

**“先”を観て、価値の創造と浸透に向け、全てに先手で
取り組み、必ず2030年までに世界一になる！**

2002	2003	2004	2005
発	全	率	愛
2006	2007	2008	2009
夢	交	青	楽
2010	2011	2012	2013
風	焦	専	伝
2014	2015	2016	2017
自	初	尽	突
2018	2019	2020	2021
成	学	善	杭
2022			
一			

【Sen】



第II次中期経営計画大綱
Project-M Vol.2 第2次Rolling
五大戦略

- ①BOP-Shipを軸に重点戦略と
人材育成をつなぐ
- ②全社をESGで横ぐし、
RefFでCRM構築
- ③“Persons”を軸にPortfolioを進化
- ④顧客の変化を捉えた
「個客」の価値創造
- ⑤モノ創りTotalでの
顧客価値最大化

【先手必勝！ 後手でも必勝！】

→先見力⇨先見対応力⇩対応力←

(語録社長の部屋の項No.79「先見力と対応力」参照)

Look “forward” over the horizon, work on each and every task by taking the first move for creating and penetrating the value and we shall win the World #1 in 2030!

2002	2003	2004	2005
発	全	率	愛
2006	2007	2008	2009
夢	交	青	楽
2010	2011	2012	2013
風	焦	専	伝
2014	2015	2016	2017
自	初	尽	突
2018	2019	2020	2021
成	学	善	杭

【Sen】



11th Med-Term Management Plan
Project-M Vol.2 2nd Rolling
5 Primary Strategies

- ① Link key strategies with HR development on the basis of BOP-Ship
- ② Connect all functions within the group through ESG and build CRM with RefF
- ③ Cause “Persons” to develop Portfolio
- ④ Create value for “individual customer” by sensing the changes in the behavior of consumers
- ⑤ Maximize customer value in the entire *Monodukuri* activities

2022 【Win with the first move! Win even with the second move!】



(Ref: Unicharm Terminology President Office Section No.79 “Foresight & Response Ability”)

Dengan melihat ke “Depan”, melakukan upaya dalam segala hal, mengambil langkah lebih awal dalam penetrasi dan penciptaan nilai untuk menjadi No. 1 di DUNIA di tahun 2030!

2002	2003	2004	2005
発	全	率	愛
2006	2007	2008	2009
夢	交	青	楽
2010	2011	2012	2013
風	焦	専	伝
2014	2015	2016	2017
自	初	尽	突
2018	2019	2020	2021
成	学	善	杭
2022			

【Sen】



Mid Term Management Plan ke-11 Master
Plan Project M Vol 2 Rolling ke-2
5 Strategy Utama

- ① Menghubungkan strategi kunci dengan pengembangan SDM berbasis BOP-Ship
- ② Membangun CRM melalui RefF dan lintas fungsi dalam grup melalui ESG
- ③ Mengembangkan Portofolio berbasis “Persons”
- ④ Penciptaan nilai untuk “pelanggan individu” dengan melihat perubahan pada pelanggan
- ⑤ Memaksimalkan nilai pelanggan di seluruh kegiatan *monozukuri* (manufaktur)

【Menang dengan langkah lebih awal! Menang walau selangkah di belakang!】



(Ref: UC Goroku From President Office No.79 Kemampuan melakukan antisipasi (melihat ke masa depan) dan kemampuan untuk menanggulangi)