



## การมีบทบาทในกลยุทธ์ระดับโลกของกลุ่มNSSMC เริ่มต้นดำเนินธุรกิจได้ตามกำหนด

NSSOL สนับสนุนการพัฒนาระบบและการใช้งานอย่างเต็มที่

### ความเป็นมา

เปิดตัวการผลิตและการขายเหล็กแผ่นชุบสังกะสีแบบจุ่มร้อนในประเทศไทย แนวคิดคือการนำเสนอสิ่งอำนวยความสะดวกการขายที่ทันสมัยและระบบการจัดการการผลิตเพื่อให้มั่นใจว่าได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง

### โซลูชันส์

เจ้าหน้าที่ของ เอ็นเอส โซลูชันส์ เข้าร่วมโครงการตั้งแต่ขั้นตอนการกำหนดแนวคิดเพื่อสร้างระบบที่ดีในประเทศไทยและให้บริการโซลูชันแบบครบวงจรตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบถึงการใช้งานจริงของ NSGT

### ภาพรวม

ระบบการขายและการผลิต ที่รองรับการทำงานแบบ 24/7 ได้ดำเนินการเรียบร้อยแล้ว โดยเริ่มดำเนินธุรกิจในเดือนตุลาคม ปี 2556 ตามกำหนด NSSOL ตั้งบริษัทสาขาในประเทศไทยเพื่อสนับสนุนการใช้งานระบบ

### การสร้างระบบเพื่อรองรับการเริ่มต้นธุรกิจในประเทศไทย

นิปปอนสตีล ชูมิคิน แอนด์ กัลวานไนซิง (ประเทศไทย) (NSGT) เป็นบริษัทในกลุ่มนิปปอนสตีล แอนด์ ชูมิโตโม เมทัล (NSSMC) กรุ๊ป ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายเหล็กแผ่นชุบสังกะสีแบบจุ่มร้อนในประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่ใช้ในการผลิตรถยนต์

ประมาณปี 2554 NSGT ได้พิจารณาสร้างระบบการขายและระบบจัดการการผลิตเพื่อเริ่มดำเนินงานในประเทศไทย ในช่วงเวลานั้น NSSMC มีการส่งออกเหล็กแผ่นชุบสังกะสีแบบจุ่มร้อนที่ผลิตในประเทศญี่ปุ่นถึงประเทศไทย แต่เพื่อรองรับกับความต้องการที่เพิ่มขึ้น บริษัทได้จัดตั้ง NSGT และตั้งใจที่จะเปลี่ยนห่วงโซ่อุปทานโดยการจัดซื้อแผ่นเหล็กดิบจากประเทศญี่ปุ่นและดำเนินการชุบสังกะสีในประเทศไทย จุดมุ่งหมายคือการจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง เช่นเดียวกับสินค้าจากประเทศญี่ปุ่นให้กับลูกค้าในประเทศไทยด้วยระยะเวลาที่สั้นลง



ชูอิชิ ชิราคุนะ  
ผู้จัดการทั่วไป  
ฝ่ายบริหารงานทั่วไป

บริษัท นิปปอนสตีล ชูมิคิน แอนด์  
กัลวานไนซิง (ประเทศไทย) จำกัด



ยาสุโอะ คอนโนะ  
ผู้จัดการทั่วไป  
แผนกวางแผนการผลิต

บริษัท นิปปอนสตีล ชูมิคิน แอนด์ กัลวานไนซิง  
(ประเทศไทย) จำกัด

# NSGT

บริษัท นิปปอนสตีล ชูมิคิน แอนด์ กัลวานไนซิง (ประเทศไทย) จำกัด  
ที่ตั้งโรงงาน: นิคมอุตสาหกรรมเหมราช จังหวัดระยอง ประเทศไทย  
ปีที่ก่อตั้ง: 2554  
ทุนจดทะเบียน: 118,000,000 USD  
กำลังการผลิต: 360,000 ตัน/ปี  
เริ่มผลิต: ตุลาคม 2556

## มีกรอบกำหนดบทบาทอย่างชัดเจน

การติดตั้งอุปกรณ์ในโรงงานรวมถึงไอทีที่จะต้องดำเนินการให้เสร็จภายในระยะเวลาอันสั้น NS Solutions (NSSOL) เข้าร่วมโครงการตั้งแต่ขั้นตอนกำหนดแนวคิด ระบบที่มีความพร้อมใช้งานสูงถูกสร้างขึ้นสำเร็จเพื่อตอบสนองตามความต้องการการทำงานแบบ 24/7 แม้ว่าจะมีปัญหาเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานบางอย่างในประเทศไทย

ในช่วงของการพัฒนาระบบ การตัดสินใจที่จะกำหนดขอบเขตการพัฒนาให้แคบลงโดยการออกแบบการดำเนินธุรกิจและไอทีแบบบูรณาการ และใช้วิธีการพัฒนาระบบแบบคู่ขนานมาใช้ในช่วงต้นของการเริ่มโครงการ เจ้าหน้าที่ของNSSOLถูกระดมทั้งจากญี่ปุ่นและต่างประเทศมาพัฒนาระบบ โดยมีการกำหนดบทบาทและการนำไปใช้อย่างชัดเจน ทางด้านคุณภาพ ได้เลือกโมดูลของระบบ อย่างเช่น “Aramaho 2” ซึ่งเป็นโมดูลที่มีประสิทธิภาพมีการใช้จริงในโรงงานของ NSSMCที่ประเทศญี่ปุ่น

## NSSOL จัดตั้ง บริษัทสาขาในประเทศไทยเพื่อสนับสนุนการทำงานของระบบ

การดำเนินธุรกิจของ NSGT เริ่มขึ้นตามกำหนดในเดือนตุลาคม 2556 ตอนนั้นบริษัทผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงเทียบเท่ากับสินค้าจากประเทศญี่ปุ่น ระบบการจัดการการขายและการผลิตได้ดำเนินการเต็มรูปแบบ ทำให้มั่นใจได้ว่ากระบวนการสั่งซื้อผ่านหลักดิบไปจนถึงการผลิตและการตลาดจะดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ ระบบนี้คาดว่าจะใช้เป็นพื้นฐานสำหรับการพัฒนาโครงการในต่างประเทศในอนาคตของกลุ่ม NSSMC การทำงานที่เสถียรตลอด 24 ชั่วโมงทุกวันเป็นไปตามที่กำหนดไว้ด้วยการสนับสนุนและการบำรุงรักษาโดย NSSOL ซึ่ง NSSOL ได้ตั้งบริษัทสาขาในประเทศไทย ชื่อ ไทย เอ็นเอส โซลูชันส์ ในเดือนมกราคม 2556 และกำลังถ่ายโอนความรู้ด้านปฏิบัติการและการบำรุงรักษาที่ได้รับในประเทศญี่ปุ่นให้กับพนักงานของบริษัทใหม่ด้วยknow-howที่ถูกส่งมาจากประเทศญี่ปุ่นเพื่อจุดประสงค์นี้

## กุญแจสู่ความสำเร็จ

เปิดตัวการผลิตและการตลาดของเหล็กแผ่นชุบสังกะสีแบบจุ่มร้อนในประเทศไทยเป็นส่วนหนึ่งในกลยุทธ์ระดับโลกของกลุ่ม NSSMC

คุณชูอิชิ ชิราสุเนะ ผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายบริหารงานทั่วไปอธิบายว่า “เพื่อที่จะให้ได้คุณภาพสูงเช่นเดียวกับในประเทศญี่ปุ่น เราใช้อุปกรณ์การผลิตที่ทันสมัยเหมือนที่ญี่ปุ่น NSSMC เป็นเจ้าของ 100% ดังนั้นเราจึงได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่จากการจัดการที่ดีที่สุดจากประเทศญี่ปุ่นถึงประเทศไทยและด้วยเหตุนี้จึงเป็นที่ยอมรับระดับโลกในเรื่องความสามารถในการแข่งขันทั้งในแง่คุณภาพของผลิตภัณฑ์และความสามารถในการจัดส่ง”

คุณยาสุโอะ คอนโดะ ผู้จัดการทั่วไป แผนกวางแผนการผลิต กล่าวเสริมว่า “การกำหนดให้เรานำเข้าแผ่นเหล็กดิบจากประเทศญี่ปุ่น ชุบสังกะสีและผลิตขั้นต้นสุดทำยรวมถึงการท่าตลาดในประเทศไทย เราสามารถลดเวลาในการขายลงได้อย่างมาก สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการเก็บสต็อกจำนวนน้อย”

อย่างที่ คุณชิราสุเนะเล่าว่า “แม้ว่าเราเริ่มต้นจากศูนย์ในการสร้างฐานในต่างประเทศ ข้อสรุปของเราคือการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัย รวมถึงไอทีและตระหนักถึงการปรับใช้ภายในช่วงเวลาสั้น ๆ ”

เจ้าหน้าที่ NSSOL เข้าร่วมในโครงการตั้งแต่ขั้นตอนการกำหนดแนวคิดกับเจ้าหน้าที่ของหน่วยธุรกิจของ NSSMC และ NSGT ใช้ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจริงและความรู้จากสิ่งที่คล้ายกันจากระบบที่สร้างในญี่ปุ่น งานออกแบบเสร็จสิ้นในระยะเวลาอันสั้นและมีประสิทธิภาพสูง

คุณคอนโดะ แสดงความเห็นที่ “เพื่อลดเวลาการทำงานมีหลายฟังก์ชันที่พัฒนาไปพร้อมกัน แม้ว่านี่จะทำให้การจัดการโครงการมีความซับซ้อนยิ่งขึ้น แต่NSSOL คิดล่วงหน้า มีแผนงานและสรุปสิ่งที่ต้องพิจารณาต่อไปให้เราเสมอ นั่นส่งผลให้การดำเนินธุรกิจและระบบทั้งหมดสามารถใช้งานได้ในระยะเวลาย่นสั้น”

การสนับสนุนที่มีคุณค่านี้ยังรวมถึงการกำหนดคุณลักษณะของระบบด้วย

คุณคอนโดะเสริมว่า “ในช่วงที่เรากำลังตัดสินใจเกี่ยวกับคุณลักษณะของระบบ NSSOL สร้างข้อเสนอที่เห็นภาพได้ชัดเจนและเฉพาะเจาะจง พวกเขาไม่ได้ใช้แค่ไดอะแกรมหรือคุณลักษณะจากระบบที่คล้ายกันในอดีต เนื้อหาที่เสนอค่อนข้างอยู่บนพื้นฐานความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจและไอที และแสดงให้เห็นถึงสิ่งที่เราต้องการได้ดีมาก”

### พิจารณาอย่างรอบคอบแม้กระทั่งฟังก์ชันที่ใช้น้อยเพื่อเพิ่มคุณภาพ

ตามที่คุณชิโนสุระ กล่าวไว้ว่า “คุณภาพของระบบที่สมบูรณ์นั้นเกินความคาดหวังของเรา ในขณะที่โครงการอยู่ระหว่างดำเนินการมีปัญหาเกิดขึ้น แต่เจ้าหน้าที่ของ NSSOL ทุกคนได้หาวิธีแก้ปัญหาสำหรับทุกปัญหาแม้แต่ฟังก์ชันที่ใช้น้อยก็ได้รับการพิจารณาในรายละเอียดอย่างรอบคอบ นี่นำไปสู่ผลลัพธ์โดยรวมที่ดี

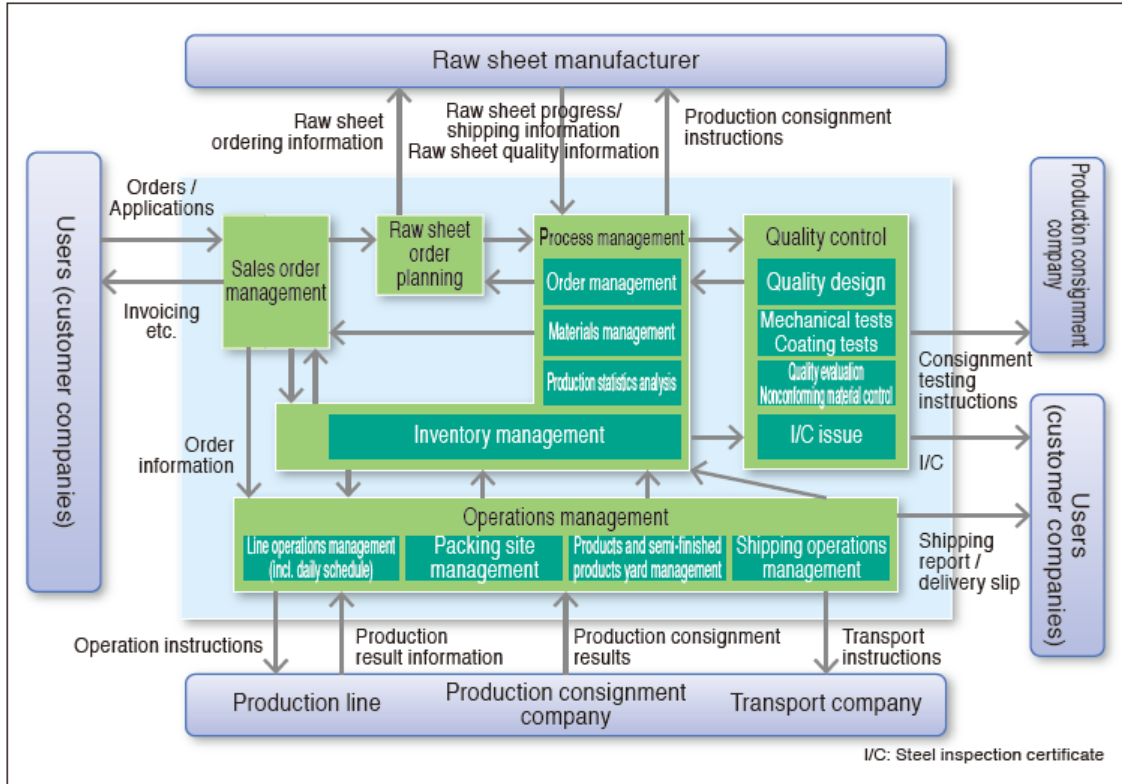
NSGT ถูกกำหนดให้ทำการปรับปรุงระบบอย่างต่อเนื่องผ่านการบำรุงรักษาโดยบริษัทสาขาในประเทศไทยของNSSOL

คุณคอนโดะอธิบายว่า “ในการกระจายสินค้าของเราให้รองรับตามกฎหมายและข้อบังคับของประเทศไทยเราคาดว่าจะต้องมีการแก้ไขระบบอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นเราขอขอบคุณในการสร้างความแข็งแกร่งนี้ของบริษัทสาขาในประเทศไทย”

สิ่งนี้ตอกย้ำความจริงที่ว่าลูกค้าให้ความคาดหวังสูงใน NSSOL ซึ่งสะสมประสบการณ์อันแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องในการสร้างระบบและการดำเนินงานในต่างประเทศ

คุณชิราสุระกล่าวเสริมว่า “ระบบการจัดการการขายและการผลิตที่สร้างขึ้นสำหรับเราโดย NSSMC Group เป็นระบบที่ใหญ่ที่สุดที่ทำโดยบริษัทในต่างประเทศ และมันจะกลายเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญสำหรับโครงการในต่างประเทศของเราต่อไป เราหวังว่าประสบการณ์ที่ได้รับจากโครงการปัจจุบันจะสนับสนุนกลยุทธ์ระดับโลกของกลุ่มบริษัท”

• ภาพรวมระบบการจัดการการขายและการผลิตที่สร้างขึ้นสำหรับNSGT



■ Core technologies

Business knowledge of steel industry, Java, Aramaho 2 Library, Iron and Steel Solutions AP Common Library, 24/7 operation

■ System outline

- Servers: Physical server x 4; Virtual server x 32
- Applications: Sales order management, Process management, Quality control, Operations management