



MiSUMi

Misumi (Thailand)



MiSUMi ปรับกลยุทธ์ พลิกธุรกิจฝ่าวิกฤตโควิด-19

การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ตลอดระยะเวลากว่า 1 ปีที่ผ่านมา ได้ส่งผลกระทบรวดเร็ว และรุนแรง ทำให้ภาคธุรกิจทั้งขนาดเล็ก และใหญ่ต้องปรับตัว เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด และการจะก้าวข้ามวิกฤติ ไวรัสโควิด-19 ที่กำลังเจออยู่นี้ไปได้ จำเป็นต้องอาศัยสติ วิถีคิด กลยุทธ์ การปรับตัวให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ เพื่อให้สามารถกลับมายืนได้อย่างแข็งแกร่งอีกครั้ง ถือเป็นความท้าทายที่หลายธุรกิจต้องเผชิญ

บริษัท มิซูมิ (ไทยแลนด์) จำกัด หนึ่งในบริษัทที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตินี้ เนื่องด้วยลูกค้าหลักส่วนใหญ่เป็นบริษัทผลิตรถยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ จากวิกฤตไวรัสโควิด-19 ทั่วโลก ทำให้คำสั่งซื้อลดลงอย่างมากตั้งแต่เดือนเมษายนถึงเดือนมิถุนายนปี 2563 อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่เดือนกันยายนเป็นต้นมาก็ค่อยๆฟื้นตัว ด้วยบริษัทมีนโยบายที่สามารถปรับตัว

และเตรียมแผนการรองรับได้ทันเวลาที่ จึงทำให้ธุรกิจฟื้นตัวกลับมาเหมือนช่วงก่อนเกิดวิกฤตไวรัสโควิด-19

Mr. Satoshi Morishima กรรมการผู้จัดการ บริษัท มิซูมิ (ไทยแลนด์) จำกัด กล่าวว่า คำขวัญของบริษัท คือ “การจัดส่งที่แน่นอน และรวดเร็ว” ในวิกฤตไวรัสโควิด-19 ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของ Supply Chain Management การลดลงของการขนส่งทางอากาศ และลดการผลิตของโรงงานซัพพลายเออร์ เรายังคงให้ความสำคัญในการส่งมอบสินค้าเป็นอันดับแรก ด้วยเหตุนี้เราจึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า และมียอดสั่งซื้อมาตลอด

และในช่วงที่ลูกค้าต้อง Work From Home เรามีเว็บไซต์, E-Catalogue และแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟนให้บริการลูกค้า ทำให้ลูกค้ายังสามารถใช้บริการได้เหมือนเดิมแม้ว่าจะอยู่ที่บ้านก็ตาม ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

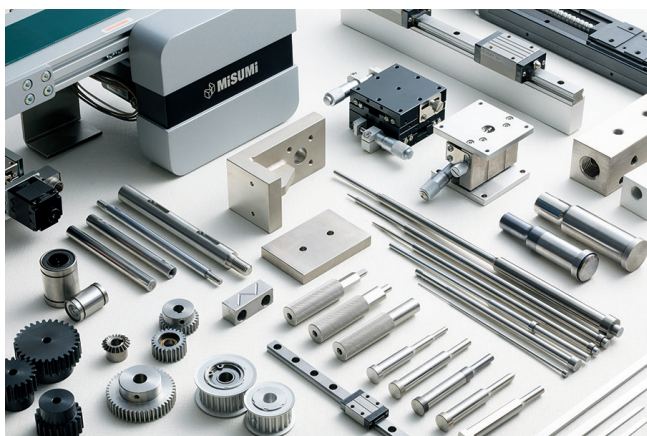
“สิ่งที่ต้องรับมือ และสิ่งแรกที่ทำคือ คำนึงถึงความปลอดภัยของพนักงาน”



บริษัท มิซูมิ (ไทยแลนด์) จำกัด จำหน่ายสินค้าคุณภาพสูง ในราคาที่เหมาะสม พร้อมการจัดส่งอย่างรวดเร็ว และแม่นยำ ที่ลูกค้าสามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้านั้นๆ อย่างแน่นอน มีสินค้าหลากหลาย โดยดำเนินการให้บริการใน 2 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ส่วนของการผลิต และการจัดจำหน่าย

ในส่วนของการผลิตนั้น มิซูมิ มีสินค้าประเภท “FA Equipment” หรือชิ้นส่วนประกอบมาตรฐานสำหรับใช้ในโรงงานระบบอัตโนมัติ, การใช้งานอื่นๆ และแอปพลิเคชัน นอกจากนี้ยังมีสินค้าประเภท “Die Components” หรือชิ้นส่วนแม่พิมพ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตรถยนต์, อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีมากมาย หลากหลาย มากถึง 80 sextillion (80 billion times 1 trillion หรือ 80,000,000,000,000,000,000,000) อีกทั้งยังสามารถเลือกชิ้นส่วนสินค้านั้นๆ ได้ละเอียดถึงระดับ micron-level อีกด้วย

ในส่วนของการจัดจำหน่าย มิซูมิ มีบริการแบบครบวงจร โดยจำหน่ายสินค้าแบรนด์อื่นจากผู้ผลิตชั้นนำเพื่อใช้ในอุตสาหกรรม นอกเหนือจากแบรนด์มิซูมิ ควบคู่ไปกับผลิตภัณฑ์แบรนด์มิซูมิ ให้ลูกค้าสามารถเลือกผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายครบวงจรในที่เดียว และได้สินค้าที่มีคุณภาพ ภายใต้รูปแบบธุรกิจการจัดจำหน่ายแบบใหม่ ทั้งสองส่วนธุรกิจให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้กระบวนการ One-website and One-process



ถอดบทเรียนสำคัญที่ได้รับจากวิกฤตโควิด-19

Mr. Satoshi Morishima กล่าวว่าหลังจากที่ไวรัสโควิด-19 เข้ามาในประเทศไทย **สิ่งที่ต้องรับมือ และสิ่งแรกที่ทำคือคำนึงถึงความปลอดภัยของพนักงาน** จะทำอย่างไรให้พนักงานไม่ติดไวรัสโควิด-19 เพราะธุรกิจของมิซูมิต้องผลิต และดำเนินงานทุกวัน ทุกเวลา จะมีวิธีคัดกรองคัดแยกอย่างไร คิดแค่ว่าจะทำอย่างไรให้พนักงานปลอดภัย และไม่ติดโรคระบาดนี้

และสิ่งที่ทำคือ จัดสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อให้พนักงานสามารถทำงานได้อย่างสบายใจ ใช้เทคโนโลยีเข้าช่วยลดการพบปะกันของพนักงาน พยายามที่จะให้แต่ละคนอยู่ห่างเว้นระยะกัน พนักงานในสำนักงานทั้งหมดทำงานที่บ้าน ส่วนที่โรงงาน และคลังสินค้าเราก็กำหนดระยะห่างในที่ทำงาน พร้อมจัดสภาพแวดล้อมในที่ทำงาน และจัดการทำงานให้เป็นระบบมีการแบ่งกะการทำงานเป็นช่วงๆ

นอกจากนี้ สำหรับลูกค้า เรามีการรับประกันการจัดหาสินค้าให้กับลูกค้า “ในเวลาที่กำหนด การจัดส่งอย่างรวดเร็ว” ภายใต้สถานการณ์ไวรัสโควิด-19 ลูกค้าอาจได้รับความเดือดร้อนจากปัญหาที่ไม่คาดคิด และเป็นกังวลในระบบการจัดส่ง แต่ทางมิซูมิก็นำสามารถจัดการปัญหาให้หมดไปได้

การขับเคลื่อนองค์กรเพื่อตอบรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และตอบรับวิถีใหม่ (New Normal)

Mr. Satoshi Morishima กล่าวว่า ในวิกฤติที่มีสิ่งใหม่ๆ เกิดขึ้นเสมอ การโจมตีของเชื้อไวรัสโควิด-19 สร้างการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ อย่างมหาศาล เปลี่ยนวิถีชีวิตจากเดิมสู่ “New Normal” หรือ “ความปกติใหม่” กลายเป็นความท้าทายของภาคธุรกิจให้ต้องปรับทั้งวิถีคิด และกระบวนการดำเนินงาน เพื่อคงความสามารถในการแข่งขัน และตอบโจทย์ของลูกค้าในยุคที่มีการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

ด้วยวิกฤตินี้ การจัดซื้อของลูกค้าในรูปแบบดิจิทัลได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว อีกทั้งระบบจัดการในโรงงานต่างๆ ล้วนเข้าสู่ระบบ IoT เช่น การใช้ Remote controlling มีมากขึ้น

มิซูมิ เร่งพัฒนา ส่งเสริมการใช้ดิจิทัล เพื่อปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของลูกค้า โดยเฉพาะการขยายฟังก์ชันบน E-Catalogue และช่องทางต่างๆ มากขึ้น

เทคโนโลยีวิวัฒนาการทางด้านหุ่นยนต์

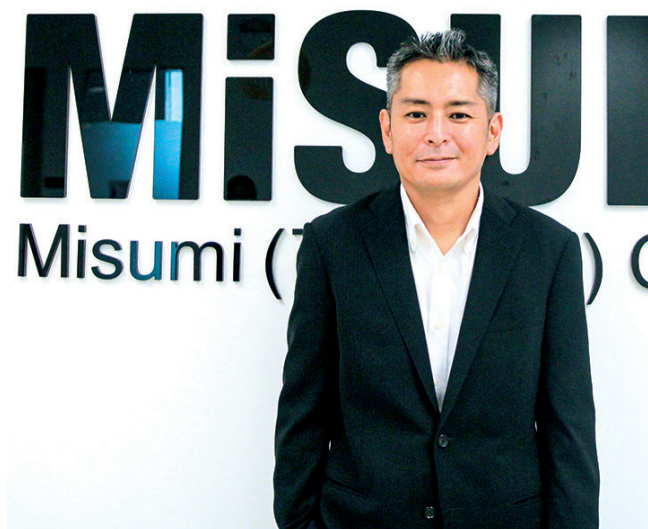
เมื่อไวรัสโควิด-19 ทำให้ธุรกิจต้องก้าวไปสู่ New Normal อย่างเลี่ยงไม่ได้ อีกทั้งยังต้องเตรียมวางแผนสำหรับ Next Normal ในอนาคตด้วย การปรับตัวพร้อมรับกับเทคโนโลยี และวิวัฒนาการทางด้านหุ่นยนต์ เป็นหนึ่งที่จะช่วยขับเคลื่อนให้ธุรกิจสามารถคว้าโอกาสใหม่ๆ พร้อมพาทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และสังคมรอดพ้นวิกฤตินี้ไปได้ด้วยดี

Mr. Satoshi Morishima ให้ความคิดเห็นว่า ลักษณะที่เด่นที่สุดของหุ่นยนต์ คือ ความมีเสถียรภาพ มีคุณภาพที่คงที่ ทำงานได้ต่อเนื่องตลอด 24 ชั่วโมง และได้ผลผลิตที่แน่นอน คุณประโยชน์นี้เป็นข้อดีสำหรับ “สินค้าไม่กี่ชนิดที่ผลิตจำนวนมาก” แต่ก็มีโอกาสที่จะกลายเป็นปัญหาคอขวดได้เช่นกัน สำหรับ “สินค้าหลากหลายชนิดที่ผลิตในจำนวนน้อย” มีความจำเป็นต้องสร้างผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ต้องมีการปรับรูปแบบตามความต้องการในแต่ละยุคสมัย ซึ่งในกรณีนี้จำเป็นต้องปรับ และตั้งค่าการทำงานของเครื่องจักรทุกครั้ง อาจต้องเสียเวลา และค่าใช้จ่ายมากขึ้น บางทีการใช้ “มนุษย์” ซึ่งมีความยืดหยุ่นมากกว่า ไม่จำเป็นต้องปรับ และตั้งค่าตลอดเวลาเหมือนเครื่องจักร ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นอาจถูกกว่าการใช้หุ่นยนต์ ดังนั้น การใส่ความฉลาด ความสามารถของมนุษย์ และ AI เข้าไปในเครื่องจักรจึงเป็นส่วนที่จำเป็นในการปรับปรุงประสิทธิภาพในอนาคต

ทั้งนี้ ประเทศไทยเป็นผู้นำด้านการผลิตในอาเซียน และคาดว่าจะก้าวไปสู่เทคโนโลยีหุ่นยนต์ที่มีความสามารถมีมูลค่าเพิ่มขึ้นในระดับที่สูงมากยิ่งขึ้น

ด้วยคุณประโยชน์ และข้อดีของเทคโนโลยีหุ่นยนต์นี้เอง ถึงแม้บริษัท มิซูมิ (ไทยแลนด์) จำกัด จะได้รับผลกระทบจากวิกฤติไวรัสโควิด-19 แต่ทางมิซูมิ ยังคงเห็นความสำคัญในการส่งเสริมพัฒนา และสนับสนุนเยาวชนไทย

“ปัจจุบันประเทศไทยมีอุตสาหกรรมที่มีฐานการผลิตขนาดใหญ่ มีแนวโน้มว่าจะมีการใช้วิทยาการหุ่นยนต์ และระบบอัตโนมัติในสายการผลิตมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพของประเทศ ในการสร้างอุตสาหกรรมการผลิตหุ่นยนต์ เนื่องจากอุตสาหกรรมเหล่านี้นอกจากจะเพิ่มความต้องการของระบบหุ่นยนต์ในประเทศแล้ว ยังมีวิทยาการ องค์ความรู้ และบุคลากรที่สามารถได้รับการส่งเสริมเพิ่มขึ้นอีกด้วย”



“วัตถุประสงค์ของบริษัท ไม่ใช่แค่เพื่อสร้างผลกำไรอย่างเดียวเท่านั้น แต่ยังมีส่วนช่วยเหลือสังคมเช่นกัน ซึ่ง มิซูมิ ถือว่า “การสร้าง และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์” เป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเหลือสังคมโลก หวังว่าผู้เกี่ยวข้องกับการผลิตหุ่นยนต์จะสามารถผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถนำหุ่นยนต์มาช่วยพัฒนาสังคมให้ดีขึ้นได้”

“มิซูมิ มีความมุ่งมั่นตั้งใจในการให้ความสำคัญกับภาคการศึกษา ร่วมสนับสนุน ส่งเสริม พัฒนา ต่อยอดเด็กไทย ถือเป็นการยกระดับไปสู่การพัฒนาบุคลากรของชาติในอนาคต โดยถือเป็นการกิจที่สำคัญที่จะเดินหน้าต่อไปควบคู่กับการดำเนินธุรกิจอย่าง “ไม่หยุดยั้ง” Mr. Satoshi Morishima กรรมการผู้จัดการ บริษัท มิซูมิ (ไทยแลนด์) จำกัด กล่าวปิดท้าย