


	<b>QUALITY MANUAL</b>	<b>Document no.</b>	<b>QM-MA-01</b>
		<b>Revision</b>	<b>P</b>
<b>Title :</b>	<b>คู่มือคุณภาพ</b>	<b>Issue by</b>	<b>Rungroj T.</b>
		<b>Effective Date</b>	<b>29/08/59</b>
<b>Dept : MA,SA,PC,DC,ST,PD,EN,QA,HR,MK,AC,FN,PN,IT,PP</b>		<b>Page</b>	<b>1 of 2</b>

9. บริบทขององค์กร 

9.1 ประเด็นภายนอกและภายในที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์และทิศทางของกลยุทธ์

9.1.1 ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
1.มีสินค้าและบริการ หลากหลาย	1. ข้อจำกัดของเครื่องจักรที่มีอยู่ ( ความเร็ว , ความแม่นยำ)
2.มีสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานสากล และ ที่ลูกค้ากำหนด	2. ทักษะและความสามารถของบุคลากร (ทุกระดับ) ยังต้องมีการพัฒนา
3.มีความสามารถในการผลิตตามความต้องการของลูกค้า	3. มี Lead time การสั่งซื้อ Material นานทำให้ต้องมีการ Stock Material มาก
4.เป็นตัวแทนของบริษัทใหญ่ที่ผลิตสินค้า ในมาตรฐานสากล และ เป็นที่ยอมรับของตลาดหรือ กลุ่มลูกค้า	4. มีปัญหาด้าน การควบคุม Supplier ( ราคา , คุณภาพ , ความรวดเร็วในการสนับสนุน และการแก้ไขปัญหา)
5.มีความสามารถในการสร้างสินค้าใหม่	5.การมีส่วนร่วมในการพัฒนาองค์กรของพนักงานยังน้อย
6. สามารถผลิตสินค้าได้ในต้นทุนที่ต่ำ	6.การแก้ไขและปรับปรุงระบบการทำงานล่าช้า และขาดความต่อเนื่อง
7. ผู้บริหารระดับสูง และ ทีมบริหารมีความตั้งใจ และ สนับสนุนในการพัฒนาองค์กร	7. การควบคุมและบริหาร สินค้าคงคลัง ( Inventory) ยังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก
8. มีความสามารถและศักยภาพในการขยายกำลังการผลิต	8. การประสานงานในหน่วยงานภายใน ยังมีปัญหา ( การสนับสนุน และการทำงานร่วมกัน )
9. ได้รับการรับรองด้านการบริหารระบบคุณภาพ และ สิ่งแวดล้อม (ISO9001 , ISO14001)	9. ระบบการบริหาร การจัดการ ในกระบวนการหลัก ยังมีปัญหา (การขาย, การผลิต, การควบคุมสินค้าคงคลัง,....)

9.1.1 ปัจจัยภายนอก

โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threat)
1. มีฐานลูกค้าเก่า ที่เป็นบริษัทใหญ่ ทำให้มีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง	1.สภาพเศรษฐกิจของกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง และสภาพสภาพเศรษฐกิจประเทศ
2. กลุ่มเป้าหมาย (ลูกค้า) มีจำนวนมาก	2.สภาพเศรษฐกิจโลก

	<b>QUALITY MANUAL</b>	<b>Document no.</b>	<b>QM-MA-01</b>
		<b>Revision</b>	<b>P</b>
<b>Title :</b>	<b>คู่มือคุณภาพ</b>	<b>Issue by</b>	<b>Rungroj T.</b>
		<b>Effective Date</b>	<b>29/08/59</b>
<b>Dept :</b>	<b>MA,SA,PC,DC,ST,PD,EN,QA,HR,MK,AC,FN,PN,IT,PP</b>	<b>Page</b>	<b>2 of 2</b>

3. มีลูกค้าหลายราย ทำให้มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย	3. อัตราค่าเงินบาท (การอ่อนตัวของค่าเงิน)
4. รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และ การขยายภาคอุตสาหกรรม	4. มีคู่แข่งที่มีศักยภาพ และ การแข่งขันสูง
5. การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทำได้ง่าย จากความหลากหลายของสินค้า และการสนับสนุน และอ้างอิง จากกลุ่มลูกค้าเก่า และ ผู้ผลิตสินค้า	5. ลูกค้ามีความต้องการมากขึ้น เช่น ด้านคุณภาพที่สูงขึ้น, ราคาที่ลดลง ....
	6. ปัญหาแรงงานหายาก โดยเฉพาะพนักงานระดับปฏิบัติการ (Operator)

## 9.2 ความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง

ผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง
เจ้าของกิจการ / ผู้ถือหุ้น	1. ผลกำไร 2. การขยายและเติบโตของบริษัท (ธุรกิจ) 3. ความยั่งยืนและต่อเนื่องของบริษัท (ธุรกิจ)
พนักงาน	1. ค่าตอบแทน (เงินเดือน) สวัสดิการที่ดีจากการองค์กร 2. สภาพแวดล้อม (สังคม) การทำงานร่วมกันที่ดี (หัวหน้างานที่ดี , เพื่อนร่วมงานดี) 3. สภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย
ลูกค้า	1. สินค้าที่มีคุณภาพ ตามความต้องการ 2. ราคาที่เหมาะสม 3. ส่งมอบตรงเวลา 4. การประสานงานและ ให้ความร่วมมือที่ดี , ตอบสนองรวดเร็ว
คู่ค้า/Supplier	1. ชื่อ / ขาย อย่างต่อเนื่อง 2. การประสานงานและ ร่วมงานกันได้ดี
คู่แข่ง	1. การแข่งขันอย่างยุติธรรม
รัฐบาล	1. ดำเนินงานตามกฎหมาย ระเบียบราชการ
สังคม/ชุมชน	1. ความรับผิดชอบต่อสังคมและ ห่วงใยต่อสภาพแวดล้อม