

Oshika: El espíritu japonés detrás del éxito global del fabricante de adhesivos para madera

Siendo el principal fabricante de adhesivos de madera y materiales de construcción, Oshika se ha establecido como una de las marcas más reputadas de la industria.

Ser una *chukun kigyo* (PYME) en Japón implica escuchar al cliente a un nivel completamente nuevo. Como campeones de la cocreación, la estrecha colaboración de las PYMES japonesas con sus clientes juega un papel esencial en el desarrollo de productos de alta calidad.

“No importa si trabajamos en Japón o en el extranjero, nos aseguramos de ir a donde están nuestros clientes para establecer las vías de comunicación adecuadas con el objetivo de prestar los servicios más óptimos”, dice Kazuhide Horiguchi, presidente y director general de Oshika Corporation, uno de los principales fabricantes de más de 1.000 tipos de adhesivos de madera y materiales de construcción, que han sido probados y en los que confían clientes satisfechos en Japón y en todo el mundo.

Además, un gran número de *chukun kigyo* como Oshika no sólo suministran a sus clientes los pro-

ductos de mayor rendimiento, sino que también ofrecen capacitación sobre la mejor manera de utilizar esos productos.



Este espíritu de combinar *Monozukuri* (artesanía japonesa) y *Kaizen* (servicio de atención al cliente japonés sin igual) constituye la base de la marca y el éxito de la empresa.

“Nuestro trabajo no termina con la venta de los adhesivos a nuestros clientes, sino que les ayudamos en el proceso de fabricación también, enseñándoles la mejor manera de utilizar nuestros adhesivos. También proporcionamos formación técnica a nuestros clientes, la cual también podemos hacerla online en caso de

que no podamos estar de forma presencial”, explica el Sr. Horiguchi.

“Para los clientes, queremos que la marca Oshika represente un socio co-

“La marca Oshika no es sólo un mero proveedor, sino que lleva a cabo el negocio trabajando estrechamente con los clientes”

Kazuhide Horiguchi, Presidente y CEO de Oshika Corp.

mercial que pueda resolver cualquier problema a través de la tecnología. Escuché que uno de nuestros clientes dijo: ‘Si le dejase nuestra fábrica a Oshika, podría estar funcionando sin ningún problema’. No siendo sólo un mero proveedor, llevar a cabo nuestro negocio trabajando de cerca con los clientes es la marca Oshika”.

Tras haber consolidado su reputación en Japón como líder en su campo, Oshika tiene ahora el objetivo de convertirse en una empresa insignia y ampliar las ventas de pro-

ductos básicos como su adhesivo de isocianato de polímero acuoso a una base de clientes mundial más amplia, a la vez que invertir en I+D para desarrollar adhesivos como el hotmelt para otras industrias.

“También estamos expandiendo internacionalmente los adhesivos japoneses de alta calidad mediante su promoción a socios con los que podemos trabajar en el mismo sector, quienes, al utilizar la licencia, pueden adaptar la misma estrategia de apoyo técnico y de ventas a cualquier región en la que estemos intentando expandirnos”, añade el Sr. Horiguchi.

Como empresa con mentalidad de sostenibilidad, Oshika también ha desarrollado un adhesivo innovador que utiliza “lignina”, un material natural que se pretende introducir en el futuro.

