

13 Juni 2023

Interpretasi Goroku Vol 20

Tolong dibuka melalui aplikasi UC Way di Kyoshin.

**Unicharm Goroku, Bagian Strategi Manajemen. No 17. 5 Diferensiasi (pembeda) besar. Agar dapat terus menang sebagai perusahaan global sejati, ada 5 hal pembeda sebagai syarat mutlak yang harus dipenuhi dalam menghadapi kompetitor: 1. Kemampuan teknologi, 2. Kemampuan Marketing, 3. Kemampuan management, 4. Kemampuan Globalisasi, 5. Kemampuan sistem Informasi.**

Saat melakukan pencarian kata kunci 'diferensiasi' di aplikasi UC Way Kyoshin, text book Unicharm Goroku, terdapat 19 subjek yang menggunakan kata diferensiasi, artinya kata diferensiasi sangat penting di dalam bertindak sebagai karyawan Unicharm. Saat pertama kali join Unicharm Indonesia, saya merasakan hal hal yang menjadi pembeda Unicharm Indonesia, tidak hanya kelima kemampuan tersebut tetapi juga UC Way – 11 text book – yang tidak saya dapatkan di tempat saya bekerja sebelumnya. Saya rasakan pembeda inilah yang menjadikan Unicharm Indonesia menjadi market leader dalam kategori-kategori utamanya termasuk baby diapers di Indonesia.

Semenjak saat itu saya tertantang untuk membuat diferensiasi dengan meningkatkan kemampuan manajemen agar dapat meningkatkan penjualan dan market share MamyPoko di Jakarta Greater GT. Saya mulai aksi kecil dengan sering melakukan perubahan organisasi untuk merespond perubahan lingkungan dan disiplin membuat OODA Loop setiap pekan. Dengan rutin membuat OODA Loop saya dapat melakukan observasi, melihat perbedaan (gap) target apa yang belum tercapai minggu lalu. Hipotesa saya ternyata benar, ketika gap target dari manajemen semakin kecil atau tidak ada maka gap dengan kompetitor semakin besar, Hal ini tercermin dari meningkatnya market share MamyPoko 9% dibandingkan tahun 2019 di Jakarta Greater GT. Pada bulan April 2023 market share Sweety 2.3% sebagai pencapain terendahnya dalam 4 tahun terakhir sedangkan MamyPoko 76.3%.

Ketika gap Unicharm terhadap kompetitor semakin besar maka akan mempersulit existing competitor untuk bersaing, serta memperbesar entry barrier bagi new competitor. Saya yakin dengan semangat small action setiap hari, kita akan memberikan perubahan besar bagi perusahaan (small action big difference). Terima kasih

13 Juni 2023

語録解説 Vol 20

**Kyoshin で UC Way アプリをお開き下さい。**

ユニ・チャーム語録 / 経営戦略の項 No.17

**No17. 五大差別化**

**真のグローバル企業として勝ち続ける為には、競合に対して次の五つの差別化をする事が絶対的な必要条件である。①技術開発力、②マーケティング力、③マネジメント力、④国際化力、⑤情報システム力。**

UC Way アプリを活用して、ユニ・チャーム語録のテキストで「差別化」のキーワードを検索したところ、「差別化」という言葉を使用した項目は 19 個もありますので、ユニ・チャームの社員として行動する上で「差別化」という言葉は非常に重要であることが分かりました。UCI に入社したとき、上記の 5 つの力だけでなく、前の職場では得られなかった UC Way の 11 冊のテキストに UCI の差別化を感じました。この差別化要因により、UCI はベビー用おむつカテゴリーを含め、主要カテゴリーで Indonesia のマーケットリーダーになっていると感じています。

それ以来、Jakarta Greater GT で MamyPoko の売上とシェアを拡大するために、マネジメント力の向上による差別化づくりにチャレンジをしてきました。環境変化を対応するために、組織を頻繁に変更することで小さい行動から始まり、毎週 OODA Loop を作成しています。OODA Loop を常に作成することで、先週達成できなかった目標とのギャップを観察することができるようになりました。自分の仮説は正しいことが判明しました。マネジメントが与えられた目標とのギャップが小さくなったら、またはゼロになったときに、競合とのギャップはさらに大きくなっています。これは、2019 年と比較して Jakarta Greater GT における MamyPoko のマーケットシェアが 9% 増加したことに反映されています。2023 年 4 月時点で Sweety の市場シェアは 2.3%で過去 4 年間で最低の実績となり、一方 MamyPoko は 76.3%となりました。

UCI と競合とのギャップが大きくなると、既存競合にとって競争が困難となり、新規競合にとっては市場参入の障壁が高くなってきます。日々で小さな行動の精神があったことで、会社に大きな変化を与えることができると信じています (small action big difference)。以上