

Oshika: Японский дух, стоящий за глобальным успехом производителя клеевых систем для древесины

Как ведущий производитель клеевых систем для древесины и строительных материалов создал один из самых авторитетных брендов в отрасли

Японское высказывание: «chuken kigyō - чькен киё», которое можно перевести как «слушает клиента» теперь трактуется на совершенно новом уровне. Инновационные японские компании, малого и среднего бизнеса, являются приверженцами тесного сотрудничества со своими Клиентами, что часто имеет принципиально важное значение при разработке своей высококачественной продукции.

«Вне зависимости от того, работаем ли мы с Клиентами из Японии или за рубежом, мы стараемся во всем следовать за потребностями наших клиентов, установить правильные пути коммуникации для предоставления услуг, соответствующих самому высокому уровню», - говорит Казухиде Хоригучи, президент и CEO компании Oshika Corporation, являющейся ведущим производителем более 1000 видов клеевых систем для дерева и строительных материалов, качество которых опробовано и пользуется доверием покупателей как в Японии, так и во всем мире.

Более того, такая политика как «chuken kigyō – чькен киё», которой придерживается Oshika Corp., включает в себя не только поставку самых эффективных системных продуктов, а также предлагает своим Клиентам детальное обучение, как наилучшим образом использовать эти продукты.

И этот обычай традиционно сочетать «монодзукури» (по-японски – «искусство изготовления») и «кайдзен» (по-японски – «непревзойденный сервис Клиентов») заложен в основу как самого бренда, так и успеха компании.

«Наша работа не заканчивается просто продажей клеев нашим Клиентам, мы также оказываем им максимальную поддержку в их производственных процессах, помогая понять, как эффективнее всего использовать наши клеевые системы. Мы также проводим техническое обучение для наших клиентов как очно, так и онлайн, если нет возможности приехать на место», - объясняет г-н Хоригучи.

«Мы хотим, чтобы наши Клиенты видели в бренде Oshika делового партнера, который может решить любые технологические проблемы». Я слышал, что один из наших Клиентов сказал: «Если я предоставлю наше производство в распоряжение Oshika, оно сможет работать без каких-либо проблем». Не просто продвижение продукции Клиентам, а ведение бизнеса путем тесного сотрудничества – вот что такое бренд Oshika.

Укрепив позицию лидера в своей области в Японии, Oshika теперь стремится стать ведущей компанией и расширить внедрение своих целевых продуктов, таких как полимер-уретан-изоцианатная клеевая система на водной основе, на мировом рынке, а также инвестировать в R&D для разработки продуктов, таких как клеи-расплавы, для использования в других отраслях промышленности.

«Мы также расширяем рынок продаж японских высокоэффективных клеевых систем на международном уровне, продвигая наши инновационные клеевые решения в промышленной деревообработке партнерам, с которыми мы можем работать в одном секторе, которые готовы принять нашу стратегию технической поддержки и

продвижению нашего сервиса в регионах, где мы решили выйти на рынок», - добавляет г-н Хоригучи.

Как компания устойчивого развития, заботящаяся о сохранении окружающей среды, Oshika также разработала инновационный клеевую систему, в котором используется натуральный материал под названием «лигнин», внедрение которого запланировано на ближайшее будущее.



Не просто продажа продукции клиентам, а ведение бизнеса путем тесного сотрудничества – вот что такое бренд Oshika.

Не просто продвижение продукции Клиентам, а ведение бизнеса путем тесного сотрудничества – вот что такое бренд Oshika

Г-н Казухиде Хоригучи, президент и CEO компании Oshika Corporation