



2022年度 ホシナグループ 事業戦略

新しい(New)常態(Normal)の業務改革

売上の拡大

- ・最先端の情報を取り市場解析を行い、低価格設定の極限を図り一歩進んだニューノーマルの提案型営業で受注の拡大を行う。
- ・加工と製造の併用を構築し、客先ニーズの幅員の拡大を図る。

利益の追求

- ・日次採算管理システムの活用を行い、低価格な受注でも徹底した合理化と効率改善を図り、全工程の黒字化を実現する。
- ・作業のやり方、やらせ方を更に追求し、現場力の向上を図る。

お客様満足度の向上

- ・常に顧客視点に立ち、顧客要望を超越した高品質・低価格
・短納期を実現し、顧客ロイヤリティの向上を図る。
- ・顧客様の要望を丁寧に読み込み、期待値を把握し具現化する。

人財の育成

- ・社内の会議・勉強会の充実や外部研修への積極的参加を行い、管理監督者のスキルをワンステップアップさせる。
- ・コミュニケーションの重要性を高め、各人の資質を向上させる

付加価値生産の追求

- ・自動化、機械化を積極的に行い、品質・生産性の安定を図る。
- ・IoT、AIの導入と確実な運用を行い、徹底した業務改善を実行し、人手と機械と知能を集結した生産体制を構築させる。

従業員満足度の向上

- ・人事制度の拡充により、一人ひとりのやりがいと可能性を引き出し、従業員満足度を向上させ、喜ばれる会社をつくり上げる
- ・労働ニーズに目を配り、雇用の入口を広め人的資源を確保する

経費の有効活用

- ・世の中の最先端の状況をインプットし、費用対効果を分析し、奇抜な先行投資を積極的且、迅速に行い経費を有効利用する。
- ・各部門、不要な出費を極限まで抑え、経費削減を行う。

危機管理・法令遵守の徹底

- ・ポストコロナ時代に順応した感染予防対策を徹底して行う。
- ・従業員の安全と健康を重視し、健康促進企業を目指す。
- ・内外のコンプライアンスを徹底し、健全な企業を継続する。

日次採算完全実施による増収増益

～持続的成長企業へ～