

大業開發工業股份有限公司

經營管理決策書

處境	層面	重要議題	利害相關者							需求與期待	風險	機會	備註
			股東	員工	客戶	供應商	產業	政府機關	社區				
外部	科技	電梯製作、保養、維修產品必須符合科技發展潮流。		■	■	■	■			配合客戶要求進行產品開發。	新技術、新設備、新材料之失敗風險。	可能開發出新客戶及新市場。	
	競爭	同業進入門檻低。	■		■	■	■			在設計開發及生產管理，上必須比同業更有競爭力。	產業競爭較激烈尤其是技術及成本產業進入門檻較低。	高服務品質、開發更新產品、技術具市場獨特性。	
	市場	需求跟隨房市起伏。	■		■		■	■		產品外觀美觀要求高，功能必須達到客戶要求，滿足客戶的成本要求。	市場需求跟隨房市起伏，影響簽約量多寡；市場客戶需求萎縮，品牌、品質、服務、等級跟不上業界。	開發新客戶，保有舊客戶信任，提升品牌、品質、加強服務、企業形象及業界等級，爭取市場訂單。	
	文化	無相關重要議題。									無	無	
	經濟	本公司產品為生活上必須品，受客戶經濟循環影響較大。	■	■	■	■	■	■		相關利害都應隨時面對外部經濟之面向，擬妥因應與正向之謀略。	服務維修，人事成本高，專業人員養成不易。	好的服務品質，滿足客戶需求，企業形象，公司制度好，引進新血。	
	國際性	產品符合相關之國際法規要求。	■		■		■			同法規	同法規	同法規	
	區域或地方性	產品應配合區域地方法規的個別需求，妥適小範圍之調整。			■		■			依地區個別行政法。	城鄉差異，產品價格難一致性。	因應區域(消費)、生活水準、靈活價格應變市場。	
	天災	可預測或不可推演之防災議題檢視	■	■	■	■	■	■		針對地區或全國性之天災擬妥相關天災預防等救災措施和人員分配流程。	風災、地震搶修不易，零配件供給不及。	提升完修率，降低回修率，(供)備料足以支應。	

大業開發工業股份有限公司

經營管理決策書

處境	層面	重要議題	利害相關者							需求與期待	風險	機會	備註
			股東	員工	客戶	供應商	產業	政府機關	社區				
內部	價值	研擬與追求勞資雙方之共識價值與追求意念	■	■						勞資雙方心誠互動和設身處地並開誠布公。	客戶種類多，工作環境差，維修人員難面面俱到。	勞資互利、員工有共識、共體時艱、共創佳績。	
	文化	重視知識分享，採取扁平式組織管理，要求員工務實及提升工作能力。	■	■						提升內部溝通效率。	適才適所，發揮所能努力中的理想。	人力整合、有效運用。	
	知識	開發及應用新材料、新設備。	■	■						新材料、新設備之開發及應用知識的領先、保存及保密。	從業人員的專業技術。	新產品、新技術教育傳承。	
	績效	滿足客戶需求	■	■						公司業績持續成長。	新產品、新技術符合市場需求。	取得同業老舊電梯整修。	
	資訊安全	提升涉及資訊安全之技術人員與相關防範設備。	■	■						確保公司核心技術資訊安全，維持技術優勢。	各項即時且大量的營運資訊容易毀損與外洩，產生公司經營的危機。	因應無情的市場變動，透過快速正確的軟體統計資訊，維持前線機動的行銷和服務的競爭力。	
	服務	配合客戶需求，研發及生產。	■	■						配合客戶需求開發產品。	故障率、維修效率，影響客戶流失。	人員素質提高，技術能力提升，產品品質提高。	
	環境設備	配合產品需求增設環境設備。	■	■						配合產品調整環境與相關設備。	未能符合實際狀況需求。	提高生產力與作業效率，避免職業傷害。	

大業開發工業股份有限公司

經營管理決策書

處境	層面	重要議題	利害相關者							需求與期待	風險	機會	備註
			股東	員工	客戶	供應商	產業	政府機關	社區				
內部	人力	適時增補並培訓技術人才。	■	■						各單位積極面對缺工問題且適時增補。	人力結構斷層，提高生產成本。	提升人員素質，擴展多種技能，單位相互支援。	
	法規	納入政府各面向新增或修正之法規。	■	■	■	■		■		各項法務人員當積極收納與宣導。	新法規實行，須投入更多人力設備，滿足其要求。	符合政府法令規範，可能增加公共工程標案。	
	供應商	降低不良品和其提升內控品質機制。				■	■			適時書面條例缺失並有效要求改善。	上下游整合效率產生新風險。	供應商相互競爭、成本降低、提供更多元化高質量產品。	

FM-03-01
1-201701