを活用して廃棄物を削減し、包装材の消費を減らすことを信条としています。その一環として、内部監査を実施し、社内で発生する廃棄物や段ボールの消費量を減らし、リサイクル率を高める方法を明らかにした。また、「在庫限定販売」や「需要予測」などの取り組みにより、不要な在庫を減らし、廃棄物を削減することができます。さらに、環境や人権に配慮した調達方針を定め、取引先の外部組織への啓発を計画しています。

このほかにも、人権推進活動や「搾取ゼロ」へのイノベーションなど、さまざまな取り組みを行っている。

MonotaRO は、2022 年 2 月に厚生労働省から「えるぼし」認定を受けました。この認証は、女性のエンパワーメントに関する 5 つのカテゴリーで基準を満たした企業を称えるものです。これは、ダイバーシティ&インクルージョンと差別ゼロを目指す同社にとって記念すべき一歩です。

フロスト&サリバンの研究所は、MonotaRO の SDGs に沿った持続的な努力と、グローバルな供給ネットワークと顧客のバリューチェーンを見直すことによって、事業の持続可能性を促進するために自社のリソースと専門性を戦略的に活用することを称賛しています。MonotaRO は、エネルギー消費を削減し、サプライチェーンにおけるすべての無駄を排除するための確固たるステップを踏み出しました。さらに、多様性と包括性のある未来に向けて、差別ゼロへの旅の最前線にいる同社の努力を称賛しています。

グロースエクセレンス

MonotaRO は、製造業や建設業で使用される製品のオンライン取引プラットフォームです。強力なマーケティング戦略、地理的拡大への積極的かつ慎重なアプローチ、製品ラインナップの着実な増加の組み合わせにより、過去 20 年にわたり持続的な成長を実現してきました。また、コロナウイルスの大流行などの破壊的なメガトレンドをうまく利用し、世界経済が全体的に減速しているにもかかわらず、オンラインプレゼンスを高め、成長を記録しています。

MonotaRO は、中小の製造業や建設業、自動車整備会社などを顧客としています。近年は、オンラインカタログの検索性を高め、顧客データの活用により在庫情報の充実を図り、売上を伸ばしています。その一環として、ソフトウェアの開発やマーケティングをすべて自社で行うことにしたのです。

MonotaRO は、検索エンジン最適化（SEO）とデータサイエンスを模範的に活用し、従来のマーケティングチャネルと組み合わせることでマーケティング効率を最適化し、2021 年度第 3 四半期累計で 963,405 件を超える新規アカウントを獲得しています。これにより、2020 年の 9 カ月間と比較した場合、20.6%の増収、22.6%の純利益の増加を実現しました。

地理的な野心の一環として、2020 年に MonotaRO は 1500 万ドルを投資し、Emtex Engineering との合弁会社の

51.6%の株式を取得しました。この投資と、2018年の中国、2016年のインドネシアへの進出により、同社は世

界で最も急速に成長している経済圏のいくつかで B to B のメンテナンス、修理、オーバーホール（MRO）市場に強い足掛かりを得ることができました。MonotaRO の成長の主な要因は、顧客数の増加および受注規模の拡大です。また、2021 年の大企業向け売上高は 42.9% 増という大幅な伸びを記録しています。

Frost and Sullivan Institute は、MonotaRO が重要な新興国市場での成長を促進するための戦略的パートナーシップを構築する能力を有していることを評価しています。フロスト&サリバンの研究所は、MonotaRO が持続的な優れた成長に向けて、製品ラインアップの拡大などの伝統的な戦略と、SEO やビッグデータなどの現代的なツールを組み合わせていることを高く評価しています。

テクノロジーの活用とカスタマー・バリュー・チェーン

MonotaRO は、2022 年に新しい OMS（Order Management System）と PIM（Product Information Management）システムを立ち上げ、出荷分割の削減と配送の効率化を図っています。さらに、現在は数ページに限定されているパーソナライズド・レコメンデーションの機能を、ウェブサイト全体で提供する計画もある。これにより、お客様が関連商品を探すのに費やす時間を短縮することができます。さらに、最新のテクノロジーを加えることで、あらゆる MRO 製品の「ワンストップショッピング」を実現する。ネットワークの最適化は、同社にとって重要な焦点の一つである。

サプライヤーによる価格差別が常態化している業界において、MonotaRO はすべての顧客に単一の価格を提示する。毎回の価格交渉が不要な上、489,000 アイテムの即日出荷が可能のため、お客様の調達時間を短縮することができます 1。また、日立の AGV システムと提携し、倉庫内の搬送やピッキングの効率化にも取り組んでいる。

MonotaRO は、膨大な顧客データを活用し、正確な販売予測や低品質商品の在庫一掃を実現している。また、サプライヤーと強い関係を築き、急速に変化する顧客ニーズに合わせた調達を行っている。同社は、常に現状に挑戦する方針と、目標達成のためのプロセス駆動型アプローチにより、資材調達業界における顧客バリューチェーンの革新のリーダーとしての地位を確かなものにしていきます。

Frost and Sullivan Institute は、MonotaRO が非常に厳しいビジネス環境の中で、効率性を向上させ、成長を促進するために技術を統合するために取った措置を賞賛しています。

まとめ

MonotaRO は、環境に対する責任ある取り組み、多様性と包括性を育む積極的なアプローチ、持続可能性への強い意欲、破壊的なメガトレンドの緩和に成功した実績ある成長戦略、継続的なイノベーションを通じて顧客のバリューチェーンを強化するためにテクノロジーを活用する並外れた意欲により、中小企業向け MRO のリーディングカンパニーとして地位を確立しています。

日本国内市場での強力なプレゼンスと、インドネシア、中国、インドなど急成長する経済圏への慎重かつ野心的な成長戦略は、市場拡大と優れた成長に対する同社のバリューチェーンとデータ駆動型アプローチの証しです。

フロスト&サリバン・インスティテュートについて

フロスト&サリバン インスティテュート (FSI) は、グローバルな優先課題に対処するためにビジネス手法を活用することを目的とした非営利団体です。フロスト&サリバン・インスティテュートの設立は、人類への脅威に対処するソリューションを生み出す、あるいはその一部となるというビジョンにさかのぼります。フロスト&サリバン研究所は、変革のための戦略的必須事項を特定し、ソクラテス的アプローチを用いることで、イノベーションを真に加速し、ゼロにすることができると考えています。当研究所は、有力アナリストチーム、社内リサーチチーム、業界エキスパート、その他のパートナーとの協働で活動しています。また、Frost & Sullivan Inc.と密接に連携し、イノベーション、破壊的技術、現在の世界を変えるような包括的なメガトレンドから生じる変革の機会を特定するために、社内のソートリーダーシップを活用しています。FSIの詳細については、<https://www.frostandullivaninstitute.org/> をご覧ください。

フロスト&サリバンについて

フロスト&サリバンは、Growth Pipeline Company™ (グロース・パイプライン・カンパニー) です。フロスト&サリバンは、成長によって形作られる未来へ向けて、お客様をサポートします。当社の Growth Pipeline as a Service™は、CEO と CEO の成長チームに成長機会の継続的かつ厳密なプラットフォームを提供し、長期的な成功を約束します。私たちのチームは、60年以上の経験を生かし、6つの大陸にまたがるあらゆる種類と規模の組織を、実績あるベストプラクティスで指導しています。グロースパイプラインの未来に力を与えるために、フロスト&サリバンのウェブサイト<http://www.frost.com> をご覧ください。

Growth Pipeline Engine™ (グロースパイプラインエンジン)

フロスト&サリバン独自のモデルで、クライアントの継続的な成長機会と戦略を体系的に構築するためのもので、Innovation Generator™がその燃料となります。

主な影響



■ グロース・パイプライン
成長機会の継続的な創出

■ 成長戦略
実績あるベストプラクティス

■ イノベーションの文化
最適化されたカスタマー・エクスペリエンス

■ ROI と マーケティング
インプリメンテーション・エクセレンス

■ トランスフォーメーション・グロース
業界をリードする

イノベーション・ジェネレーター

フロスト&サリバンの6つの分析視点は、革新的な成長機会を幅広く捉える上で非常に重要です。

分析的視点

