

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

จากความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า ซึ่งแตกต่างกันไปตามกลุ่มอุตสาหกรรม และในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมก็มีลักษณะการใช้งานของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันไปตามธุรกิจของลูกค้า ทำให้เกิดความซับซ้อนทั้งในด้านรูปแบบคุณภาพ มาตรฐาน และปริมาณการใช้งาน การจัดการดังกล่าวไม่เพียงแต่การจัดการผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการเท่านั้น แต่ยังมีบริการที่ลูกค้าต้องการให้จัดการ เพื่อสร้างความมั่นใจในด้านการส่งมอบสินค้าที่ตรงตามกำหนด การลดภาระการจัดเก็บสินค้าคงคลังของลูกค้า การให้คำปรึกษาในเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและคุ้มค่าสำหรับลูกค้า

ซึ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัท ประกอบด้วย ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ และลูกค้าที่อยู่ในตลาดสินค้าทดแทน เช่น ศูนย์ซ่อมเครื่องปรับอากาศ ศูนย์ซ่อมเครื่องทำความเย็น เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังมีฝ่ายวิศวกรรมที่จะช่วยให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยบริษัทจะช่วยคำนวณเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าโดยมีคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่บริษัทที่รับจ้างผลิตคอยล์โดยเฉพาะเช่นเดียวกับบริษัทและบริษัทผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศที่รับจ้างผลิตคอยล์

1.1 นโยบายการประกอบธุรกิจในภาพรวม

วิสัยทัศน์

บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้นำด้านการผลิตคอยล์ระดับมาตรฐานสากลในเอเชีย และผลิตภัณฑ์ของซี.ไอ.กรุ๊ปจะเป็นที่ต้องการของผู้ใช้ทั่วโลก

พันธกิจ

1. มุ่งสร้างนวัตกรรม ค้นคว้าวิจัยการผลิตและผลิตภัณฑ์อย่างไม่หยุดยั้ง
2. ได้รับการรับรองกระบวนการผลิต การปฏิบัติงาน และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานสากล เพื่อพัฒนาและรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานการผลิตสินค้าคุณภาพอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดตลอดเวลา
3. รักษาและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในประเทศและต่างประเทศ สร้างตลาดใหม่ให้มีความหลากหลายมากขึ้น
4. บริหารจัดการด้วยหลักธรรมาภิบาล บนข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นปัจจุบันด้วยต้นทุนที่เหมาะสม
5. พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง
6. สร้างผลตอบแทนสูงสุดให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
7. สร้าง Brand ให้เป็นที่รู้จัก
8. เป็นองค์กรแห่งความภาคภูมิใจ (Proud Organization)

วัตถุประสงค์

1. สร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักและมีสินค้าที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมีการบริการที่ประทับใจ

2. กระบวนการผลิตทันสมัย ต้นทุนต่ำ ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า
3. สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่โดดเด่นด้านนวัตกรรมที่สามารถสร้างความแตกต่างและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเกินความคาดหมาย
4. พนักงานมีประสิทธิภาพ รักองค์กร
5. เป็นองค์กรที่เป็นที่มุ่งหมายของบุคคลทั่วไปที่จะได้เข้ามาทำงาน
6. สร้างความพึงพอใจให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ซี. ไอ. กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2534 จากการรวมตัวกันของกลุ่มผู้บริหารซึ่งเคยร่วมงานกับบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศของประเทศสหรัฐอเมริกา ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจผลิตคอยล์เย็น (Evaporator Coil) คอยล์ร้อน (Condenser Coil) และคอยล์น้ำเย็น (Chilled Water Coil) ซึ่งเป็นส่วนประกอบของเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น และอุปกรณ์ถ่ายเทความร้อน/ความเย็นประเภทอื่นๆ เพื่อจำหน่ายในประเทศ จนกระทั่งในปี 2541 บริษัทจึงเริ่มผลิตและจำหน่ายไปยังต่างประเทศ จนกระทั่งในปี 2541 บริษัทจึงเริ่มผลิตและจำหน่ายไปยังต่างประเทศ

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียน 583.719 ล้านบาท และเป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอยล์รายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยได้มีการปรับแนวทางการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเพิ่มคุณค่าสร้างความสำเร็จให้กับลูกค้ามากกว่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างเดียว

บริษัทมีสำนักงานและโรงงานแห่งแรกตั้งอยู่ ณ จังหวัดปทุมธานี ต่อมาได้ขยายกำลังการผลิตด้วยการก่อสร้างโรงงานผลิตที่ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่ประมาณ 6 ไร่ และอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ บนเนื้อที่ประมาณ 1 ไร่ ปัจจุบันบริษัทมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000

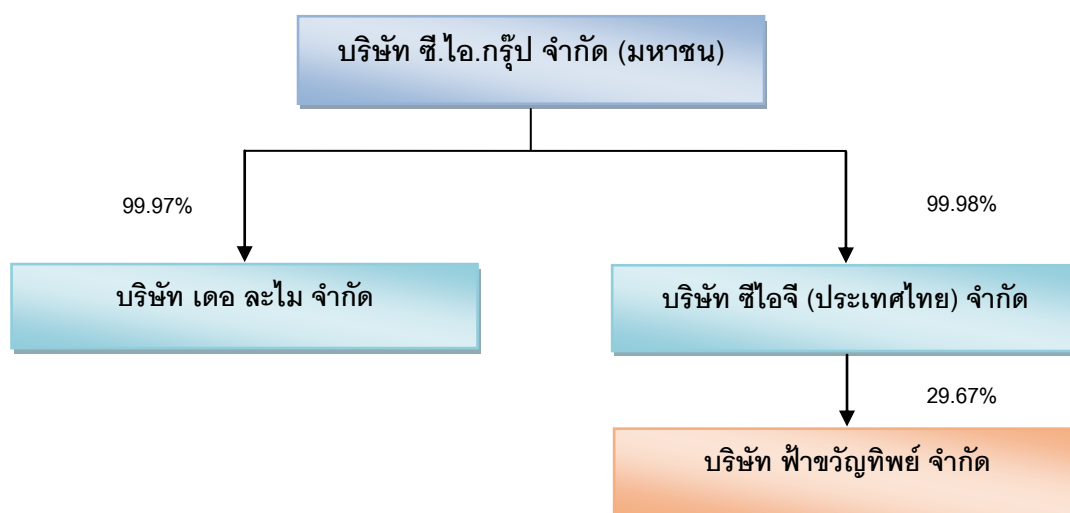
การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงานในช่วงที่ผ่านมาของบริษัท

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2548	- เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 41 ล้านหุ้นต่อประชาชนและจำนวน 4 ล้านหุ้นต่อกรรมการและพนักงานของบริษัท - เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ในวันที่ 27 มกราคม 2548 - ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น ประจำปี 2548 ประเภทการบริหารอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม จากนายกรัฐมนตรี จัดโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 165 ล้านบาท เป็น 247.50 ล้านบาท โดยการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนไม่เกิน 82,500,000 หน่วยในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ (เศษที่เกิดจากการคำนวณให้ปัดเศษทิ้ง)
2550	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 247.50 ล้านบาท เป็น 350 ล้านบาท โดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 85.50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ประชาชน (Public Offering) และ

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	รองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัท รุ่นที่ 1 ที่อาจได้รับผลกระทบจากการเสนอขายหุ้นกับประชาชนในครั้งนี้อาจมีจำนวน 17.00 ล้านหุ้น - เปิดดำเนินการโรงงานใหม่ของบริษัท ตั้งอยู่ ณ นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง จ.ชลบุรี
2551	- บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เดอ ละไม จำกัด ซึ่งทำธุรกิจโรงแรมที่ อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี จำนวน 999,680 หุ้น เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 144.95 ล้านบาท
2552	- เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นของบริษัท จากหุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) เป็นหุ้นละ 0.50 บาท และเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญของบริษัทจาก 350,000,000 หุ้น เป็น 700,000,000 หุ้น ทั้งนี้ จึงส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม คือ จำนวน 251,592,417 หุ้น เป็นจำนวน 503,184,834 หุ้น - ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2008
2553	- ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (ESOP-1) โดยไม่คิดมูลค่า จำนวน 25,100,000 หน่วย - ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ของบริษัทรุ่นที่ 2 (CIG-W2) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 219,611,940 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 0.43637118 หน่วย CIG-W2
2554	- ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ของบริษัทรุ่นที่ 3 (CIG-W3) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าจำนวนไม่เกิน 3,048,173,915 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 5 หน่วย CIG-W3
2555	- CIG-W2 หมดอายุโดยมีจำนวนหุ้นคงเหลือ 13,555,079 หุ้น - ธนาคารกรุงศรีอยุธยาได้โอนภาระหนี้ของบริษัทเดอละไม จำกัด ให้บรรษัทบริหารสินทรัพย์กรุงเทพเป็นผู้เรียกร้อง - CIG-W3 หมดอายุโดยมีจำนวนหุ้นคงเหลือ 213,003,580 หุ้น
2556	- ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ของบริษัท รุ่นที่ 4 (CIG-W4) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าจำนวนไม่เกิน 601,836,915 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 2 หน่วย CIG-W4 - ESOP-1 หมดอายุโดยมีจำนวนหุ้นคงเหลือ 1,761,399 หุ้น - บริษัทย่อย (บ.ซี.ไอ.จี (ประเทศไทย) จำกัด) ลงนามในสัญญาขายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เชนใจ ซีไอ ฮีตติ้ง แอนด์ฟริกเกอร์วอร์ช อีคิวเมนต์ แมนูแฟคเจอร์ จำกัด ในราคา 17.55 ล้านบาท ให้แก่บริษัทในประเทศไทยที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
2557	- CIG-W4 หมดอายุโดยมีจำนวนหุ้นคงเหลือ 38,074,641 หุ้น - บริษัทย่อย, บริษัท ซี.ไอ.จี (ประเทศไทย) จำกัด, ร่วมลงทุนใน บริษัท ฟิวเจอร์ทิพย์ จำกัด - ปิดคดีแพ่งสำหรับลูกหนี้รายนางสุธาสินี เสตะพันธ์ หรือ มุตตามระแล้วโดยศาลยกคำร้องของผู้คัดค้านคือจำเลยในคดีนี้ ทั้งนี้บริษัทได้เข้าร่วมประมูลทรัพย์สินในคดีนี้ที่ศาลพิจารณานำมาขายทอดตลาดด้วยมูลค่า 60 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ชนะการประมูล และได้จดทะเบียนรับโอน

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	ทรัพย์สินดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว - บริษัทย่อย, บริษัท เดอ ละไม จำกัด, ได้รับความเห็นชอบในการปรับโครงสร้างหนี้ จาก บริษัท บริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด โดยตกลงให้จ่ายคืนทั้งสิ้น จำนวน 102 ล้านบาท ถือเป็น การชำระหนี้เสร็จสิ้น - บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือบริษัทย่อย, บริษัท เดอ ละไม จำกัด, โดยการให้กู้ยืมเงินจำนวน 102 ล้านบาท เพื่อนำไปชำระหนี้ต่อ บสก.
2558	20 เม.ย. : จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 20 เม.ย. : ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ของบริษัทรุ่นที่ 5 (CIG-W5) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าจำนวนไม่เกิน 216,185,556 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 4 หุ้นเดิม : 1 หน่วย CIG-W5 - Rebrand ของบริษัทฯ เพื่อให้ง่ายต่อการจดจำ และเป็นสัญญาณถึงการเปลี่ยนแปลงสู่สากลมากขึ้น 29 ก.ย. : ลงนามในสัญญาเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท Kingspan Insulated Panel Pty จำกัด ผู้ผลิตแผ่นฉนวนสำเร็จรูป (Insulation Panel) จากประเทศออสเตรเลีย

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 2 บริษัท ดังนี้:

(1) บริษัท เดอ ละไม จำกัด

บริษัทฯ ถือหุ้นสามัญในบริษัทย่อย จำนวน 999,680 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจโรงแรมบนเกาะสมุย ภายใต้อัชื่อ โรงแรมสมณานุรา (Samaya Bura Hotel) ที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 171/4-9 หมู่ที่ 4 ต.มะเร็ต อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี ทะเบียนเลขที่ 0845547005846 โดยมีทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

(2) บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัทฯ ถือหุ้นสามัญในบริษัทย่อย จำนวน 599,850 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นรวมไปถึงเป็นตัวกลางในการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการอื่นตามความเหมาะสม บริษัทย่อยตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ 7 ถ.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี ทะเบียนเลขที่ 0135554002471 โดยมีทุนจดทะเบียน 60,000,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

บริษัทย่อยทั้ง 2 แห่ง ปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 3 ท่าน ได้แก่ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายธีระ พุ่มเสนาะ และนายไสว ชัยรัชรุ่งเรือง โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

บริษัทร่วม (ลงทุนผ่านบริษัทย่อย) ได้แก่

(1) บริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ จำกัด

บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ จำกัด ในสัดส่วน 29.67% ของทุนจดทะเบียน โดยมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 101,100,000 บาท คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 30 ล้านบาท โดยบริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ จำกัด ดำเนินธุรกิจในกลุ่มพลังงาน มีผลิตภัณฑ์หลักคือ เอทานอล ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 468 หมู่ที่ 4 ถ.สันตัน - วังดินสอ ต.เขาไม้แก้ว อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

----- ไม่มี -----

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจ 3 ประเภท ได้แก่ ธุรกิจการผลิต เพื่อขายและส่งออก (ธุรกิจหลัก) ดำเนินการโดยบริษัทแม่ บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด(มหาชน), ธุรกิจโรงแรม ดำเนินการโดย บริษัท เดอะ ละไม จำกัด และธุรกิจ trading ดำเนินการโดย บริษัท ซี.ไอ.จี (ประเทศไทย) จำกัด ที่ซึ่งเป็นธุรกิจย่อย โดยสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัท ดังนี้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2556 – 2558

(หน่วย : พันบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	% การถือหุ้นของ บริษัทแม่	2558	%	2557	%	2556	%
รายได้จากการขาย-บริการ							
• ในธุรกิจการผลิต (CIG)	100	1,042,279.86	95.14	936,825.82	81.12	980,908.00	92.06
• ในธุรกิจโรงแรม (De Lamai)	99.97	23,059.21	2.10	25,660.44	2.22	24,950.76	2.34
• ในธุรกิจ trading (CIG (Thailand))	99.98	1,568.84	0.14	8,276.92	0.71	9,886.25	0.93
รายได้อื่นๆ							
• ในธุรกิจการผลิต (CIG)	100	28,613.85	2.61	36,598.07	3.16	46,584.31	4.37
• ในธุรกิจโรงแรม (De Lamai)	99.97	0.00	0.00	147,469.36	12.76	713.62	0.07
• ในธุรกิจ trading (CIG (Thailand))	99.98	28.31	0.01	5.35	0.03	2,417.73	0.23
รวม		1,095,550.07	100.00	1,154,835.96	100.00	1,065,460.67	100.00

หมายเหตุ : CIG หมายถึง บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

DE LAMAI หมายถึง บริษัท เดอะ ละไม จำกัด

CIG(THAILAND) หมายถึง บริษัท ซี.ไอ.จี (ประเทศไทย) จำกัด

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

2.1.1 คอยล์

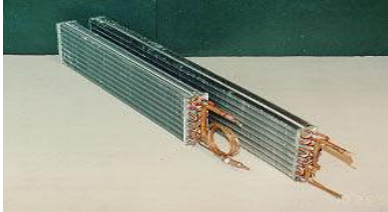
บริษัทแม่ประกอบธุรกิจหลักในการผลิตคอยล์เย็น (Evaporator Coil) คอยล์ร้อน (Condenser Coil) และคอยล์น้ำเย็น (Chilled Water Coil) ซึ่งเป็นชิ้นส่วนหลักในเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น และอุปกรณ์ถ่ายเทความร้อน/ความเย็นประเภทอื่น ๆ

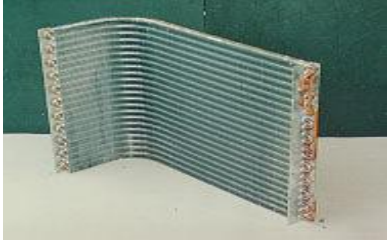
ลักษณะการทำงานของคอยล์เย็นและคอยล์ร้อนจะทำหน้าที่ต่างกัน โดยคอยล์เย็นซึ่งมีสารทำความเย็นไหลเวียนอยู่ภายใน จะทำหน้าที่ดูดความร้อนจากลมที่ผ่านคอยล์ ทำให้ลมที่ผ่านออกมาเป็นลมเย็น ในขณะที่คอยล์ร้อนจะทำหน้าที่ระบายความร้อนจากสารทำความเย็นที่ไหลเวียนออกจากคอยล์เย็น ด้วยลมที่ผ่านคอยล์ร้อน สำหรับคอยล์น้ำเย็นจะมีลักษณะการทำงานเช่นเดียวกับคอยล์เย็น เพียงแต่ใช้น้ำเย็นเป็นสื่อกลางแทนสารทำความเย็น โดยปกติถ้าเป็นเครื่องปรับอากาศชนิดแยกส่วน (Split Type) ส่วนที่เป็นคอยล์เย็นซึ่งเป็นส่วนประกอบใน Fan Coil Unit จะถูกติดตั้งอยู่ภายในห้องหรืออาคาร ขณะที่คอยล์ร้อนซึ่งเป็นส่วนประกอบอยู่ใน Condensing Unit จะถูกติดตั้งอยู่ภายนอกห้องหรืออาคาร

ส่วนประกอบหลักที่ใช้ในการผลิตคอยล์เย็น คอยล์ร้อน และคอยล์น้ำเย็น ประกอบด้วย

- 1.) ท่อทองแดง : เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เป็นทางเดินของสารทำความเย็นสำหรับคอยล์เย็นและคอยล์ร้อน หรือน้ำเย็นสำหรับคอยล์น้ำเย็น ท่อทองแดงที่ใช้ในการผลิตคอยล์แต่ละขนาดจะมีเส้นผ่าศูนย์กลางแตกต่างกัน ปัจจุบันท่อทองแดงที่ใช้ในการผลิตคอยล์ของบริษัทมีตั้งแต่เส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5,7 มิลลิเมตร 5/16 นิ้ว 3/8 นิ้ว 1/2 นิ้ว 5/8 นิ้ว และ 1/4 นิ้ว
- 2.) อลูมิเนียม : เป็นส่วนประกอบที่นำมาผลิตเป็นฟิน (Fin) ซึ่งใช้เป็นตัวกระจายความร้อนหรือความร้อน โดยจะนำอลูมิเนียมมาผ่านเครื่องปั๊มฟิน เพื่อทำการเจาะรูและขึ้นรูปตามแบบต่างๆ เช่น แบบ Super Slit Fin แบบ Corrugated Fin แบบ Wave Slit แบบ Sine Wave และ แบบ Louvered Fin ทั้งนี้ ลักษณะของฟินแต่ละชนิดขึ้นอยู่กับ Specification ของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งลักษณะที่ต่างกันจะมีผลต่อคุณสมบัติของการถ่ายเทความร้อนหรือความร้อน
- 3.) แผ่นเหล็กชุบสังกะสี : เป็นส่วนประกอบที่จะนำมาตัดเป็นชิ้นเพื่อใช้สำหรับปิดหัวและท้ายของคอยล์ (End Plate)

โดยลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทแม่สามารถแยกได้ตามขนาดและลักษณะการใช้งานได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้งาน
1. คอยล์เย็น 1.1 ขนาด 1-5 ตัน 	ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดเล็กที่ใช้ภายในห้องแบบแยกส่วน (Split Type) แบบติดหน้าต่าง (Window Type) แบบติดผนัง (Wall Type) และแบบตู้ (Package Type)
1.2 ขนาด 5-100 ตัน 	ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่ Air Handling Unit และห้องเย็น

2. คอยล์ร้อน • ขนาด 1-5 ตัน  • ขนาด 5-100 ตัน 	ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดเล็กที่ใช้ในห้องแบบแยกส่วน (Split Type) แบบติดหน้าต่าง (Window Type) แบบติดผนัง (Wall Type) และแบบตู้ (Package Type) ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่ ทั้งแบบ แนวนอน และแนวตั้ง (Horizontal & Vertical Type) และตู้ทำความเย็น
3. คอยล์น้ำเย็น ขนาด 1 -100 ตัน 	ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับระบบทำความเย็นขนาดใหญ่ ที่ใช้น้ำเป็นตัวกลางในการถ่ายเทความร้อน ซึ่งส่วนใหญ่จะนิยมใช้ในอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ รวมถึงห้างสรรพสินค้า และห้องเย็น เป็นต้น
4. ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ 	เป็นส่วนประกอบของคอยล์ เพื่อใช้ในการเชื่อมต่อทางเดินของสารทำความเย็น ซึ่งขึ้นอยู่กับแบบที่ลูกค้ากำหนด เช่น ท่อทองแดงแบบโค้งกลับ (Return bend หรือ U-bend) ที่มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5/16 นิ้ว 3/8 นิ้ว 1/2 นิ้ว 5/8 นิ้ว 3/4 นิ้ว 1 นิ้ว และ 7/8 นิ้ว และท่อทองแดงที่เป็น Header (เพื่อเชื่อมต่อทางเข้าออกของสารทำความเย็น) ซึ่งมีลักษณะแตกต่างกัน เช่น - แบบ Butterfly - แบบ Cross-Over - แบบ Three Ways Cross Over - แบบ Strainer - แบบ Distributor

2.1.2 บริการด้านการออกแบบ ติดตั้ง ระบบปรับอากาศและผนังฉนวนสำเร็จรูป

	บริษัทฯ เปิดให้บริการออกแบบระบบปรับอากาศ ฉนวนฉนวนและหลังคา ประเภท Polyurethane และ Polyisocyanurate โดยร่วมมือกับผู้ผลิตแผ่นฉนวนสำเร็จรูปทั้งจากในและต่างประเทศ เพื่อให้บริการแบบครบวงจรสำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการการก่อสร้างที่รวดเร็ว ประหยัดพลังงาน และคุณภาพอากาศที่ดี
---	--

บริษัทย่อย

(1) บริษัท เดอ ละไม จำกัด

บริษัท เดอ ละไม จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม โดยใช้ชื่อว่า โรงแรมสมญาบุรา ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 171/4-9 หมู่ 4 ต.มะเร็ด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เพื่อให้เช่าที่พักอาศัย จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม การจัดประชุมและจัดเลี้ยง รวมถึงการให้บริการอื่น ๆ เกี่ยวกับธุรกิจโรงแรม ขนาด 3 ชั้น ประกอบด้วยห้องพักจำนวน 67 ห้อง รวมถึงห้องจัดเลี้ยงและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเพื่อเพิ่มรายได้ โดยการเข้าซื้อโรงแรมเดอะรัม ขนาด 4 ชั้น ประกอบด้วยห้องพักจำนวน 30 ห้อง ตั้งอยู่บนหาดเฉวง อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

ภาวะอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของไทย

นักท่องเที่ยวฟื้นตัวจากปีก่อนหน้าและขยายตัวในอัตราที่ค่อนข้างสูง โดยในปี 2558 มีนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเดินทางมาประเทศไทยจำนวน 29,881,091 ล้านคน ขยายตัวร้อยละ 20.44 ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้าที่หดตัวร้อยละ 6.54 จากสถานการณ์ภายในประเทศ และการหดตัวของนักท่องเที่ยวรัสเซียจากภาวะเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม ผลจากสถานการณ์ภายในประเทศที่สงบ การเปิดตัวโครงการท่องเที่ยววิถีไทย และการเติบโตของ

Bangkok Sales Office:
Travellers Choices Co., Ltd.
 101/81 Maneeva Village Soi 6, Moo 2, Rattana Thibeth Road., Saima, Muang, Nonthaburi 11000
 Tel: +66(0) 2595 8126 - 27 | Fax: +66(0) 2922 2677
 E-mail: sales@travellerchoices.com | Website: www.travellerchoices.com

Samaya Bura | Samaya Bura | Koh Samui | www.samayabura.com



สายการบินต้นทุนต่ำได้ช่วยกระตุ้นให้ภาคการท่องเที่ยวของไทยฟื้นตัวได้ในเวลาสั้น และเติบโตในอัตราที่สูง แม้ว่าในปีที่ผ่านมา ภาคการท่องเที่ยวจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่สำคัญเช่น เหตุแผ่นดินไหวที่เนปาล การระบาดของไวรัสเมอร์ในเกาหลี เหตุระเบิดบริเวณแยกราชประสงค์ และการก่อเหตุร้ายในปารีส ซึ่งมีผลทำให้การท่องเที่ยวบางส่วนชะงักแต่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง

แรงหนุนที่จะช่วยขับเคลื่อนตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2559 มาจากบรรยากาศทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ยังเอื้อต่อการเดินทางท่องเที่ยว ประกอบกับแรงหนุนจากการทำกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่องของ

หน่วยงานภาครัฐ รวมถึงการที่รัฐบาลได้วางยุทธศาสตร์ให้ไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวทางน้ำ หรือ Marina Hub ของภูมิภาคอาเซียน

โดยตลาดภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ยังเป็นตลาดหลักในการผลักดันการเติบโตของตลาดท่องเที่ยวไทย ซึ่งตลาดนักท่องเที่ยวจีนที่ยังเติบโต เป็นผลมาจากการทำการตลาดทั้งจากฝั่งผู้ประกอบการในประเทศจีนและชาวจีนที่เข้ามาทำธุรกิจของไทย ทำให้นักท่องเที่ยวจีนยังขยายตัว อีกทั้งเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งอย่างประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นประเทศที่นักท่องเที่ยวจีนนิยมเดินทางไปท่องเที่ยว ประเทศไทยน่าจะยังเป็นปลายทางท่องเที่ยวอันดับ 1 ของนักท่องเที่ยวจีนในปี 2559 ด้วยสัดส่วนจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาประเทศไทยที่มีจำนวนสูงกว่าเท่าตัวในปีที่ผ่านมา ขณะที่ตลาดนักท่องเที่ยวหลักอื่นๆ อาทิ นักท่องเที่ยวมาเลเซียที่คาดว่าจะยังคงขยายตัวได้ แต่ยังคงต้องติดตามพัฒนาการด้านเศรษฐกิจของมาเลเซียที่อาจจะกระทบบรรยากาศการใช้จ่ายของผู้คน ส่วนตลาดนักท่องเที่ยวญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ยังขยายตัวต่อเนื่อง

นอกจากนี้ กลุ่มนักท่องเที่ยวจากภูมิภาคยุโรปน่าจะดีขึ้นต่อเนื่องและคาดว่าจะภาพรวมในปี 2559 ตลาดนักท่องเที่ยวยุโรปจะสามารถกลับมาขยายตัวเป็นบวกได้ที่ประมาณร้อยละ 3.0 จากที่หดตัวประมาณร้อยละ 8.7 ในปี 2558 ที่ผ่านมา โดยตลาดที่คาดว่าจะยังคงเติบโตในกลุ่มนี้น่าจะเป็นนักท่องเที่ยวจากกลุ่มยุโรปใต้ เช่น สเปน อิตาลี และฝรั่งเศส เป็นต้น เช่นเดียวกับนักท่องเที่ยวกลุ่มยุโรปตะวันตก เช่น เยอรมนีและสหราชอาณาจักร เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ทิศทางตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2559 ยังคงอยู่ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงที่อาจมีผลต่อการเติบโต และมีนัยสำคัญต่อธุรกิจท่องเที่ยวและเกี่ยวเนื่องในประเทศ ไม่ว่าจะเป็นประเด็นเศรษฐกิจในประเทศที่เป็นตลาดสำคัญของไทย ปัจจัยด้านภูมิรัฐศาสตร์ ปัญหาภัยก่อการร้าย รวมถึงการแข่งขันด้านการท่องเที่ยวระหว่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันการท่องเที่ยวได้กลายมาเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่รัฐบาลแต่ละประเทศให้ความสำคัญในการที่จะใช้เป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจ สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติที่อาจได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าว อาทิ นักท่องเที่ยวจากยุโรปตะวันออก และรัสเซียซึ่งน่าจะยังไม่สามารถกลับมาฟื้นตัวได้ในปีนี้ ขณะที่กลุ่มนักท่องเที่ยวจากภูมิภาคตะวันออกกลาง คงต้องติดตามสถานการณ์ราคาน้ำมันที่จะกระทบความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ และปัญหาความไม่สงบทั้งในและระหว่างประเทศ

สถานการณ์ท่องเที่ยวภายในประเทศจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ประจำปี 2558

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม
อัตราการเข้าพักเฉลี่ย (%)	73.19	73.96	73.07	71.17	63.62	55.84	71.8	69.54	59.73	56.98	48.22	65.73	65.24
จำนวนผู้เยี่ยมชมเยือน (คน - ครั้ง)	453,513	401,203	445,966	423,512	378,828	328,407	448,271	441,555	473,563	432,551	357,725	488,350	5,073,444
รายได้ (ล้านบาท)	8,126.72	7,275.10	7,964.15	5,541.17	4,943.58	4,310.44	4,487.99	4,432.28	4,741.82	5,524.88	4,566.92	6,234.03	68,149.08

หมายเหตุ: จำนวนผู้เยี่ยมชมเยือนและรายได้ปี 2558 เป็นข้อมูลเบื้องต้น โดยกรมการท่องเที่ยว ณ 21 ธันวาคม 2558

ที่มา : กรมการท่องเที่ยว/การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

(2) บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด

ภาพรวมของธุรกิจ

บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องปรับอากาศ และเครื่องทำความเย็นรวมไปถึงเป็นตัวกลางในการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการอื่น

ในปี 2557 บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท ฟาซวัญทิพย์ จำกัด ในสัดส่วน 29.67% ของทุนจดทะเบียน โดยมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 101,100,000 บาท คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 30 ล้านบาท โดยบริษัท ฟาซวัญทิพย์ จำกัด ดำเนินธุรกิจในกลุ่มพลังงาน มีผลิตภัณฑ์หลัก คือเอทานอล เป็นการผลิตด้วยกรรมวิธีทางชีวเคมีที่เรียกว่า “ไบโอเอทานอล (bio-ethanol)” ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของแก๊สโซฮอล์ ที่ถือเป็นตัวช่วยลดการบริโภคน้ำมันดิบของโลกลง ขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงงานที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 468 หมู่ที่ 4 ถ.สันตัน - วังดินสอ ต.เขาไม้แก้ว อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี

โดยในปี 2558 ได้ดำเนินการติดตั้งเครื่องจักรเกือบทั้งหมดแล้ว คงเหลือระบบความปลอดภัย และการวางระบบ data online ไปยังกรมสรรพสามิต คาดว่าจะสามารถดำเนินการผลิตเพื่อจำหน่ายได้ภายในช่วงไตรมาสที่สามของปี 2559 โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักในประเทศ ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการค้าน้ำมัน เช่น ปตท. และประเทศใกล้เคียง อาทิเช่น ลาว และกัมพูชา เป็นต้น

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างความแตกต่างและสร้างมูลค่าเพิ่ม

บริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า จึงได้พัฒนาสารเคลือบคอยล์ D-COAT และ D-COAT UV เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและอายุการใช้งานของคอยล์ สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีการใช้งานในสภาพแวดล้อมพิเศษ เช่น ริมทะเล บนเรือ ธุรกิจการขนส่งสินค้า และ อุตสาหกรรมหนัก

2. หาพันธมิตรทางธุรกิจ

บริษัทได้ทำความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเสริมจุดแข็งและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมถึงเพิ่มโอกาสในการเข้าสู่ตลาดใหม่ที่เกี่ยวข้องกับฐานลูกค้าและความเชี่ยวชาญของบริษัทที่มีอยู่แต่เดิม

บริษัทได้ทำความร่วมมือกับบริษัท Kingspan Insulated Panels Pty Ltd โดยเป็น Key Partner แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยในการทำการตลาด จัดจำหน่าย และติดตั้งแผ่นผนังและหลังคาฉนวนสำเร็จรูปชนิด Polyisocyanurate (PIR) ที่มีคุณสมบัติป้องกันการรั่วไหลของความร้อนและความเย็นได้ดีกว่าฉนวนรูปแบบอื่น พร้อมทั้งมีคุณสมบัติในการไม่ติดไฟและไม่ลามไฟซึ่งเป็นฉนวนที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน FM และ LPCB และสามารถลดระยะเวลาการก่อสร้างได้มากกว่า 40% และยังทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ทั้งด้านพลังงานและการบำรุงรักษา โดยผลิตภัณฑ์ของ Kingspan สามารถใช้ในการก่อสร้างทั้งภายในและภายนอกอาคารและยังได้ LEED Score ที่เป็นส่วนสำคัญในการก่อสร้างอาคารเขียวอีกด้วย

3. ทำการตลาดเชิงรุก

บริษัทได้ทำการตลาดเชิงรุก โดยมีการออกงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ และได้ทำการปรับปรุงเว็บไซต์รวมถึงสื่อต่างๆ ของบริษัทเพิ่มส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กร และเพิ่มการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท นอกจากนี้ยังได้ทำการฝึกอบรมทักษะการขายให้กับพนักงานขาย และทักษะการนำเสนอให้กับกลุ่มหัวหน้างาน และได้มีการจัดทำระบบฐานข้อมูลลูกค้าและข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการวิเคราะห์และนำข้อมูลมาวางแผนการขายและการตลาด

4. คุณภาพของสินค้า

บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพของสินค้าเพื่อให้ได้มาตรฐานระดับสากล ตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต โดยจะมีการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่สั่งซื้ออยู่เป็นประจำ ตลอดจนมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพสินค้าในทุกขั้นตอนการผลิตตั้งแต่เริ่มต้นการผลิตจนถึงขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ผลิตได้ของบริษัทมีคุณภาพได้มาตรฐานและตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยจะเห็นได้จากการที่บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001: 2008 รวมทั้งสินค้าของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน CSA และ UL ซึ่งการได้รับการรับรองมาตรฐาน CSA และ UL ดังกล่าว ส่งผลทำให้บริษัทมีข้อได้เปรียบในการส่งสินค้าไปขายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศแคนาดา เนื่องจากสินค้าที่จะสามารถส่งไปขายยังประเทศเหล่านี้ได้จะต้องได้รับการรับรองมาตรฐานซึ่งเป็นที่ยอมรับในประเทศนั้น ๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีความได้เปรียบในการขายสินค้าให้กับผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศในประเทศซึ่งจะต้องใช้ชิ้นส่วนที่ได้รับการรับรองมาตรฐานดังกล่าว เพื่อประกอบเป็นเครื่องปรับอากาศและส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศดังกล่าวด้วยเช่นเดียวกัน

5. ความสามารถในการผลิตสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการและการให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการออกแบบผลิตภัณฑ์

บริษัทได้มีการปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตสินค้า โดยมีการพัฒนาฝีมือและความชำนาญของพนักงาน รวมทั้งมีการสั่งซื้อเครื่องจักรใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลายในการผลิตคอยล์ เนื่องจากเครื่องจักรแต่ละเครื่องมีประสิทธิภาพจำกัด และสามารถผลิตชิ้นส่วนได้บางชนิดเท่านั้น การซื้อเครื่องจักรใหม่จะช่วยให้บริษัทผลิตสินค้าได้หลายประเภทมากขึ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังมีฝ่ายวิศวกรรมที่จะให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยลูกค้าจะแจ้งถึงวัตถุประสงค์ในการใช้งานของคอยล์ที่ต้องการ บริษัทจะใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อคำนวณขนาดของคอยล์ และขนาดของ Header ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งการให้บริการดังกล่าวจะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น

6. การเน้นการให้บริการให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า

บริษัทมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยจะมีเจ้าหน้าที่ทางการตลาดทำหน้าที่ติดต่อกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อรับฟังปัญหา ให้คำแนะนำ และสอบถามความต้องการของลูกค้า เช่น ให้คำแนะนำลูกค้าที่มีปัญหาในการนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้ในกระบวนการผลิต สอบถามความต้องการของลูกค้าที่ต้องการผลิตภัณฑ์แบบใหม่

และนำไปพิจารณาพร้อมกับฝ่ายวิศวกรรม เพื่อช่วยลูกค้าออกแบบสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด รวมทั้งมีการให้ลูกค้าประเมินความพึงพอใจในการให้บริการ เช่น คุณภาพสินค้า การส่งมอบ ราคาสินค้า การแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้รวดเร็วตามความต้องการ เพื่อบริษัทจะได้นำข้อมูลมาพิจารณาเพื่อพัฒนาบริการให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งนับเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทที่มีเหนือกว่าสินค้าของคู่แข่งจากต่างประเทศ ทั้งจากจีน และมาเลเซีย ที่มีการบริการหลังการขายนั้นยังไม่สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มาก

7. ความรวดเร็วและความแน่นอนในการส่งสินค้า

บริษัทให้ความสำคัญต่อการจัดส่งสินค้าที่ตรงต่อเวลา จะเห็นได้จากที่ผ่านมา บริษัท เทรน (ประเทศไทย) จำกัด ได้ทำการประเมินผลงานของผู้จัดจำหน่ายชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศ (Supplier Performance Evaluation Report) ในด้านความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า โดยบริษัทได้รับการประเมินให้อยู่ในเกรด A ซึ่งการได้รับการประเมินจากผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศที่มีชื่อเสียงดังกล่าว ส่งผลทำให้สินค้าของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้ารายอื่นเพิ่มมากขึ้นด้วย ทั้งนี้ บริษัทจะรักษาความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าทุกรายอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ในกรณีที่ลูกค้าของบริษัทมีข้อจำกัดในเรื่องการเก็บ Stock บริษัทสามารถผลิตสินค้าให้ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ ส่งผลทำให้บริษัทมีข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งในอุตสาหกรรมค่อนข้างสูง

2.2.2 ลักษณะลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกประเภทได้ดังนี้

1. ลูกค้าในประเทศ

(ก) กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ

เนื่องจากคอยล์ที่บริษัทผลิตนั้นจะถูกนำไปใช้เป็นส่วนประกอบของเครื่องปรับอากาศเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท คือ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อต่างๆ โดยเฉพาะผู้ผลิตที่มีนโยบายหลักที่จะสั่งซื้อชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศจากแหล่งภายนอก เพื่อนำมาประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ของตัวเอง โดยลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อที่เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อเทรน (Trane) ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อแครเรียร์ (Carrier) และผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อฟูจิตส์ (Fujitsu) เป็นต้น ซึ่งคุณภาพของสินค้าและความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าถือเป็นปัจจัยที่สำคัญ ในการตัดสินใจสั่งซื้อของลูกค้ากลุ่มนี้ ดังนั้นการที่บริษัทได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพจากสถาบันรับรองมาตรฐานต่างๆ รวมทั้งความสามารถในการผลิตและจัดส่งให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ ทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้สั่งซื้อสินค้าจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง และเป็นลูกค้าของบริษัทมานานกว่า 10 ปี ยกเว้น ฟูจิตส์ ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหม่ นอกจากนี้แนวโน้มที่ลูกค้ากลุ่มนี้จะหันมาผลิตชิ้นส่วนเองนั้นมีค่อนข้างต่ำ เนื่องจากนโยบายของบริษัทแม่ในต่างประเทศของลูกค้าเหล่านี้มีนโยบายที่เน้นการสั่งซื้อส่วนประกอบของเครื่องปรับอากาศจากผู้ผลิตชิ้นส่วนต่างๆ เนื่องจากจะสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและคุณภาพของวัตถุดิบได้ดีกว่า

(ข) กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในตลาดสินค้าทดแทน (Replacement Market)

ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มบริษัทที่ให้บริการด้านการบำรุงรักษาเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น และเครื่องปรับอากาศในรถยนต์ โดยยอดขายของบริษัทให้กับลูกค้าในกลุ่มนี้ คิดเป็นร้อยละ 15 ของกลุ่มลูกค้าทั้งหมด

(ค) กลุ่มลูกค้างานโครงการ

ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มเจ้าของกิจการ เจ้าของโครงการ ผู้จัดการอาคาร รวมถึงบริษัทผู้รับเหมา และผู้ออกแบบ

2. ลูกค้าต่างประเทศ

จากการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยเมื่อปี 2540 ส่งผลทำให้บริษัทต้องการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว บริษัทจึงได้เริ่มทำการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ โดยเริ่มต้นจากการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศต่าง ๆ รวมทั้งมีการจัดทำเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อเป็นการแนะนำบริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น โดยในปี 2556-2558 บริษัทมีสัดส่วนการขายต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 31.83, 41.86 และ 41.16 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ

โดยจะแบ่งเป็นลูกค้าที่บริษัทขายโดยตรง ได้แก่ ลูกค้าในประเทศมาเลเซีย ประเทศสิงคโปร์ ประเทศเยอรมนี และประเทศออสเตรเลีย เป็นต้น และลูกค้าที่ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยมีบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่าย 1 บริษัท ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศออสเตรเลีย

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรวมและหากพิจารณายอดขายต่อจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรกของบริษัท จะสามารถสรุปได้ดังนี้

สัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก ในปี 2556 - 2558

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก* (ร้อยละ)	71.28	76.58	75.99

* นับรวมลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

โดยลูกค้ารายใหญ่เหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นเวลานาน รวมทั้งบริษัทได้มีการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้ารายใหญ่นี้ดังกล่าวมาโดยตลอด และด้วยคุณภาพของสินค้าซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่างๆ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถรักษฐานลูกค้าปัจจุบัน รวมทั้งขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

2.2.3 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาสินค้าจากต้นทุนและบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost plus margin) โดยจะคำนึงถึงปริมาณการสั่งซื้อและการแข่งขันของอุตสาหกรรมเป็นหลัก อย่างไรก็ตามเนื่องจากราคาวัตถุดิบหลักของบริษัท คือ ทองแดง และอลูมิเนียม มีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลาตามราคาในตลาดโลก (London Metal Exchange: LME) บริษัทจึงมีการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาทองแดงและราคาอลูมิเนียมสำหรับลูกค้ารายใหญ่ซึ่งต้องมีการกำหนดราคาขายไว้ล่วงหน้า ณ วันที่ทำสัญญา โดยมีการระบุเงื่อนไขว่าหากราคาวัตถุดิบดังกล่าวมีการปรับตัวขึ้นเกินกว่าระดับราคาที่ตกลงกันไว้ในสัญญา บริษัทจะดำเนินการเจรจาและตกลงราคาขายใหม่กับลูกค้ารายใหญ่นี้ดังกล่าวเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้นซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 1-2 เดือนในการดำเนินการ

2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทผ่านทีมงานการตลาดของบริษัทเองและผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การจำหน่ายให้แก่ลูกค้าโดยตรง ลูกค้าประเภทนี้ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศทั้งในและต่างประเทศ ศูนย์ซ่อมเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น ศูนย์ซ่อมรถยนต์ เป็นต้น บริษัทมีทีมการตลาดซึ่งทำหน้าที่ติดต่อและให้บริการลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเจ้าหน้าที่การตลาดแต่ละรายจะมีกลุ่มลูกค้าที่ตนต้องเป็นผู้รับผิดชอบเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ประสานงาน และให้บริการเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้สูงสุด และจากการที่ผู้บริหารได้มองเห็นถึงช่องทางการจำหน่ายที่จะเพิ่มขึ้นจากลูกค้า ในต่างประเทศ บริษัทจึงได้มีการจัดตั้งทีมงานตลาดต่างประเทศขึ้นเพื่อติดต่อกับลูกค้าโดยตรงและเพื่อติดต่อประสานงานในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่เกี่ยวกับเครื่องปรับอากาศ ในต่างประเทศ
2. การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย บริษัทมีการทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายของบริษัทในต่างประเทศเพื่อทำหน้าที่เป็นช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้แก่ลูกค้าอีกทางหนึ่ง รวมทั้งเป็นการประหยัดต้นทุนในการบริหารงาน โดยตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ปัจจุบัน บริษัทมีตัวแทนจำหน่ายเพื่อทำหน้าที่จัดจำหน่ายสินค้าของบริษัท ในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศแคนาดา ประเทศออสเตรเลีย และประเทศนิวซีแลนด์

สัดส่วนการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายแต่ละประเภท

ประเภทลูกค้า	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ในประเทศ						
1. จำหน่ายโดยตรงให้ลูกค้า	624.96	68.17	537.09	58.14	602.28	58.84
2. จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย	-	-	-	-	-	-
รวมยอดขายในประเทศ	624.96	68.17	537.09	58.14	602.28	58.84
ต่างประเทศ						
1. จำหน่ายโดยตรงให้ลูกค้า	278.01	30.32	374.89	40.58	411.39	40.19
2. จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย	13.82	1.51	11.79	1.28	9.96	0.97
รวมยอดขายต่างประเทศ	291.83	31.83	386.68	41.86	421.35	41.16
รวมยอดขาย	916.79	100.00	923.77	100.00	1,023.63	100.00

ผลของฤดูกาลที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องปรับอากาศจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากฤดูกาล แต่เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายคอยล์เย็น คอยล์ร้อน และคอยล์น้ำเย็น ให้กับโรงงานผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ โดยผู้ผลิตเหล่านี้จะต้องวางแผนกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องตลอดปี บริษัทจึงยังคงได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศตลอดทั้งปี อย่างไรก็ตามบริษัทก็ยังได้รับผลกระทบจากฤดูกาลอยู่บ้างแต่ก็ไม่มากนัก ซึ่งสะท้อนจากการใช้กำลังการผลิตของบริษัทที่อยู่ในระดับที่ไม่สูงประมาณร้อยละ 51 ของกำลังการผลิตสูงสุดของบริษัท

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

ภาวะอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2558 มีการปรับตัวลดลง เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมาจากกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวลดลง จากความต้องการคอมพิวเตอร์และโน้ตบุ๊กในตลาดโลกลดลง ประกอบกับเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ทำให้ความต้องการโดยรวมของผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ในตลาดโลกลดลง ส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมไฟฟ้ามีการปรับตัวลดลงเช่นกันเมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ปรับตัวลดลงเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ เครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วนคอนเดนซิ่งยูนิต คอมเพรสเซอร์ เต้าไมโครเวฟ หม้อหุงข้าว และโทรทัศน์ เนื่องจากกำลังซื้อในประเทศชะลอตัวลง และผู้บริโภคมีการระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น อีกทั้งการส่งออกไปตลาดหลักปรับตัวลดลง ได้แก่ อาเซียน สหภาพยุโรปและญี่ปุ่น ยกเว้นการส่งออกไปสู่ประเทศจีน และสหรัฐอเมริกาที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ภาวะการผลิต

การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงไตรมาส 2/2558 โดยภาวะการผลิตอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2558 มีดัชนีผลผลิตอยู่ที่ระดับ 107.71 ลดลงร้อยละ 3.56 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมาจากกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวลดลงร้อยละ 2.98 เนื่องจากความต้องการผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ในตลาดโลกลดลง สำหรับอุตสาหกรรมไฟฟ้ามีการปรับตัวลดลงร้อยละ 4.7 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากมีผู้ผลิตบางรายสำหรับเครื่องรับโทรทัศน์ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในกลุ่มอาเซียน

ภาวะการตลาด

การจำหน่ายในประเทศ

ภาวะการจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าในประเทศในปี 2558 เครื่องใช้ไฟฟ้าที่คาดว่าจะปรับตัวลดลงเกือบทั้งหมดเมื่อเทียบกับปีก่อน ได้แก่ คอมเพรสเซอร์ พัดลม เครื่องซักผ้า เต้าไมโครเวฟ ตู้เย็น กระติกน้ำร้อน และหม้อหุงข้าว ลดลงร้อยละ 1.47 11.68 10.66 31.01 1.23 24.37 และ 8.08 เมื่อเทียบกับปีก่อน สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าที่คาดว่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน ได้แก่ เครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วนคอนเดนซิ่งยูนิต และเครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วนแฟนคอยล์ยูนิต ปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 7.47 และ 7.53 เมื่อเทียบกับปีก่อน

ผลิตภัณฑ์	2556	2557	2557				2558				2558
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
เครื่องปรับอากาศ แบบแยกส่วนคอน เดนซิงยูนิต (เครื่อง)	1,515,746	1,512,098	503,324	508,436	312,737	263,112	600,624	490,044	329,225	286,244	1,706,137
YoY	8.35	8.35	-4.48	6.41	18.82	6.18	19.33	-3.62	5.27	8.79	7.47
QoQ			103.11	1.0	-38.5	-15.9	128.28	-18.41	-32.82		
เครื่องปรับอากาศ แบบแยกส่วน แฟน คอยล์ยูนิต (เครื่อง)	1,541,660	1,607,277	506,864	511,659	321,050	267,704	603,150	497,645	335,110	292,412	1,728,317
YoY	8.01	4.26	-4.06	4.54	19.80	4.62	19.00	-2.74	4.38	9.23	7.53
QoQ			98%	0.9	-37.3	-16.6	125.30	-17.49	-32.66		
คอมเพรสเซอร์ (เครื่อง)	6,044,049	5,921,716	1,592,508	1,521,132	1,463,961	1,344,115	1,574,088	1,432,990	1,388,243	1,439,318	5,834,639
YoY	-1.95	-2.02	8.67	-11.34	-5.16	1.88	-1.16	-5.79	-5.17	7.08	-1.47
QoQ			20.71	-4.5	-3.8	-8.2	17.11	-8.96	-3.12		

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

หมายเหตุ 1. ข้อมูลที่นำเสนอเป็นตัวเลขประมาณการที่คำนวณจากข้อมูลจริงประมาณร้อยละ 70-80

2. ปริมาณขายในประเทศเป็นข้อมูลปริมาณการขายจากหน้าโรงงานของผู้ผลิตในประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ

การส่งออก

การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2558 คาดว่าจะมีมูลค่า 22,619.93 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงร้อยละ

3.67 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยการส่งออกไปสหภาพยุโรป จีนและญี่ปุ่นลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่วนตลาดอาเซียน และสหรัฐอเมริกา เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปีก่อนจากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มดีขึ้น สินค้าส่งออกสำคัญที่มีการปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน คือ เครื่องปรับอากาศ เนื่องจากการส่งออกไปสหภาพยุโรปสหรัฐอเมริกา จีน ญี่ปุ่น และอาเซียนลดลง รองลงมาคือ กล้องถ่ายภาพดิจิทัล กล้องถ่ายภาพนิ่งดิจิทัล/กล้องถ่ายภาพนิ่งวิดีโอ ส่วนหนึ่งมาจากความก้าวหน้า

ทางด้านเทคโนโลยีทำให้มีสินค้าอื่นทดแทน เช่น สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต เป็นต้น ส่งผลให้ความต้องการกล้องดิจิทัลในตลาดหลักปรับตัวลดลง เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น จีน และอาเซียน เป็นต้น สำหรับสินค้าส่งออกสำคัญที่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปีก่อน คือ เครื่องรับโทรทัศน์ จากการส่งออกไปสหรัฐอเมริกาขยายตัวเพิ่มขึ้น ถึงกว่าร้อยละ 30 เมื่อเทียบกับปีก่อน

การนำเข้า

การนำเข้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2558 คาดว่าจะมีมูลค่า 17,743.08 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้น ร้อยละ

0.55 เมื่อเทียบกับปีก่อน แหล่งนำเข้าหลักที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ อาเซียน จีน และสหรัฐอเมริกา เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปีก่อน ยกเว้นการนำเข้าจากสหภาพยุโรปและญี่ปุ่นปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยสินค้านำเข้าหลักที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นคือ เครื่องอุปกรณไฟฟ้า สำหรับติดต่อป้องกันวงจรไฟฟ้า รวมถึงแป้นและแผงควบคุมมีการนำเข้าจากอาเซียน จีน สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป เพิ่มขึ้น รองลงมา คือ สายไฟ ชุดสายไฟ มีการนำเข้าจากจีนและอาเซียนเพิ่มขึ้น

ยกเว้นส่วนประกอบเครื่องรับโทรทัศน์ที่มีการนำเข้าลดลง เนื่องจากผู้ผลิต บางรายมีการย้ายฐานการผลิตไปประเทศอื่น

แนวโน้ม

ในปี 2559 คาดว่าอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะมีการผลิตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.81 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะเริ่มฟื้นตัวในไตรมาส 3 ของปี 2559 ซึ่งคาดว่า ไตรมาส 3 ของปี 2559 จะปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6.55 โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นจากสินค้าหลายรายการ โดยเฉพาะสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เช่น IC ซึ่งเป็นชิ้นส่วนสำคัญในอุปกรณ์หรือผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.3.1 การจัดหาวัตถุดิบและแหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิตของของบริษัท ประกอบด้วย ทองแดง อลูมิเนียม และสังกะสี โดยบริษัทจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากในประเทศและต่างประเทศในช่วงระหว่างปี 2556 – 2558 ในอัตราร้อยละ 32.20 : 67.80 , อัตราร้อยละ 36.82 : 63.18 และ 39.17 : 60.83 ตามลำดับ

บริษัทมีการพึ่งพิงวัตถุดิบจากต่างประเทศมากขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำเข้าวัตถุดิบเข้าจากประเทศจีน เนื่องจากมีราคาที่ถูกกว่าวัตถุดิบภายในประเทศ ส่งผลให้สัดส่วนการนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้น โดยบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศจีนเป็นส่วนใหญ่

ตารางแสดงสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบของบริษัทจากในประเทศและต่างประเทศในปี 2556 – 2558

	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
วัตถุดิบจากในประเทศ	174.62	32.20	189.52	36.82	220.16	39.17
วัตถุดิบจากต่างประเทศ	367.76	67.80	325.17	63.18	341.88	60.83
รวม	542.38	100.00	514.69	100.00	562.04	100.00

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการสั่งซื้อวัตถุดิบโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. ราคาวัตถุดิบและแนวโน้มของราคาวัตถุดิบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาทองแดงและราคาอลูมิเนียม ซึ่งถือเป็นสินค้า Commodity โดยราคาจะเปลี่ยนแปลงตามราคาในตลาดโลก ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบาย ในการจัดเก็บวัตถุดิบล่วงหน้าเป็นเวลาประมาณ 2 เดือน ปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใหญ่จำนวนน้อยราย โดยแต่ละรายบริษัทจะสั่งซื้อในจำนวนที่มากเพื่อให้ได้ส่วนลดจากปริมาณที่สั่งซื้อ (Volume Discount) รวมทั้งเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองกับผู้จำหน่ายแต่ละราย อย่างไรก็ตาม บริษัทจะยังคงรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายรายอื่นอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่น้อยราย
2. คุณภาพของวัตถุดิบ บริษัทมีหน่วยตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบโดยจะทำหน้าที่ในการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อจากแหล่งต่างๆ เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพตรงตามที่ต้องการ

- อัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากบริษัทมีการซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศบางส่วน ดังนั้นบริษัทจะมีการติดตามการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลสำคัญต่างๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

ระยะเวลาในการส่งมอบวัตถุดิบ การซื้อวัตถุดิบในประเทศจะมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าประมาณ 1 เดือน ในขณะที่การซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ จะมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าประมาณ 2-3 เดือน

- ดังนั้น โดยส่วนใหญ่บริษัทจะซื้อวัตถุดิบจากในประเทศ เนื่องจากมีระยะเวลาการส่งมอบที่สั้นกว่าทำให้สามารถบริหารสินค้าคงเหลือได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- บริษัทจะเน้นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบทุก ๆ ราย โดยจะทำการติดต่อกับ ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในการหาแหล่งวัตถุดิบทดแทนในกรณีที่เกิดภาวะขาดแคลนวัตถุดิบ หรือผู้จัดจำหน่ายปัจจุบันไม่สามารถหาวัตถุดิบให้แก่บริษัท ได้ตามปริมาณที่สั่งซื้อ และจากการที่เป็นผู้ผลิตคอยล์รายใหญ่ที่มีปริมาณการสั่งซื้อจำนวนมาก ประกอบกับชื่อเสียงของบริษัทในวงการเครื่องปรับอากาศ ส่งผลทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อวัตถุดิบมากขึ้น

ปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ท่อทองแดง	382.75	70.57	361.19	70.18	397.11	70.66
อลูมิเนียม	128.33	23.66	122.03	23.71	130.62	23.24
แผ่นเหล็กชุบสังกะสี	31.30	5.77	31.47	6.11	34.31	6.10
อื่น ๆ	-	-	-	-	-	-
รวม	542.38	100.00	514.69	100.00	562.04	100.00

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าบริษัทมีวัตถุดิบสำคัญ 3 ชนิด ได้แก่ ท่อทองแดง แผ่นอลูมิเนียม และแผ่นเหล็กชุบสังกะสี ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัท จะแบ่งออกเป็น การสั่งซื้อท่อทองแดงประมาณร้อยละ 70.66 และเป็นการสั่งซื้อแผ่นอลูมิเนียมคิดเป็นประมาณร้อยละ 23.24 และการสั่งซื้อแผ่นเหล็กชุบสังกะสีประมาณร้อยละ 6.10 สำหรับใช้ในการผลิต

รายละเอียดวัตถุดิบที่สำคัญของบริษัท มีดังนี้

1. ท่อทองแดง

ท่อทองแดงถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตคอยล์ โดยท่อทองแดงมีมูลค่าคิดเป็นร้อยละประมาณ 50.00 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 44.93 ของต้นทุนขาย ทั้งนี้ บริษัทมีปริมาณการ

สั่งซื้อท่อทองแดงของบริษัทในปี 2556-2558 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70.57, ร้อยละ 70.18 และร้อยละ 70.66 ของการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

โดยปกติบริษัทสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยพิจารณาจากคุณภาพ ราคาทองแดง (ซึ่งจะอ้างอิงกับราคาตลาดโลกที่ London Metal Exchange) และระยะเวลาการส่งมอบสินค้า โดยในปี

2558 ราคาทองแดงได้ลดลงจาก 5,791.18 เหรียญสหรัฐ ในตอนต้นปีไปจนถึง 4,629.00 เหรียญสหรัฐ ในช่วงเดือนธันวาคม หรือเท่ากับลดลง 20.07 เปอเซ็นต์

ตารางที่ 1 : ราคาเฉลี่ยรายเดือนของทองแดงในตลาดโลก ปี 2558 เปรียบเทียบกับปี 2557

Monthly Average	Price (\$US)		Change from Prior year
	2014	2015	%Increase(Decrease)
Jan	7,294.89	5,791.18	(21.61)
Feb	7,152.15	5,702.08	(20.27)
Mar	6,667.83	5,925.84	(11.13)
Apr	6,670.83	6,028.48	(9.63)
May	6,883.88	6,300.61	(8.47)
Jun	6,806.10	5,833.61	(14.29)
Jul	7,104.50	5,456.91	(23.19)
Aug	7,000.55	5,088.93	(27.31)
Sep	6,872.23	5,208.09	(24.22)
Oct	6,739.20	5,222.61	(22.50)
Nov	6,701.13	4,808.24	(28.25)
Dec	6,422.95	4,629.00	(27.93)

ที่มา : London Metal Exchange

เพื่อให้บริษัทได้รับส่วนลดจากปริมาณที่สั่งซื้อจำนวนมาก บริษัทจึงทำการสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในประเทศเพียงไม่กี่ราย ในปี 2558 บริษัทสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 3 ราย คิดเป็นยอดการสั่งซื้อ ร้อยละ 46.11 ร้อยละ 16.98 และร้อยละ 14.14 ของยอดการสั่งซื้อทองแดงทั้งหมด จากการดำเนินนโยบายการสั่งซื้อดังกล่าวนอกจากบริษัทจะได้ส่วนลดจากปริมาณที่สั่งซื้อจำนวนมากแล้ว ยังส่งผลทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายมากขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า

นอกจากนี้ การสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ซึ่งเป็นผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจะส่งผลทำให้ลูกค้าของบริษัทมั่นใจในคุณภาพของวัตถุดิบมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเพิ่มขึ้น เพื่อป้องกันปัญหาการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเพียงรายเดียว โดยบริษัทมีการกระจายการสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นที่มีเงื่อนไขทางการค้าใกล้เคียงกับผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่มากขึ้น สำหรับปริมาณวัตถุดิบที่ต้องซื้อเพิ่มขึ้น บริษัทก็สามารถลดการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ได้บ้างแล้วบางส่วน โดยการนำเข้าวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่งในประเทศจีน ซึ่งมีราคาวัตถุดิบที่ถูกกว่าวัตถุดิบจากในประเทศ ผนวกกับที่ผ่านมามีแนวโน้มที่ค่าเงินบาทมีแนวโน้มที่จะแข็งค่าขึ้นส่งผลให้วัตถุดิบนำเข้ามีความได้เปรียบในด้านราคาเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุดิบภายในประเทศ

2. อลูมิเนียม

อลูมิเนียมถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ใช้ในการผลิตคอยล์ โดยอลูมิเนียมมีมูลค่าคิดเป็นร้อยละประมาณ 38 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 14.78 ของต้นทุนขาย

ปี 2556 ปริมาณการสั่งซื้ออลูมิเนียมของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.66 ของการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ร้อยละ 23.71 ในปี 2557 และร้อยละ 23.24 ในปี 2558

โดยอลูมิเนียมจะถูกนำมาแปรรูปเป็นแผ่นฟินเพื่อทำหน้าที่เป็นสื่อในการกระจายความร้อนหรือความเย็น ส่วนใหญ่บริษัทจะสั่งซื้ออลูมิเนียมจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศเป็นหลัก เนื่องจากมีคุณภาพใกล้เคียงกับอลูมิเนียมที่นำเข้าจากต่างประเทศ แต่ใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อที่สั้นกว่าทำให้บริหารสินค้าคงเหลือได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 2 : ราคาเฉลี่ยรายเดือนของอลูมิเนียมในตลาดโลก ปี 2558 เปรียบเทียบกับปี 2557

Monthly Average	Price (\$US)		Change from Prior year
	2014	2015	%Increase(Decrease)
Jan	1,726.48	1,808.50	4.75
Feb	1,693.85	1,820.78	7.49
Mar	1,703.50	1,772.59	4.06
Apr	1,809.65	1,817.13	0.41
May	1,834.40	1,805.11	(1.60)
Jun	1,749.10	1,683.45	(3.75)
Jul	1,945.41	1,638.09	(15.80)
Aug	2,030.23	1,539.75	(24.16)
Sep	1,992.48	1,588.80	(20.26)
Oct	1,938.20	1,523.98	(21.37)
Nov	2,053.93	1,465.64	(28.64)
Dec	1,913.24	1,494.29	(21.90)

ที่มา : London Metal Exchange

บริษัทสั่งซื้ออลูมิเนียมจากผู้จัดจำหน่ายจำนวน 3 – 5 ราย โดยเป็นการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ซึ่งเป็นผู้ผลิตอลูมิเนียมชนิดเคลือบผิว (Coated Aluminum) เพียงรายเดียวในประเทศ

ทำให้บริษัทต้องพึ่งพิงผู้ผลิตรายดังกล่าว การที่บริษัทมีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่นี้ เนื่องจาก การสั่งซื้อปริมาณมากทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายมากขึ้น ซึ่งหากเกิดปัญหาการขาดแคลนอลูมิเนียม บริษัทจะได้รับการจัดส่งสินค้าให้ก่อนผู้สั่งซื้อรายอื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะกระจายสัดส่วนการสั่งซื้ออลูมิเนียมชนิดทั่วไป ไปยังผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเพิ่มมากขึ้น ในปี 2558 บริษัทมีการสั่งซื้ออลูมิเนียมจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 3 ราย โดยมียอดการสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 45.14 ร้อยละ 15.94 และร้อยละ 13.52 ของยอดการสั่งซื้ออลูมิเนียมทั้งหมด

3. แผ่นเหล็กชุบสังกะสี

แผ่นเหล็กชุบสังกะสีซึ่งจะถูกนำมาใช้ปิดส่วนหัวและส่วนท้ายของคอกยล์ โดยแผ่นเหล็กชุบสังกะสีมีมูลค่าคิดโดยแผ่นเหล็กชุบสังกะสีมีมูลค่าคิดเป็นประมาณร้อยละ 7 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอกยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 3.88 ของต้นทุนขาย ทั้งนี้บริษัทมีการสั่งซื้อแผ่นเหล็กชุบสังกะสีมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 5.77 ร้อยละ 6.11 และร้อยละ 6.10 ของการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2556-2558

อย่างไรก็ตาม การพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายเดียวยังได้ก่อให้เกิดความเสี่ยงกับความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัทมากนัก เนื่องจากเป็นวัตถุดิบที่ค่อนข้างหาง่าย และคุณภาพของวัตถุดิบไม่แตกต่างกัน จึงทำให้

บริษัทสามารถเปลี่ยนไปสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นได้ไม่ยากนัก จึงเป็นการง่ายในกรณีที่จำเป็นต้องจัดหาผู้จัดจำหน่ายรายอื่น

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

รายละเอียดกำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตในปี 2556-2558 ของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

กำลังการผลิต/ปริมาณการผลิต	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
กำลังการผลิต (ตารางนิ้วต่อปี)	1,200,000,000	1,200,000,000	1,200,000,000
ปริมาณการผลิต (ตารางนิ้ว)	578,450,663.22	559,879,207	623,956,163
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	48.20	46.60	51.90

กำลังการผลิตเต็มทีต่อไปของบริษัทเป็นการประเมินจากความสามารถในการเดินเครื่องจักรเพื่อผลิตคอยล์โดยไม่คำนึงถึงปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ ขนาดและแบบของคอยล์ที่ลูกค้าสั่งผลิตในช่วงนั้นๆ ทักษะและความชำนาญของบุคลากร รวมทั้งระยะเวลาในการปรับเครื่องจักร อย่างไรก็ตาม ในกระบวนการผลิตที่เกิดขึ้นจริง เครื่องจักรทุกเครื่องไม่ได้เดินเครื่องผลิตพร้อมกันทุกเครื่อง เนื่องจากเครื่องจักรแต่ละเครื่องมีข้อจำกัดในการผลิตคอยล์แต่ละแบบ เช่น เครื่องปั๊มฟินแต่ละเครื่องก็จะมีความสามารถในการผลิตฟินที่มีลักษณะแตกต่างกันออกไป ได้แก่ ขนาดของช่องที่ใช้ร้อยท่อทองแดง ช่วงห่างของท่อทองแดงแต่ละแถว ลักษณะของการขึ้นรูป เป็นต้น กอปรกับบริษัทเป็นผู้ผลิตตามออเดอร์ ดังนั้น หากลูกค้าสั่งสินค้าแบบเดียวกันจำนวนมากๆ ซึ่งจะต้องใช้เครื่องปั๊มฟินชนิดใดชนิดหนึ่ง ก็อาจเกิดปัญหาที่มีการรอการผลิตสำหรับเครื่องจักรชนิดนั้น ในขณะที่เครื่องจักรอื่นไม่มีการใช้งาน

อย่างไรก็ตามเพื่อให้การใช้กำลังการผลิตของบริษัทมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรบางส่วนที่ยังใช้งานไม่เต็มที่ให้สามารถผลิตสินค้าในแบบที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า ในขณะเดียวกัน บริษัทก็มีนโยบายที่จะให้ฝ่ายการตลาดร่วมกับฝ่ายวิศวกรรมติดต่อหาลูกค้าและให้คำแนะนำในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่จะสามารถผลิตสินค้าโดยใช้เครื่องจักรที่ยังใช้งานไม่เต็มที่ได้อีกขึ้น

ด้านนโยบายการผลิตนั้น บริษัทใช้นโยบายการผลิตตามคำสั่งของลูกค้าโดยจะไม่ทำการผลิตล่วงหน้าเนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีหลายขนาดและหลายรูปแบบ นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศจะไม่สามารถทำการยืนยันยอดสั่งซื้อคอยล์จากบริษัทได้ล่วงหน้าเป็นระยะเวลานาน เนื่องจากผู้ผลิตอาจต้องมีการปรับเปลี่ยนและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ อย่างไรก็ตาม ด้วยประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของบริษัท ทำให้บริษัทยังสามารถผลิตสินค้าและสามารถรักษาความน่าเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด

ปัจจัยความเสี่ยง

นอกเหนือจากการดำเนินงานในธุรกิจของบริษัทฯแล้ว อาจมีเหตุการณ์หรือปัจจัยภายนอกที่ไม่แน่นอนซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อด้านลบต่อการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ ปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ อาจจะมาจกภายในและภายนอกบริษัทที่ไม่สามารถควบคุมได้ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านภาวะเศรษฐกิจ ด้านการปฏิบัติงาน และด้านการเงิน ดังนั้นการเตรียมความพร้อมในการรองรับเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจึงจำเป็นต้องต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อป้องกันความเสี่ยงและลดความเสียหายที่อาจส่งผลกระทบต่อเป้าหมายของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และผู้จัดการของฝ่ายต่าง ๆ ทำหน้าที่ในการประเมินและวิเคราะห์ความเสี่ยง รวมทั้งแนวโน้มหรือเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจอันมีผลกระทบต่อบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดและมาตรการในการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เนื่องจากวัตถุดิบในการผลิตของบริษัท คือ ท่อทองแดง แผ่นอลูมิเนียม และแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวเป็นสินค้า Commodities ซึ่งมีราคาเปลี่ยนแปลงไปตามราคาของตลาดโลก ดังนั้น ผลการดำเนินงานของบริษัทจึงมีโอกาสที่จะผันผวนตามราคาของวัตถุดิบในตลาดโลก อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการทำสัญญาร่วมกันระหว่างผู้ผลิตวัตถุดิบและลูกค้าแบบไตรภาคี และความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบทำให้บริษัทได้รับข่าวสารและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของราคาอย่างใกล้ชิด อีกทั้งผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมผลิตคอยล์มานานกว่า 20 ปี ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถคาดการณ์ถึงภาวะการณ์และความเคลื่อนไหวของราคาทองแดง อลูมิเนียม และแผ่นเหล็กชุบสังกะสีได้ในระดับหนึ่ง

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยงในขั้นต้น ก่อนการกำหนดราคาขายสินค้าให้แก่ลูกค้าทุกราย บริษัทจะตรวจสอบราคาวัตถุดิบในคลังวัตถุดิบของบริษัทเพื่อทราบถึงต้นทุนวัตถุดิบที่แท้จริงก่อน ซึ่งโดยปกติบริษัทจะมีระดับของ Safety Stock ประมาณ 2 เดือน สำหรับกรณีที่เป็นลูกค้ารายใหญ่ส่วนใหญ่ที่จำเป็นต้องกำหนดราคาขายสินค้าล่วงหน้าเป็นรายปี บริษัทก็ได้มีการกำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติมในใบเสนอราคาว่า กรณีที่ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงเกินกว่าระดับราคาวัตถุดิบที่กำหนดไว้ บริษัทจะดำเนินการเจรจาและตกลงราคาขายใหม่กับลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าวเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้น โดยการปรับราคาดังกล่าวจะใช้ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 เดือนในการดำเนินการซึ่งสอดคล้องกับระยะเวลา Safety Stock ของบริษัท อย่างไรก็ตามสำหรับลูกค้าทั่วไป บริษัทสามารถปรับราคาขายในทันทีหากราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลง

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทมีการพึ่งพิงผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่น้อยราย โดยปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อท่อทองแดงจากผู้จำหน่ายรายใหญ่ 3 รายคิดเป็นร้อยละ 77.23 ของปริมาณการสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งหมดของบริษัท และในจำนวนนั้นบริษัทพึ่งพาผู้จำหน่ายท่อทองแดงรายใหญ่ที่สุดสูงถึงร้อยละ 46.11 ของปริมาณการสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งหมด นอกจากนี้ ในส่วนของการจัดหาวัตถุดิบอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นแผ่นอลูมิเนียม และแผ่นเหล็กชุบสังกะสีก็มีลักษณะพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่น้อยรายเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนในการจัดซื้อ และเพื่อคงปริมาณการสั่งซื้อที่มีต่อผู้จำหน่ายแต่ละรายให้อยู่ในระดับที่สูงพอที่บริษัทจะได้ประโยชน์จากการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก (Volume Discount) นอกจากนี้ การที่บริษัทสามารถคงปริมาณการสั่งซื้อได้ในระดับที่ค่อนข้างสูงเพื่อสร้าง

อำนาจการต่อรองของบริษัทให้เพิ่มขึ้น ผสมกับ ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ๆ เหล่านั้นเป็นคู่ค้ากับบริษัทมานานและมีความสัมพันธ์ที่ดีมาโดยตลอด ดังนั้นความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบน้อยรายจึงลดลงได้ในระดับหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ตระหนักถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว และมีความพยายามที่จะกระจายการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัทให้กับผู้จัดจำหน่ายรายอื่น ๆ ที่เสนอเงื่อนไขการสั่งซื้อที่ใกล้เคียงกับเงื่อนไขที่บริษัทได้จากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งในปัจจุบัน สัดส่วนการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ลดลง โดยจะเห็นได้จากการที่บริษัทเริ่มมีการสั่งซื้อท่อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นๆ เพิ่มขึ้น

3. ความเสี่ยงจากการขาดวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่บริษัทใช้ในการผลิต คือ ทองแดง เป็นวัตถุดิบประเภทที่ไม่อาจเก็บรักษาไว้ได้นาน เมื่อใช้แล้วหมดไป แต่ยังสามารถนำมาชุบให้กลับเป็นวัตถุดิบเช่นเดิมแล้วนำกลับมาประดิษฐ์ขึ้นใหม่ ซึ่งต้องนำเข้าจากต่างประเทศเท่านั้น จึงอาจส่งผลให้เกิดการขาดแคลนและมีราคาสูงได้

ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงด้านราคา และการขาดแคลนวัตถุดิบที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทฯ ได้ดำเนินการศึกษาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จนในเบื้องต้นบริษัทฯ ได้เพิ่มสายการผลิตคอยล์ที่ทำจากอลูมิเนียมเพื่อลดต้นทุนให้ทั้งแก่ลูกค้าและบริษัทฯ พร้อมกับการศึกษาเพื่อหาวัตถุดิบทดแทนที่ให้คุณสมบัติไม่ต่างจากทองแดง อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเข้าร่วมเป็นสมาชิก ASHRAE (the American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers) เป็นองค์กรที่เป็นศูนย์รวมของวิทยาการด้านระบบการทำความร้อน เย็นและระบบปรับอากาศของสหรัฐอเมริกา เพื่อเข้าถึงข้อมูล ข่าวสารและเทคโนโลยีการผลิตเฉพาะด้าน เพื่อยืนยันว่าบริษัทฯ ยังคงมีการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวอีกด้วย

4. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการส่งออกประมาณร้อยละ 40 ของยอดขายรวมของบริษัท บริษัทจึงมีโอกาสที่จะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทก็มีการสั่งซื้อวัตถุดิบบางส่วนจากต่างประเทศเช่นกัน โดยในช่วงหกเดือนแรก ปี 2558 บริษัทมีรายได้จากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 41.81 ของยอดขาย และมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 54.21 ของยอดการสั่งซื้อวัตถุดิบเนื่องจากรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนั้นอ้างอิงด้วยสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงสามารถลดผลกระทบของการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ในระดับหนึ่ง (Natural Hedge)

นอกจากนี้จากการที่บริษัทมีนโยบายในการให้ระยะเวลาชำระหนี้สำหรับลูกค้าต่างประเทศ ประมาณ 30 – 60 วัน ส่งผลทำให้ความเสี่ยงในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนของรายได้จากการส่งออกดังกล่าวค่อนข้างสั้น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด และจะพิจารณาป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forward) ตามสถานการณ์และความจำเป็น

5. ความเสี่ยงจากนโยบายการเปิดการค้าเสรีและการรวมกลุ่มทางการค้า

นโยบายการเปิดการค้าเสรีโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขต AEC จะทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมผลิตคอกยล์ของภูมิภาคนี้มีแนวโน้มที่รุนแรงมากขึ้น ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศทั้งในเรื่องของราคาและการออกผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ผู้ผลิตคอกยล์ต้องมีการแข่งขันในเรื่องราคาและคุณภาพเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ยังมีการนำคอกยล์จากผู้ผลิตในต่างประเทศเข้ามาจำหน่ายในประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากประเทศจีน ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านราคาสินค้า ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบาย มุ่งเน้นที่จะทำการตลาดกับลูกค้าที่มีความต้องการคอกยล์ที่มีคุณภาพสูง บริษัทจึงมีการแข่งขันกันในตลาดกับสินค้าของประเทศจีนซึ่งมีลักษณะการผลิตน้อยรูปแบบแต่มีจำนวนมาก แต่ละรูปแบบไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาได้ และด้วยคุณภาพสินค้าซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานทั้งจากประเทศสหรัฐอเมริกา และแคนาดาของบริษัทและการบริการ รวมทั้งความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ถือเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้มั่นใจในความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทฯ ได้ศึกษาผลกระทบดังกล่าวและเตรียมพร้อมสำหรับการเข้ามาของคู่แข่งจากต่างประเทศ ด้วยการปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตและขยายฐานการส่งออกให้กว้างขึ้น โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มตะวันออกกลาง

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรวม ซึ่งสามารถสรุปสัดส่วนการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรกของบริษัทในปี 2556 – 2558 ได้ดังนี้

สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก ในปี 2556 – 2558

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก*	71.28	76.58	75.99

* นับรวมลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

โดยลูกค้ารายใหญ่เหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นเวลานาน รวมทั้งบริษัทได้มีการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้ารายใหญ่อ้างอิงมาโดยตลอด และด้วยคุณภาพของสินค้าซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่างๆ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถรักษฐานลูกค้าปัจจุบัน รวมทั้งขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

7. ความเสี่ยงจากการที่กรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการเป็นบุคคลเดียวกัน

เนื่องจาก กรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการของบริษัทเป็นบุคคลคนเดียวกัน คือ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่ 1 ในคณะกรรมการบริหารเป็นกรรมการผู้จัดการ อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการบริหารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 5 ราย การควบคุมการลงมติในเรื่องต่าง ๆ ในคณะกรรมการบริหารอาจเป็นไปได้ยาก

นอกจากนี้ บริษัทก็ได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจและหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งไว้อย่างชัดเจน จึงช่วยลดความเสี่ยงในการที่บุคคลดังกล่าวจะมีอำนาจเบ็ดเสร็จเด็ดขาดในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะลงได้ รวมทั้งอำนาจที่มอบหมายให้กับคณะกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ ก็ไม่สามารถอนุมัติรายการที่ตน หรือ บุคคลที่อาจมีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้ นอกจากนี้คณะกรรมการของบริษัทยังประกอบไปด้วยคณะกรรมการตรวจสอบ และสำนักงานตรวจสอบภายในซึ่งจะรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งทำหน้าที่ติดตามและตรวจสอบรายการต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในบริษัท รวมทั้ง ทำหน้าที่ตรวจสอบการดำเนินการภายในของบริษัทให้มีความโปร่งใส เหมาะสม รัดกุม และเป็นไปตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการและผู้บริหารที่ได้รับมอบหมายจากบริษัทอยู่แล้ว ซึ่งก็สามารถจำกัดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวลงได้

8. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องเกิดจากการที่เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดมีปริมาณน้อยเมื่อเทียบกับความต้องการเงินสดหมุนเวียน ซึ่งโดยปกติบริษัท และบริษัทย่อยได้มีการติดตามดูความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและรักษาระดับสถานะของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพื่อให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อยพร้อมทั้งการตั้งเป้าหมายเพื่อลดความเสี่ยงจากความเสี่ยงของกระแสเงินสด อีกทั้งบริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการเงินสดโดยการสร้างสมดุลระหว่างเงินสดรับและจ่าย เพื่อสร้างความมั่นใจว่าบริษัทจำเป็นต้องเผชิญต่อความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

9. ความเสี่ยงของการลงทุนในบริษัทย่อย

ในกรณีที่บริษัทย่อยไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนการขยายการลงทุน บริษัทฯในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ จำเป็นต้องช่วยเหลือสนับสนุนการหาเงินเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนสนับสนุนโครงการใหม่ ดังนั้นหากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผน บริษัทฯในฐานะผู้ถือหุ้นอาจได้รับผลกระทบจากการลงทุนและมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ดี ปัจจุบันบริษัทย่อย สามารถสร้างผลตอบแทนได้ตามแผนเพียงพอที่จะดูแลตัวเองได้ จึงไม่กระทบต่อสภาพคล่อง และบริษัทฯ คาดว่าบริษัทย่อยจะดำเนินการได้อย่างเต็มที่ในไม่ช้านี้ โดยการลงทุนของบริษัทฯ จะเน้นในการขยายขอบเขตในธุรกิจที่จะสามารถส่งเสริมธุรกิจของบริษัทฯในอนาคต

10. ความเสี่ยงจากภัยต่างๆ

จากเหตุอุทกภัยครั้งใหญ่เมื่อปี 2554 ทำให้บริษัทตระหนักถึงภัยธรรมชาติและภัยอื่นๆซึ่งอาจส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อทรัพย์สิน เครื่องจักร และสินทรัพย์ถาวรที่จำเป็นต่อการดำเนินงานจนเกิดความหยุดชะงักทางธุรกิจได้ บริษัทฯได้มีการทำประกันภัยครอบคลุมภัยต่างๆ เพื่อเป็นการลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ การที่บริษัทมีกำลังการผลิตกระจายตัวอยู่ตามโรงงานของบริษัทถึง 3 แห่ง หากเกิดเหตุฉุกเฉินหรือเกิดความเสียหายขึ้น ณ โรงงานใดหนึ่ง โรงงานแห่งอื่นๆยังมีความสามารถรองรับการผลิตเพื่อชดเชยโรงงานที่ไม่สามารถทำการผลิตได้ในระดับหนึ่ง เพื่อให้การตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่นที่สุด

11. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

อีกความเสี่ยงหนึ่งที่ผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมอาจจำเป็นต้องประสพคือการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีทั้งในส่วนของการกระบวนการผลิต และ/หรือแม้แต่กับตัวผลิตภัณฑ์เอง ที่ซึ่งบางอย่างอาจส่งผลดีกับผู้ประกอบการเองจากความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตเช่นการเปลี่ยนแปลงความสามารถของเครื่องจักรในการผลิตบางประเภทที่สามารถลดเวลาและลดการใช้แรงงานซึ่งหมายถึงการลดต้นทุนลงได้อีกด้วย ขณะที่บางอย่างอาจส่งผลกระทบต่อโดยตรงหากบริษัทไม่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนได้อย่างทันกาล เช่นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของ

ผลิตภัณฑ์ที่ให้คุณสมบัติเช่นเดียวหรือดีกว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์ heat transfer จักไม่สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบได้อย่างรวดเร็ว ดังจะเห็นได้ว่าในรอบ 30 ปีที่บริษัทจัดตั้งขึ้นมาการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นมีเกินไปกว่าความสามารถของเครื่องจักรและศักยภาพของบริษัทที่จะรองรับได้ อย่างไรก็ตามเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทได้เข้าร่วมเป็นสมาชิก ASHRAE (the American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers) เป็นองค์กรที่เป็นศูนย์รวมของวิทยาการด้านระบบการทำความร้อน เย็นและระบบปรับอากาศของสหรัฐอเมริกา เพื่อเข้าถึงข้อมูล ข่าวสารและเทคโนโลยีการผลิตเฉพาะด้าน เพื่อมั่นใจว่าบริษัทยังคงมีการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย รวมถึงการจัดให้มีฝ่ายค้นคว้าและวิจัย เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องอยู่ตลอดเวลาเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวอีกด้วย

12. ความเสี่ยงจากผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม ในกระบวนการผลิตจำเป็นต้องใช้น้ำมัน น้ำและสารเคมีบางชนิดที่ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรอบหรือต่อผู้ปฏิบัติงานเอง เพื่อเป็นการกำจัดความเสี่ยงดังกล่าวทางบริษัทจึงได้จัดอุปกรณ์ความปลอดภัยสำหรับการปฏิบัติงานให้กับพนักงานในสายการผลิต และใช้ระบบปิดในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับสารเคมี เช่น การพ่นสี เพื่อมั่นใจว่าจะไม่มีสารตกค้างไปสู่สภาวะแวดล้อมภายนอก รวมถึงจัดทำระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อสามารถนำน้ำที่ใช้ในกระบวนการแล้วกลับมาใช้ได้อีกครั้งและมั่นใจว่าน้ำที่ปล่อยสู่ลาลงสาธารณะปลอดภัยจากสารเคมีตกค้างอีกด้วย ทั้งนี้บริษัทมี safety ในการทำงานและสิ่งแวดล้อมเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอหากกระบวนการผลิตอยู่ในความเสี่ยงดังกล่าวก็สามารถสั่งการให้แก้ไขและปรับปรุงเครื่องมือ อุปกรณ์และ/หรือกระบวนการตามระดับของผลกระทบอีกด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ก. ที่ดิน (ซึ่งมีภาระผูกพันอยู่กับสถาบันการเงิน)

ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง ลักษณะ และขนาดพื้นที่	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามงบการเงินเฉพาะบริษัท ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ในการถือครองทรัพย์สิน
ก. ที่ดิน	1/1 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี โฉนด 1 ฉบับ เนื้อที่ 4 ไร่ 37 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	0.80	ที่ตั้งโรงงาน
	5/1-3 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี โฉนด 4 ฉบับ เนื้อที่ 1 งาน 56 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	2.09	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ (อาคาร 4 ชั้น)
	526/1 ซ.ท่านผู้หญิง จ.สมุทรปราการ โฉนด 6 ฉบับ เนื้อที่ 1 ไร่ 1 งาน 12 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	5.90	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาเทพารักษ์)
	526/2-3 ซ.ท่านผู้หญิง จ.สมุทรปราการ โฉนด 4 ฉบับ เนื้อที่ 3 งาน 99 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	11.86	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาเทพารักษ์)
	อื่นๆ โฉนด 4 ฉบับ เนื้อที่ 79 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	0.28	ที่ตั้งอาคารพาณิชย์ ม.อัมรินทร์ (2 ฉบับ) ที่ตั้งอาคารพาณิชย์ ม.อาสาเฮาส์ (2 ฉบับ)
	789/75 ม.1 นิคมอุตสาหกรรม ปิ่นทอง จ.ชลบุรี โฉนด 4 ฉบับ เนื้อที่ 6 ไร่ 3 งาน 56.60 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	15.85	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาปิ่นทอง)
	อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี โฉนด 1 ฉบับ เนื้อที่ 9 ไร่ 3 งาน 99.30 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	46.73	ที่ดินว่างเปล่า ติดกับ บ.ไรซ์ เอ็นจิเนียริ่งฯ

ประเภท ทรัพย์สิน	ที่ตั้ง ลักษณะ และขนาดพื้นที่	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน	มูลค่าสุทธิตาม งบการเงิน เฉพาะบริษัท ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ ในการถือครองทรัพย์สิน
	อ.กลาง จ.ภูเก็ต โฉนด 1 ฉบับ เนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 49.80 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	60.00	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง อาคารควบคุมไฟฟ้า บ้านพักอาศัยตึกแถว 4 ชั้น บ้านพักอาศัยตึก 2 ชั้น บ้านพักอาศัยตึก 2 ชั้น (ไม่มีเลขที่)

รายละเอียดของสัญญาเช่าทรัพย์สินของบริษัท และบริษัทย่อย

ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อย มีสัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว ดังนี้

1. สัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากนายเซียงซง สกุลชีพพัฒนา เพื่อใช้เป็นโกดังสินค้า โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 12 ปี นับตั้งแต่วันที่ 17 กรกฎาคม 2551 ถึงวันที่ 17 กรกฎาคม 2563 ด้วยอัตราค่าเช่าคงที่ทุกเดือน เดือนละ 40,000 บาท

2. บริษัท เดอ ละไม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว จำนวน 2 แปลง เลขที่ 7919 และ 7920 ต.มะเร็ต อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี จากนายสุทิน และนางวันดี พูลสวัสดิ์ เพื่อเป็นที่สร้างและดำเนินกิจการ “โรงแรม และรีสอร์ท ชื่อ เดอ ละไม” ร้านอาหาร ภัตตาคาร และกิจการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว โดยมีกำหนดระยะเวลา 26 ปี นับตั้งแต่วันที่ 30 มิ.ย. 2548 ถึงวันที่ 30 มิ.ย. 2574 โดยมีค่าเช่ารวมทั้งสิ้น 22 ล้านบาท กำหนดชำระค่าเช่าที่ดินเป็นงวด ๆ ตามสัญญาเช่าที่ดิน

3. บริษัท เดอ ละไม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบนโฉนดที่ดินเป็นอาคาร 4 ชั้น เลขที่ 99/99 จำนวน 1 หลัง จากนายศักดิ์วิญญ์ แก้วมีศรี เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรมอีกแห่งหนึ่ง “ชื่อ เดอะ รूम” กำหนดระยะเวลาเช่า 20 ปี เริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม 2553 สิ้นสุดเดือนธันวาคม 2572 โดยตกลงชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนสุทธิหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย เดือนละ 200,000 บาท และมีการปรับอัตราค่าเช่ารายเดือนเพิ่มขึ้น 10% ทุก ๆ 3 ปี

ข. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง

ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง ลักษณะ และขนาดพื้นที่	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามงบการเงินเฉพาะบริษัท ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ในการถือครองทรัพย์สิน
ข.อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	1/1 หมู่ 7 ต. บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 2 ชั้น 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร ไม่ได้จำนอง	0.00 1.32	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	5/1-3 หมู่ 4 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 4 ชั้น 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	5.08	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	5/10-15 หมู่ 4 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 6 ห้อง	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	8.78	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	12/2 ต. บางคูวัด อ. เมือง จ. ปทุมธานี อาคารเก็บสินค้า 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	0.25	เก็บสินค้า
	526/1 ซ.ท่านผู้หญิง จ. สมุทรปราการ	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	1.76	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาเทพารักษ์)
	526/2-3 ซ.ท่านผู้หญิง จ.สมุทรปราการ	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร ไม่ได้จำนอง	5.06 0.87	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาเทพารักษ์)
	อื่นๆ อาคาร พาณิชย์ 3.5 ชั้น 2 ห้อง อาคาร พาณิชย์ 3.5 ชั้น 2 ห้อง		ไม่ได้จำนอง	0.35	ที่ตั้งอาคารพาณิชย์ ม.อัมรินทร์ ที่ตั้งอาคารพาณิชย์ ม.อาสาแฮร์
	789/75 หมู่ 1 ต.หนองขาม จ.ชลบุรี	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร ไม่ได้จำนอง	39.37 0.71	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาปิ่นทอง)

ค.เครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องตกแต่งติดตั้ง เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ

ประเภทของทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามงบการเงินเฉพาะบริษัท ณ วันที่ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	20.73
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	168.05
เครื่องมือ-เครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	-	0.00
เครื่องมือ-เครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	-	4.39
ระบบโครงสร้าง	เป็นเจ้าของ	-	5.91
เครื่องจักรและอุปกรณ์ – งานระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-	7.11
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	4.09
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	17.84

สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้รับสิทธิและประโยชน์จากการเปิดโรงงานที่นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง จังหวัดชลบุรี ในฐานะผู้ได้รับการส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 ในประเภท 5.3 กิจการผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เลขที่บัตรส่งเสริมการลงทุน	1864(2)/2548
ประเภท	กิจการผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้า
วันที่อนุมัติ	17 สิงหาคม 2548
วันที่บัตรส่งเสริม	23 กันยายน 2548

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม จะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท หรือธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโต หรือธุรกิจที่บริษัทมีความถนัดและ

ชำนาญ โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนนั้นๆ เป็นสำคัญ ในกรณีที่บริษัท มีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัท ของบริษัท เป็นต้น ในกรณีที่ลงทุนในบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนัก แต่จะส่งตัวแทนจากบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทร่วมนั้น

เงินลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	การถือหุ้นของบริษัท	ต้นทุนเงินลงทุน
บจ.เดอ ละไม	โรงแรม	100 ล้านบาท	99.97%	146.55 ล้านบาท
บจ.ซีไอจี (ประเทศไทย)	ผลิตและจำหน่าย เครื่องปรับอากาศ	53 ล้านบาท	99.98%	52.99 ล้านบาท

4.3 การเปิดเผยราคาประเมินทรัพย์สิน

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการประเมินราคาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างโดยผู้ประเมินอิสระ โดยใช้วิธีวิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุนในการกำหนดมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่จังหวัดภูเก็ต และใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาดของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่กรุงเทพมหานคร (รายละเอียดตามเอกสารแนบ 4)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ มีเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลภายนอก จำนวน 92.03 ล้านบาท (รวมดอกเบี้ยค้างชำระจำนวน 12.03 ล้านบาท) โดยลูกหนี้จำนวนที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดภูเก็ตเป็นหลักประกัน มีราคาประเมินเป็นเงิน 110 ล้านบาท (ตามรายงานของผู้ประเมินอิสระลงวันที่ 25 มีนาคม 2553) นอกจากนี้ลูกหนี้ได้ส่งมอบหุ้นสามัญจำนวน 450,000 หุ้น

ของบริษัทจำกัดแห่งหนึ่งซึ่งดำเนินธุรกิจด้านโรงแรมในจังหวัดภูเก็ตเป็นหลักประกันเพิ่ม และเนื่องจากลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ บริษัทฯ ได้ฟ้องร้องดำเนินคดีลูกหนี้ทั้งทางแพ่งและอาญา โดยคดีทางแพ่ง ศาลมีคำพิพากษาให้ลูกหนี้ชำระหนี้ดังกล่าวแก่บริษัทฯ หากไม่ชำระให้บังคับหลักประกันชำระหนี้ และหากไม่พอให้บังคับจากทรัพย์สินส่วนตัวของลูกหนี้ต่อไป โดยในเดือนมีนาคม 2553 บริษัทฯ ได้ยื่นคำขอบังคับยึดหลักประกันแล้ว รายละเอียดของคดีแพ่งและคดีอาญา มีดังนี้

คดีทางแพ่ง กรมบังคับคดีได้ออกหมายบังคับที่ดินหลักประกันเมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2553 โดยเจ้าพนักงานบังคับคดีประเมินราคาที่ดินเป็นจำนวนเงินประมาณ 19.44 ล้านบาท และต่อมาเจ้าพนักงานบังคับคดีได้ประกาศขายทอดตลาดที่ดินหลักประกัน เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2555 บริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องต่อศาลแพ่งเพื่อขอให้ศาลมีคำสั่งให้ยึดสิ่งปลูกสร้างเพิ่มเติม ต่อมาวันที่ 13 กันยายน 2555 ศาลมีคำสั่งให้เจ้าพนักงานบังคับคดีขายทอดตลาดพร้อมสิ่งปลูกสร้างในคราวเดียวกัน เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2556 เจ้าพนักงานบังคับคดี ได้ประกาศกำหนดวันขายทอดตลาดที่ดินและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าว โดยกำหนดราคาประเมินของเจ้าพนักงานบังคับคดีเป็นจำนวนเงินประมาณ 54.30 ล้านบาท เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2556 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมประมูลซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยเจ้าพนักงานบังคับคดีได้อนุมัติให้บริษัทฯ เป็นผู้ชนะประมูลในราคาขาย 60 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนรับโอนที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ในราคา 60,000,000 บาท สำหรับมูลค่าหนี้คงเหลือ 38.91 ล้านบาท อยู่ระหว่างติดตามบังคับทรัพย์สินส่วนตัวอื่นของลูกหนี้ อันได้แก่ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่ขึ้นทะเบียนแล้วหลายแห่ง ทรัพย์สินดังกล่าวมีมูลค่าหรือราคามากเพียงพอที่จะชำระหนี้แก่บริษัทฯ ได้ครบ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการ เพื่อเตรียมบังคับคดีต่อไป

คดีอาญา เมื่อ 25 พฤษภาคม 2555 ทนายจำเลยมอบฉันทะให้เสมียนทนายยื่นคำร้องขอเลื่อนคดี ทนายโจทก์แถลงคัดค้านศาลสอบจำเลยแล้วแถลงว่า ยังประสงค์จะเจรจาลดหย่อนหนี้กับโจทก์ จึงขอเลื่อนไปนัดสืบพยาน ในวันที่ 27 กรกฎาคม 2555 และยกเลิกวันนัดสืบพยานจำเลยในวันที่ 12 มิถุนายน 2555

เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2555 ทนายจำเลยแถลงต่อศาลไม่ติดใจซักถามพยานอีกต่อไป ฝ่ายจำเลยแถลงขอเลื่อนไปฟังคำพิพากษาประมาณ 4 เดือน เพื่อตกลงเจรจากับโจทก์อีกครั้ง ศาลให้เลื่อนไปนัดฟังคำพิพากษา ในวันที่ 17 ธันวาคม 2555 ซึ่งในวันดังกล่าวจำเลยแถลงขอโอกาสในการประนอมหนี้ ศาลได้พิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นคดีที่ยอมความกันได้หากทั้งสองฝ่ายตกลงกันได้จะเป็นประโยชน์แก่ทั้งสองฝ่าย จึงให้เลื่อนไปนัดฟังคำพิพากษาอีกครั้งในวันที่ 29 เมษายน 2556 ซึ่งในวันดังกล่าวศาลชั้นต้นมีคำพิพากษาให้ยกฟ้อง

เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2556 บริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาศาลชั้นต้น โดยในวันที่ 9 ธันวาคม 2556 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น บริษัทฯ ได้ยื่นฎีกาคัดค้านคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ ในวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2558 ทางทนายความแจ้งว่าศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาว่าฎีกาของโจทก์เป็นฎีกาในปัญหาข้อเท็จจริง ซึ่งศาลอุทธรณ์ได้วินิจฉัยข้อเท็จจริงดังกล่าวไว้ชอบด้วยเหตุผลแล้ว จึงมีคำสั่งให้จำหน่ายคดีออกจากสารบบความศาลฎีกาถือเป็นที่สุดคดีอาญา

ปัจจัยดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ ยังไม่สามารถประมาณมูลค่าที่จะได้รับคืนจากลูกหนี้ที่เหมาะสม ในขณะนี้ จึงไม่ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในขณะนี้ อย่างไรก็ตามตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 เป็นต้นไปบริษัทฯ หยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับจากต้นเงินกู้จำนวน 80 ล้านบาทดังกล่าว โดยจะรับรู้เงินส่วนเกินจากการชำระดอกเบี้ย ค้างรับเป็นรายได้ในรอบบัญชีที่บริษัทฯ ได้รับชำระเงิน

เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2557 บริษัทได้รับหมายเรียกตามคำฟ้องลงวันที่ 22 ตุลาคม 2557 ของลูกหนี้ที่ ผิดนัดชำระเงินกู้ โดยฟ้องบริษัท และกรรมการท่านหนึ่งของบริษัท ในคดีฟ้องขอหาผิดสัญญาร่วมทุนเพิกถอนนิติกรรมอำพรางที่โมฆะโดยแจ้งว่าสัญญาการกู้ยืมเงินและสัญญาจำนองต่างๆ ที่ทำขึ้นระหว่างกันนั้นเป็นนิติกรรมอำพราง โดยขอให้ศาลมีคำสั่งเพิกถอนนิติกรรมอำพรางสัญญาเงินกู้ฉบับลงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2551 และฉบับลงวันที่ 30 พฤษภาคม 2551 สัญญาจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างฉบับลงวันที่ 27 มิถุนายน 2551 และวันที่ 31 กรกฎาคม 2551 บริษัทได้มอบหมายให้ทนายยื่นคำให้การต่อสู้คดี

เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2558 ศาลพิเคราะห์แล้วเห็นว่าโจทก์ไม่ประสงค์จะดำเนินคดีกับจำเลยทั้งสองอนุญาตให้โจทก์ ถอนฟ้องจำหน่ายคดีจากสารบบความ

ส่วนที่ 1

ข้อมูลทั่วไปบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	CIG
ประเภทธุรกิจหลัก	ผลิตชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศ (ประเภทคอยล์)
เลขทะเบียนบริษัท	0107547000133
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 583,718,825 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 432,384,316.00 บาท มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290-9 โทรสาร : 0-2976-5023
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	เลขที่ 789/75 หมู่ที่ 1 นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โทรศัพท์ : 0-3829-6920-4 โทรสาร : 0-3829-6919
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	เลขที่ 526/1-3 หมู่ที่ 3 ซอยท่านผู้หญิง ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ : 0-2758-3034-6 โทรสาร : 0-2758-3085
โฮมเพจ	http://www.coilinter.com

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9000 โทรสาร : 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	นายวิรัช อภิเมธีธำรง หรือ นายชัยกรณ์ อุ่นปิดิพงษ์ หรือ นายอภิรักษ์ อติอนุวรรตน์ หรือ นายปรีชา สอน ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 1378, 3196, 5202 และ 6718 ตามลำดับ หรือ ผู้สอบบัญชีท่านอื่นที่ ก.ล.ต. ให้ความเห็นชอบ แห่งบริษัท สำนักงาน ดร.วิรัช แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด สำนักงาน ดร.วิรัช แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด เลขที่ 518/3 อาคารมณีนยาเซ็นเตอร์ นอร์ ชั้น 7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : 0-2252-2860, 0-2255-2518, 0-2254-1210, 0-2250-0634, 0-2254-8386-7 โทรสาร : 0-2253-8730

ข้อมูลทั่วไปบริษัท

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	บริษัท เดอ ละไม จำกัด
ประเภทธุรกิจหลัก	ธุรกิจบริการ ประเภท โรงแรม
เลขทะเบียนบริษัท	0845547005846
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 100,000,000.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000,000.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 171/4-9 หมู่ที่ 4 ตำบลมะเร็ด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี โทรศัพท์ : 0-7791-3250 โทรสาร : 0-7791-3255
โฮมเพจ	http://www.samayabura.com
ชื่อบริษัท	บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด
ประเภทธุรกิจหลัก	ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ และชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นทุกชนิด
เลขทะเบียนบริษัท	0135554002471
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 60,000,000.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 53,000,000.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290 (อัตโนมัติ 10 สาย) โทรสาร : 0-2976-5023, 0-2598-2332

