

ホシザキグループの強み

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1、独創的な先進技術による新しい製品づくりを推進 2、圧倒的なシェアに裏付けされる確かな製品力 3、保冷・保温・衛生・調理など幅広い分野での製品提供による市場の拡がり及び拡大性 4、強固な販売ネットワークで新領域での展開が迅速 5、機器製品販売にとどまらず、その製品を使用するシーン（厨房レイアウト、調理方法、レシピなど）を含めたコンサルティング提案 | <ol style="list-style-type: none"> 6、ソリューション型提案による市場の創造を実現 7、世界市場での急速な成長（世界での認知度向上） 8、海外においても現地工場で生産・販売を目指す、「需要地生産」戦略 9、365日24時間対応コールセンター設置 10、他社製品でも積極的に修理対応 11、保守サービス履歴データを一元管理 12、高品質、適正価格なブランド力 |
|---|--|

グローバル体制について

ホシザキでは、日本国内・海外グループの社員が一丸となり、各国でのNO.1から世界No.1を目指しています。海外においても「需要地生産」を基本戦略として現地工場での生産・販売を目指します。

現在は世界を北米・南米・ヨーロッパ・東アジア・東南アジアの5エリアに分け、各エリアにヘッドクォーターと呼ばれる重要拠点を設置し、管轄内の国や関連会社、工場などを管理しています。新しい国へ進出する場合、初期段階ではそのエリアのヘッドクォーターが管理する工場などから出荷する流れとし、その後の販売状況などを踏まえながら段階的に現地工場設立などへ進みます。



※海外進出するまでの流れ

ホシザキ本社あるいはヘッドクォーターとなる拠点から各国の機器販売店（代理店）に商品を卸販売。各国の機器販売店はそれぞれ自国の飲食店オーナー等に対して販売しています。実際に現地法人を立ち上げた後は、機器販売店がライバルとなることもあれば、引き続きホシザキの製品を販売していただける関係が継続することもあります。