

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

จากความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า ซึ่งแตกต่างกันไปตามกลุ่มอุตสาหกรรม และในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมก็มีลักษณะการใช้งานของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันไปตามธุรกิจของลูกค้า ทำให้เกิดความซับซ้อนทั้งในด้านรูปแบบคุณภาพ มาตรฐาน และปริมาณการใช้งาน การจัดการดังกล่าวไม่เพียงแต่การจัดการการผลิตให้ตรงตามความต้องการเท่านั้น แต่ยังมีบริการที่ลูกค้าต้องการ จึงทำให้เกิดการแตกแขนงของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องครอบคลุม โดยคงที่จะสร้างความมั่นใจในคุณภาพ การส่งมอบสินค้าที่ตรงตามกำหนด การให้คำปรึกษาในเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและคุ้มค่าสำหรับลูกค้า อีกทั้งบริษัทยึดมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใสและเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ต่อต้านการทุจริต คอรัปชั่นทั้งในและนอกองค์กร เพื่อให้ดำเนินกิจการ มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังช่วยพัฒนาศักยภาพของบริษัทฯ ให้เจริญเติบโต ก้าวหน้าและมีความมั่นคงอย่างยั่งยืน

ซึ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัท ประกอบด้วย ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ และลูกค้าที่อยู่ในตลาดสินค้าทดแทน เช่น ศูนย์ซ่อมเครื่องปรับอากาศ ศูนย์ซ่อมเครื่องทำความเย็น เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังมีฝ่ายวิศวกรรมที่จะช่วยให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยบริษัทจะช่วยคำนวณเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าโดยมีคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่ บริษัทที่รับจ้างผลิตคอยล์โดยเฉพาะเช่นเดียวกับบริษัทและบริษัทผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศที่รับจ้างผลิตคอยล์

1.1 นโยบายการประกอบธุรกิจในภาพรวม

วิสัยทัศน์

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

พันธกิจ

1. มุ่งมั่นทุ่มเทเพื่อมาตรฐานสูงสุด ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าในระดับสากล
2. ปรับปรุงพัฒนาระบบการผลิตและการบริหารจัดการอย่างต่อเนื่องโดยการท้าทายและเปลี่ยนแปลง ด้วยเทคโนโลยีและระบบงานสมัยใหม่
3. สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเพื่อบรรลุการเป็นผู้นำ
4. สร้างความแข็งแกร่งในการปฏิบัติงาน และส่งเสริมพัฒนาศักยภาพบุคลากรทุกระดับเพื่อรองรับการบริหารจัดการสมัยใหม่ ให้เกิดการสร้างนวัตกรรมด้านการผลิต HVAC อย่างต่อเนื่อง
5. เป็นองค์กรที่ดีของสังคมดำเนินธุรกิจที่มีการบริหารจัดการโปร่งใส ใส่ใจผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล และมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีแก่สังคมชุมชน
6. สร้าง Brand เป็นของตนเองเพื่อให้ลูกค้านึกถึงเมื่อมีความต้องการใช้สินค้าประเภทนี้
7. สร้างองค์กรแห่งความสุข และความภาคภูมิใจ

วัตถุประสงค์

1. สร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับและมีสินค้าที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมีบริการที่ประทับใจ
2. กระบวนการผลิตทันสมัย ต้นทุนต่ำ ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า
3. สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่โดดเด่นด้านนวัตกรรมที่สามารถสร้างความแตกต่างและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเกินความคาดหมาย
4. พนักงานมีประสิทธิภาพ รักองค์กร เป็นองค์กรที่เป็นที่มุ่งหมายของบุคคลทั่วไปที่จะได้เข้ามาทำงาน
5. ดำเนินงานโปร่งใสให้สอดคล้องกับนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันซึ่งเป็นไปตามโครงการ “แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต”
6. สร้างความพึงพอใจให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียน 648.587 ล้านบาท และเป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอยล์รายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยได้มีการปรับแนวทางการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเพิ่มคุณค่าสร้างความสำเร็จให้กับลูกค้ามากกว่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างเดียว

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

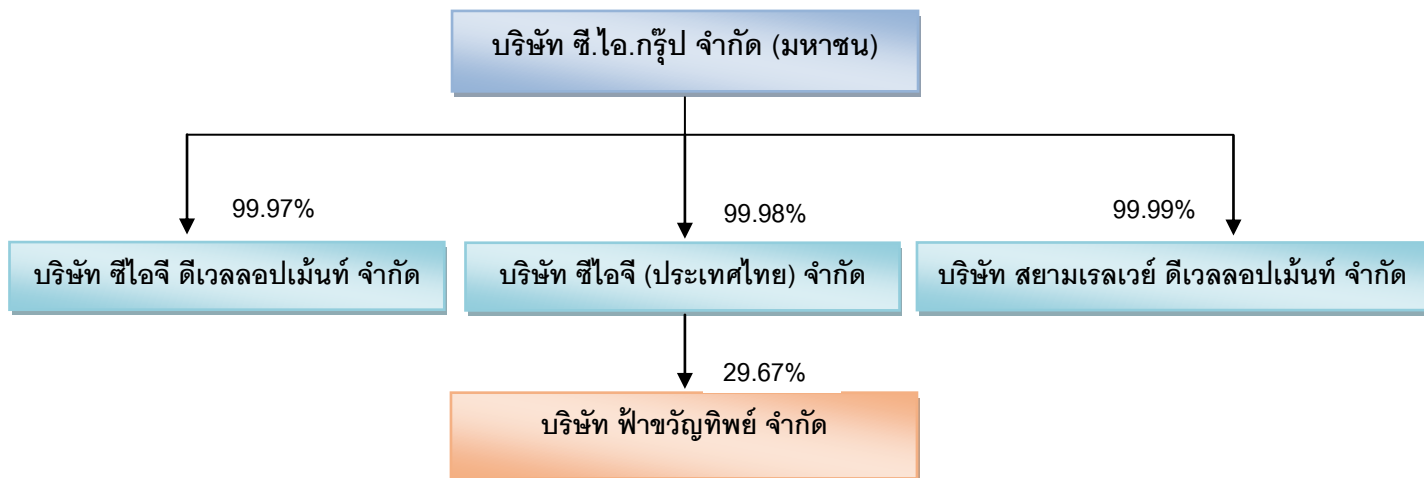
การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงานในช่วงที่ผ่านมาของบริษัท

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2548	<ul style="list-style-type: none"> - 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 โดยการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	ที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนไม่เกิน 82,500,000 หน่วยในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ (เศษที่เกิดจากการคำนวณให้ปัดเศษทิ้ง)
2550	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 247.50 ล้านบาท เป็น 350 ล้านบาท โดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 85.50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ประชาชน (Public Offering) เปิดดำเนินการโรงงานใหม่ของบริษัท ตั้งอยู่ ณ นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง จ.ชลบุรี
2551	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เดอ ละไม จำกัด ซึ่งทำธุรกิจโรงแรมที่ อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี จำนวน 999,680 หุ้น เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 144.95 ล้านบาท
2552	<ul style="list-style-type: none"> เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นของบริษัท จากหุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) เป็นหุ้นละ 0.50 บาท และเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญของบริษัทจาก 350,000,000 หุ้น เป็น 700,000,000 หุ้น ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2008
2553	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (ESOP-1) โดยไม่คิดมูลค่าจำนวน 25,100,000 หน่วย ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (CIG-W2) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 219,611,940 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 0.43637118 หน่วย CIG-W2
2554	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 3 (CIG-W3) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าจำนวนไม่เกิน 3,048,173,915 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 5 หน่วย CIG-W3
2555	<ul style="list-style-type: none"> ธนาคารกรุงศรีอยุธยาได้อินภาระหนี้ของบริษัท เดอ ละไม จำกัด ให้บริษัทบริหารสินทรัพย์กรุงเทพเป็นผู้เรียกร้อง
2556	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 4 (CIG-W4) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าจำนวนไม่เกิน 601,836,915 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 2 หน่วย CIG-W4
2557	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทย่อย, บริษัท ซี.ไอ.จี (ประเทศไทย) จำกัด, ร่วมลงทุนใน บริษัท ฟิวเจอร์ทิพย์ จำกัด ปิดคดีแพ่งสำหรับลูกหนี้รายนางสุภาสินี เสงตะพันธ์ หรือ มุตตามระแล้วโดยศาลยกคำร้องของผู้คัดค้านคือจำเลยในคดีนี้ ทั้งนี้บริษัทได้เข้าร่วมประมุลทรัพย์ในคดีนี้ที่ศาลพิจารณาให้นำขายทอดตลาดด้วยมูลค่า 60 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ชนะการประมูล และได้จดทะเบียนรับโอนทรัพย์ดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว บริษัทย่อย, บริษัท เดอ ละไม จำกัด, ได้รับความเห็นชอบในการปรับโครงสร้างหนี้ จาก บริษัท บริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด โดยตกลงให้จ่ายคืนทั้งสิ้น จำนวน 102 ล้านบาท ถือเป็นภาระหนี้เสร็จสิ้น

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือบริษัทย่อย, บริษัท เดอ ละไม จำกัด, โดยการให้กู้ยืมเงินจำนวน 102 ล้านบาท เพื่อนำไปชำระหนี้ต่อ บสก.
2558	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 5 (CIG-W5) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าจำนวนไม่เกิน 216,185,556 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 4 หุ้นเดิม : 1 หน่วย CIG-W5 Rebrand ของบริษัทฯ เพื่อให้ง่ายต่อการจดจำ และเป็นสัญญาณถึงการเปลี่ยนแปลงสู่สากลมากขึ้น ลงนามในสัญญาเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท Kingspan Insulated Panel Pty จำกัด ผู้ผลิตแผ่นฉนวนสำเร็จรูป (Insulation Panel) จากประเทศออสเตรเลีย
2559	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 6 (CIG-W6) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 216,192,158 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 4 หุ้นเดิม : 1 หน่วย CIG-W6
2560	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 7 (CIG-W7) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 216,195,708 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 5 หุ้นเดิม : 1 หน่วย CIG-W7 16 มกราคม : จัดตั้งบริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจศูนย์ซ่อมรถไฟ
2561	<ul style="list-style-type: none"> 12 กุมภาพันธ์ : บริษัท เดอ ละไม จำกัด (บริษัทย่อย) จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 31 กรกฎาคม : บริษัท ฟิวเจอร์ทิพย์ จำกัด (บริษัทร่วมของบริษัทย่อย) ได้รับอนุมัติจากศาลล้มละลายกลางให้ออกจากแผนฟื้นฟูกิจการ โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น บริษัท ฟิวเจอร์ทิพย์ จำกัด มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทจาก 101,100,000 บาท เป็น 251,100,000 บาท เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2561 โดยบริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด ถือหุ้นฯ ทั้งสิ้น 74.50 ล้านบาท หรือคิดเป็น 29.67 เปอร์เซ็นต์
2562	<ul style="list-style-type: none"> 24 เมษายน : จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 31 ตุลาคม : บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย) ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทจาก 1,000,000 บาท เป็น 50,000,000 บาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 3 บริษัท ดังนี้:

- (1) บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท เดอ ละไม จำกัด)

บริษัทฯ ถือหุ้นสามัญในบริษัทย่อย จำนวน 999,680 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย โดยมีทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ทะเบียนเลขที่ 0845547005846 สำนักงานของบริษัทมี 2 แห่ง คือ สำนักงานแห่งใหญ่ ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ต.บางคูวัด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการประมูล และรับเหมาก่อสร้าง และมีสำนักงานสาขา ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 171/4-9 หมู่ที่ 4 ต.มะเร็ด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี ดำเนินธุรกิจโรงแรมบนเกาะสมุยภายใต้ชื่อ โรงแรมสมญาบุรา (Samaya Bura Hotel) ปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 3 ท่าน ได้แก่ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายธีระ พุ่มเสนาะ และทวีศักดิ์ หวังก่อเกียรติ โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

- (2) บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัทฯ ถือหุ้นสามัญในบริษัทย่อย จำนวน 599,850 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นรวมถึงเป็นตัวกลางในการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการอื่นตามความเหมาะสม บริษัทย่อยตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ 7 ต.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี ทะเบียนเลขที่ 0135554002471 โดยมีทุนจดทะเบียน 60,000,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 3 ท่าน ได้แก่ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายธีระ พุ่มเสนาะ และคุณเศกบุษย์ บัวดวง โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

- (3) บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

บริษัทฯ ถือหุ้นสามัญในบริษัทย่อย จำนวน 499,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจศูนย์ซ่อมรถไฟ ที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ 7 ต.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี ทะเบียนเลขที่ 0135560001243 โดยมีทุนจดทะเบียน

50,000,000 บาท และปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 4 ท่าน ได้แก่ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายธีระ พุ่มเสนาะ, นายเศกบุษย์ บัวดวง และนายรัชชัย แสงกุล โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

บริษัทร่วม (ลงทุนผ่านบริษัทย่อย) ได้แก่

(1) บริษัท ฟาซวัญทิพย์ จำกัด

บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท ฟาซวัญทิพย์ จำกัด ในสัดส่วน 29.67% ของทุนจดทะเบียน โดยมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 251,100,000 บาท คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 74.50 ล้านบาท โดยบริษัท ฟาซวัญทิพย์ จำกัด ดำเนินธุรกิจในกลุ่มพลังงาน มีผลิตภัณฑ์หลักคือ เอทานอล ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 468 หมู่ที่ 4 ถ.สันตัน - วังดินสอ ต.เขาไม้แก้ว อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี และปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 5 ท่าน ได้แก่ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายไสว ฉัตรชัยรุ่งเรือง, นายณัฐ วัฒนศิริชัยพร, นายรณชัย จินวัฒนาวรรณ และนายไมเคิล จางงเกา โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายไสว ฉัตรชัยรุ่งเรือง คนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อร่วมกับ นายรณชัย จินวัฒนาวรรณ หรือ นายณัฐ วัฒนศิริชัยพร หรือ นายไมเคิล จางงเกา รวมเป็นสองคน และประทับตราสำคัญของบริษัท

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

----- ไม่มี -----

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯประกอบธุรกิจ 4 ประเภท ได้แก่ ธุรกิจการผลิต เพื่อขายและส่งออก (ธุรกิจหลัก) ดำเนินการโดยบริษัท แม่ บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ธุรกิจโรงแรม รับเหมาก่อสร้าง ดำเนินการโดย บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัท เดอะ ละไม จำกัด เดิม) ธุรกิจ trading ดำเนินการโดย บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด และ ธุรกิจศูนย์ซ่อม รถไฟ ดำเนินการโดย บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ที่ซึ่งเป็นธุรกิจย่อย โดยสามารถสร้างรายได้ให้กับ บริษัทดังนี้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2560 – 2562

(หน่วย : พันบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	% การถือหุ้นของ บริษัทแม่	2562		2561		2560	
		จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้จากการขาย-บริการ							
• ในธุรกิจการผลิต (CIG)	100	1,447,584.85	93.05	1,073,075.94	97.16	855,023.22	94.98
• ในธุรกิจโรงแรม (CIG Dev.)	99.97	18,721.63	1.20	17,314.50	1.57	15,713.67	1.74
• ในธุรกิจ trading (CIG (Thailand))	99.98	-	-	-	-	64.22	0.01
• Siam Railway (SRD)	99.99	327.11	0.02	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ							
• ในธุรกิจการผลิต (CIG)	100	87,051.16	5.60	13,136.15	1.19	29,270.01	3.25
• ในธุรกิจโรงแรม (CIG Dev.)	99.97	1,615.28	0.10	865.74	0.08	172.58	0.02
• ในธุรกิจ trading (CIG (Thailand))	99.98	446.27	0.03	27.32	0.00	1.94	0.00
• Siam Railway (SRD)	99.99	1.05	0.00	3.44	0.00	-	-
รวม		1,555,747.35	100.00	1,104,423.09	100.00	900,245.64	100.00

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

CIG Dev. หมายถึง บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เปลี่ยนมาจาก บริษัท เดอะ ละไม จำกัด

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

SRD หมายถึง บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

2.1.1 คอยล์

บริษัทแม่ประกอบธุรกิจหลักในการผลิตคอยล์เย็น (Evaporator Coil) คอยล์ร้อน (Condenser Coil) และ คอยล์น้ำเย็น (Chilled Water Coil) ซึ่งเป็นชิ้นส่วนหลักในเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น และอุปกรณ์ถ่ายเท ความร้อน/ความเย็นประเภทอื่นๆ

ลักษณะการทำงานของคอยล์เย็นและคอยล์ร้อนจะทำหน้าที่ต่างกัน โดยคอยล์เย็นซึ่งมีสารทำความเย็น ไหลเวียนอยู่ภายใน จะทำหน้าที่ดูดความร้อนจากลมที่ผ่านคอยล์ ทำให้ลมที่ผ่านออกมาเป็นลมเย็น ในขณะที่คอยล์ ร้อนจะทำหน้าที่ระบายความร้อนจากสารทำความเย็นที่ไหลเวียนออกจากคอยล์เย็น ด้วยลมที่ผ่านคอยล์ร้อน สำหรับคอยล์น้ำเย็นจะมีลักษณะการทำงานเช่นเดียวกับคอยล์เย็น เพียงแต่นำน้ำเย็นเป็นสื่อกลางแทนสารทำความเย็น โดยปกติถ้าเป็นเครื่องปรับอากาศชนิดแยกส่วน (Split Type) ส่วนที่เป็นคอยล์เย็นซึ่งเป็นส่วนประกอบ ใน 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) ซึ่งใช้เพื่อกระจายความร้อนหรือความร้อน โดยจะนำอลูมิเนียมมาผ่านเครื่องปั๊มฟิน เพื่อทำการเจาะรูและขึ้นรูปตามแบบต่างๆ เช่น แบบ Supper Slit Fin แบบ Corrugated Fin แบบ Wave Slit แบบ Sine Wave และ แบบ Louvered Fin ทั้งนี้ลักษณะของฟินแต่ละชนิดขึ้นอยู่กับ Specification ของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งลักษณะที่แตกต่างกันจะมีผลต่อคุณสมบัติของการถ่ายเทความร้อนหรือความร้อน
- 3.) แผ่นเหล็กชุบสังกะสี : เป็นส่วนประกอบที่จะนำมาตัดเป็นชิ้นเพื่อใช้สำหรับปิดหัวและท้ายของคอยล์ (End Plate)

โดยลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทแม่สามารถแยกได้ตามขนาดและลักษณะการใช้งานได้ดังนี้

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

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้งาน
<p>2. คอยล์ร้อน</p> <ul style="list-style-type: none"> ขนาด 1-5 ตัน  <ul style="list-style-type: none"> ขนาด 5-100 ตัน 	<p>ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดเล็กที่ใช้ในห้องแบบแยกส่วน (Split Type) แบบติดหน้าต่าง (Window Type) แบบติดผนัง (Wall Type) และแบบตู้ (Package Type)</p> <p>ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่ทั้งแบบ แนวนอน และแนวตั้ง (Horizontal & Vertical Type) และตู้ทำความเย็น</p>
<p>3. คอยล์น้ำเย็น ขนาด 1-100 ตัน</p> 	<p>ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับระบบทำความเย็นขนาดใหญ่ที่ใช้น้ำเป็นตัวกลางในการถ่ายเทความร้อน ซึ่งส่วนใหญ่จะนิยมใช้ในอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ รวมถึงห้างสรรพสินค้า และห้องเย็น เป็นต้น</p>
<p>4. ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ</p> 	<p>เป็นส่วนประกอบของคอยล์ เพื่อใช้ในการเชื่อมทางเดินของสารทำความเย็น 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</p> <ul style="list-style-type: none"> แบบ Butterfly แบบ Cross-Over แบบ Three Ways Cross Over แบบ Strainer แบบ Distributor

2.1.2 เครื่องปรับอากาศและทำความเย็น

บริษัทได้ต่อยอดจากการผลิตคอยล์ไปสู่การผลิตเครื่องปรับอากาศและทำความเย็น โดยใช้ความชำนาญในการออกแบบและผลิตคอยล์ให้สามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพมาเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาสินค้าและสร้างการยอมรับจากตลาดสำหรับสินค้ากลุ่มนี้ อันได้แก่ Condensing Unit, Air cooled condenser, Unit Cooler และ Air Handling Unit

ผลิตภัณฑ์	ส่วนประกอบหลัก	ทำหน้าที่
Condensing Unit / คอนเดนซิ่ง Unit 	คอมเพรสเซอร์ คอนเดนซิ่งคอยล์ มอเตอร์และพัดลม และอุปกรณ์ควบคุมปรับแต่งประสิทธิภาพอื่น ๆ	ใช้สำหรับระบบห้องเย็น ห้องแช่แข็ง ทำหน้าที่สร้างแรงดันในระบบ และระบายความร้อนจากน้ำยาที่ส่งมาจาก Unit Cooler ออกภายนอกอาคาร
Air Cooled Condenser / แอร์คูลคอนเดนเซอร์ 	คอนเดนซิ่งคอยล์ มอเตอร์และพัดลม	ใช้สำหรับระบบห้องเย็น ห้องแช่แข็ง และ ระบบปรับอากาศขนาดใหญ่ ทำหน้าที่เหมือนกับ Condensing Unit (ลูกค้าต้องนำไปประกอบกับ Compressor และอุปกรณ์อื่น ๆ เอง)
Unit Cooler / ยูนิต คูลเลอร์ 	อีแวพอเรเตอร์คอยล์ มอเตอร์และพัดลม	ใช้สำหรับระบบห้องเย็น ห้องแช่แข็ง ทำหน้าที่สร้างและกระจายลมเย็นโดยการดูดซับเอาความร้อนจากในห้องผ่านน้ำยา ส่งต่อไประบายออกที่ Condensing Unit

ผลิตภัณฑ์	ส่วนประกอบหลัก	ทำหน้าที่
Air Handling Unit / แอร์แฮนลิงยูนิต	อีแวพอเรเตอร์คอยล์มอเตอร์ และพัดลม ฟیلเตอร์กรองอากาศ และอุปกรณ์ควบคุม	ใช้สำหรับระบบปรับอากาศขนาดใหญ่ ทำหน้าที่สร้างและกระจายลมเย็นโดยการดูดซับเอาความร้อนจากในห้องผ่านน้ำยา ส่งต่อไประบายออกที่ Condensing Unit



2.1.3 บริการด้านการออกแบบ ติดตั้ง ระบบปรับอากาศและผนังฉนวนสำเร็จรูป

	<p>บริษัทฯ เปิดให้บริการออกแบบระบบปรับอากาศ ผนังฉนวน และหลังคา ประเภท Polyurethane และ Polyisocyanurate โดยร่วมมือกับผู้ผลิตแผ่นฉนวนสำเร็จรูปทั้งจากในและต่างประเทศ เพื่อให้บริการแบบครบวงจรสำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการการก่อสร้างที่รวดเร็ว ประหยัดพลังงาน และคุณภาพอากาศที่ดี</p>
--	---

บริษัทย่อย

(1) บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท เดอ ละไม จำกัด)

บริษัท เดอ ละไม จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2561 โดยขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ต.บางคูวัด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี โดยยังคงประกอบธุรกิจโรงแรม โดยใช้ชื่อว่า โรงแรมสมญาบุรา ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 171/4-9 หมู่ 4 ต.มะเร็ด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เพื่อให้เข้าที่พักรักษาตัว จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม การจัดประชุม และจัดเลี้ยง รวมถึงการให้บริการอื่น ๆ เกี่ยวกับธุรกิจโรงแรม ขนาด 3 ชั้น ประกอบด้วยห้องพักจำนวน 67 ห้อง รวมถึงห้องจัดเลี้ยงและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ

ภาวะอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของไทย

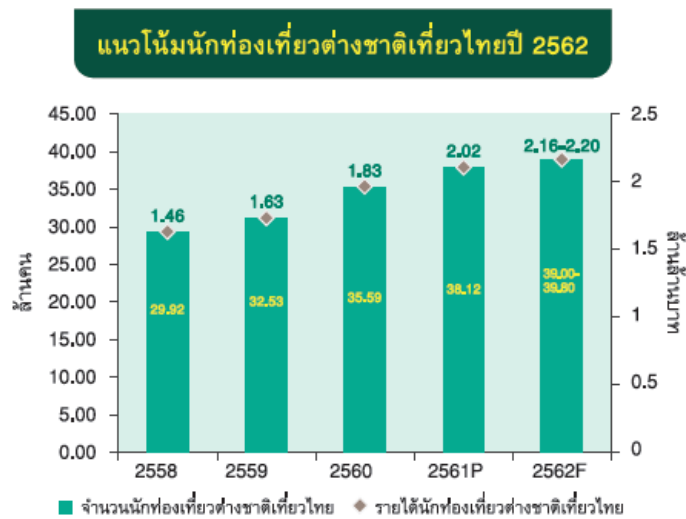
ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยปี 2562 น่าจะยังมีทิศทางที่ดีต่อเนื่องจากปี 2561 ด้วยภาครัฐยังคงให้ความสำคัญในภาคการท่องเที่ยวอันเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ เห็นได้จากหน่วยงานภาครัฐมีแผนทำการตลาดกระตุ้นการท่องเที่ยวต่อเนื่อง รวมถึงนโยบายระยะสั้นของรัฐบาลในการอำนวยความสะดวกต่อการเดินทางของนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยผ่านมาตรการวีซ่าที่ได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมตั้งแต่ปลายปี 2561 และจะสิ้นสุดในวันที่ 30 เมษายน 2562 ขณะเดียวกันในส่วนของภาคเอกชน ก็มีความเข้มขันในการจัดแคมเปญการตลาด รวมถึงการสร้างแหล่งท่องเที่ยวที่เป็น Landmark ใหม่ ๆ ในประเทศ และการเป็นเจ้าภาพจัดงาน

ต่าง ๆ ระดับโลก ซึ่งมีส่วนช่วยกระตุ้นการตัดสินใจเลือกประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทาง ท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทย

แต่ทั้งนี้ ทิศทางการเติบโตของนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยในปี 2562 ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ปัจจัยภายในอย่างภาพลักษณ์ด้านการท่องเที่ยวไทย เช่น ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติถูกทำลาย และความหนาแน่นของนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่เป็นจำนวนมาก ซึ่งสร้างความท้าทายในการบริหารจัดการเพื่อให้นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาไทยได้รับประสบการณ์ที่ดีและมีความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัย ควบคู่ไปกับการรักษาสมดุลดทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยว ขณะเดียวกันก็มีปัจจัยภายนอกประเทศที่อาจจะมีผลให้การเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ อาทิ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจในหลายประเทศที่มีแนวโน้มชะลอตัว และความผันผวนของค่าเงิน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทางเลือกจุดหมายปลายทางท่องเที่ยว หรือการปรับลดการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในไทย รวมทั้งการแข่งขันด้านการท่องเที่ยวระหว่างประเทศ และสภาพความแปรปรวนของภูมิอากาศทั่วโลกที่อาจส่งผลกระทบต่อแผนการเดินทางท่องเที่ยว

คาดการณ์ว่าในปี 2562 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยน่าจะมีประมาณ 39.00-39.80 ล้านคน เติบโตร้อยละ 2.1-4.1 จากปี 2561 ที่มีจำนวน 38.12 ล้านคน หรือขยายตัวร้อยละ 7.1 โดยการเติบโตที่ชะลอตัวส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากตลาดนักท่องเที่ยวจีนที่คาดว่าจะเติบโตในอัตราที่ชะลอตัว ขณะที่การใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาติสู่ภาคธุรกิจท่องเที่ยวในไทยน่าจะมีมูลค่าประมาณ 2.16-2.20 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.9-8.9 จากปี 2561 สำหรับทิศทางของตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติที่สำคัญ อาทิ

- **นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคเอเชียตะวันออก**ในตลาดหลัก ๆ ยังมีแนวโน้มที่ดี โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอาเซียน เกาหลีใต้ และญี่ปุ่น ขณะที่ตลาดนักท่องเที่ยวจีน แม้คาดว่าจะสถานการณ์จะมีแนวโน้มฟื้นตัว แต่การฟื้นตัวที่ชัดเจนและต่อเนื่องน่าจะเกิดขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง และยังคงติดตามทิศทางเศรษฐกิจ จีนและค่าเงินหยวน รวมถึงการแข่งขันด้านการท่องเที่ยวกับประเทศอย่างญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และเวียดนาม เป็นต้น
- **นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคยุโรป**หลายตลาดยังมีแนวโน้มที่ดี อาทิ นักท่องเที่ยวจากเยอรมัน และฝรั่งเศส สำหรับตลาดนักท่องเที่ยวรัสเซียอาจจะต้องขึ้นอยู่กับประเด็นเรื่องค่าเงินรูเบิล ซึ่งสาเหตุที่จำนวนนักท่องเที่ยวรัสเซียเที่ยวไทยเติบโตชะลอลงในช่วงปลายปี 2561 ที่ผ่านมามีส่วนหนึ่งเพราะค่าเงินรูเบิลที่ผันผวนในทิศทางที่อ่อนค่า นอกจากนี้ยังต้องติดตามสถานการณ์ Brexit ที่อาจส่งผลกระทบต่อทิศทางของนักท่องเที่ยวจากสหราชอาณาจักรท่องเที่ยวต่างประเทศด้วย
- **นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคเอเชียใต้**อย่างนักท่องเที่ยวอินเดียยังเติบโตได้ดี อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันหลายประเทศได้ให้ความสนใจในการเจาะตลาดนักท่องเที่ยวจากอินเดีย ซึ่งอาจสร้างความท้าทายให้กับผู้ประกอบการท่องเที่ยวไทยเพิ่มขึ้น
- **นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอื่น ๆ** เช่น นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคตะวันออกกลางหลายประเทศยังมีทิศทางที่ชะลอตัวยกเว้นนักท่องเที่ยวจากอิสราเอล ส่วนหนึ่งมาจากปัจจัยเศรษฐกิจในประเทศ ส่งผลให้นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคตะวันออกกลางเลือกเดินทางท่องเที่ยวระยะใกล้มากขึ้น นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวจากสหรัฐฯ และแอฟริกาใต้ ก็น่าจะมีแนวโน้มดี



- ตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติที่คาดว่าจะเติบโตได้ดี ได้แก่ นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอาเซียน อินเดีย เกาหลีใต้ และญี่ปุ่น
- ขณะที่ตลาดนักท่องเที่ยวจากจีนมีแนวโน้มฟื้นตัว แต่เผชิญความกดดันจากแนวโน้มเศรษฐกิจของจีน ที่ชะลอตัว การแข่งขันดึงดูดนักท่องเที่ยวจีน รวมถึงภาพลักษณ์การท่องเที่ยวของไทย

ที่มา: กระทรวงท่องเที่ยวและกีฬา และประมาณการศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ข้อมูลวิจัย: มกราคม 2562

Bangkok Sales Office:
Travellers Choices Co., Ltd.
 101/81 Maneeya 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

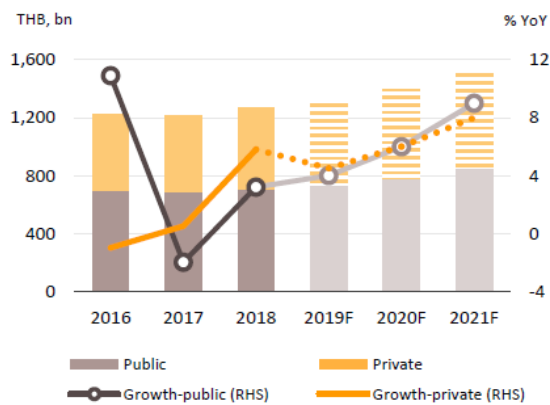
Samaya Bura | Samaya Bura | Koh Samui | www.samayabura.com



ภาวะอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง

มูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 จะเติบโต 3.5-5.0%, 5-7% และ 7.5-9.5% YoY ตามลำดับ

Construction Investment Trend



% YoY	2019F	2020F	2021F
Total			
THB, bn	1,308 - 1,328	1,373 - 1,421	1,477 - 1,556
% YoY	3.5 - 5.0	5 - 7	7.5 - 9.5
Public			
THB, bn	729 - 743	765 - 795	826 - 874
% YoY	3 - 5	5 - 7	8 - 10
Private			
THB, bn	579 - 585	608 - 626	651 - 682
% YoY	4 - 5	5 - 7	7 - 9

Source: NESDC
Note: forecast by Krungthai Research

ผลจากการเร่งลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐและการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนที่คาดว่าจะเติบโตต่อเนื่องตามความเชื่อมั่นที่เพิ่มขึ้น

• งานก่อสร้างภาครัฐมีแนวโน้มขยายตัวเร่งขึ้น หลังมีคณะรัฐบาลใหม่

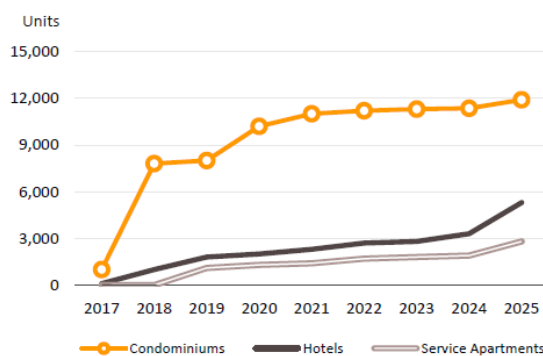
มูลค่าก่อสร้างภาครัฐในปี 2562 คาดว่าจะเติบโตไม่สูงนักในอัตรา 3-5% ผลจากการรอนโยบายที่ชัดเจนของรัฐบาลชุดใหม่ในช่วงครึ่งปีหลัง อย่างไรก็ตาม ปี 2563-2564 มีแนวโน้มขยายตัวเร่งขึ้นที่ 5-7% และ 8-10% ตามลำดับ เนื่องจากโครงการใหม่ที่เป็นโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่จะเพิ่มขึ้นหลายโครงการ โดยเฉพาะ 1.) โครงการในกรุงเทพมหานคร-ปริมณฑล เช่น รถไฟฟ้าสายสีม่วง (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) 2.) โครงการใน EEC อาทิ รถไฟความเร็วสูงเชื่อมสามสนามบิน สนามบินอู่ตะเภา และท่าเรือแหลมฉบังระยะที่ 3 และ 3.) โครงการในจังหวัดหลัก (ได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา ภูเก็ต และพิษณุโลก) เช่น รถไฟฟ้ารางเบา และการขยายสนามบิน นอกจากนี้ยังมีแผนการลงทุนของภาครัฐ ในโครงการขนาดกลางและย่อมภายใต้งบประมาณประจำปี โดยส่วนใหญ่เป็นโครงการขยายและปรับปรุงโครงข่ายถนนของกรมทางหลวงและกรมทางหลวงชนบท

ทั้งนี้ ในระยะ 3 ปีข้างหน้า คาดว่าโครงการภาครัฐหลายโครงการที่มีความพร้อมและได้รับการอนุมัติจากคณะรัฐมนตรีแล้วจะเริ่มลงทุนทั้งในส่วนของการก่อสร้าง ระบบการเดินรถ และการบำรุงซ่อมแซม โดยโครงการที่จะเริ่มก่อสร้างได้ก่อนเป็นโครงการที่เข้าข่ายเงื่อนไขดังนี้ 1.) กำลังอยู่ในขั้นตอนการคัดเลือกผู้รับเหมาแล้ว 2.) กำลังเตรียมขยายขอบเขตเพื่อเปิดประกวดราคา และ 3.) โครงการที่คณะรัฐมนตรีอนุมัติให้ลงทุนโดยผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแล้วในด้านผลกระทบทางสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

● งานก่อสร้างภาคเอกชนมีแนวโน้มเติบโตตามภาวะเศรษฐกิจและแรงเหวี่ยงที่มาจากผลของการลงทุนก่อสร้างภาครัฐ (Crowdingineffects)

มูลค่าก่อสร้างของภาคเอกชนคาดว่าจะขยายตัว 4-5% ในปี 2562 ชะลอลงเล็กน้อยจากปี 2561 การขยายตัวที่ชะลอลงดังกล่าวสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่แผ่วลง การรอความคืบหน้าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ ตลอดจนความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย รวมถึงผลกระทบจากเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ที่มีผลบังคับใช้ในเมษายน 2562 ที่อาจทำให้งานก่อสร้างที่อยู่อาศัยในภาพรวมขยายตัวได้ในกรอบจำกัด ในปี 2563 และปี 2564 มีแนวโน้มเติบโตดีขึ้น 5-7% และ 7-9% ตามลำดับ ตามลำดับ อาานิสงส์จาก 1.) การเดินหน้าก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานคมนาคมที่เร่งตัวขึ้นจะเหวี่ยงงานก่อสร้างภาคเอกชน เช่น ที่อยู่อาศัย ให้ทยอยเพิ่มขึ้น รวมถึงที่อยู่อาศัยตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าในบางพื้นที่ (อาทิ รัชดาฯ-ลาดพร้าว พหลโยธิน รามคำแหง) 2.) โครงการ EEC หนุนให้เกิดการก่อสร้าง เช่น อาคารพาณิชย์ นิคมอุตสาหกรรมและโรงแรม และ 3.) โครงการก่อสร้างอื่นของภาคเอกชน อาทิ โครงการพัฒนา Mix-used (เช่น One Bangkok และ The Grand Rama 9) ซึ่งเป็นรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รูปแบบใหม่ที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง

The Number Projects Opening
(by real estate type)



Source: Colliers International, compiled by Krungsri Research (as of Feb 18)

The Mixed Use Project Investment

Mega Mixed Use Projects	Total Value of Investment (THB, m)	Opening Year
One Bangkok	125,000	2025
The Forestias	90,000	2022
The Grand Rama 9	60,000	2020
Dusit Thani-Central	36,700	2025
Samyan Mitrtown	8,500	2020
Singha complex	4,200	2021

Source: compiled by Krungsri Research (as of Feb 18)

แนวโน้มผลประกอบการของผู้รับเหมาก่อสร้างโดยรวมระยะ 3 ปีข้างหน้าจะเติบโตต่อเนื่อง โดยผู้รับเหมาที่เน้นรับงานก่อสร้างโครงการภาครัฐจะมีงานในมือ (Backlog) เพิ่มขึ้นในปี 2562 รายได้กลุ่มนี้จะขยับขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากโครงการขนาดใหญ่ต้องรอคณะรัฐบาลใหม่ในช่วงครึ่งปีหลัง และจะเร่งขึ้นในช่วงปี 2563-2564 ตามการลงทุนโครงการขนาดใหญ่และขนาดเล็กที่จะก่อสร้างพร้อมกันตามแผนหลายโครงการ ด้านผู้รับเหมาก่อสร้างที่เน้นรับงานภาคเอกชนในปี 2562 รายได้มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงจากผลของการชะลอตัวทั้งเศรษฐกิจ การรอความคืบหน้าของโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ที่เข้มงวดขึ้นที่อาจมีผลต่อผู้ประกอบการในการตัดสินใจลงทุนโครงการใหม่ และในช่วงปี 2563-2564 รายได้ผู้ประกอบการมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้นตามแรงหนุนของอุปสงค์การลงทุนภาคอสังหาริมทรัพย์ที่จะปรับตัวดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจและการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ

ทั้งนี้เนื่องจากบริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ประมูลงานโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐและเอกชน เมื่อได้งานแล้วจะทำการ sub ออกไปยังคู่สัญญาต่าง ๆ แต่หากเป็นงานที่บริษัทมีความชำนาญและมีบุคลากรเอง เช่น งานห้องเย็น (cold room) หรืองานระบบปรับอากาศ บริษัทจึงส่งงานต่อให้บริษัทแม่คือ บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ภายใต้เงื่อนไขที่ราคาและคุณภาพต้องไม่ด้อยไปกว่าคู่แข่งรายอื่นในตลาด

จากการที่ประธานกรรมการบริหาร ของบริษัทฯ ได้ถือหุ้นในบริษัท เอ.เอส.เอ. การช่าง จำกัด และบริษัท ศิกร จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ดังนั้นอาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (conflict of interest) อย่างไรก็ตามบริษัท เอ.เอส.เอ. การช่าง จำกัด ไม่ได้ดำเนินธุรกิจใด ๆ แล้วในปัจจุบัน จึงสามารถตัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (conflict of interest) ของกรรมการบริหารออกไปได้ และในส่วนของบริษัท ศิกร จำกัด โอกาสในการแข่งขันอาจเกิดขึ้นได้ แต่การบริหารงานของ บริษัท ศิกร จำกัด นั้นมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่หลายกลุ่ม ซึ่งผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องของบริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นเพียงผู้ถือหุ้นรายย่อยเท่านั้น ไม่ได้เป็นกรรมการและไม่มีอำนาจบริหารจัดการใน บริษัท ศิกร จำกัด ดังนั้นจึงไม่มีอำนาจในการควบคุม และ/หรือ การกำหนดทิศทางของ บริษัท ศิกร จำกัด เลย

บริษัทตระหนักถึงหน้าที่ในการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันตามที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด ดังนั้นบริษัทจึงได้กำหนดหลักเกณฑ์และขั้นตอนในการทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ และกรรมการบริหารอย่างชัดเจน หากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณารายการดังกล่าว

(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 251,100,000 บาท คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 74.50 ล้านบาท โดยบริษัท ฟาซวัญทิพย์ จำกัด ดำเนินธุรกิจในกลุ่มพลังงาน มีผลิตภัณฑ์หลัก คือเอทานอล เป็นการผลิตด้วยกรรมวิธีทางชีวเคมีที่เรียกว่า “ไบโอเอทานอล (bio-ethanol)” ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของแก๊สโซฮอล์ ที่ถือเป็นตัวช่วยลดการบริโภคน้ำมันดิบของโลกลง ขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงงานที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 468 หมู่ที่ 4 ถ.สันตัน - วัดดินสอ ต.เขาไม้แก้ว อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี

ปัจจุบันได้เริ่มผลิตเพื่อจำหน่ายให้กับปตท. IRPC ThaiOil และบางจาก บ้างแล้วแต่เนื่องจากราคาและปริมาณวัตถุดิบที่ยังเป็นอุปสรรค รวมถึงกำลังการผลิตที่ไม่เพียงพอที่จกทำให้บริษัทฯ แสดงผลกำไรได้ ทั้งนี้บริษัทฯ วางกลยุทธ์ที่จักปรับปรุงและพัฒนาเครื่องจักร รวมถึงลดต้นทุนการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการผลิต รวมถึงการเพิ่มกำลังการผลิตอีกด้วย

(3) บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจศูนย์ซ่อมรถไฟ บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นสามัญในบริษัท สยามเรลเวย์ฯ จำนวน 499,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน มีที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ 7 ถ.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการลงทุนในด้านเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ รวมถึงบุคลากร เพื่อรองรับการเข้ารับงานกลึงล้อรถไฟ และประมูลงานจากการรถไฟแห่งประเทศไทย โดยเริ่มมีรายได้เข้ามาในช่วงปลายปี 2562 แล้ว และเตรียมความพร้อมในการยื่นเข้าเป็น supplier/sub-contractor ของการรถไฟแห่งประเทศไทย คาดว่าจะมีรายได้ประมาณไตรมาสที่ 2 ของปี 2563

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

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 เพื่อเสริมจุดแข็งและสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน 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 โดยจะมีการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่สั่งซื้อเป็นประจำ ตลอดจนมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพสินค้าในทุกขั้นตอนการผลิตตั้งแต่เริ่มต้นการผลิตจนถึงขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ผลิตได้ของบริษัทมีคุณภาพได้มาตรฐานและตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยจะเห็นได้จากการที่บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001: 2008 รวมทั้งสินค้าของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน CSA และ UL ซึ่งการได้รับการรับรองมาตรฐาน CSA และ UL ดังกล่าว ส่งผลทำให้บริษัทมีข้อได้เปรียบในการส่งสินค้าไปขายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศแคนาดา เนื่องจากสินค้าที่จะสามารถส่งไปขายยังประเทศเหล่านี้จะต้องได้รับการรับรองมาตรฐานซึ่งเป็นที่ยอมรับในประเทศนั้น ๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีความได้เปรียบในการขายสินค้าให้กับผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศในประเทศซึ่งจะต้องใช้ชิ้นส่วนที่ได้รับการรับรองมาตรฐานดังกล่าว เพื่อประกอบเป็นเครื่องปรับอากาศและส่งออกจำหน่ายยังประเทศดังกล่าวด้วยเช่นเดียวกัน

5. ความสามารถในการผลิตสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการและการให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการออกแบบผลิตภัณฑ์

บริษัทได้มีการปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตสินค้า โดยมีการพัฒนาฝีมือและความชำนาญของพนักงาน รวมทั้งมีการสั่งซื้อเครื่องจักรใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลายในการผลิตคอยล์ เนื่องจากเครื่องจักรแต่ละเครื่องมีสมรรถภาพจำกัด และสามารถผลิตชิ้นส่วนได้บางชนิดเท่านั้น การซื้อเครื่องจักรใหม่จะช่วยให้บริษัทผลิตสินค้าได้หลายประเภทมากขึ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังมีฝ่ายวิศวกรรมที่จะให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยลูกค้าจะแจ้งถึงวัตถุประสงค์ในการใช้งานของคอยล์ที่ต้องการ บริษัทจะใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อคำนวณขนาดของคอยล์ และขนาดของ Header ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งการให้บริการดังกล่าวจะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น

6. การเน้นการให้บริการให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า

บริษัทมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยจะมีเจ้าหน้าที่ทางการตลาดทำหน้าที่ติดต่อกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อรับฟังปัญหา ให้คำแนะนำ และสอบถามความต้องการของลูกค้า เช่น ให้คำแนะนำลูกค้าที่มีปัญหาในการนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้ในกระบวนการผลิต สอบถามความต้องการของลูกค้าที่ต้องการผลิตภัณฑ์แบบใหม่ๆ และนำไปพิจารณาร่วมกับฝ่ายวิศวกรรม 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

8. ความโปร่งใสและให้ความสำคัญต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทยึดมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใสโดยยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อแสดงถึงความมุ่งมั่นดังกล่าว บริษัทฯจึงตัดสินใจ ลงนามในคำประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทย ในการต่อต้านทุจริต คอรัปชั่น เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างมาตรฐานการประกอบธุรกิจที่สะอาด โปร่งใสให้กับสังคมไทย อีกทั้งเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งชุมชนรอบ ๆ ที่ตั้งของโรงงาน รวมไปถึงการผลิตสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมทั้งตัวผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตอีกด้วย

2.2.2 ลักษณะลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกประเภทได้ดังนี้

1. ลูกค้าในประเทศ

(ก) กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ

เนื่องจากคอยล์ที่บริษัทผลิตนั้นจะถูกนำไปใช้เป็นส่วนประกอบของเครื่องปรับอากาศเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท คือ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อต่าง ๆ โดยเฉพาะผู้ผลิตที่มีนโยบายหลักที่จะสั่งซื้อชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศจากแหล่งภายนอก เพื่อนำมาประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ของตัวเอง โดยลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อที่เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อเทรน (Trane) ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อแครีเยอร์ (Carrier) และผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อฟูจิตส์ (Fujitsu) เป็นต้น ซึ่งคุณภาพของสินค้าและความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจสั่งซื้อของลูกค้ากลุ่มนี้ ดังนั้นการที่บริษัทได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพจากสถาบันรับรองมาตรฐานต่าง ๆ รวมทั้งความสามารถในการผลิตและจัดส่งให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ ทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้สั่งซื้อสินค้าจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง และเป็นลูกค้าของบริษัทมานานกว่า 10 ปี ยกเว้น ฟูจิตส์ ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหม่ นอกจากนี้แนวโน้มที่ลูกค้ากลุ่มนี้จะหันมาผลิตชิ้นส่วนเองนั้นมีค่อนข้างต่ำ เนื่องจากนโยบายของบริษัทแม่ในต่างประเทศของลูกค้าเหล่านี้มีนโยบายที่เน้นการสั่งซื้อส่วนประกอบของเครื่องปรับอากาศจากผู้ผลิตชิ้นส่วนต่าง ๆ เนื่องจากจะสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและคุณภาพของวัตถุดิบได้ดีกว่า

(ข) กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในตลาดสินค้าทดแทน (Replacement Market)

ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มบริษัทที่ให้บริการด้านการบำรุงรักษาเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น และเครื่องปรับอากาศในรถยนต์ โดยยอดขายของบริษัทให้กับลูกค้าในกลุ่มนี้ คิดเป็นร้อยละ 3.60 ของกลุ่มลูกค้าทั้งหมด

(ค) กลุ่มลูกค้างานโครงการ

ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มเจ้าของกิจการ เจ้าของโครงการ ผู้จัดการอาคาร รวมถึงบริษัทผู้รับเหมา และผู้ออกแบบ

2. ลูกค้าต่างประเทศ

จากการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยเมื่อปี 2540 ส่งผลทำให้บริษัทต้องการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว บริษัทจึงได้เริ่มทำการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ โดยเริ่มต้นจากการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศต่าง ๆ รวมทั้งมีการจัดทำเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อเป็นการแนะนำบริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น โดยในปี 2560 - 2562 บริษัทมีสัดส่วนการขายต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 38.60; 35.73 และ 25.42 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ

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

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรวมและหากพิจารณายอดขายสินค้านำให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรกของบริษัท จะสามารถสรุปได้ดังนี้

สัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก ในปี 2560-2562

	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก* (ร้อยละ)	65.94	58.94	40.23

* นับรวมลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

โดยลูกค้ารายใหญ่เหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นเวลานาน รวมทั้งบริษัทได้มีการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้ารายใหญ่อ้างอิงมาโดยตลอด และด้วยคุณภาพของสินค้าซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่าง ๆ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถรักษาสถานลูกค้าปัจจุบัน รวมทั้งขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

2.2.3 นโยบายราคา

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

2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทผ่านทีมงานการตลาดของบริษัทเองและผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การจำหน่ายให้แก่ลูกค้าโดยตรง ลูกค้าประเภทนี้ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศทั้งในและต่างประเทศ ศูนย์ซ่อมเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น ศูนย์ซ่อมรถยนต์ เป็นต้น บริษัทมีทีมงานการตลาดซึ่งทำหน้าที่ติดต่อและให้บริการลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเจ้าหน้าที่การตลาดแต่ละรายจะมีกลุ่มลูกค้าที่ตนต้องเป็นผู้รับผิดชอบเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ประสานงาน และให้บริการเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้สูงสุด และจากการที่ผู้บริหารได้เล็งเห็นถึงช่องทางการจำหน่ายที่จะเพิ่มขึ้นจากลูกค้าในต่างประเทศ บริษัทจึงได้มีการจัดตั้งทีมงานตลาดต่างประเทศขึ้นเพื่อติดต่อกับลูกค้าโดยตรงและเพื่อติดต่อประสานงานในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับเครื่องปรับอากาศในต่างประเทศ
2. การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย บริษัทมีการทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายของบริษัทในต่างประเทศเพื่อทำหน้าที่เป็นช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้แก่ลูกค้าอีกทางหนึ่ง รวมทั้งเป็นการประหยัดต้นทุนในการบริหารงาน โดยตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ปัจจุบันบริษัทมีตัวแทนจำหน่ายเพื่อทำหน้าที่จัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศแคนาดา ประเทศออสเตรเลีย และประเทศนิวซีแลนด์

สัดส่วนการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายแต่ละประเภท

ประเภทลูกค้า	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ในประเทศ						
1. จำหน่ายโดยตรงให้ลูกค้า	525.02	61.40	687.94	64.27	1,079.36	74.57
2. จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย	-	-	-	-	-	-
รวมยอดขายในประเทศ	525.02	61.40	687.94	64.27	1,079.36	74.57
ต่างประเทศ						
1. จำหน่ายโดยตรงให้ลูกค้า	318.64	37.27	360.00	33.63	360.34	24.90
2. จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย	11.42	1.34	22.44	2.10	7.61	0.53
รวมยอดขายต่างประเทศ	330.06	38.60	382.44	35.73	367.95	25.43
รวมยอดขาย	855.08	100.00	1,070.38	100.00	1,447.58	100.00

ผลของฤดูกาลที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องปรับอากาศจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากฤดูกาล แต่เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายคอยล์เย็น คอยล์ร้อน และคอยล์น้ำเย็น ให้กับโรงงานผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ โดยผู้ผลิตเหล่านี้จะต้องวางแผนกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องตลอดปี บริษัทจึงยังคงได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศตลอดทั้งปี อย่างไรก็ตามบริษัทก็ยังได้รับผลกระทบจากฤดูกาลอยู่บ้างแต่ก็ไม่มากนัก ซึ่งสะท้อนจากการใช้กำลังการผลิตของบริษัทที่อยู่ในระดับที่ไม่สูงประมาณร้อยละ 40 ของกำลังการผลิตสูงสุดของบริษัท

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไทย ปี 2562 และแนวโน้ม ปี 2563

ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมในปี 2562 เมื่อพิจารณาจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) คาดว่าจะหดตัวร้อยละ 3.8 ในขณะที่ปี 2561 ที่ MPI ขยายตัวร้อยละ 3.6 โดยอุตสาหกรรมสำคัญที่หดตัวในปี 2562 อาทิ ผลิตภัณฑ์ยางอื่น ๆ ที่มีใช้อย่างล้น ตามปริมาณวัตถุดิบที่เข้าสู่ตลาดลดลงเนื่องจากภัยธรรมชาติและโรคระบาด การชะลอตัวของตลาดจีน และความสามารถในการแข่งขันด้านราคาที่ลดลง อุตสาหกรรมยานยนต์ เป็นการลดลงของตลาดในประเทศเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัว ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการอนุมัติสินเชื่อรถยนต์ และตลาดส่งออกเนื่องจากเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าชะลอตัว เหล็กและเหล็กกล้า ลดลงทั้งผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเหล็กทรงยาว และเหล็กทรงแบน โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเหล็กทรงยาวที่ลดลง เช่น เหล็กหลอด ลวดเหล็ก และเหล็กโครงสร้างรูปพรรณ ชนิดรีดร้อน จากการชะลอตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น อุตสาหกรรม ก่อสร้าง โดยการก่อสร้างที่อยู่อาศัยได้รับผลกระทบจากมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Loan to Value : LTV) ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2562 ส่งผลให้ยอดขาย และการก่อสร้างที่อยู่อาศัยลดลง ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเหล็กทรงแบนที่ลดลง เช่น เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน เหล็กแผ่นเคลือบดีบุก และเหล็กแผ่นเคลือบโครเมียม เนื่องจากผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่อเนื่องนำเข้าสินค้าราคาถูกจากต่างประเทศ เช่น จีน และญี่ปุ่น ส่วนอุตสาหกรรมที่มีการขยายตัวดีในปี 2562 อาทิ เครื่องปรับอากาศ โดยเครื่องปรับอากาศมีคำสั่งซื้อจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกา เกาหลีใต้ มีคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของการขยายและบำรุงรักษาที่ผู้ผลิตบางรายสามารถทำตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น ทำให้มีการผลิตเพื่อส่งออกเพิ่มขึ้น

ภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศปี 2562

สืบเนื่องจากภาวะโลกร้อนส่งผลให้ตลาดเครื่องปรับอากาศทั้งในประเทศและตลาดส่งออกปี 2562 นี้ยังคงขยายตัวแต่อาจจกไม่สูงเท่าปีก่อน ๆ คาดจะมีมูลค่ารวมกันมากกว่า 2.1 แสนล้านบาท และมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยการขยายตัวของตลาดในประเทศมีปัจจัยหลักจาก 1. สภาพอากาศ และ ฝุ่นละออง PM 2.5 2. ปัจจัยจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตฯ (กฟผ.) ได้โปรโมทหลากหลายประหยัดไฟเบอร์ 5 รูปแบบใหม่ จูงใจให้ผู้บริโภคในประเทศซื้อหาเครื่องปรับอากาศเพิ่มขึ้น

ด้านตลาดส่งออกซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 90% ของการผลิต (ไทยมีการผลิตเครื่องปรับอากาศมากกว่า 15 ล้านเครื่องต่อปี) คาดปีนี้ไทยจะส่งออกเครื่องปรับอากาศได้เพิ่มขึ้น 5-10% หรือมีมูลค่าประมาณ 180,201-188,782 ล้านบาท จากปี 2561 ส่งออก 171,620 ล้านบาท ปัจจุบันไทยเป็นฐานผลิตและส่งออกเครื่องปรับอากาศอันดับ 2 ของโลก เป็นรองแค่จีนเท่านั้น ผลจากเอฟทีเอต้นมูลค่าการส่งออกขยายตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งออกไปตลาดดาวรุ่งมาแรงอย่างอาเซียนและอินเดีย ที่มีมูลค่าเติบโตสูงเมื่อเปรียบเทียบกับก่อนมีเอฟทีเอถึง 4,017% และ 1,204% ตามลำดับ ตลาดส่งออกสำคัญและส่วนแบ่งตลาด ได้แก่ อาเซียน ร้อยละ 24.11 รองลงมาคือ สหภาพยุโรป ร้อยละ 21.35 ญี่ปุ่น ร้อยละ 7.86 สหรัฐฯ ร้อยละ 7.38 และอินเดีย ร้อยละ 7.06 เป็นต้น

ความตกลงการค้าเสรี หรือเอฟทีเอ เป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการขยายตัวของการส่งออกเครื่องปรับอากาศและชิ้นส่วน โดยปัจจุบัน ประเทศคู่เอฟทีเอ 15 ประเทศ ได้แก่ อาเซียน ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ซิลิ โปแลนด์ และฮ่องกง ไม่เก็บภาษีนำเข้าสินค้าเครื่องปรับอากาศและชิ้นส่วนจากไทยแล้ว เหลือเพียง 3 ประเทศ คือ เกาหลีใต้ จีน และ

อินเดีย ที่ลดเลิกภาษีนำเข้าให้ไทยบางส่วน แต่ยังคงเก็บภาษีนำเข้าบางรายการ เช่น เกาหลีสีโต้ เก็บภาษีเครื่องปรับอากาศแบบติดหน้าต่างหรือผนัง ร้อยละ 8 จีน เก็บภาษีเครื่องปรับอากาศในยานยนต์ ร้อยละ 5 และอินเดีย เก็บภาษีเครื่องปรับอากาศในยานยนต์ ร้อยละ 5 เป็นต้น

ที่มา: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ



นอกจากนี้ปัจจุบัน 80% ของเครื่องปรับอากาศแบรนด์หลักหรือแบรนด์ดังของโลกทั้งค่ายญี่ปุ่น เกาหลีสหรัฐฯ ได้เข้ามาตั้งฐานการผลิตเพื่อทำตลาดในไทยและเพื่อส่งออกกันอย่างคึกคัก ขณะที่ผู้ประกอบการของไทยก็มีการผลิตและสร้างแบรนด์ของตัวเองเพื่อแข่งขัน โดยไทยมีจุดเด่นคือมีอุตสาหกรรมชิ้นส่วนต้นน้ำและกลางน้ำของเครื่องปรับอากาศที่ครบวงจร

แนวโน้มอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปี 2563

ประมาณการอัตราการขยายตัวของดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ (MPI) ปี 2563 คาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 2.0 - 3.0 โดยมีปัจจัยบวกจากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลที่น่าจะมีออกมาเป็นระย่นักลงทุนมีการย้ายสายการผลิตมาลงทุนในประเทศไทยจากผลของสงครามการค้า แรงขับเคลื่อนจากการลงทุนภาครัฐจากความคืบหน้าของโครงการลงทุนที่สำคัญ ๆ รวมถึงการดำเนินงานภายใต้แผนงานเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC)

ถึงแม้ว่ายอดส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2562 จะมีแนวโน้มลดลง สืบเนื่องจากสภาวะตลาดโลกที่ชะลอตัว ภาวะสงครามทางการค้าระหว่างประเทศ ความไม่แน่นอนของตลาดโลก และ ฯลฯ แต่อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ยังคงเป็นอุตสาหกรรมหลักที่ส่งออกเป็นอันดับ 1 ของประเทศ ในปี 2563 คาดว่าจะขยายตัวลดลง แต่ยังคงมีโอกาสำหรับอุตสาหกรรมนี้ของไทยจากสภาวะสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีนกลับเป็นปัจจัยภายนอกเกื้อหนุนให้นักลงทุนจากสหรัฐฯ และ ยุโรปหันมาใช้ไทยเป็นฐานการผลิตและการลงทุน รวมถึง จัดหาชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์จากไทยมากขึ้น

และเนื่องด้วยภูมิศาสตร์ทางกายภาพและการเปิดเสรีทางการค้า RCEP (FTA Asian +6) ยิ่งสนับสนุนให้ไทยเป็นศูนย์กลางทางการค้าและการผลิตมากขึ้น เครื่องใช้ไฟฟ้า จะมีการผลิตและการส่งออกที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อย ร้อยละ 1.5 และ 2.0 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน จากปัจจัยบวกทั้งภายในและภายนอกประเทศ เช่น มาตรการกระตุ้นความต้องการซื้อสินค้าของภาครัฐ ซึ่งคาดว่าจะรัฐบาลจะมีมาตรการอัดฉีดทำให้เศรษฐกิจฟื้นตัว รวมถึงผู้ประกอบการมีการปรับตัวในการหาตลาดใหม่ในการส่งออกเพิ่มขึ้น

ที่มา: สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.3.1 การจัดหาวัตถุดิบและแหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิตของ บริษัท ประกอบด้วย ทองแดง อลูมิเนียม และสังกะสี โดยบริษัทจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทมีส่วนในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากในประเทศและต่างประเทศในช่วงระหว่างปี 2560 – 2562 ในอัตราร้อยละ 44.40 : 55.60 ; 52.34 : 47.66 และ 55.41 : 44.59 ตามลำดับ

บริษัทมีการพึ่งพิงวัตถุดิบจากต่างประเทศมากขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำวัตถุดิบเข้าจากประเทศจีน เนื่องจากมีราคาที่ถูกกว่าวัตถุดิบภายในประเทศ ส่งผลให้สัดส่วนการนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้น โดยบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศจีนเป็นส่วนใหญ่

ตารางแสดงสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบของบริษัทจากในประเทศและต่างประเทศในปี 2560 – 2562

	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
วัตถุดิบจากในประเทศ	189.26	44.40	242.42	52.34	208.17	55.41
วัตถุดิบจากต่างประเทศ	236.99	55.60	220.70	47.66	167.49	44.59
รวม	426.25	100.00	463.12	100.00	375.66	100.00

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการสั่งซื้อวัตถุดิบโดยพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. ราคาวัตถุดิบและแนวโน้มของราคาวัตถุดิบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาทองแดงและราคาอลูมิเนียม ซึ่งถือเป็นสินค้า Commodity โดยราคาจะเปลี่ยนแปลงตามราคาในตลาดโลก ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการจัดเก็บวัตถุดิบล่วงหน้าเป็นเวลาประมาณ 2 เดือน ปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่จำนวนน้อยราย โดยแต่ละรายบริษัทจะสั่งซื้อในจำนวนที่มากเพื่อให้ได้ส่วนลดจากปริมาณที่สั่งซื้อ (Volume Discount) รวมทั้งเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายแต่ละราย อย่างไรก็ตาม บริษัทจะยังคงรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่น้อยราย
2. คุณภาพของวัตถุดิบ บริษัทมีหน่วยตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบโดยจะทำหน้าที่ในการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อจากแหล่งต่าง ๆ เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพตรงตามที่ต้องการ
3. อัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากบริษัทมีการซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศบางส่วน ดังนั้นบริษัทจะมีการติดตามการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลสำคัญต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

4. ระยะเวลาในการส่งมอบวัตถุดิบ การซื้อวัตถุดิบในประเทศจะมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าประมาณ 1 เดือน ในขณะที่การซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ จะมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าประมาณ 2-3 เดือน ดังนั้น โดยส่วนใหญ่บริษัทจะซื้อวัตถุดิบจากในประเทศ เนื่องจากมีระยะเวลาการส่งมอบที่สั้นกว่าทำให้สามารถบริหารสินค้าคงเหลือได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
5. บริษัทจะเน้นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบทุก ๆ ราย โดยจะทำการติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในการหาแหล่งวัตถุดิบทดแทนในกรณีที่เกิดภาวะขาดแคลนวัตถุดิบ หรือผู้จัดจำหน่ายปัจจุบันไม่สามารถหาวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ตามปริมาณที่สั่งซื้อ และจากการที่เป็นผู้ผลิตคอยล์รายใหญ่ที่มีปริมาณการสั่งซื้อจำนวนมาก ประกอบกับชื่อเสียงของบริษัทในวงการเครื่องปรับอากาศ ส่งผลทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อวัตถุดิบมากขึ้น

ปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ท่อทองแดง	280.31	65.76	317.54	68.57	258.83	68.90
อลูมิเนียม	118.91	27.90	117.01	25.26	86.76	23.10
แผ่นเหล็กชุบสังกะสี	27.03	6.34	28.57	6.17	30.07	8.00
อื่น ๆ	-	-	-	-	-	-
รวม	426.25	100.00	463.12	100.00	375.66	100.00

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าบริษัทมีวัตถุดิบสำคัญ 3 ชนิด ได้แก่ ท่อทองแดง แผ่นอลูมิเนียม และแผ่นเหล็กชุบสังกะสี ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัท จะแบ่งออกเป็น การสั่งซื้อท่อทองแดงประมาณร้อยละ 68.90 และเป็นการสั่งซื้อแผ่นอลูมิเนียมคิดเป็นประมาณร้อยละ 23.10 และการสั่งซื้อแผ่นเหล็กชุบสังกะสีประมาณร้อยละ 8.00 สำหรับใช้ในการผลิต

รายละเอียดวัตถุดิบที่สำคัญของบริษัท มีดังนี้

1. ท่อทองแดง

ท่อทองแดงถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตคอยล์ โดยท่อทองแดงมีมูลค่าคิดเป็นร้อยละประมาณ 49.97 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 35.56 ของต้นทุนขาย ทั้งนี้ บริษัทมีปริมาณการสั่งซื้อท่อทองแดงของบริษัทในปี 2560-2562 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65.76 ; 68.57 และ 68.90 ของการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดตามลำดับ

โดยปกติบริษัทสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยพิจารณาจากคุณภาพ ราคาทองแดง (ซึ่งจะอ้างอิงกับราคาตลาดโลกที่ London Metal Exchange) และระยะเวลาการส่งมอบสินค้า โดยในปี 2562 ราคาทองแดงได้เพิ่มขึ้นจาก 5,932.02 เหรียญสหรัฐ ในตอนต้นปี ไปจนถึง 6,062.43 เหรียญสหรัฐ ในช่วงเดือนธันวาคม หรือเท่ากับเพิ่มขึ้น 2.20 เปอเซ็นต์

ตารางที่ 1 : ราคาเฉลี่ยรายเดือนของทองแดงในตลาดโลก ปี 2562 เปรียบเทียบกับปี 2561

Monthly Average	Price (\$US)		Change from Prior year
	2019	2018	%Increase(Decrease)
Jan	5,932.02	7,080.30	(16.22)
Feb	6,278.20	7,001.80	(10.33)
Mar	6,451.02	6,795.76	(5.07)
Apr	6,445.10	6,838.55	(5.75)
May	6,028.31	6,821.76	(11.63)
Jun	5,868.43	6,954.79	(15.62)
Jul	5,939.85	6,248.18	(4.93)
Aug	5,707.98	6,039.75	(5.49)
Sep	5,745.48	6,020.03	(4.56)
Oct	5,742.89	6,215.89	(7.61)
Nov	5,859.69	6,193.00	(5.38)
Dec	6,062.43	6,094.21	(0.52)

ที่มา : London Metal Exchange

เพื่อให้บริษัทได้รับส่วนลดจากปริมาณที่สั่งซื้อจำนวนมาก บริษัทจึงทำการสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในประเทศเพียงไม่กี่ราย ในปี 2562 บริษัทสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 3 ราย คิดเป็นยอดการสั่งซื้อ ร้อยละ 80.78 ของปริมาณการสั่งซื้อทองแดงทั้งหมดของบริษัท และในจำนวนนั้นบริษัทพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายทองแดงรายใหญ่ที่สุดสูงถึงร้อยละ 39.84 ของปริมาณการสั่งซื้อทองแดงทั้งหมด

จากการดำเนินนโยบายการสั่งซื้อดังกล่าวนอกจากบริษัทจะได้ส่วนลดจากปริมาณที่สั่งซื้อจำนวนมากแล้วยังส่งผลทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายมากขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ การสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ซึ่งเป็นผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจะส่งผลทำให้ลูกค้าของบริษัทมั่นใจในคุณภาพของวัตถุดิบมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเพิ่มขึ้นเพื่อป้องกันปัญหาการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเพียงรายเดียว โดยบริษัทมีการกระจายการสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นที่มีเงื่อนไขทางการค้าใกล้เคียงกับผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่มากขึ้นสำหรับปริมาณวัตถุดิบที่ต้องซื้อเพิ่มขึ้น บริษัทก็สามารถลดการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ได้บ้างแล้วบางส่วน โดยการนำเข้าวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่งในประเทศจีน ซึ่งมีราคาวัตถุดิบที่ถูกกว่าวัตถุดิบจากในประเทศ ผสมกับ ที่ผ่านมามีแนวโน้มที่ค่าเงินบาทจะแข็งค่าขึ้นส่งผลให้วัตถุดิบนำเข้ามีความได้เปรียบในด้านราคาเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุดิบภายในประเทศ

2. อลูมิเนียม

อลูมิเนียมถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ใช้ในการผลิตคอยล์ โดยอลูมิเนียมมีมูลค่าคิดเป็นร้อยละประมาณ 16.75 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 11.92 ของต้นทุนขาย

ปี 2560 ปริมาณการสั่งซื้ออลูมิเนียมของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.90 ของการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ร้อยละ 25.26 ในปี 2561 และร้อยละ 23.10 ในปี 2562

โดยอลูมิเนียมจะถูกนำมาแปรรูปเป็นแผ่นฟิล์มเพื่อทำหน้าที่เป็นสื่อในการกระจายความร้อนหรือความเย็น ส่วนใหญ่บริษัทจะสั่งซื้ออลูมิเนียมจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศเป็นหลัก เนื่องจากมีคุณภาพใกล้เคียงกับอลูมิเนียมที่นำเข้าจากต่างประเทศ แต่ใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อที่สั้นกว่าทำให้บริหารสินค้าคงเหลือได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 2 : ราคาเฉลี่ยรายเดือนของอลูมิเนียมในตลาดโลก ปี 2562 เปรียบเทียบกับปี 2561

Monthly Average	Price (\$US)		Change from Prior year
	2019	2018	%Increase(Decrease)
Jan	1,845.89	2,214.50	(16.65)
Feb	1,859.55	2,184.93	(14.89)
Mar	1,872.24	2,076.52	(9.84)
Apr	1,848.98	2,246.40	(17.69)
May	1,775.33	2,290.55	(22.49)
Jun	1,754.08	2,240.90	(21.72)
Jul	1,792.83	2,098.93	(14.58)
Aug	1,740.93	2,045.50	(14.89)
Sep	1,749.60	2,023.00	(13.51)
Oct	1,718.83	2,034.17	(15.50)
Nov	1,772.31	1,937.75	(8.54)
Dec	1,770.40	1,931.45	(8.34)

ที่มา : London Metal Exchange

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

ทำให้บริษัทต้องพึ่งผู้ผลิตรายดังกล่าว การที่บริษัทมีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่นี้ดังกล่าว เนื่องจาก การสั่งซื้อปริมาณมากทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายมากขึ้น ซึ่งหากเกิดการขาดแคลนอลูมิเนียม บริษัทจะได้รับการจัดส่งสินค้าให้ก่อนผู้สั่งซื้อรายอื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะกระจายสัดส่วนการสั่งซื้ออลูมิเนียมชนิดทั่วไป ไปยังผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเพิ่มมากขึ้น ในปี 2562 บริษัทมีการสั่งซื้ออลูมิเนียมจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 3 ราย โดยมียอดการสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 40.88 ร้อยละ 26.95 และร้อยละ 12.90 ของยอดการสั่งซื้ออลูมิเนียมทั้งหมด

3. แผ่นเหล็กชุบสังกะสี

แผ่นเหล็กชุบสังกะสีซึ่งจะถูกนำมาใช้ปิดส่วนหัวและส่วนท้ายของคอกอยล์ โดยแผ่นเหล็กชุบสังกะสีมีมูลค่าคิดเป็นประมาณร้อยละ 5.80 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอกอยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 4.13 ของต้นทุนขาย ทั้งนี้บริษัทมีการสั่งซื้อแผ่นเหล็กชุบสังกะสีมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 6.34 ร้อยละ 6.17 และร้อยละ 8.00 ของการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2560-2562

อย่างไรก็ตาม การพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายน้อยรายก็มิได้ก่อให้เกิดความเสี่ยงกับความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัทมากนัก เนื่องจากเป็นวัตถุดิบที่ค่อนข้างหาง่าย และคุณภาพของวัตถุดิบไม่แตกต่างกัน จึงทำให้

บริษัทสามารถเปลี่ยนไปสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นได้ไม่ยากนัก จึงเป็นการง่ายในกรณีที่จะต้องจัดหาผู้จัดจำหน่ายรายอื่น

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

รายละเอียดกำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตในปี 2560-2562 ของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

กำลังการผลิต/ปริมาณการผลิต	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
กำลังการผลิต (ตารางนิ้วต่อปี)	1,200,000,000	1,200,000,000	1,200,000,000
ปริมาณการผลิต (ตารางนิ้ว)	459,354,699	499,931,666	445,227,827
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	38.20	41.60	40.48

กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปีของบริษัทเป็นการประเมินจากความสามารถในการเดินเครื่องจักรเพื่อผลิตคอยล์โดยไม่คำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ ขนาดและแบบของคอยล์ที่ลูกค้าสั่งผลิตในช่วงนั้น ๆ ทักษะและความชำนาญของบุคลากร รวมทั้งระยะเวลาในการปรับเครื่องจักร อย่างไรก็ตาม ในกระบวนการผลิตที่เกิดขึ้นจริง เครื่องจักรทุกเครื่องไม่ได้เดินเครื่องผลิตพร้อมกันทุกเครื่อง เนื่องจากเครื่องจักรแต่ละเครื่องมีข้อจำกัดในการผลิตคอยล์แต่ละแบบ เช่น เครื่องปั๊มฟินแต่ละเครื่องก็จะมีความสามารถในการผลิตฟินที่มีลักษณะแตกต่างกันออกไป ได้แก่ ขนาดของช่องที่ใช้ร้อยท่อทองแดง ช่วงห่างของท่อทองแดงแต่ละแถว ลักษณะของการขึ้นรูป เป็นต้น กอปรกับบริษัทเป็นผู้ผลิตตามออเดอร์ ดังนั้น หากลูกค้าสั่งสินค้าแบบเดียวกันจำนวนมาก ๆ ซึ่งจะต้องใช้เครื่องปั๊มฟินชนิดใดชนิดหนึ่ง ก็อาจเกิดปัญหาที่มีการรอการผลิตสำหรับเครื่องจักรชนิดนั้น ในขณะที่เครื่องจักรอื่นไม่มีการใช้งาน

อย่างไรก็ตามเพื่อให้การใช้กำลังการผลิตของบริษัทมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรบางส่วนที่ยังใช้งานไม่เต็มที่ให้สามารถผลิตสินค้าในแบบที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า ในขณะที่เดียวกันบริษัทก็มีนโยบายที่จะให้ฝ่ายการตลาดร่วมกับฝ่ายวิศวกรรมติดต่อหาลูกค้าและให้คำแนะนำในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สามารถผลิตสินค้าโดยใช้เครื่องจักรที่ยังใช้งานไม่เต็มที่ได้มากขึ้น

ด้านนโยบายการผลิตนั้น บริษัทใช้นโยบายการผลิตตามคำสั่งของลูกค้าโดยจะไม่ทำการผลิตล่วงหน้าเนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีหลายขนาดและหลายรูปแบบ นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศจะไม่สามารถทำการยืนยันยอดสั่งซื้อคอยล์จากบริษัทได้ล่วงหน้าเป็นระยะเวลานาน เนื่องจากผู้ผลิตอาจต้องมีการปรับเปลี่ยนและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ อย่างไรก็ตาม ด้วยประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของบริษัท ทำให้บริษัทยังสามารถผลิตสินค้าและสามารถรักษาความน่าเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

นอกเหนือจากการดำเนินงานในธุรกิจของบริษัทแล้ว อาจมีเหตุการณ์หรือปัจจัยภายนอกที่ไม่แน่นอนซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อด้านลบต่อการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของบริษัท ปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ อาจจะมาจากรายในและภายนอกบริษัทที่ไม่สามารถควบคุมได้ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านภาวะเศรษฐกิจ ด้านการปฏิบัติงาน และด้านการเงิน ดังนั้นการเตรียมความพร้อมในการรองรับเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของบริษัท เพื่อป้องกันความเสี่ยงและลดความเสียหายที่อาจส่งผลกระทบต่อเป้าหมายของบริษัท

บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และผู้จัดการของฝ่ายต่าง ๆ ทำหน้าที่ในการประเมินและวิเคราะห์ความเสี่ยง รวมทั้งแนวโน้มหรือเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจอันมีผลกระทบต่อบริษัทฯ โดยในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2559 เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัตินโยบายการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ดังนี้

นโยบายการบริหารความเสี่ยง บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นในการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีผลต่อการบรรลุวัตถุประสงค์องค์กร ซึ่งครอบคลุมถึง การบริหารความเสี่ยงด้านความปลอดภัยและสุขอนามัยของพนักงาน สังคมและชุมชน รวมถึงสิ่งแวดล้อม การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนด ตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างเป็นธรรม รวมถึงความเสี่ยงต่อการทุจริต คอร์รัปชัน โดยคำนึงถึงเป้าหมายผลการดำเนินงาน และการลงทุนของบริษัทฯ สอดคล้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของบริษัทฯ หรือลดความเสียหายกรณีที่มีความเสี่ยงได้เกิดขึ้น และ/หรือการได้มาซึ่งโอกาสทางธุรกิจ โดยใช้กรอบการบริหารความเสี่ยงระดับองค์กร ตามแนวทาง COSO-Enterprise Risk Management Framework 2004

คำจำกัดความ

ความเสี่ยง หมายถึงเหตุการณ์ที่มีโอกาสเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัท

แนวปฏิบัติ

1. บริษัทฯ จัดวางระบบและกระบวนการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร รวมทั้งบริษัทในเครือ ให้สอดคล้องกับ กลยุทธ์และเป้าหมายทางธุรกิจ
2. บริษัทฯ จัดบริหารความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) หรือเบี่ยงเบนไม่เกินกว่าระดับที่บริษัทฯยอมรับได้ (Risk Tolerance)
3. คณะกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่เสมือนเป็นคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยจะทำการกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย รวมทั้งให้ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ และติดตาม เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ตามที่ระบุไว้ในกฎบัตร
4. ฝ่ายจัดการจะบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทฯ และบริษัทในเครือในภาพรวม และกำกับดูแลการบริหารจัดการในแต่ละความเสี่ยงตามหน้าที่ความรับผิดชอบ หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย พร้อมทั้งจัด

- ให้มีการรายงานผลการดำเนินงานด้านบริหารความเสี่ยงต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้ความเห็นชอบหรือข้อเสนอแนะ อย่างสม่ำเสมอหรือตามความเหมาะสม
5. ผู้บริหารทุกหน่วยงานของบริษัท มีหน้าที่ในการบริหารจัดการความเสี่ยงในระดับองค์กร ระดับสายงานและระดับปฏิบัติการที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบหรือที่ฝ่ายจัดการมอบหมาย พร้อมทั้งกำหนดและส่งเสริมพนักงานให้ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง
 6. สำนักงานตรวจสอบภายใน มีหน้าที่ให้คำปรึกษา ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ แนวปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงแก่หน่วยงานต่างๆ ภายในองค์กร พร้อมทั้งจัดทำรายงาน การบริหารความเสี่ยงขององค์กรต่อฝ่ายจัดการ และเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอหรือตามความเหมาะสม
 7. พนักงานทุกคนมีหน้าที่ปฏิบัติตามระบบและกระบวนการบริหารความเสี่ยง ทั้งในระดับองค์กร ระดับสายงาน และระดับปฏิบัติการ ตามที่บริษัทฯ กำหนดโดยถือเป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานที่รับผิดชอบ

การดำเนินการตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงฉบับนี้ให้รวมไปถึงการกำหนดกรอบแนวทาง คู่มือการบริหารความเสี่ยงและการจัดหาทรัพยากรให้เพียงพอต่อการนำนโยบายการบริหารความเสี่ยงไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

การทบทวนและปรับปรุงนโยบาย

นโยบายการบริหารความเสี่ยง และคู่มือต่างๆ ที่เกี่ยวข้องจะต้องได้รับการทบทวนและปรับปรุงเป็นประจำ โดยให้มีการรายงานความเหมาะสมและประสิทธิผลของการนำไปใช้งานต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

รายละเอียดความเสี่ยงต่าง พร้อมการบริหารจัดการของบริษัทมีดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

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

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยงในขั้นต้น ก่อนการกำหนดราคาขายสินค้าให้แก่ลูกค้าทุกราย บริษัทจะตรวจสอบราคาวัตถุดิบในคลังวัตถุดิบของบริษัทเพื่อทราบถึงต้นทุนวัตถุดิบที่แท้จริงก่อน ซึ่งโดยปกติบริษัทจะมีระดับของ Safety Stock ประมาณ 2 เดือน สำหรับกรณีที่สินค้าราคาขายส่วนใหญ่ที่จำเป็นต้องกำหนดราคาขายสินค้าล่วงหน้าเป็นรายปี บริษัทก็ได้มีการกำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติมในใบเสนอราคาว่า กรณีที่ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงเกินกว่าระดับราคาวัตถุดิบที่กำหนดไว้ บริษัทจะดำเนินการเจรจาและตกลงราคาขายใหม่กับลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าวเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้น โดยการปรับราคาดังกล่าวจะใช้ระยะเวลาประมาณ

1 – 2 เดือนในการดำเนินการซึ่งสอดคล้องกับระยะเวลา Safety Stock ของบริษัท อย่างไรก็ตามสำหรับลูกค้าทั่วไป บริษัทสามารถปรับราคาขายในทันทีหากราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลง

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทมีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่น้อยราย โดยปี 2562 บริษัทมีส่วนการสั่งซื้อท่อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 3 รายคิดเป็นร้อยละ 80.78 ของปริมาณการสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งหมดของบริษัท และในจำนวนนั้นบริษัทพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายท่อทองแดงรายใหญ่ที่สุดสูงถึงร้อยละ 39.84 ของปริมาณการสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งหมด นอกจากนี้ในส่วนของการจัดหาวัตถุดิบอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นแผ่นอลูมิเนียม และแผ่นเหล็กชุบสังกะสีก็มีลักษณะพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายน้อยรายเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนในการจัดซื้อ และเพื่อคงปริมาณการสั่งซื้อที่มีต่อผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายให้อยู่ในระดับที่สูงพอที่บริษัทจะได้ประโยชน์จากการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก (Volume Discount) นอกจากนี้ การที่บริษัทสามารถคงปริมาณการสั่งซื้อได้ในระดับที่ค่อนข้างสูงเพื่อสร้างอำนาจการต่อรองของบริษัทให้เพิ่มขึ้น ผสมกับ ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ๆ เหล่านั้นเป็นคู่ค้ากับบริษัทมานานและมีความสัมพันธ์ที่ดีมาโดยตลอด ดังนั้นความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบน้อยรายจึงลดลงได้ในระดับหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ตระหนักถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว และมีความพยายามที่จะกระจายการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัทให้กับผู้จัดจำหน่ายรายอื่น ๆ ที่เสนอเงื่อนไขการสั่งซื้อที่ใกล้เคียงกับเงื่อนไขที่บริษัทได้จากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งในปัจจุบัน ส่วนการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ลดลง โดยจะเห็นได้จากการที่บริษัทเริ่มมีการสั่งซื้อท่อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นๆ เพิ่มขึ้น

3. ความเสี่ยงจากการขาดวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่บริษัทใช้ในการผลิต คือ ทองแดง เป็นวัตถุดิบประเภทที่ไม่อาจเก็บรักษาไว้ได้นาน เมื่อใช้แล้วหมดไป แต่ยังสามารถนำมาใช้หมุนเวียนเป็นวัตถุดิบเช่นเดิมได้อีก ซึ่งส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ส่วนด้านราคาของทองแดงเป็นราคาอ้างอิงกับราคาตลาดซื้อขายโลหะล่วงหน้า ซึ่งมีความผันผวนอยู่บ้างตามภาวะความต้องการในตลาดโลก อย่างไรก็ตามสำหรับลูกค้าทั่วไป บริษัทสามารถปรับราคาขายในทันทีหากราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลง

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 เพื่อมั่นใจว่าบริษัทฯ ยังคงมีการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวอีกด้วย

4. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการส่งออกประมาณร้อยละ 25.42 ของยอดขายรวมของบริษัท บริษัทจึงมีโอกาสที่จะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทก็มีการสั่งซื้อวัตถุดิบบางส่วนจากต่างประเทศเช่นกัน โดยในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 25.42 ของ

ยอดขาย และมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 44.59 ของยอดการสั่งซื้อวัตถุดิบ เนื่องจากรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนั้นอ้างอิงด้วยสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงสามารถลดผลกระทบของการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ในระดับหนึ่ง (Natural Hedge) สำหรับปี 2562 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 3.10 ล้านบาท

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

5. ความเสี่ยงจากนโยบายการเปิดการค้าเสรีและการรวมกลุ่มทางการค้า

นโยบายการเปิดการค้าเสรีโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขต AEC จะทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมผลิตคอยล์ของภูมิภาคนี้มีแนวโน้มที่รุนแรงมากขึ้น ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม เครื่องปรับอากาศ ทั้งในเรื่องของราคาและการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ผู้ผลิตคอยล์ต้องมีการแข่งขันในเรื่องราคาและคุณภาพเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ยังมีการนำคอยล์จากผู้ผลิตในต่างประเทศเข้ามาจำหน่ายในประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากประเทศจีน ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านราคาสินค้า ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบาย มุ่งเน้นที่จะทำการตลาดกับลูกค้าที่มีความต้องการคอยล์ที่มีคุณภาพสูง บริษัทจึงมีการแข่งขันกันในตลาดกับสินค้าของประเทศจีนซึ่งมีลักษณะการผลิตน้อยรูปแบบแต่มีจำนวนมาก แต่ละรูปแบบไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาได้ และด้วยคุณภาพสินค้าซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานทั้งจากประเทศสหรัฐอเมริกา และแคนาดาของบริษัทและการบริการ รวมทั้งความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ถือเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้มั่นใจในความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทฯ ได้ศึกษาผลกระทบดังกล่าวและเตรียมพร้อมสำหรับการเข้ามาของคู่แข่งจากต่างประเทศ ด้วยการปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตและขยายฐานการส่งออกให้กว้างขึ้น โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มตะวันออกกลาง

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรวม ซึ่งสามารถสรุปสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าให้ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรกของบริษัทในปี 2560 – 2562 ได้ดังนี้

สัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก ในปี 2560 – 2562

	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก*	65.94	58.94	40.23

* นับรวมลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

โดยลูกค้ารายใหญ่เหล่านี้ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับจำหน่ายเครื่องปรับอากาศ โดยส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทฯ เป็นเวลานาน รวมทั้งบริษัทได้มีการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้ารายใหญ่ว่า

โดยตลอด และด้วยคุณภาพของสินค้าซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่างๆ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถรักษาสถานะลูกค้าปัจจุบัน รวมทั้งขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

7. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องเกิดจากการที่เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดมีปริมาณน้อยเมื่อเทียบกับความต้องการเงินสดหมุนเวียน ซึ่งโดยปกติบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการติดตามดูความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและรักษาระดับสถานะของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพื่อให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย พร้อมทั้งการตั้งเป้าหมายเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของกระแสเงินสด อีกทั้งบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการเงินสดโดยการสร้างสมดุลระหว่างเงินสดรับและจ่าย เพื่อสร้างความมั่นใจว่าบริษัทฯ จักมีต้องเผชิญต่อความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

8. ความเสี่ยงของการลงทุนในบริษัทย่อย

ในกรณีที่บริษัทย่อยไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนการขยายการลงทุน บริษัทฯ ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ จำเป็นต้องช่วยเหลือสนับสนุนการหาเงินเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนสนับสนุนโครงการใหม่ ดังนั้นหากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผน บริษัทฯ ในฐานะผู้ถือหุ้นอาจได้รับผลกระทบจากการลงทุนและมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ดี ปัจจุบันบริษัทย่อย บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัท เดอะ ละไม จำกัด) เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจบริการด้านโรงแรมประสบปัญหาเนื่องจากธุรกิจการท่องเที่ยวค่อนข้างซบเซา บริษัทย่อยจึงขยายธุรกิจสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อกระจายความเสี่ยงของธุรกิจ รวมถึงสามารถต่อยอดจนครอบคลุมถึงงานระบบปรับอากาศที่สามารถเสริมธุรกิจของบริษัทแม่ได้อีกด้วย และเพื่อป้องกันความเสี่ยงในระดับหนึ่งการรับงานของบริษัทย่อยจะเน้นเป็นผู้ประมูลงานโดยส่งงานที่ได้รับออกไปยังบริษัทที่มีความชำนาญในงานนั้นๆ ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทฯ จะเน้นในการขยายขอบเขตในธุรกิจที่จะสามารถส่งเสริมธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต

9. ความเสี่ยงจากภัยต่างๆ

จากเหตุอุทกภัยครั้งใหญ่เมื่อปี 2554 ทำให้บริษัทตระหนักถึงภัยธรรมชาติและภัยอื่นๆ ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อทรัพย์สิน เครื่องจักร และสินทรัพย์ถาวรที่จำเป็นต่อการดำเนินงานจนเกิดความหยุดชะงักทางธุรกิจได้ บริษัทฯ ได้มีการทำประกันภัยครอบคลุมภัยต่างๆ เพื่อเป็นการลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ มีกำลังการผลิตกระจายตัวอยู่ตามโรงงานของบริษัทถึง 3 แห่ง หากเกิดเหตุฉุกเฉินหรือเกิดความเสียหายขึ้น ณ โรงงานใดหนึ่ง โรงงานแห่งอื่นๆ ยังมีความสามารถรองรับการผลิตเพื่อชดเชยโรงงานที่ไม่สามารถทำการผลิตได้ในระดับหนึ่ง เพื่อให้การตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่นที่สุด

10. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

อีกความเสี่ยงหนึ่งที่ผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมอาจจำเป็นต้องประสบคือการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีทั้งในส่วนของการกระบวนการผลิต และ/หรือแม้แต่วัตถุผลิตรวมทั้งเอง ที่ซึ่งบางอย่างอาจส่งผลดีกับผู้ประกอบการเองจากความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตเช่นการเปลี่ยนแปลงความสามารถของเครื่องจักรในการผลิตบางประเภทที่สามารถลดเวลาและลดการใช้แรงงานซึ่งหมายถึงการลดต้นทุนลงได้อีกด้วย ขณะที่บางอย่างอาจส่งผลกระทบต่อ

โดยตรงหากบริษัทไม่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนได้อย่างทันกาล เช่นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้คุณสมบัติเช่นเดียวหรือดีกว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน 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

11. ความเสี่ยงจากผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม ในกระบวนการผลิตจำเป็นต้องใช้น้ำมัน น้ำและสารเคมีบางชนิดที่ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรอบหรือต่อผู้ปฏิบัติงานเอง เพื่อเป็นการกำจัดความเสี่ยงดังกล่าวทางบริษัทจึงได้จัดอุปกรณ์ความปลอดภัยสำหรับการปฏิบัติงานให้กับพนักงานในสายการผลิต และใช้ระบบปิดในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับสารเคมี เช่น การพ่นสี เพื่อมั่นใจว่าจะไม่มีสารตกค้างไปสู่สภาวะแวดล้อมภายนอก รวมถึงจัดทำระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อสามารถนำน้ำที่ใช้ในกระบวนการแล้วกลับมาใช้ได้อีกครั้งและมั่นใจว่าน้ำที่ปล่อยสู่สาธารณะปลอดภัยจากสารเคมีตกค้างอีกด้วย ทั้งนี้บริษัทมี safety ในการทำงานและสิ่งแวดล้อมเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอหากกระบวนการผลิตอยู่ในความเสี่ยงดังกล่าวจะสามารถสั่งการให้แก้ไขและปรับปรุงเครื่องมือ อุปกรณ์ และ/หรือกระบวนการตามระดับของผลกระทบอีกด้วย

12. ความเสี่ยงจากประธานกรรมการบริหารเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คู่แข่งของบริษัทย่อย

เนื่องจากบริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งอาจทำให้เกิด conflict of interest เนื่องจาก ประธานกรรมการบริหาร ของบริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท เอ.เอส.เอ. การช่าง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างแห่งหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทได้มีการวางระบบการพิจารณารายการเกี่ยวโยงป้องกันมิให้ผู้ที่มีความเกี่ยวโยงในรายการพิจารณาอนุมัติในงานที่เกี่ยวข้องในทางใดทางหนึ่ง อย่างไรก็ตามเนื่องจาก บริษัท เอ.เอส.เอ. การช่าง จำกัด ไม่ได้ดำเนินธุรกิจใดๆ แล้วในปัจจุบัน จึงสามารถตัดปัญหา conflict of interest ของกรรมการบริหารออกไปได้ ในทางกลับกันเนื่องจาก ประธานกรรมการบริหารมีประสบการณ์ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นอย่างดีซึ่งมีประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจนี้อีกต่อหนึ่ง

13. ความเสี่ยงของการลงทุนในบริษัทร่วม

ในกรณีที่บริษัทร่วมไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนการขยายการลงทุนของ บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัทฯในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ จำเป็นต้องช่วยเหลือสนับสนุนการหาเงินเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนสนับสนุนโครงการใหม่ ดังนั้นหากผลการดำเนินงานของบริษัทร่วมไม่เป็นไปตามแผน บริษัทฯในฐานะผู้ถือหุ้นอาจได้รับผลกระทบจากการลงทุนและมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ดี ปัจจุบันบริษัทร่วม บริษัท ฟิวเจอร์วิทย์ จำกัด ที่ซึ่งบริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด เข้าร่วมลงทุนนั้นได้จัดทำระบบการหมุนเวียนนำกากวัตถุดิบมาเปลี่ยนเป็นพลังงานไฟฟ้าเพื่อลดต้นทุนการผลิต

14. ความเสี่ยงสำคัญของธุรกิจก่อสร้าง

ในการประกอบธุรกิจให้บริการก่อสร้างของบริษัท บริษัทจะรับงานจากลูกค้าโดยปกติจะเริ่มดำเนินการเมื่อได้รับคำสั่งหรือได้รับใบสั่งซื้อ (Purchasing Order หรือ “PO”) จากลูกค้าเป็นรายโครงการ (Project) และบริษัทจะรับรู้รายได้ของงานดังกล่าวตามขั้นความสำเร็จของงาน (Percentage of Completion) ซึ่งสำรวจและประเมินโดยวิศวกรประจำโครงการของบริษัท

ดังนั้น ตามนโยบายในการรับรู้รายได้ของบริษัท งานที่บริษัททำให้กับลูกค้าจะถูกสำรวจและประเมินตามขั้นความสำเร็จ และรับรู้รายได้จากการให้บริการดังกล่าวตามส่วนของงานที่ทำสำเร็จในงบกำไรขาดทุน ควบคู่กับการบันทึกรายได้ที่ยังไม่ได้เรียกชำระในงบแสดงฐานะการเงิน จนกว่าบริษัทจะส่งมอบงานเพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้า พร้อมกับดำเนินการกลับรายการรายได้รายได้ที่ยังไม่ได้เรียกชำระเป็นลูกหนี้การค้าในงบแสดงฐานะการเงิน บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ลูกค้ายกเลิกหรือปฏิเสธการรับงานที่บริษัทได้เริ่มดำเนินการเสร็จสิ้นไปแล้วรวมถึงความเสี่ยงในเรื่องของความล่าช้าของงานที่อาจเกิดขึ้นและเกินกำหนดที่ทางบริษัทได้ประเมินระยะเวลาในการปฏิบัติงานไว้ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้

ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับกรณีที่ลูกค้ายกเลิกหรือปฏิเสธการรับงานที่บริษัทได้ดำเนินการแล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวจึงได้ดำเนินการหารือร่วมกับลูกค้ามีการปรับปรุงระบบสำหรับการติดตามงานที่ลูกค้าได้มอบหมาย ซึ่งระบบดังกล่าวได้มีการระบุเอกสารในแต่ละขั้นตอนรวมถึงระยะเวลาการอนุมัติของลูกค้าในระบบ เพื่อให้ลูกค้าของลูกค้ามีความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจร่วมกันในระยะยาว ดังนั้น จากการดำเนินการที่กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวค่อนข้างน้อยและสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้ สำหรับความเสี่ยงในเรื่องของความล่าช้าของระยะเวลาในการปฏิบัติงานทางบริษัทได้มีการดำเนินการหารือร่วมกับลูกค้าเพื่อหาทางป้องกันหรือแก้ไขในกรณีที่มีปัญหาเกี่ยวกับการปฏิบัติงานอาจล่าช้ากว่ากำหนดซึ่งมิใช่เกิดจากบริษัทสามารถดำเนินการรับรู้รายได้และเรียกเก็บค่าจ้างงานเพิ่มจากลูกค้า

15. ความเสี่ยงของมาตรฐานการรายงานทางการเงินใหม่

มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงที่มีผลบังคับใช้ในปัจจุบัน

ในระหว่างปีกลุ่มบริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินและตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุง (ปรับปรุง 2561) และฉบับใหม่ รวมถึงแนวปฏิบัติทางบัญชีที่ออกโดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2562 มาถือปฏิบัติ มาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการปรับปรุงถ้อยคำและคำศัพท์ การตีความและการให้แนวปฏิบัติทางบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐาน การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่อการเงินของกลุ่มบริษัท

มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่จะมีผลบังคับใช้ในอนาคต

ในระหว่างปีปัจจุบัน สภาวิชาชีพบัญชีได้ประกาศใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินและตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุง (ปรับปรุง 2562) และฉบับใหม่ รวมถึงแนวปฏิบัติทางบัญชีจำนวนหลายฉบับ ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2563 มาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทาง

การเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการอธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติทางการเงินบัญชีและการให้แนวปฏิบัติทางบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐาน และปรับปรุงอันเนื่องมาจากมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่ ฝ่ายบริหารของบริษัท เชื่อว่ามาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงดังกล่าวส่วนใหญ่จะไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่อการการเงินเมื่อนำมาถือปฏิบัติ ยกเว้นมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่ดังต่อไปนี้ที่มีการเปลี่ยนแปลงหลักการสำคัญ

อ้างอิงมาตรฐาน เรื่อง

มาตรฐานการบัญชี

ฉบับที่ 32 การแสดงรายการเครื่องมือทางการเงิน

มาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ฉบับที่ 7 การเปิดเผยข้อมูลเครื่องมือทางการเงิน

ฉบับที่ 9 เครื่องมือทางการเงิน

ฉบับที่ 16 สัญญาเช่า

การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ฉบับที่ 16 การป้องกันความเสี่ยงของเงินลงทุนสุทธิในหน่วยงานต่างประเทศ

ฉบับที่ 19 การชำระหนี้สินทางการเงินด้วยตราสารทุน

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทอยู่ระหว่างการประเมินผลกระทบที่อาจมีต่อการเงินในปีที่เริ่มนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัติ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ก. ที่ดิน (ซึ่งมีภาระผูกพันอยู่กับสถาบันการเงิน)

ประเภท ทรัพย์สิน	ที่ตั้ง ลักษณะ และขนาดพื้นที่	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน	มูลค่าสุทธิตาม งบการเงิน เฉพาะบริษัท ณ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ ในการถือครองทรัพย์สิน
ก. ที่ดิน	1/1 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี โฉนด 1 ฉบับ เนื้อที่ 4 ไร่ 37 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้ กับธนาคาร	0.80	ที่ตั้งโรงงาน
	5/1-3 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี โฉนด 4 ฉบับ เนื้อที่ 1 งาน 56 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้ กับธนาคาร	2.09	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ (อาคาร 3 ชั้น ครึ่ง)
	526/1 ซ.ท่านผู้หญิง จ. สมุทรปราการ โฉนด 10 ฉบับ เนื้อที่ 2 ไร่ 1 งาน 11 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	17.77	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาเทพารักษ์)
	อื่นๆ โฉนด 2 ฉบับ เนื้อที่ 47 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	0.14	ที่ตั้งอาคารพาณิชย์ ม.อาสาเฮ้าส์ (2 ฉบับ)
	789/75 ม.1 นิคมอุตสาหกรรมปิ่น ทอง จ.ชลบุรี โฉนด 4 ฉบับ เนื้อที่ 6 ไร่ 3 งาน 56.60 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้ กับธนาคาร	15.85	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาปิ่นทอง)
	อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี โฉนด 1 ฉบับ เนื้อที่ 9 ไร่ 3 งาน 99.30 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้ กับธนาคาร	58.03	ที่ดินว่างเปล่า ติดกับ บ.ไรซ์ เอ็นจิเนียริงฯ

รายละเอียดของสัญญาเช่าทรัพย์สินของบริษัท และบริษัทย่อย

ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อย มีสัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว ดังนี้

1. สัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากนายเชิงขง สกุลชีพพัฒนา เพื่อใช้เป็นโกดังสินค้า โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ 17 กรกฎาคม 2558 ถึงวันที่ 17 กรกฎาคม 2563 ด้วยอัตราค่าเช่าคงที่ทุกเดือน เดือนละ 44,000 บาท

2. บริษัท เดอ ละไม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว จำนวน 2 แปลง เลขที่ 7919 และ 7920 ต.มะเร็ด 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 จากนายศักดิ์วิชัย แก้วมีศรี เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรมอีกแห่งหนึ่ง “ชื่อ เดอะ รूम” กำหนดระยะเวลาเช่าสิบปี (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. 62 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ในการถือครองทรัพย์สิน
ข.อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	1/1 หมู่ 7 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 2 ชั้น 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร ไม่ได้จำนอง	0.00 1.14	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	5/1-3 หมู่ 4 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 4 ชั้น 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	2.52	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	5/10-15 หมู่ 4 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 6 ห้อง	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	2.03	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	12/2 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคารเก็บสินค้า 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	0.87	เก็บสินค้า
	526/1 ซ.ท่านผู้หญิง จ.สมุทรปราการ	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	4.59	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาเทพารักษ์)
	อื่นๆ อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น 2 ห้อง		ไม่ได้จำนอง	0.029	ที่ตั้งอาคารพาณิชย์ ม.อาสาเห้าส์
	789/75 หมู่ 1 ต.หนองขาม จ.ชลบุรี	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร ไม่ได้จำนอง	24.42 0.18	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาปิ่นทอง)

ค.เครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องตกแต่งติดตั้ง เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ

ประเภทของทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามงบการเงินเฉพาะบริษัท ณ วันที่ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	26.50
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	86.63
เครื่องมือ-เครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	-	8.94
เครื่องจักรและอุปกรณ์ – งานระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-	2.11
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	2.68
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	2.89

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 หรือธุรกิจที่บริษัทมีความถนัดและชำนาญ โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่รับจากการลงทุนนั้น ๆ เป็นสำคัญ ในกรณีที่บริษัท มีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัท ของบริษัท เป็นต้น ในกรณีที่ลงทุนในบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนัก แต่จะส่งตัวแทนจากบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้น ๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทร่วมนั้น

เงินลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	การถือหุ้น ของบริษัท	ต้นทุนเงินลงทุน
บจ.ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์	การประมูล/รับเหมา ก่อสร้าง และธุรกิจโรงแรม	100 ล้านบาท	99.97%	146.55 ล้านบาท
บจ.ซีไอจี (ประเทศไทย)	ผลิตและจำหน่าย เครื่องปรับอากาศ	58.50 ล้านบาท	99.98%	58.49 ล้านบาท
บจ.สยามเวลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์	ศูนย์ซ่อมรถไฟ	41.98 ล้านบาท	99.99%	41.98 ล้านบาท

4.3 การเปิดเผยราคาประเมินทรัพย์สิน

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้มีการประเมินราคาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างโดยผู้ประเมินอิสระ โดยใช้วิธีคิดจากต้นทุน (Cost Approach) และวิธีเปรียบเทียบกับราคาตลาด (Market Approach) (รายละเอียดตามเอกสารแนบ 5)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ มีเงินให้กู้แก่บุคคลภายนอกคือ นางสุธาสินี มุตตามาระ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะลงทุนในธุรกิจโรงแรม ในเบื้องต้นจึงให้เป็นเงินกู้ยืมก่อนถ้าธุรกิจโรงแรมสามารถดำเนินธุรกิจได้ดีทางบริษัทก็จะร่วมลงทุนด้วย จึงให้เงินกู้ยืมจำนวน 92.03 ล้านบาท (รวมดอกเบี้ยค้างชำระจำนวน 12.03 ล้านบาท) โดยลูกหนี้จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดภูเก็ตเป็นหลักประกัน มีราคาประเมินเป็นเงิน 110 ล้านบาท (ตามรายงานของผู้ประเมินอิสระลงวันที่ 25 มีนาคม 2553) นอกจากนี้ลูกหนี้ได้ส่งมอบหุ้นสามัญจำนวน 450,000 หุ้นของบริษัทจำกัดแห่งหนึ่งซึ่งดำเนินธุรกิจด้านโรงแรมในจังหวัดภูเก็ตเป็นหลักประกันเพิ่ม 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 ได้ประกาศกำหนดวันขายทอดตลาดที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างดังกล่าว โดยกำหนดราคาประเมินของเจ้าพนักงานบังคับคดีเป็นจำนวนเงินประมาณ 54.30 ล้านบาท เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2556 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมประมูลซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยเจ้าพนักงานบังคับคดีได้อนุมัติให้บริษัทฯ เป็นผู้ชนะประมูลในราคาขาย 60 ล้านบาท

ต่อมาในเดือนสิงหาคม 2557 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนรับโอนที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และบันทึกบัญชีเป็น “อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน” ทำให้มูลค่าหนี้คงเหลือ 38.91 ล้านบาท ในเดือนพฤษภาคม 2559 ศาลล้มละลายกลาง ได้มีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดลูกหนี้ และเมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2559 บริษัทฯ ได้ยื่นคำขอรับชำระหนี้จากกองทรัพย์สินอันประกอบไปด้วย ห้องชุดและที่ดินจำนวนหลายแปลงของลูกหนี้เป็นจำนวนเงิน 87.34 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างรอหมายนัดสอบสวนคำขอรับชำระหนี้ของเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์

เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2560 เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ได้มีหมายนัดประชุมเจ้าหนี้ครั้งแรก แต่ลูกหนี้มิได้ยื่นคำขอประนอมหนี้ต่อเจ้าพนักงานแต่อย่างใด เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ จึงรายงานศาลเพื่อขอให้ศาลมีคำพิพากษาให้ลูกหนี้ล้มละลายแล้วเมื่อวันที่ 5 กันยายน 2560 และขณะนี้อยู่ระหว่างเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์รวบรวมทรัพย์สินของลูกหนี้ เพื่อนำออกขายทอดตลาดนำเงินมาชำระหนี้ให้แก่บรรดาเจ้าหนี้ในคดีล้มละลายต่อไป

อย่างไรก็ตามตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 เป็นต้นไป บริษัทฯ ทยอยรับรู้รายได้ดอกเบี้ยจากต้นเงินกู้จำนวน 80 ล้านบาทดังกล่าว โดยจะรับรู้เงินส่วนเกินจากการชำระดอกเบี้ยค้างรับเป็นรายได้ในรอบบัญชีที่บริษัทฯ ได้รับชำระหนี้ และบริษัทฯ ได้ทำการตั้งค่าเผื่อของเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลภายนอกแล้วทั้งจำนวน

บริษัทฯ ย่อยเป็นโจทก์ฟ้องร้องเรื่องผิดสัญญาการชำระหนี้กับบริษัทแห่งหนึ่งและผู้บริหารโรงแรมท่านหนึ่ง เนื่องจากโจทก์ได้ทำสัญญาจะซื้อจะขายโรงแรมกับจำเลย โดยจำเลยได้ส่งจ่ายให้ตามสัญญาจะซื้อจะขายสิทธิการเช่าและทรัพย์สินบนที่ดินที่เช่าได้ปฏิเสธการจ่ายเงิน โจทก์จึงยื่นฟ้องจำเลยทั้งสอง เป็นคดีหมายเลขดำที่ 90/2561

เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2561 ศาลมีคำพิพากษา โดยพิพากษาให้จำเลยทั้งสองร่วมกันชำระเงิน 5.00 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.50 ต่อปี นับตั้งแต่วันที่ 3 เมษายน 2560 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ โดยคำนวณดอกเบี้ยถึงวันฟ้อง (วันที่ 27 มีนาคม 2561) ต้องไม่เกิน 0.37 ล้านบาท โดยให้จำเลยทั้งสองชำระค่าธรรมเนียมแทนโจทก์

6. ข้อมูลทั่วไปบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	CIG
ประเภทธุรกิจหลัก	ผลิตชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศ (ประเภทคอยล์)
เลขทะเบียนบริษัท	0107547000133
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 432,393,391 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 432,393,391.00 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	นายอำพล จานงศ์วัฒน์ หรือ นางสาวประภาศรี ลีลาสุภา หรือนายนริศ เสาวลักษณ์สกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4663, 4664 และ 5369 ตามลำดับ หรือ ผู้สอบบัญชีท่านอื่นที่ ก.ล.ต. ให้ความเห็นชอบ แห่งบริษัท สำนักงาน เอ เอ็ม ซี จำกัด เลขที่ 191 อาคารสีลมคอมเพล็กซ์ ชั้นที่ 19 ยูนิต 4 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ : 0-2231-3980-7 โทรสาร : 0-2231-3988

บริษัทย่อย	
ชื่อบริษัท	บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท เดอ ละไม จำกัด)
ประเภทธุรกิจหลัก	ธุรกิจบริการ ประเภท โรงแรม และธุรกิจประมูลงาน รับเหมาก่อสร้าง
เลขทะเบียนบริษัท	0845547005846
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 100,000,000.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000,000.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290-9 โทรสาร : 0-2976-5023
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	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 2562) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 58,500,000.00 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
ชื่อบริษัท	บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ประเภทธุรกิจหลัก	ธุรกิจศูนย์ซ่อมรถไฟ
เลขทะเบียนบริษัท	0135560001243
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 41,980,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290 (อัตโนมัติ 10 สาย) โทรสาร : 0-2976-5023