

บริษัท พี.เจ. ชลบุรี พาราวัต จำกัด

ประเภทข้อมูล	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อมูล
องค์กร	แผนการลงทุน		เป้าหมายด้านต้นทุนของสินค้าหลักอยู่ที่ 130 บาทต่อตัว (ราคาขายปลีกของ WALLMART อยู่ที่ 10 ดอลลาร์)
			พยายามลดสายการผลิตตัวหลัก และเพิ่มตัวอื่น
			มีแผนการดำเนินเครื่องจักรสำหรับกตารผลิตสินค้าชนิดนี้ในพม่า (เมืองเมะลำไย)
	ความเสี่ยง		มีความเสี่ยงเรื่องของการพึ่งพิงลูกค้าราย
สินค้า			ผลิต TV TRAY (ราคาไม่เกิน 10 เหรียญ)
			นโยบายเน้นเรื่องราคา
			ปัจจัยที่มีความเสี่ยงเป็นต้นทุนไม้ (เป็นต้นทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 50)
			ค่า FREIGHT ลูกค้าออก (เงื่อนไขเป็น FOB)
วิจัยและพัฒนา			ผู้บริหารเน้นย้ำเรื่องการพัฒนา (ประกอบง่ายขึ้น ผลิตได้เร็วขึ้น)
			วัตถุประสงค์คือออกแบบและพัฒนาสินค้าเดิมและใหม่ (ไม่ใช่นวัตกรรมใหม่ร้อยละ 100)
			ออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และมี KPI ที่ต้องมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
			มีห้องพัฒนาตัวอย่าง
การตลาด	ช่องทางการจัดจำหน่าย		ตอนนี้รับเงินจากการขายออนไลน์จากอเมริกาและลาซาดา
ลูกค้า			มีตราสินค้า PJ WOOD
			ลูกค้าหลักเป็น WALMART และ PTG (ส่งออกไป อเมริการ้อยละ 60 ยูโพร 20 และ ที่เหลือขายออนไลน์)
			ลูกค้ามีมาตรฐานใหม่ๆ ขึ้นมา (วัตถุดิบต้องผ่านมาตรฐาน FSC, BSCI (สำหรับยุโรป) ลูกค้ามีสเปกที่หลากหลาย (กำลังพยายามที่จะปรับลดวัสดุประกอบเพื่อควบคุมต้นทุน))
			WALMART คุมต้นทุนไม่เกิน 10 เหรียญ

ประเภทข้อมูล	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อมูล
			สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ร้อยละ 100 และ ONTIME ร้อยละ 100
			ยอดขาย 700 ปี 2017 ล้าน 2 ปีก่อนหน้า 400 ปี 2018 เป้า 1000 ล้านบาท
			เน้นขายช่วงคริสต์มาส
บุคลากร	การจัดการบุคลากร		ทำงานวันเสาร์
			มีพนักงาน 360 คน (LINE PRODUCTION)
			รับ NON-SKILL LABOUR เป็นหลัก
			พนักงานเป็นพม่าและกัมพูชา (เสมียนจะเป็นคนไทย) การเข้าออกเยอะเป็นช่วงๆ คือช่วงไม่มี OT (ตามเพื่อน)
			ค่าแรงงานให้เป็นรายวัน (308 บาท) เพิ่งปรับไปเป็น (330 บาท)
			มี OT 2 ชั่วโมงต่อวัน
	การวางแผนบุคลากร		มีการ FORECAST บุคคล (ในระหว่างรอก็หมุนเอา) มีโควต้าไว้เพื่อเตรียมการผลิต (ทำให้การผลิตไม่มีปัญหา)
			พยายามดึงต่างชาติมาเป็นผู้บริหาร (ไม่ได้สิทธิประโยชน์ของ EEC)
			ที่ปรึกษาเข้ามาช่วยเรื่องการอบรม INVENTORY + FORECASTING
	การอบรม		มีการอบรมกับกรมส่งเสริม (ภาค 9 ชลบุรี)
			ต้องการให้มีการอบรมในวันธรรมดา (สามารถวางแผนกันได้)
จัดซื้อ	วัตถุดิบหลัก		วัตถุดิบเป็นยางพารา (วัตถุดิบมีทั้งสิ้น 600 SKU)
	แหล่งวัตถุดิบ		มีการนำเข้าจากพม่าโดยตรง โรงงานในพม่าเป็นโรงงานผลิตสินค้าเพื่อส่งออกประเทศญี่ปุ่น รวมถึงมีการผลิตไม้ยางพาราอบด้าย (ส่งมาเป็นวัตถุดิบให้แก่ โรงงานที่ชลบุรีอีกที)
			SUPPLIER มีประมาณ 15 เจ้า แต่ใช้หลักๆ 6-7 เจ้า
			โรงงานในยะลาผลิตสินค้าเป็นฝาโต๊ะและส่งมาประกอบเป็นสินค้าสำเร็จเพื่อการส่งออกที่ชลบุรี
			ไม่มีการติดต่อกับลูกค้าไทยหลัก (แต่ขายจีนได้มากกว่าสำหรับลูกค้า)

ประเภทข้อมูล	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อมูล
การผลิต	การบริหารการผลิต		สายการผลิตมีการประชุมทุกวัน การประชุมที่มีผู้บริหารเข้าด้วยจะเป็นวันและอังคาร (วันจันทร์สำหรับผู้บริหาร วันอังคารผู้ดำเนินการ) เน้นการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
	รูปแบบการผลิต		การผลิตเน้น MADE TO ORDER ส่วนใหญ่ (มีการ MADE TO STOCK ด้วย)
	การใช้กำลังผลิต		การใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ร้อยละ 95 (การผลิตแน่นๆ กรกฎา สิงหาคม-กันยายน)
	การพัฒนากระบวนการผลิต		มีการออกแบบกระบวนการผลิตทำให้ผลิตได้รวดเร็ว
			มีการพัฒนากระบวนการลงสีโดยใช้ลูกกลิ้งมากขึ้นจากการพ่น แต่มีต้นทุนค่าไฟฟ้ามากขึ้นหากแต่สามารถประหยัดต้นทุนสีได้มากขึ้นจากการนำสีกลับมาใช้ใหม่))
	การจัดการของเสีย		ของเสียมีประมาณร้อยละ 6-7 (เอากลับมาในกระบวนการใหม่ - REWORK)
			ปัญหาการผลิตคือมีปัญหางานแทรก และการเปลี่ยนคำสั่งซื้อ
			โรงงานมีฝุ่นในการผลิตเยอะมากและมีกลิ่นทินเนอร์แรงมากในส่วนของการดำเนินการด้านกาว สี และการทำทินเนอร์
			มีเศษไม้เป็นจำนวนมาก (ทั้งจากกระบวนการผลิตและการที่วัตถุดิบไม่ได้ตามมาตรฐาน เช่นโก่ง หัวไม้แตก เป็นต้น)
			เศษไม้ เอามาอัดและมาทำโต๊ะต่อ
	เครื่องจักร		มีพื้นที่สำหรับนำเครื่องจักรเก่ามาดัดแปลงเพื่อใช้ในการผลิตเพิ่มเติม
การจัดการสินค้าคงคลัง	การวางแผน		คลังสินค้าสำเร็จมีการแยกตามกลุ่มลูกค้า
			วัตถุดิบเผื่อ (SAFETY STOCK) ของบริษัท (ด้านวัตถุดิบนั้น) จะเผื่อประมาณ 7 วัน
			คลังสินค้าสำเร็จจะหมุนเวียนสินค้า 2 สัปดาห์
			ฝ่ายขายเป็นผู้กำหนดความต้องการในการผลิตแล้วั้ทราบคลังวัตถุดิบที่จะผลิต

ประเภทข้อมูล	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อมูล
	การเคลื่อนไหวสินค้า		สินค้าทั้งหมดมีมากกว่า 20 SKU
			เดือน 5-6 ต้นสินค้า (300 ล้าน) ความผันผวน 20% (สต็อกช่วงพีค)
			มี SAFETY STOCK อยู่ที่ 70% ของ ORDER ทั้งปี (มีสต็อกเฉพาะเจ้าหลัก)
			พยายามไม่ STOCK มากกว่า ORDER
			DEAD STOCK ประมาณร้อยละ 5 ของสต็อก (REPACKING และขายตลาดออนไลน์)
การจัดการขนส่ง			ตอนนี้มีหัวลากอยู่ 1 คัน พยายามให้มีประสิทธิภาพที่สุด
			การขนส่งวัตถุดิบจากยะลาจะใช้การขนส่งทางบก โดยเป็นรถเช่าภายนอก (ดำเนินการเช่าโดยโรงงานที่ยะลา)
			การขนส่งวัตถุดิบจากพม่าจะมาทางเรือ ขึ้นที่ท่าเรืออย่างกุ้งลงที่ท่าเรือแหลมฉบัง
ระบบสารสนเทศ			ใช้ ERP (QUICK ERP) เพิ่งเริ่มใช้ต้นปีที่ผ่านมา (ตั้งแต่รับคำสั่งซื้อถึงผลิต MRP ไม่มี ใช้ EXCEL ประกอบ)
			มีปัญหาข้อมูลไม่ครบถ้วนข้อมูลการรับเข้ามีปัญหา เช่น การตั้งค่าสินค้ารับเข้าเป็น 6 หุน แต่เข้ามาจริง เป็น 4 หุน (ข้อมูลเลยไม่ตรงต้องมีการปรับข้อมูลตอนตรวจ เลยเหมือนงานซ้ำซ้อน แก้ปัญหาโดยการที่จะเอาตัวเลขการผลิตจริงเป็นหลัก)
EEC			จะทำให้ท่าเรือน่าจะมากขึ้นและทำให้การใช้เวลาขนส่งออกมากขึ้น
			แนะนำให้เพิ่มตู้เอ็กเชเรย์มากขึ้น (ของกรมศุลกากร)
			ต่างชาติน่าจะได้ประโยชน์มากกว่า