



13 Juni 2023

PT Uni-Charm Indonesia Tbk Top Message Vol. 226

Membangun Hubungan dengan Partner Strategis

Menuju UC No.1

Best Practice ship: Dengan rendah hati, aktif mencari dan mengumpulkan cara terbaik dari berbagai sumber terbaik di dunia dan segera menerapkannya ke dalam pekerjaan sehari-hari dengan fokus pada kecepatan.

Ownership: Menganggap semua hal adalah masalah diri sendiri, melakukan penyelesaian secara focus untuk menerobos kesulitan secara mandiri.

Partnership: Menciptakan kondisi di mana kita bisa bekerja sama dengan memikirkan kepentingan orang lain, tidak hanya kepentingan diri sendiri.

Unicharm Group telah menetapkan target bersama untuk mencapai market share No.1 di dunia pada tahun 2030. Untuk mewujudkan target tersebut, perlu dilakukan upaya-upaya terbaik agar produk Unicharm semakin diterima dan dicintai konsumen di Indonesia. Salah satu upaya untuk memantapkan landasan yang kuat di Indonesia, kita perlu menjalin hubungan baik dengan partner strategis untuk mendistribusikan produk kita sampai ke konsumen akhir.

Minggu lalu, bersama sama dengan Ishii san, Terakawa san, Ushio san dan Maeda san, kami melakukan kunjungan resmi (courtesy visit) ke Tokopedia, Shopee, Indomaret dan Alfamart sebagai partner strategis di Key Account dan E Commerce yang telah memberikan kontribusi sales yang besar kepada UCI selama ini. Tokopedia dan Shopee adalah 2 platform dengan basis C2C dengan traffic terbesar saat ini. Sementara itu, Indomaret dan Alfamart adalah Chain Minimarket dengan jumlah toko terbanyak yang jaringannya tersebar di seluruh Indonesia.

Kunjungan kali ini menegaskan hubungan baik antara UCI dengan Key Account dan bersepakat melanjutkan kerjasama yang saling menguntungkan, dengan semangat Win Win. Kita juga menyampaikan perubahan President Director UCI. Top Management masing masing Account menyampaikan rasa terima kasih dan apresiasi yang tinggi kepada Ishii san karena telah meletakkan dasar kerjasama yang baik antara Account dengan UCI. Selain itu berharap dengan management baru di bawah Terakawa san,

kerjasama dapat dilanjutkan dengan penerapan strategi sesuai strategi focus masing-masing Account.



Dalam kepemimpinan Ishii san selama ini sudah berhasil melakukan banyak hal dalam memperbaiki performa perusahaan, namun kami tidak akan berpuas diri, dan di bawah kepemimpinan Terakawa san akan berupaya untuk menjalankan pekerjaan sehari-hari sesuai dengan Unicharm Goroku / Bagian Pengembangan Diri No. 14 Hal terbaik di hari ini adalah hal yang buruk di hari esok

Berpandangan ke depan dan melakukan penyangkalan diri (tidak bersikeras pada keberhasilan dan hasil yang sudah dicapai sampai saat ini) tetapi bersikap untuk selalu melakukan perubahan dan perbaikan.

Menjalin hubungan yang baik dengan partner strategis sangatlah penting, perlu dipelihara dan terus dikembangkan. Keputusan keputusan penting seringkali disepakati bukan hanya atas pertimbangan untung dan rugi, tetapi karena hubungan yang baik. Strategi yang sudah ditetapkan seperti proposal Patungan, Category Growth Proposal, sampai dengan Penurunan Trading Term akan sulit diterapkan kalau kita tidak mempunyai hubungan yang baik dengan Key Account. Jalinan hubungan baik dapat dibangun mulai dari meeting resmi sampai dengan ngobrol di warung kopi. Hubungan yang baik mengisyaratkan adanya saling percaya dan komitmen yang kuat untuk mencapai tujuan bersama, dengan memperhatikan Unicharm Goroku / Bagian From The President's Office No 34. 3 Keyakinan UniCharm



1. Selalu mengusulkan hal-hal baru.
2. Memperluas keseluruhan kategori.
3. Be sure to have your customers grow first.

Kita berharap kerjasama yang baik bisa dilakukan dari Pareto Account sampai dengan toko toko kecil, dari Managemen Top Level sampai dengan staf penjaga toko, untuk mencapai target bersama.

Sekian



13 Juni 2023

PT Uni-Charm Indonesia Tbk Top Message Vol. 226

UC No.1 に向けて、戦略的 Partner との関係構築

Best Practice ship:謙虚で、積極的にあらゆるソースから世界最高の方法を検索し、収集し、Speed 重視で日々業務に素早く活用する。

Ownership:何事も自分事として捉え、困難を自主的に突破する為に、集中して解決する。

Partnership:自分の利益だけではなく他者の利益も考えて協力し合える状況を作る。

ユニ・チャームグループは、2030年にNo.1のマーケットシェアを達成するという共通目標を設定しています。その目標を実現するためには、インドネシアの消費者にユニ・チャームの製品がますます受け入れられ、愛されるよう最大限の努力は必要です。インドネシアで強力な基盤を確立するための取り組みの 1 つは、製品を最終消費者に配荷するために戦略的パートナーと良好な関係構築が必要となります。

先週、石井さん、寺川さん、牛尾さん、前田さんと一緒に、今までUCIの売上に大きく貢献している、Key AccountとECの戦略的パートナーであるTokopedia、Shopee、Indomaret、Alfamartへ表敬訪問をしました(courtesy visit)。Tokopedia と Shopee は、現時点で最大のトラフィックのC2C ベースの上位2プラットフォームです。一方、IndomaretとAlfamartは、インドネシア全国にネットワークを展開する最大の店舗数のミニマートチェーンです。

今回の訪問は、UCIとKeyAccountとの良好な関係が確認され、Win Win関係で相互協力を継続することを合意しました。UCI社長の交代についてもお伝えしました。各KeyAccountのトップマネジメントは、UCI との良好な協力関係の基礎を築いてくださった石井さんに非常に感謝しています。加えて、寺川さんの新しいマネジメントの下に、各KeyAccountのFocus戦略に応じた戦略を実行することで、取引を継続できることを期待しています。



今まで、石井さんのリーダーシップの下で、会社の業績向上に向けて様々な取り組みをしてきましたが、これは自己満足せず、ユニ・チャーム語録・自己開発の項 No.14 に沿って、「今日の最高は明日の最低」を意識して、寺川さんのリーダーシップの下に、この先を見据えて自己否定を実践すること。(これまでに達成された成功や結果には固執しないこと)、常に変化と改善を行う姿勢を持つことです。

戦略的パートナーと良好な関係を構築することは非常に重要であり、それを維持し、継続的に発展させることが必要です。重要な意思決定は損得の面で考えるだけでなく、良好な関係を考えた上で合意されることが多いです。KeyAccountとの良好な関係がなければ、すでに決められた戦略のPatungan(割り勘)提案や、カテゴリーの成長提案、年間契約の削減などの実行は難しいと思います。正式な会議からコーヒーショップでのディスカッションまで、良好な関係を築くことができます。ユニ・チャーム語録の社長の部屋の項No34「ユニ・チャームの「三つの信念」を意識しながら、良好な関係は、お互いの信頼関係と共通の目標を達成するために、強いコミットメントを意味します。

1. 常に新しいことを提案する
2. カテゴリー全体を伸ばす
3. お得意先には必ず先に伸びていただく

共通の目標を達成するために、良好な協力は上位企業から小規模店舗まで、トップレベルの経営から店員 Staff まで実施できるように期待しています。以上