

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

ซึ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัท ประกอบด้วย ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ และลูกค้าที่อยู่ในตลาดสินค้าทดแทน เช่น ศูนย์ซ่อมเครื่องปรับอากาศ ศูนย์ซ่อมเครื่องทำความเย็น เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังมีฝ่ายวิศวกรรมที่จะช่วยคำแนะนำแก่ลูกค้าในการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยบริษัทจะช่วยคำนวณเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าโดยมีคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่บริษัทที่รับจ้างผลิตคอยล์โดยเฉพาะเช่นเดียวกับบริษัท และบริษัทผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศที่รับจ้างผลิตคอยล์

### 1.1 นโยบายการประกอบธุรกิจในภาพรวม

#### วิสัยทัศน์

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

#### พันธกิจ

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

### วัตถุประสงค์

1. สร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักและมีสินค้าที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมีการบริการที่ประทับใจ
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 648.590 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

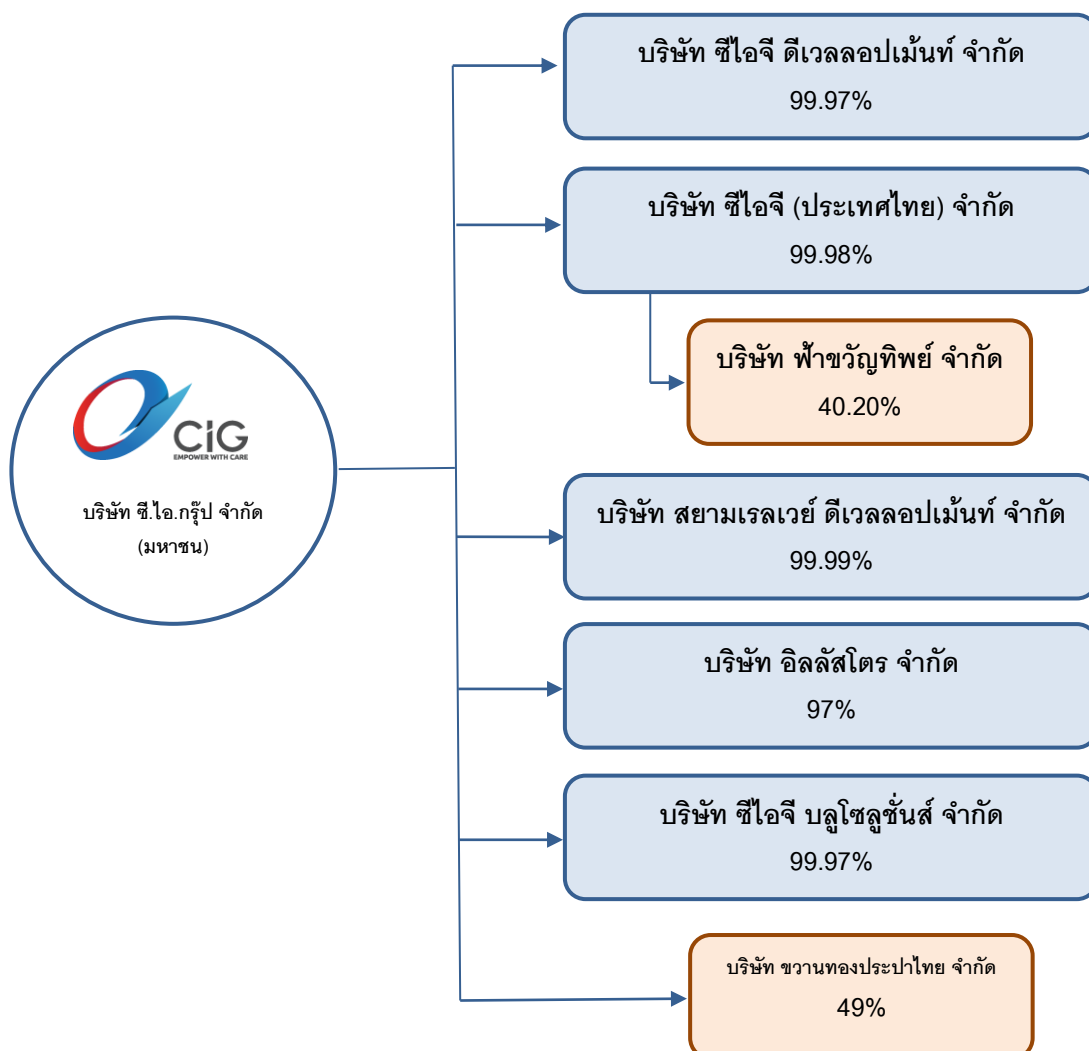
ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2548	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 41 ล้านหุ้นต่อประชาชน และจำนวน 4 ล้านหุ้นต่อกรรมการและพนักงานของบริษัท</li> <li>- เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ในวันที่ 27 มกราคม 2548</li> <li>- ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น ประจำปี 2548 ประเภทการบริหารอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม จากนายกรัฐมนตรี จัดโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 165 ล้านบาท เป็น 247.50 ล้านบาท โดยการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนไม่เกิน 82,500,000 หน่วยในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ (เศษที่เกิดจากการคำนวณให้ปัดเศษทิ้ง)</li> </ul>
2550	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 247.50 ล้านบาท เป็น 350 ล้านบาท โดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 85.50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ประชาชน (Public Offering)</li> <li>เปิดดำเนินการโรงงานใหม่ของบริษัท ตั้งอยู่ ณ นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง จ.ชลบุรี</li> </ul>
2551	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เดอ ละไม จำกัด ซึ่งทำธุรกิจโรงแรมที่ อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี จำนวน 999,680 หุ้น เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 144.95 ล้านบาท</li> </ul>
2552	<ul style="list-style-type: none"> <li>เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นของบริษัท จากหุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) เป็นหุ้นละ 0.50 บาท และเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญของบริษัทจาก 350,000,000 หุ้น เป็น 700,000,000 หุ้น</li> <li>ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2008</li> </ul>
2553	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (ESOP-1) โดยไม่คิดมูลค่าจำนวน 25,100,000 หน่วย</li> <li>ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (CIG-W2) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 219,611,940 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 0.43637118 หน่วย CIG-W2</li> </ul>
2554	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 3 (CIG-W3) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าจำนวนไม่เกิน 3,048,173,915 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 5 หน่วย CIG-W3</li> </ul>
2555	<ul style="list-style-type: none"> <li>ธนาคารกรุงศรีอยุธยาได้โอนภาระหนี้ของบริษัท เดอ ละไม จำกัด ให้บรรษัทบริหารสินทรัพย์กรุงเทพเป็นผู้เรียกร้อง</li> </ul>
2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 4 (CIG-W4) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าจำนวนไม่เกิน 601,836,915 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 1 หุ้นเดิม : 2 หน่วย CIG-W4</li> </ul>
2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทย่อย, บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด, ร่วมลงทุนใน บริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ จำกัด</li> <li>ปิดคดีแพ่งสำหรับลูกหนี้รายนางสุธาสินี เสดะพันธ์ หรือ มุตตามระแล้วโดยศาลยกคำร้องของผู้คัดค้านคือจำเลยในคดีนี้ ทั้งนี้บริษัทได้เข้าร่วมประมูลทรัพย์สินในคดีนี้ที่ศาลพิจารณาให้นำขายทอดตลาดด้วยมูลค่า 60 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ชนะการประมูล และได้จดทะเบียนรับโอนทรัพย์สินดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว</li> <li>บริษัทย่อย, บริษัท เดอ ละไม จำกัด, ได้รับความเห็นชอบในการปรับโครงสร้างหนี้ จาก บริษัท บริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด โดยตกลงให้จ่ายคืนทั้งสิ้น จำนวน 102 ล้านบาท ถือเป็น</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<p>การชำระหนี้เสร็จสิ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท ให้ความช่วยเหลือบริษัทย่อย, บริษัท เดอ ละไม จำกัด, โดยการให้กู้ยืมเงินจำนวน 102 ล้านบาท เพื่อนำไปชำระหนี้ต่อ บสก.</li> </ul>
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 5 (CIG-W5) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 216,185,556 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 4 หุ้นเดิม : 1 หน่วย CIG-W5</li> <li>Rebrand ของบริษัทเพื่อให้ง่ายต่อการจดจำ และเป็นสัญญาณถึงการเปลี่ยนแปลงสู่สากลมากขึ้น</li> <li>ลงนามในสัญญาเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท Kingspan Insulated Panel Pty จำกัด ผู้ผลิตแผ่นฉนวนสำเร็จรูป (Insulation Panel) จากประเทศออสเตรเลีย</li> </ul>
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 6 (CIG-W6) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 216,192,158 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 4 หุ้นเดิม : 1 หน่วย CIG-W6</li> </ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 7 (CIG-W7) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 216,195,708 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 5 หุ้นเดิม : 1 หน่วย CIG-W7</li> <li>16 มกราคม : จัดตั้งบริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจ ศูนย์ซ่อมรถไฟ</li> </ul>
2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>12 กุมภาพันธ์ : บริษัท เดอ ละไม จำกัด (บริษัทย่อย) จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</li> <li>31 กรกฎาคม : บริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ จำกัด (บริษัทร่วมของบริษัทย่อย) ได้รับอนุมัติจากศาลล้มละลายกลางให้ออกจากแผนฟื้นฟูกิจการ โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น บริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ 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</li> </ul>
2562	<ul style="list-style-type: none"> <li>31 ตุลาคม : บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย) ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทจาก 1,000,000 บาท เป็น 50,000,000 บาท</li> </ul>
2563	<ul style="list-style-type: none"> <li>21 มกราคม : จัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท อิลลัสโตร จำกัด เพื่อรองรับงานวิจัยด้านระบบปรับอากาศ ระบบควบคุม ระบบจัดการ และอุปกรณ์ Internet of Things (IOT) รวมทั้งระบบ Application ต่าง ๆ งานบริการทดสอบและติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูง และนวัตกรรมใหม่ ๆ ด้าน IT</li> <li>20 เมษายน : จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563</li> <li>ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 8 (CIG-W8) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 432,392,860 หน่วย โดยจัดสรรในอัตรา 2 หุ้นเดิม : 1 หน่วย CIG-W8</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>14 สิงหาคม : จัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท ซีไอจี บลูโซลูชันส์ จำกัด เพื่อรองรับธุรกิจการวิจัย พัฒนา ผลิต ประกอบ และจำหน่ายเครื่องปรับอากาศ อุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น อุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องทำความเย็นทุกชนิด และห้องเย็น</li> <li>28 ตุลาคม : บริษัท อิลลัสโตร จำกัด (บริษัทย่อย) ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทจาก 1,000,000 บาท เป็น 5,000,000 บาท</li> <li>12 พฤศจิกายน : จัดตั้งบริษัทร่วมทุน บริษัท ขวานทองประปาไทย จำกัด เพื่อรองรับธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำประปา ให้บริการ วางระบบ ซ่อมแซม บำรุงรักษา ให้คำปรึกษา ผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ ระบบน้ำประปา หรือระบบน้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภค</li> </ul>

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



**บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 5 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 โดยบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นรวมไปถึงเป็นตัวกลางในการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการอื่นตามความเหมาะสม บริษัทย่อยตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ 7 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

- (4) บริษัท อิลลัสโตร จำกัด

บริษัทฯ ถือหุ้นสามัญในบริษัทย่อย จำนวน 97 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 97 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจ วิจัยระบบปรับอากาศ ระบบควบคุม ระบบจัดการ และอุปกรณ์ Internet of Things (IOT) รวมทั้งระบบ Application ต่าง ๆ งานบริการทดสอบ และติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูง และนวัตกรรมใหม่ ๆ ด้าน IT ที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 5/10 หมู่ 4 ต.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี ทะเบียนเลขที่ 0135563001775 โดยมีทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (เดิมมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท และได้จดทะเบียนเพิ่มทุนอีก 4,000,000 บาท เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2563) ปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 3 ท่าน ได้แก่ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายวุฒิกร ตริวิทยานนท์ และนางสาวสุกัญญา

ศิลปินากิจ โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการหนึ่งคนลงลายมือชื่อ และประทับตราสำคัญของบริษัท

(5) บริษัท ซีไอจี บลูโซลูชันส์ จำกัด

บริษัทฯ ถือหุ้นสามัญในบริษัทย่อย จำนวน 9,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจการวิจัย พัฒนา ผลิต ประกอบ และจำหน่ายเครื่องปรับอากาศ อุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น อุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องทำความเย็นทุกชนิด และห้องเย็น ที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ 7 ถ.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี ทะเบียนเลขที่ 0135563017671 โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท และปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 3 ท่าน ได้แก่ นายทวีศักดิ์ หวังก่อเกียรติ, นางจันทน์กะพ้อ ดิสกุล และนายไสว ฉัตรชัยรุ่งเรือง โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

บริษัทร่วมทุน ได้แก่

(1) บริษัท ขวานทองประปาไทย จำกัด

บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนกับบริษัท อันดามัน วอเตอร์ จำกัด ในบริษัท ขวานทองประปาไทย จำกัด ในสัดส่วน 49% ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว โดยมีทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 1,000,000 บาท คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 0.49 ล้านบาท โดยบริษัท ขวานทองประปาไทย จำกัด ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำประปา ให้บริการ วางระบบ ซ่อมแซม บำรุงรักษา ให้คำปรึกษา ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ ระบบน้ำประปา หรือระบบน้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภค ที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ 7 ถ.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี และปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 4 ท่าน ได้แก่ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายทวีศักดิ์ หวังก่อเกียรติ, นายชูวิทย์ บัวประดิษฐ์ และนางวิลาสินี บัวประดิษฐ์ โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ หรือ นายทวีศักดิ์ หวังก่อเกียรติ ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายชูวิทย์ บัวประดิษฐ์ หรือ นางวิลาสินี บัวประดิษฐ์ รวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญของบริษัท

บริษัทร่วม (ลงทุนผ่านบริษัทย่อย) ได้แก่

(1) บริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ จำกัด

บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ จำกัด ในสัดส่วน 40.20% ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว โดยมีทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 118,902,000 บาท คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 47.80 ล้านบาท โดยบริษัท ฟ้าขวัญทิพย์ จำกัด ดำเนินธุรกิจในกลุ่มพลังงาน มีผลิตภัณฑ์หลักคือ เอทานอล ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 468 หมู่ที่ 4 ถ.สันตัน - วังดินสอ ต.เขาไม้แก้ว อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี และปัจจุบันมีกรรมการบริษัท 3 ท่าน ได้แก่ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ, นายรณชัย จินวัฒน์ภรณ์ และนายไมเคิล จางจงเกา โดยกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ นายอารีย์ พุ่มเสนาะ ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายรณชัย จินวัฒน์ภรณ์ หรือ นายไมเคิล จางจงเกา รวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญของบริษัท

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

----- ไม่มี -----

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจ 6 ประเภท ได้แก่ ธุรกิจการผลิต เพื่อขายและส่งออก (ธุรกิจหลัก) ดำเนินการโดยบริษัทแม่ บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ธุรกิจโรงแรม รับเหมาก่อสร้าง ดำเนินการโดย บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัท เดอ ละไม จำกัด เดิม) ธุรกิจ trading ดำเนินการโดย บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด ธุรกิจศูนย์ซ่อมรถไฟ ดำเนินการโดย บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ธุรกิจเกี่ยวกับการวิจัยด้านระบบปรับอากาศ งานบริการทดสอบ/ติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูง ดำเนินการโดยบริษัท อิลล์สโตร จำกัด และ ธุรกิจวิจัย/พัฒนา/ผลิต/ประกอบและจำหน่ายเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น ดำเนินการโดย บริษัท ซีไอจี บลูโซลูชันส์ จำกัด ที่เป็นธุรกิจย่อย โดยสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทดังนี้

### โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2561 – 2563

(หน่วย : พันบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	% การถือหุ้นของ บริษัทแม่	2563		2562		2561	
		จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
<b>รายได้จากการขาย-บริการ</b>							
• ในธุรกิจการผลิต (CIG)	100	922,754.36	94.3	1,447,584.85	93.05	1,073,075.94	97.16
• ในธุรกิจโรงแรม (CIG Dev.)	99.97	16,748.84	1.71	18,721.63	1.20	17,314.50	1.57
• ในธุรกิจ trading (CIG (Thailand))	99.98	4,043.00	0.41	-	-	-	-
• Siam Railway (SRD)	99.99	33,264.60	3.40	327.11	0.02	-	-
• ILS	97	1,737.84	0.18	-	-	-	-
• CIB	99.97	-	-	-	-	-	-
<b>รายได้อื่นๆ</b>							
• ในธุรกิจการผลิต (CIG)	100	8,155.38	85.53	87,051.16	5.60	13,136.15	1.19
• ในธุรกิจโรงแรม (CIG Dev.)	99.97	647.34	6.79	1,615.28	0.10	865.74	0.08
• ในธุรกิจ trading (CIG (Thailand))	99.98	329.86	3.46	446.27	0.03	27.32	0.00
• Siam Railway (SRD)	99.99	402.13	4.22	1.05	0.00	3.44	0.00
• ILS	97	0.88	-	-	-	-	-
• CIB	99.97	0.04	-	-	-	-	-
<b>รวม</b>		<b>988,084.27</b>	<b>100.00</b>	<b>1,555,747.35</b>	<b>100.00</b>	<b>1,104,423.09</b>	<b>100.00</b>

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

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

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

SRD หมายถึง บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

ILS หมายถึง บริษัท อิลล์สโตร จำกัด

CIB หมายถึง บริษัท ซีไอจี บลูโซลูชันส์ จำกัด



## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

### 2.1.1 คอยล์

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



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

ส่วนประกอบหลักที่ใช้ในการผลิตคอยล์เย็น คอยล์ร้อน และคอยล์น้ำเย็น ประกอบด้วย

- 1.) ท่อทองแดง : เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เป็นทางเดินของสารทำความเย็นสำหรับคอยล์เย็นและคอยล์ร้อน หรือน้ำเย็นสำหรับคอยล์น้ำเย็น ท่อทองแดงที่ใช้ในการผลิตคอยล์แต่ละขนาดจะมีเส้นผ่าศูนย์กลางแตกต่างกัน ปัจจุบันท่อทองแดงที่ใช้ในการผลิตคอยล์ของบริษัทมีตั้งแต่เส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5, 7 มิลลิเมตร 5/16 นิ้ว 3/8 นิ้ว 1/2 นิ้ว 5/8 นิ้ว และ 1/4 นิ้ว
- 2.) อลูมิเนียม : เป็นส่วนประกอบที่นำมาผลิตเป็นฟิน (Fin) ซึ่งใช้เป็นตัวกระจายความเย็นหรือความร้อน โดยจะนำอลูมิเนียมมาผ่านเครื่องปั๊มฟินเพื่อทำการเจาะรูและขึ้นรูปตามแบบต่าง ๆ 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>
<p>2. คอยล์ร้อน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ขนาด 1-5 ตัน</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>ขนาด 5-100 ตัน</li> </ul> 	<p>ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดเล็กที่ใช้ในห้องแบบแยกส่วน (Split Type) แบบติดหน้าต่าง (Window Type) แบบติดผนัง (Wall Type) และแบบตู้ (Package Type)</p> <p>ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่ ทั้งแบบ แนวนอน และแนวตั้ง (Horizontal &amp; Vertical Type) และตู้ทำความเย็น</p>

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้งาน
<p>3. คอยล์น้ำเย็น ขนาด 1-100 ตัน</p> 	<p>ใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับระบบทำความเย็นขนาดใหญ่ ที่ใช้น้ำเป็นตัวกลางในการถ่ายเทความร้อน ซึ่งส่วนใหญ่จะนิยมใช้ในอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ รวมถึงห้างสรรพสินค้า และห้องเย็น เป็นต้น</p>
<p>4. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ</p> 	<p>เป็นส่วนประกอบของคอยล์ เพื่อใช้ในการเชื่อมต่อทางเดินของสารทำความเย็น ซึ่งขึ้นอยู่กับแบบที่ลูกค้ากำหนด เช่น ท่อทองแดงแบบโค้งครอป (Return bend หรือ U-bend) ที่มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5/16 นิ้ว 3/8 นิ้ว 1/2 นิ้ว 5/8 นิ้ว 3/4 นิ้ว 1/4 นิ้ว และ 7/8 นิ้ว และท่อทองแดงที่เป็น Header (เพื่อเชื่อมต่อทางเข้าออกของสารทำความเย็น) ซึ่งมีลักษณะแตกต่างกัน เช่น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>แบบ Butterfly</li> <li>แบบ Cross-Over</li> <li>แบบ Three Ways Cross Over</li> <li>แบบ Strainer</li> <li>แบบ Distributor</li> </ul>

#### 2.1.2 เครื่องปรับอากาศและทำความเย็น

บริษัทได้ต่อยอดจากการผลิตคอยล์ไปสู่การผลิตเครื่องปรับอากาศและทำความเย็น โดยใช้ความชำนาญในการออกแบบและผลิตคอยล์ให้สามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพมาเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาสินค้า และสร้างการยอมรับจากตลาดสำหรับสินค้ากลุ่มนี้ อันได้แก่ Condensing Unit, Air cooled condenser, Unit Cooler และ Air Handling Unit

ผลิตภัณฑ์	ส่วนประกอบหลัก	ทำหน้าที่
Condensing Unit / คอนเดนซิ่ง Unit		
	คอมเพรสเซอร์ คอนเดนซิ่ง คอยล์ มอเตอร์และพัดลม และ อุปกรณ์ควบคุมปรับแต่ง ประสิทธิภาพอื่นๆ	ใช้สำหรับระบบห้องเย็น ห้องแช่แข็ง ทำหน้าที่สร้างแรงดันในระบบ และระบาย ความร้อนจากน้ำยาที่ส่งมาจาก Unit Cooler ออกภายนอกอาคาร
Air Cooled Condenser / แอร์คูลคอนเดนเซอร์		
	คอนเดนซิ่งคอยล์ มอเตอร์และ พัดลม	ใช้สำหรับระบบห้องเย็น ห้องแช่แข็ง และ ระบบปรับอากาศขนาดใหญ่ ทำหน้าที่เหมือนกับ Condensing Unit (ลูกค้าต้องนำไปประกอบกับ Compressor และอุปกรณ์อื่นๆ เอง)
Unit Cooler / ยูนิต คูลเลอร์		
	อีแวพอเรเตอร์คอยล์ มอเตอร์ และพัดลม	ใช้สำหรับระบบห้องเย็น ห้องแช่แข็ง ทำหน้าที่สร้างและกระจายลมเย็นโดยการ ดูดซับเอาความร้อนจากในห้องผ่านน้ำยา ส่งต่อไประบายออกที่ Condensing Unit
Air Handling Unit / แอร์แฮนลิง ยูนิต		
	อีแวพอเรเตอร์คอยล์ มอเตอร์ และพัดลม ฟิลเตอร์กรอง อากาศ และอุปกรณ์ควบคุม ปรับแต่งประสิทธิภาพอื่นๆ	ใช้สำหรับระบบปรับอากาศขนาดใหญ่ ทำหน้าที่สร้างและกระจายลมเย็นโดยการ ดูดซับเอาความร้อนจากในห้องผ่านน้ำยา ส่งต่อไประบายออกที่ Condensing Unit

### 2.1.3 บริการด้านการออกแบบ ติดตั้ง ระบบปรับอากาศและผนังฉนวนสำเร็จรูป



บริษัทฯ เปิดให้บริการออกแบบระบบปรับอากาศ ผนังฉนวนและหลังคา ประเภท Polyurethane และ Polyisocyanurate โดยร่วมมือกับผู้ผลิตแผ่นฉนวนสำเร็จรูปทั้งจากในและต่างประเทศ เพื่อให้บริการแบบครบวงจรสำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการการก่อสร้างที่รวดเร็ว ประหยัดพลังงาน และคุณภาพอากาศที่ดี

#### 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 เพื่อให้เช่าที่พักอาศัย จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม การจัดประชุม และจัดเลี้ยง รวมถึงการให้บริการอื่น ๆ เกี่ยวกับธุรกิจโรงแรม ขนาด 3 ชั้น ประกอบด้วยห้องพักจำนวน 67 ห้อง รวมถึงห้องจัดเลี้ยงและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ

#### ภาวะอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของไทย

จากการระบาดของเชื้อไวรัส 2019 Novel Coronavirus (n-CoV) ในเมืองอู่ฮั่น มณฑลหูเป่ย์ ตั้งแต่ปลายปี 2562 จนถึงขณะนี้ที่จำนวนผู้ติดเชื้อในประเทศจีนยังคงเพิ่มขึ้น มีผู้เสียชีวิต และพบผู้ติดเชื้อในอีกหลายประเทศในเอเชียซึ่งรวมถึงไทย และสหรัฐฯ ส่งผลตามมาให้ทางการจีนประกาศปิดการคมนาคมในเมืองอู่ฮั่นและอีกหลายเมือง ในวันที่ 23 มกราคม 2563 เพื่อควบคุมสถานการณ์ โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าผลกระทบจากการระบาดของเชื้อไวรัส 2019 Novel Coronavirus (n-CoV) ในจีน น่าจะยังส่งผลจำกัดต่อการท่องเที่ยวไทยในปี 2563 เนื่องด้วยสถานการณ์ครั้งนี้ทางการจีนมีระบบการจัดการที่รวดเร็วและเข้มข้น ประกอบกับวิวัฒนาการทางการแพทย์และเทคโนโลยีมีความก้าวหน้ามากขึ้น และการสื่อสารที่ทั่วถึงทำให้นักท่องเที่ยวหลีกเลี่ยงการเดินทางเข้าไปในพื้นที่เสี่ยงซึ่งช่วยลดการแพร่ระบาดของโรค ทำให้ผลกระทบต่อการท่องเที่ยวในตลาดนักท่องเที่ยวจีนเที่ยวไทยอาจจะยังไม่ยกระดับเท่ากับการแพร่ระบาดของโรค SARS ที่เกิดขึ้นนาน 6 เดือนจนส่งผลให้ตลาดนักท่องเที่ยวจีนและต่างชาติเที่ยวไทยหดตัวลงในปี 2546

หลังจากที่ทางการสามารถควบคุมการระบาดของโควิด-19 ในประเทศได้ และภาครัฐเองได้ออกมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวในประเทศอย่าง “โครงการเราเที่ยวด้วยกัน” ทำให้คนไทยมีการเดินทางท่องเที่ยวในประเทศเพิ่มขึ้น เห็นได้จากข้อมูลของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา พบว่าคนไทยเดินทางท่องเที่ยวในประเทศในเดือน ก.ค.-ก.ย. 2563 มีจำนวนประมาณ 24.3 ล้านคน/ครั้ง เพิ่มขึ้นจากในช่วงเดือนเม.ย.-มิ.ย. 2563 ที่มีจำนวนเพียง 3.9 ล้านคน/ครั้ง ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับผลสำรวจของศูนย์วิจัยกสิกรไทย สะท้อนให้เห็นว่าในช่วงระหว่างเดือน

ก.ค.-ก.ย. 2563 กลุ่มตัวอย่างกว่า 60.0% มีการเดินทางท่องเที่ยวทั้งแบบค้างคืนและแบบไปเช้า-เย็นกลับ ขณะที่ยังไม่ได้เดินทางท่องเที่ยวมีสัดส่วน 40.0% ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และเพื่อความต่อเนื่องของการฟื้นตัวของตลาดไทยเที่ยวไทยในช่วง 3 เดือนสุดท้ายของปี รัฐบาลได้ทยอยออกมาตรการกระตุ้นให้คนไทยเดินทางท่องเที่ยวในประเทศมากขึ้น อาทิ การเพิ่มวันหยุดยาวพิเศษในวันที่ 19-20 พ.ย. 2563 และการเปลี่ยนแปลงวันหยุดชดเชยจากวันที่ 7 ธ.ค. เป็นวันที่ 11 ธ.ค. 2563 เนื่องจากคนไทยส่วนใหญ่นิยมเดินทางท่องเที่ยวในวันหยุดมากกว่าวันธรรมดา รวมถึงการต่ออายุและปรับเงื่อนไขโครงการเราเที่ยวด้วยกัน และมาตรการกระตุ้นการใช้จ่าย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ภัยธรรมชาติที่รุนแรงในช่วงปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะสภาวะเศรษฐกิจที่ไม่เอื้อต่อนักท่องเที่ยวบางกลุ่มแล้ว ยังมีปัจจัยเสี่ยงอื่นๆ เช่น สถานการณ์โควิด และการเมือง

ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้สำรวจพฤติกรรมการเดินทางท่องเที่ยวของคนไทยในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2563 พบว่าในช่วง 3 เดือนสุดท้ายของปีนี้ กลุ่มตัวอย่างมีแผนที่จะเดินทางท่องเที่ยวคิดเป็นสัดส่วน 77.3% เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับผลสำรวจในช่วงเดียวกันของปีก่อน แต่การท่องเที่ยวยังคงมีความไม่แน่นอนสูง เมื่อกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มองว่าหากมีการพบผู้ติดเชื้อโควิด-19 ในประเทศจะมีผลต่อการปรับแผนการเดินทางท่องเที่ยวในช่วงที่เหลือของปีนี้ รวมถึงยังมีประเด็นการเมืองที่ต้องติดตาม ขณะที่ในส่วนของการใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังคงมีความกังวลในเรื่องภาวะเศรษฐกิจส่งผลทำให้จำนวนความถี่ในการเดินทางท่องเที่ยวเฉลี่ยลดลง รวมถึงแผนการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่อทริปปรับลดลงประมาณ 5.5% เมื่อเทียบกับผลสำรวจในช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าภายใต้กรณีที่ไม่มีการระบาดของโควิด-19 ในประเทศอีกครั้ง กอปรกับมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยว และการชุมนุมทางการเมืองที่อยู่ในขอบเขตจำกัด จะช่วยให้การใช้จ่ายของคนไทยเที่ยวในประเทศในช่วง 3 เดือนสุดท้ายนี้ น่าจะมีมูลค่าประมาณ 1.8 แสนล้านบาท หดตัวประมาณ 37.1% (YoY) ดีขึ้นจากที่หดตัวแรงในช่วงก่อนหน้า และทั้งปี 2563 นี้ ผลจากโควิด-19 ทำให้การใช้จ่ายของคนไทยเที่ยวในประเทศน่าจะมีมูลค่า 5.06 แสนล้านบาท หดตัว 53.3% จากปี 2562

ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ข้อมูลวิจัย: ตุลาคม 2563

**Bangkok Sales Office:**  
Travels Choices Co., Ltd.  
101/81 Maneeva Village Soi 6, Moo 2, Rattanaibeth 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

ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2563 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเติบโตเล็กน้อย สะท้อนจากการลงทุนด้านการก่อสร้างมีมูลค่า 1.04 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.9% YoY ขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2562 ที่เติบโต 2.7% ปัจจัยหนุนมาจากการลงทุนก่อสร้างภาครัฐ (สัดส่วน 56.5% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างทั้งหมด) โดยเฉพาะการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง ผลจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล ขณะที่การลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนหดตัวตามภาวะชะงักงันทางเศรษฐกิจ ผลจากวิกฤต COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดทั่วประเทศ โดยการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงจังหวัดหลักในภูมิภาคหดตัวรุนแรง จากการชะลอการเปิดโครงการใหม่ของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สอดคล้องกับกำลังซื้อผู้บริโภคที่ลดลงและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน

งานก่อสร้างภาครัฐมีมูลค่า 6.08 แสนล้านบาท ขยายตัว 5.6% YoY ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2563 ปัจจัยสนับสนุนจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล รายละเอียดมีดังนี้

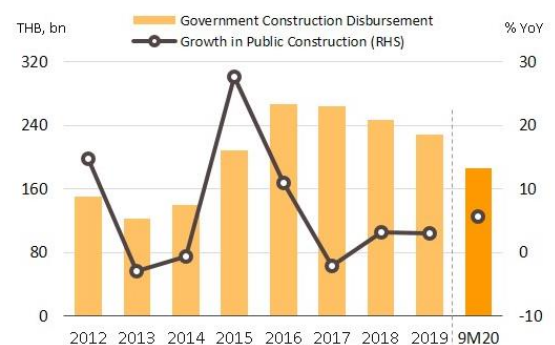
- **งานก่อสร้างด้านโครงสร้างพื้นฐาน** (สัดส่วน 82.3% ของมูลค่าการก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด) ประกอบด้วย
  - **โครงการก่อสร้างของรัฐบาล** ที่สำคัญได้แก่ (1) กระทรวงคมนาคมในแผนบูรณาการพัฒนาด้านคมนาคมและระบบโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง เช่น รถไฟฟ้าสายสีส้มตะวันออก (ศูนย์วัฒนธรรมฯ-มีนบุรี) สายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) สายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง) โดยมีความคืบหน้างานก่อสร้าง 64.2% 56.3% และ 57.9% ตามลำดับ รวมทั้งรถไฟฟ้าทางคู่ระยะที่ 1 กรุงเทพฯ-นครราชสีมา คืบหน้าประมาณ 50.0% (รายงานติดตามผลการดำเนินโครงการของภาครัฐ สิงหาคม 2563) และ (2) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในแผนงานการพัฒนา

## Construction Investment



Source: NESDC

## Public Construction spending Growth



Source: NESDC, GFMIS

Note: Disbursement of government investment budget excluded expense of the infrastructure investment under state-owned enterprise, e.g. mass transit system and dual-track railway.

โครงสร้างพื้นฐานด้านชลประทาน มีการขยายโครงการก่อสร้างครอบคลุมในหลายพื้นที่จากผลของภาวะภัยแล้งในช่วงที่ผ่านมา

- **โครงการก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจ** ส่วนใหญ่เป็นโครงการต่อเนื่อง เช่น โครงการก่อสร้างระบบสายส่งไฟฟ้าของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โครงการก่อสร้างระบบจำหน่ายกระแสไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โครงการก่อสร้างอุปกรณ์โครงข่ายของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โครงการก่อสร้างระบบท่อของการประปานครหลวง เป็นต้น
- **งานก่อสร้างประเภทอื่นๆ (สัดส่วน 17.7%)** ได้แก่ การก่อสร้างที่พักอาศัยและอาคารของหน่วยงานภาครัฐ หดตัว 36.3% และ 11.5% YoY ตามลำดับ ส่วนใหญ่เป็นโครงการก่อสร้างของกลุ่มผู้รับเหมาขนาดกลาง-เล็ก ซึ่งหลายรายประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินและขาดแคลนแรงงาน ผลจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้การก่อสร้างขาดความต่อเนื่อง

งานก่อสร้างภาคเอกชนมีมูลค่า 4,310 แลันล้านบาท หดตัว 2.9% YoY ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2563 ผลจากการหดตัวของโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและอาคารเพื่อการพาณิชย์

- **งานก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัย (สัดส่วน 53.1% ของมูลค่าการก่อสร้างภาคเอกชนทั้งหมด)** มูลค่าการก่อสร้างหดตัว 6.8% YoY สอดคล้องกับจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และ 6 จังหวัดหลักภูมิภาค (เชียงใหม่ ชลบุรี ระยอง นครราชสีมา ขอนแก่น และภูเก็ต) ทั้งปี 2563 หดตัว 41.6% และ 70.3 % ตามลำดับ เนื่องจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชะลอการเปิดโครงการใหม่ทั้งโครงการแนวราบและคอนโดมิเนียม โดยหันไปเน้นการระบายสต็อกเพื่อรักษาสภาพคล่องและกระแสเงินสดผ่านกลยุทธ์การขายหลายรูปแบบ อาทิ การให้ส่วนลดมากกว่าปกติ การปล่อยเช่า และการให้อยู่ฟรี 1-2 ปี เป็นต้น ขณะเดียวกันกำลังซื้อผู้บริโภคซบเซารุนแรงตามภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจ อีกทั้งสถาบันการเงินระมัดระวังในการให้สินเชื่อ แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับในอดีต

Private Construction Investment



New Supply of Residential Construction Projects



- **งานก่อสร้างอาคารที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย (สัดส่วน 28.7%)** มูลค่าก่อสร้างหดตัว 3.1% YoY ประกอบด้วย การก่อสร้างหมวดอาคารเพื่อการพาณิชย์ การก่อสร้างในหมวดการบริการและขนส่ง และการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม โดยภาวะการก่อสร้างซบเซาตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการลงทุน ผลจากวิกฤต COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาด อาทิ มาตรการปิดเมือง (Lockdown) มาตรการรักษาระยะห่างทางสังคม (Social distancing)



- งานก่อสร้างประเภทอื่น ๆ (สัดส่วน 18.2%) ขยายตัว 10.9% YoY ส่วนใหญ่เป็นงานก่อสร้างเชิงโครงสร้างที่ไม่ใช่อาคารในพื้นที่ของเอกชน ซึ่งมักจะอยู่ในพื้นที่ชุมชนที่กำลังขยายตัวตามความเป็นเมือง อาทิ สะพาน และสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ

ช่วงที่เหลือของปี 2563 คาดว่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐจะขยายตัวต่อเนื่อง ตามการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณสำหรับโครงการรถไฟฟ้าและรถไฟทางคู่ รวมถึงโครงการในระดับพื้นที่ได้แก่ การขยาย ซ่อมแซม และปรับปรุงถนนกว่า 2,000 โครงการทั่วประเทศ ส่วนการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนคาดว่าจะยังชะงัก เนื่องจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งเพื่อขายและให้เช่ามีแนวโน้มจะยังชะลอโครงการใหม่เพื่อเร่งระบายสต็อกที่ยังสูง สะท้อนจากจำนวนพื้นที่ขออนุญาตก่อสร้าง (ดัชนีชี้้นำธุรกิจก่อสร้างภาคเอกชน) ช่วง 9 เดือนแรกปี 2563 หดตัวในทุกหมวดทั้งที่อยู่อาศัย ได้แก่ แนวราบ (-2.1% YoY) แนวสูง (-70.6%) และหมวดที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย คือ อาคารพาณิชย์ (-29.6% YoY) โรงงานอุตสาหกรรม (-29.7%) อาคารสำนักงาน (-67.4%) และโรงแรม (-42.2%) ทั้งปี 2563 การลงทุนก่อสร้างโดยรวมคาดว่าจะเติบโตเพียง 1.5% (มีมูลค่าประมาณ 1.321 ล้านล้านบาท) โดยงานก่อสร้างภาครัฐเติบโต 5.0% และภาคเอกชนหดตัว 3.0% จากที่เติบโต 3.1% และ 2.1% ในปี 2562 ตามลำดับ



ราคาสถุภัณฑ์ก่อสร้างในปี 2563 หดตัว 1.8% ต่อเนื่องจากที่หดตัว 1.2% ในปี 2562 เป็นการหดตัวทุกหมวดตามภาวะภาคก่อสร้างที่ชะงัก โดยเฉพาะเหล็ก (สัดส่วน 23% ของมูลค่าต้นทุนวัสดุภัณฑ์ก่อสร้างทั้งหมด) ราคาลดลง 7.6% มากที่สุดเมื่อเทียบกับสินค้าวัสดุภัณฑ์ก่อสร้างประเภทอื่น ด้านผลิตภัณฑ์คอนกรีต (สัดส่วน 16%) ปูนซีเมนต์ (สัดส่วน 13%) ราคาลดลง 2.0% และ 0.6% ตามลำดับ

#### Construction Material Price Growth



ที่มา : ศูนย์วิจัยกรุงศรี

ข้อมูลวิจัย: กุมภาพันธ์ 2564

ทั้งนี้เนื่องจากบริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ประมูลงานโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐและเอกชน เมื่อได้งานแล้วจะทำการ sub ออกไปยังคู่สัญญาต่าง ๆ แต่หากเป็นงานที่บริษัทมีความชำนาญและมีบุคลากรเอง เช่น งานห้องเย็น (cold room) หรืองานระบบปรับอากาศ บริษัทจักส่งงานต่อให้บริษัทแม่คือ 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 ซึ่งผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องของ บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นเพียงผู้ถือหุ้นรายย่อยเท่านั้น ไม่ได้เป็นกรรมการและไม่มีอำนาจบริหารจัดการใน บริษัท ศิกร จำกัด ดังนั้นจึงไม่มีอำนาจในการควบคุม และ/หรือ การกำหนดทิศทางของ บริษัท ศิกร จำกัด เลย

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

## (2) บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด

### ภาพรวมของธุรกิจ

บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องปรับอากาศ และเครื่องทำความเย็นรวมถึงเป็นตัวกลางในการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการอื่น

ในปี 2557 บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท ฟิวเจอร์วิทย์ จำกัด ในสัดส่วน 29.67% ของทุนจดทะเบียน โดยมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 251,100,000 บาท คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 74.50 ล้านบาท โดยบริษัท ฟิวเจอร์วิทย์ จำกัด ดำเนินธุรกิจในกลุ่มพลังงาน มีผลิตภัณฑ์หลัก คือเอทานอล เป็นการผลิตด้วยกรรมวิธีทางชีวเคมีที่เรียกว่า “ไบโอเอทานอล (bio-ethanol)” ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของแก๊สโซฮอล์ ที่ถือเป็นตัวช่วยลดการบริโภคน้ำมันดิบของโลกลง ขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงงานที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 468 หมู่ที่ 4 ถ.สันตัน - วังดินสอ ต.เขาไม้แก้ว อ.บึงนคร 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 ปัจจุบันได้ลงทุนในด้านเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ รวมถึงบุคลากร เพื่อรองรับการเข้าปฏิบัติงานกลึงล้อรถไฟ และประมูลงานจากการรถไฟแห่งประเทศไทย ซึ่งอยู่ระหว่างเตรียมความพร้อมในการยื่นเข้าเป็น supplier/sub-contractor ของการรถไฟแห่งประเทศไทย และปัจจุบันยังเข้าปฏิบัติงานประมูลโครงการก่อสร้างต่าง ๆ เพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัทอีกด้วย



### (4) บริษัท อิลลัสโตร จำกัด

ดำเนินธุรกิจวิจัยระบบปรับอากาศ ระบบควบคุม ระบบจัดการ และอุปกรณ์ Internet of Things (IOT) รวมทั้งระบบ Application ต่าง ๆ งานบริการทดสอบ และติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูง และนวัตกรรมใหม่ ๆ ด้าน IT บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นสามัญในบริษัท อิลลัสโตร จำนวน 97 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 97 ของทุนจดทะเบียน มีที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 5/10 หมู่ 4 ถ.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี บริษัทสามารถเริ่มรับงานโครงการต่าง ๆ งาน sub station ทำให้บริษัทมีรายได้เข้ามาอย่างต่อเนื่อง

### (5) บริษัท ซีไอจี บลูโซลูชันส์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจการวิจัย พัฒนา ผลิต ประกอบ และจำหน่ายเครื่องปรับอากาศ อุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น อุปกรณ์และชิ้นส่วนของเครื่องทำความเย็นทุกชนิด และห้องเย็น บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นสามัญในบริษัท ซีไอจี บลูโซลูชันส์ จำกัด จำนวน 9,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียน มีที่ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 1/1 หมู่ 7 ถ.บางคูวัด ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี ปัจจุบันยังอยู่ระหว่างการปรับกลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ คาดว่าจะมีความชัดเจนในปี 2564

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

#### 1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างความแตกต่างและสร้างมูลค่าเพิ่ม

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

#### 2. หาพันธมิตรทางธุรกิจ

บริษัทได้ทำความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเสริมจุดแข็งและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมถึงเพิ่มโอกาสในการเข้าสู่ตลาดใหม่ที่เกี่ยวข้องกับฐานลูกค้าและความเชี่ยวชาญของบริษัทที่มีอยู่แต่เดิม

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

#### 3. ทำการตลาดเชิงรุก

บริษัทได้ทำการตลาดเชิงรุก โดยมีการออกงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ และได้ทำการปรับปรุงเว็บไซต์รวมถึงสื่อต่าง ๆ ของบริษัทเพิ่มส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กร และเพิ่มการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท นอกจากนี้ยังได้ทำการฝึกอบรมทักษะการขายให้กับพนักงานขาย และทักษะการนำเสนอให้กับกลุ่มหัวหน้างาน และได้มีการจัดทำระบบฐานข้อมูลลูกค้าและข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการวิเคราะห์และนำข้อมูลมาวางแผนการขายและการตลาด

#### 4. คุณภาพของสินค้า

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

จะต้องใช้ชิ้นส่วนที่ได้รับการรับรองมาตรฐานดังกล่าว เพื่อประกอบเป็นเครื่องปรับอากาศและส่งออกจำหน่ายยังประเทศดังกล่าวด้วยเช่นกัน

5. ความสามารถในการผลิตสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการและการให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการออกแบบผลิตภัณฑ์

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

6. การเน้นการให้บริการให้เป็นที่พึงพอใจแก่ลูกค้า

บริษัทมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยจะมีเจ้าหน้าที่ทางการตลาดทำหน้าที่ติดต่อกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อรับฟังปัญหาให้คำแนะนำ และสอบถามความต้องการของลูกค้า เช่น ให้คำแนะนำลูกค้าที่มีปัญหาในการนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้ในกระบวนการผลิต สอบถามความต้องการของลูกค้าที่ต้องการผลิตภัณฑ์แบบใหม่ ๆ 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

บริษัทฯ ยึดมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใสโดยยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อแสดงถึงความมุ่งมั่นดังกล่าว บริษัทฯ จึงตัดสินใจ ลงนามในคำประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทย



ในการต่อต้านทุจริต คอร์รัปชัน เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างมาตรฐานการประกอบธุรกิจที่สะอาด โปร่งใสให้กับสังคมไทย อีกทั้งเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งชุมชนรอบ ๆ ที่ตั้งของโรงงาน รวมไปถึงการผลิตสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมทั้งตัวผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตอีกด้วย

## 2.2.2 ลักษณะลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกประเภทได้ดังนี้

### 1. ลูกค้าในประเทศ

#### (ก) กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ

เนื่องจากคอยล์ที่บริษัทผลิตนั้นจะถูกนำไปใช้เป็นส่วนประกอบของเครื่องปรับอากาศเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท คือ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อต่าง ๆ โดยเฉพาะผู้ผลิตที่มีนโยบายหลักที่จะสั่งซื้อชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศจากแหล่งภายนอก เพื่อนำมาประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อที่เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อทราน (Trane) ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อแครเรียร์ (Carrier) และผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศยี่ห้อฟุจิตส์ (Fujitsu) เป็นต้น ซึ่งคุณภาพของสินค้าและความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจสั่งซื้อของลูกค้ากลุ่มนี้ ดังนั้นการที่บริษัทได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพจากสถาบันรับรองมาตรฐานต่าง ๆ รวมทั้งความสามารถในการผลิตและจัดส่งให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ ทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้สั่งซื้อสินค้าจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง และเป็นลูกค้าของบริษัทมานานกว่า 10 ปี ยกเว้น ฟุจิตส์ ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหม่ นอกจากนี้แนวโน้มที่ลูกค้ากลุ่มนี้จะหันมาผลิตชิ้นส่วนเองนั้นมีค่อนข้างต่ำ เนื่องจากนโยบายของบริษัทแม่ในต่างประเทศของลูกค้าเหล่านี้มีนโยบายที่เน้นการสั่งซื้อชิ้นประกอบของเครื่องปรับอากาศจากผู้ผลิตชิ้นส่วนต่าง ๆ เนื่องจากจะสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและคุณภาพของวัตถุดิบได้ดีกว่า

#### (ข) กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในตลาดสินค้าทดแทน (Replacement Market)

ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มบริษัทที่ให้บริการด้านการบำรุงรักษาเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น และเครื่องปรับอากาศในรถยนต์ โดยยอดขายของบริษัทให้กับลูกค้าในกลุ่มนี้ คิดเป็นร้อยละ 54.52 ของกลุ่มลูกค้าทั้งหมด

#### (ค) กลุ่มลูกค้างานโครงการ

ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มเจ้าของกิจการ เจ้าของโครงการ ผู้จัดการอาคาร รวมถึงบริษัทผู้รับเหมา และผู้ออกแบบ

### 2. ลูกค้าต่างประเทศ

จากการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยเมื่อปี 2540 ส่งผลทำให้บริษัทต้องการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว บริษัทจึงได้เริ่มทำการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ โดยเริ่มต้นจากการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศต่าง ๆ รวมทั้งมีการจัดทำเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อเป็นการแนะนำบริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น โดยในปี 2561 - 2563 บริษัทมีสัดส่วนการขายต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 35.73; 25.42 และ 45.48 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ

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

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรวมและหากพิจารณายอดขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรกของบริษัท จะสามารถสรุปได้ดังนี้

#### สัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก ในปี 2561-2563

	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก* (ร้อยละ)	58.94	40.23	73.60

\* นับรวมลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

โดยลูกค้ารายใหญ่เหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นเวลานาน รวมทั้งบริษัทได้มีการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้ารายใหญ่อ้างวามาโดยตลอด 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 บริษัทจะดำเนินการเจรจาและตกลงราคาขายใหม่กับลูกค้ารายใหญ่อ้างวามาเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้นซึ่งจะใช้ระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือนในการดำเนินการ

#### 2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทผ่านทีมงานการตลาดของบริษัทเองและผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การจำหน่ายให้แก่ลูกค้าโดยตรง ลูกค้าประเภทนี้ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศทั้งในและต่างประเทศ ศูนย์ซ่อมเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น ศูนย์ซ่อมรถยนต์ เป็นต้น บริษัทมีทีมการตลาดซึ่งทำหน้าที่ติดต่อและให้บริการลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเจ้าหน้าที่การตลาดแต่ละรายจะมีกลุ่มลูกค้าที่ตนต้องเป็นผู้รับผิดชอบเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ประสานงาน และให้บริการเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้สูงสุด และจากการที่ผู้บริหารได้เล็งเห็นถึงช่องทางการจำหน่ายที่จะเพิ่มขึ้นจากลูกค้าในต่างประเทศ บริษัทจึงได้มีการจัดตั้งทีมงานตลาดต่างประเทศขึ้นเพื่อติดต่อกับลูกค้าโดยตรงและเพื่อติดต่อประสานงานในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับเครื่องปรับอากาศในต่างประเทศ

2. การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย บริษัทมีการทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายของบริษัทในต่างประเทศเพื่อทำหน้าที่เป็นช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้แก่ลูกค้าอีกทางหนึ่ง รวมทั้งเป็นการประหยัดต้นทุนในการบริหารงาน โดยตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ปัจจุบันบริษัทมีตัวแทนจำหน่ายเพื่อทำหน้าที่จัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศแคนาดา ประเทศออสเตรเลีย และประเทศนิวซีแลนด์

### สัดส่วนการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายแต่ละประเภท

ประเภทลูกค้า	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>ในประเทศ</b>						
1. จำหน่ายโดยตรงให้ลูกค้า	687.94	64.27	1,079.36	74.57	503.10	54.52
2. จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย	-	-	-	-	-	-
<b>รวมยอดขายในประเทศ</b>	<b>687.94</b>	<b>64.27</b>	<b>1,079.36</b>	<b>74.57</b>	<b>503.10</b>	<b>54.52</b>
<b>ต่างประเทศ</b>						
1. จำหน่ายโดยตรงให้ลูกค้า	360.00	33.63	360.34	24.90	419.65	45.48
2. จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย	22.44	2.10	7.61	0.53	-	-
<b>รวมยอดขายต่างประเทศ</b>	<b>382.44</b>	<b>35.73</b>	<b>367.95</b>	<b>25.43</b>	<b>419.65</b>	<b>45.48</b>
<b>รวมยอดขาย</b>	<b>1,070.38</b>	<b>100.00</b>	<b>1,447.58</b>	<b>100.00</b>	<b>922.75</b>	<b>100.00</b>

### ผลของฤดูกาลที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

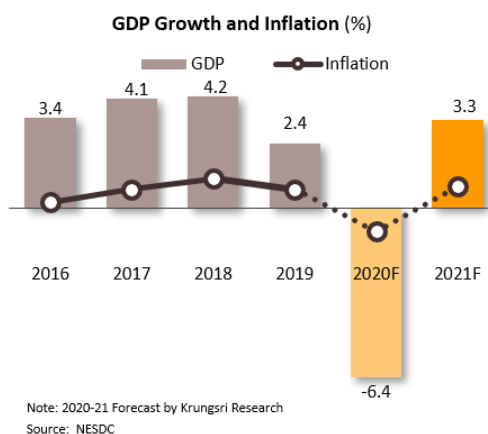
ผลิตภัณฑ์เครื่องปรับอากาศจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากฤดูกาล แต่เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายคอยล์เย็น คอยล์ร้อน และคอยล์น้ำเย็น ให้กับโรงงานผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ โดยผู้ผลิตเหล่านี้จะต้องวางแผนกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องตลอดปี บริษัทจึงยังคงได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศตลอดทั้งปี อย่างไรก็ตามบริษัทก็ยังได้รับผลกระทบจากฤดูกาลอยู่บ้างแต่ก็ไม่มากนัก ซึ่งสะท้อนจากการใช้กำลังการผลิตของบริษัทที่อยู่ในระดับที่ไม่สูงประมาณร้อยละ 41 ของกำลังการผลิตสูงสุดของบริษัท

### 2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

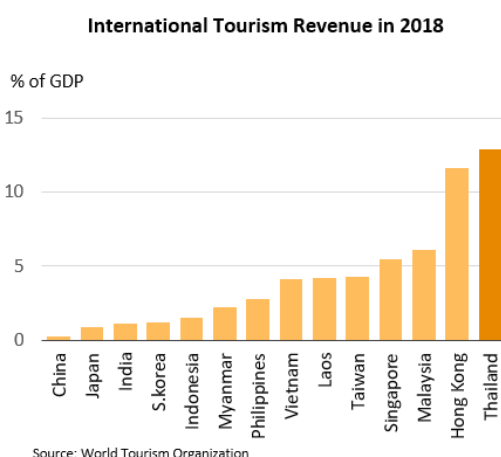
#### สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไทย ปี 2563 และแนวโน้ม ปี 2564

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ตั้งแต่ต้นปี 2563 ส่งผลให้เศรษฐกิจโลกเผชิญภาวะวิกฤตครั้งรุนแรงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ขณะที่ภาพรวมของไทยแม้จะสามารถรับมือกับการระบาดรอบแรกได้เป็นอย่างดี แต่ในช่วงท้ายปีกลับต้องมาเผชิญกับการระบาดระลอกใหม่ที่มีความเสี่ยงอาจรุนแรง เศรษฐกิจไทยจึงค่อนข้างได้รับผลกระทบอย่างหนัก เนื่องจากการพึ่งพารายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติสูงประมาณร้อยละ 13 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ซึ่งถือเป็นอัตราที่สูงกว่าประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคเอเชียด้วยกัน และยังเผชิญปัญหาภาวะชะงักงันของภาคการผลิต (Supply disruption) ทั้งภายในและภายนอกประเทศ รวมทั้งผลกระทบเชิงลบจากรายได้ที่ลดลง (Income effect or multiplier effect) นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยเชิงลบเพิ่มเติมจากความตึงเครียดทางการเมืองภายในประเทศในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี จึงคาดว่าเศรษฐกิจไทยปี 2563 จะหดตัวรุนแรงสุดนับตั้งแต่วิกฤตการเงินเอเชียปี 2541 ที่ร้อยละ -6.4 เทียบกับที่ขยายตัวร้อยละ 2.4 ในปี 2562





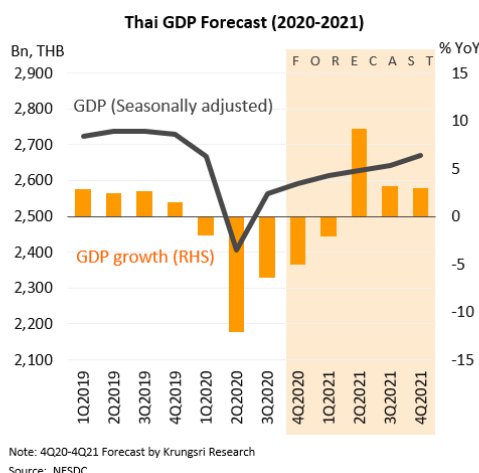
ภาคท่องเที่ยวที่เคยเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากมาตรการปิดเมืองและมาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศเพื่อสกัดกั้นการระบาดของโรค ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นศูนย์ติดต่อกันนานถึง 6 เดือน (ช่วงเดือนเมษายน-กันยายน) ขณะที่ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีทางการเริ่มผ่อนคลายเป็นลำดับและอนุญาตให้นักท่องเที่ยวประเภทพิเศษ (STV) เดินทางเข้าไทยได้ แต่มีจำนวนเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ทั้งปี 2563 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ จึงคาดว่าจะมีเพียง 6.7 ล้านคน เทียบกับ 39.8 ล้านคนในปี 2562 หรือลดลงร้อยละ -83.2 ด้านการส่งออกคาดว่าจะติดลบต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ที่ร้อยละ -7.5 ตามภาวะชะงักงันในภาคการผลิตและความอ่อนแอของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า โดยการส่งออกไทยหดตัวในเกือบทุกตลาด มีเพียงตลาดสหรัฐฯ ที่ยังรักษาอัตราการเติบโตได้ อย่างไรก็ดี ภาครัฐได้เร่งรัดการดำเนินงานที่บ้านและการรักษาระยะห่างทางสังคม ทำให้มีความต้องการสินค้าในบางกลุ่ม อาทิ กลุ่มสินค้าอาหาร เครื่องคอมพิวเตอร์และส่วนประกอบ เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันการติดเชื้อและลดการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 เช่น ถุงมือยาง เป็นต้น



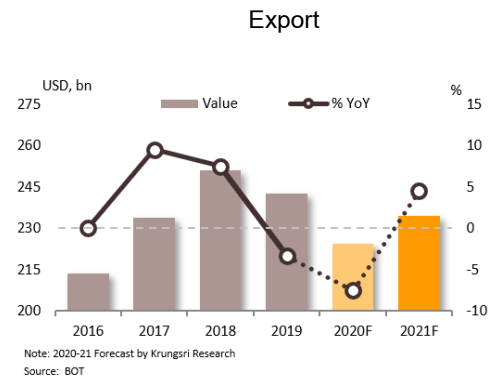
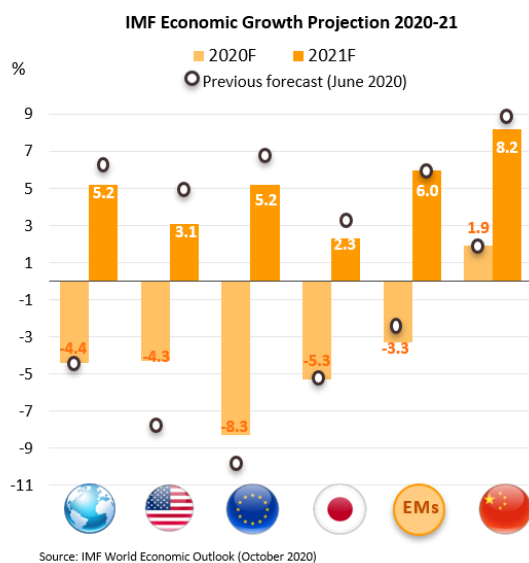
### ปี 2564 คาดการณ์ฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังกระจุกในบางภาคท่ามกลางโอกาสและความท้าทาย

อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจไทยปี 2564 คาดว่าจะฟื้นตัวกลับมาบวกได้ที่ร้อยละ 3.3 จากปี 2563 ที่หดตัวร้อยละ -6.4 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้า รวมทั้งยังมีความต่อเนื่องในการดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ การเร่งใช้จ่ายภาครัฐ และการฟื้นตัวตามวัฏจักรของเศรษฐกิจและอุปสงค์จากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม

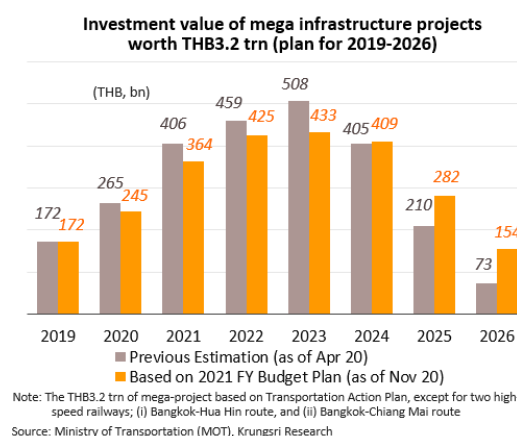
ก็ตาม ยังมีอีกหลายความท้าทายรออยู่ข้างหน้าท่ามกลางปัจจัยลบภายในประเทศจากสถานการณ์การระบาดระลอกใหม่ของโรค COVID-19 ปัญหาการเมืองที่มีความไม่แน่นอนอยู่มาก และการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยวที่คาดว่าจะล่าช้ากว่าปัจจัยขับเคลื่อนอื่น ๆ รวมทั้งผลกระทบจากวิกฤต COVID-19 ทั้งปัญหาการว่างงานและปัญหาหนี้



ภาคท่องเที่ยว แม้จะมีความคืบหน้าเกี่ยวกับการพัฒนาและการเริ่มใช้วัคซีนในบางประเทศแล้วก็ตาม แต่แนวโน้มการเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะยังไม่เกิดขึ้นจนถึงราวไตรมาส 4 ของปี 2564 ซึ่งน่าจะเป็นช่วงที่ประชากรทั่วโลกจะได้รับวัคซีนอย่างแพร่หลายมากขึ้น และประเมินว่าอาจต้องใช้เวลานานอย่างน้อย 2-3 ปี กว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาไทยจะกลับคืนสู่ระดับเดิมก่อนเกิดการระบาด นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาไทยในปี 2564 จึงคาดว่าจะยังมีจำนวนเพียง 4 ล้านคน จาก 6.7 ล้านคนในปี 2563 การจ้างงานและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับภาคท่องเที่ยวจึงมีแนวโน้มอยู่ในภาวะซบเซาต่อเนื่อง ส่วนภาคส่งออกคาดว่าจะกลับมาขยายตัวได้ร้อยละ 4.5 ตามวัฏจักรการฟื้นตัวของอุปสงค์ต่างประเทศ นำโดยกลุ่มประเทศแกนหลักของโลกที่มีการระดมมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจขนาดใหญ่ โดยกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) คาดเศรษฐกิจโลกปี 2564 จะขยายตัวร้อยละ 5.2 จากหดตัวร้อยละ -4.4 ในปี 2563 สอดคล้องกับองค์การการค้าโลกที่คาดว่าปริมาณการค้าโลกปี 2564 จะขยายตัวร้อยละ 7.2 จากหดตัวร้อยละ -9.2 ในปี 2563 นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยหนุนจากความต้องการสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันการแพร่ระบาด อุปกรณ์ทางการแพทย์ และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับนโยบายการทำงานจากที่บ้าน เมื่อมองไปข้างหน้า ภาคส่งออกไทยยังมีโอกาสเติบโตจากการขยายความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจของภูมิภาคอาเซียน ผสมกับแนวโน้มการพึ่งพากันภายในภูมิภาคมากขึ้น (Regionalization) ซึ่งในปลายปี 2563 กลุ่มประเทศอาเซียนร่วมกับจีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ ได้บรรลุความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค หรือ RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) ที่คาดว่าจะมีผลบังคับใช้อย่างเป็นทางการในช่วงครึ่งหลังของปี 2564 อย่างไรก็ตาม นโยบายการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีนภายใต้ผู้นำคนใหม่ของสหรัฐฯ ที่ยังคงมีความตึงเครียด นับเป็นประเด็นที่ท้าทายต่อภาคส่งออกไทย



สำหรับการใช้จ่ายภายในประเทศ เศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวจากวิกฤตครั้งรุนแรงยังจำเป็นต้องพึ่งพาการใช้จ่ายภาครัฐเป็นสำคัญ ทั้งการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2564 ผสมกับการใช้เงินกู้ตามแผนงานเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมจากผลกระทบการระบาดของโรค COVID-19 ขณะที่การลงทุนภาครัฐแม้จะมีความล่าช้าในโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่หลายโครงการ แต่มูลค่าการลงทุนรวมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากปี 2563 ส่วนการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มปรับดีขึ้นโดยเฉพาะที่เกี่ยวเนื่องกับการลงทุนภาครัฐและภาคส่งออก กระทบกับสัญญาณเชิงบวกจากการผลิตภาคอุตสาหกรรมทยอยฟื้นตัวตามความต้องการสินค้าที่มีความเกี่ยวข้องกับ การป้องกันระบาด และนโยบายการทำงานที่บ้าน ทั้งนี้ สอดคล้องกับอัตราการใช้จ่ายการผลิตในหลายอุตสาหกรรมที่ฟื้นขึ้นและระดับก่อนวิกฤตในช่วงปลายปี 2563 สร้างโอกาสและความเป็นไปได้ที่จะขยายการลงทุนในระยะต่อไป ด้านการบริโภคภาคเอกชน ยังได้แรงส่งจากต่อเนื่องของมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายและสนับสนุนการท่องเที่ยวในประเทศที่ขยายเวลาไปจนถึงราวไตรมาสแรกปี 2564 อีกทั้งกำลังซื้อจากกลุ่มชนชั้นกลางและกลุ่มที่มีรายได้สูงยังช่วยหนุนการบริโภคเติบโต อย่างไรก็ตาม การระบาดระลอกใหม่ และบาดแผลที่ทิ้งไว้จากวิกฤต COVID-19 ทั้งปัญหาการว่างงาน และการทำงานต่ำกว่าระดับ ตลอดจนหนี้ภาคครัวเรือนต่อ GDP ที่อยู่ในระดับสูงสุดในรอบ 18 ปี ล้วนเป็นปัจจัยที่จำกัดการเติบโตของการบริโภคในภาคครัวเรือน



จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่ยังมีความเปราะบาง อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำใกล้ขอบล่างของกรอบเงินเฟ้อของทางการแม้จะทยอยฟื้นกลับมาเป็นบวก เมื่อประกอบกับนโยบายการเงินที่ผ่อนคลายมากเป็นพิเศษของธนาคารกลางประเทศสำคัญของโลก จึงคาดว่าคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ของไทยจะคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ระดับต่ำเป็นประวัติการณ์ที่ร้อยละ 0.50 ตลอดทั้งปี 2564 อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังต้องใช้เวลานานกว่าจะกลับสู่ระดับก่อนเกิดภาวะระบาด อีกทั้งการฟื้นตัวยังกระจุกอยู่ในบางภาคเศรษฐกิจ ทางการมีแนวโน้มดำเนินมาตรการช่วยเหลือทางการเงินแบบเจาะจงกลุ่มเป้าหมาย ผสมกับโครงการความช่วยเหลืออื่น ๆ เพิ่มเติม นับตั้งแต่มาตรการเพื่อช่วยเหลือให้ธุรกิจดำเนินกิจการได้อย่างต่อเนื่องไปจนถึงมาตรการป้องกันปัญหาวิกฤตสภาพคล่อง

ในปี 2564 เส้นทางฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยอาจเผชิญกับความไม่แน่นอนและความท้าทายรอบด้าน ได้แก่ การพัฒนาและการผลิตวัคซีนที่อาจไม่เป็นไปตามความคาดหมายว่าจะสามารถใช้วัคซีนกับประชากรโลกอย่างแพร่หลายราวไตรมาสสุดท้ายของปี 2564 ซึ่งอาจทำให้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกล่าช้าออกไป ความผันผวนของตลาดการเงินโลกอันจะส่งผลกระทบต่อเงินทุนเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศและความเคลื่อนไหวของค่าเงินบาท รวมทั้งนโยบายการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีนภายใต้ผู้นำคนใหม่ของสหรัฐฯ ซึ่งอาจกระทบต่อภาคส่งออกของไทย สำหรับปัจจัยภายในประเทศที่เป็นประเด็นความเสี่ยง ได้แก่ ความรุนแรงในการระบาดระลอกใหม่ของ COVID-19 สถานการณ์ทางการเมืองที่ยังมีการชุมนุมยืดเยื้อ การฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยวที่อาจล่าช้ากว่าคาด ปัญหาการว่างงานและหนี้ภาคครัวเรือนที่พุ่งสูงขึ้นซึ่งจะกระทบต่อกำลังซื้อและความสามารถในการชำระหนี้ของภาคครัวเรือน ตลอดจนการฟื้นตัวของภาคธุรกิจโดยเฉพาะ SMEs ภายหลังสิ้นสุดมาตรการความช่วยเหลือจากทางการและสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม โอกาสจากการพึ่งพากันภายในภูมิภาคที่มากขึ้น (Rising Regionalization) คาดว่าจะมีส่วนช่วยสนับสนุนการส่งออก การลงทุน และการเติบโตของเศรษฐกิจไทยในระยะต่อไป

#### Thailand Economic Outlook

% y-o-y growth unless otherwise stated	2019	2020F	2021F
<b>GDP</b>	<b>2.4</b>	<b>-6.4</b>	<b>3.3</b>
Private consumption	4.5	-1.1	2.5
Public consumption	1.4	3.0	3.8
Private investment	2.8	-11.0	3.2
Public investment	0.2	12.5	10.5
Exports (in USD terms)	-3.3	-7.5	4.5
Imports (in USD terms)	-5.6	-14.0	6.5
Tourist arrivals	39.8	6.7	4.0
Headline inflation	0.7	-0.9	0.8
Oil price (Dubai, \$/Barrel, avg.)	63	42	48
Exchange rate (THB/USD, end of period)	30.1	30.0	29.3
Policy interest rate (% end of period)	1.25	0.50	0.50

Note: 2020-21 Forecast by Krungsri Research (as of November 2020)

Source: NESDC, BOT, MOC, MOTs

ที่มา : วิจัยกรุงศรี

ข้อมูลวิจัย: มกราคม 2564

### ภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศปี 2563 และแนวโน้มปี 2564

ในระยะข้างหน้า การส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยมีแนวโน้มเผชิญภัยรอบด้าน ทั้งการแข่งขันกับคู่แข่งใหม่อย่างเวียดนามในหมวดเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์ธรรมดา พฤติกรรมผู้บริโภคในกลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่ที่หันมาซื้อเครื่องปรับอากาศแบบอินเวอร์เตอร์มากขึ้น จนส่งผลกระทบต่อผลการส่งออกเครื่องปรับอากาศ Non-Inverter ของไทย รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีสู่เครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นอัจฉริยะที่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ โดยเฉพาะในกลุ่มตลาดประเทศพัฒนา ดังนั้น ไทยจำเป็นต้องเร่งปรับโครงสร้างการผลิตและส่งออกเครื่องปรับอากาศเพื่อบรรเทาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นดังกล่าว รวมไปถึงสร้างโอกาสการส่งออกในสินค้าที่มีศักยภาพในการเติบโตในอนาคต ทั้งนี้ยุทธศาสตร์ในระยะเร่งด่วน ก่อนที่เวียดนามจะสามารถขยายกำลังการผลิตเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์ธรรมดาขึ้นมาแข่งขันกับไทยในตลาดโลก ไทยควรเร่งสร้างโอกาสให้แก่ผู้ผลิตในการขยายตลาดสินค้าหมวดดังกล่าวไปยังตลาดประเทศเกิดใหม่ให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อเตรียมความพร้อมในการแข่งขันกับเวียดนาม ในขณะเดียวกันก็สามารถชดเชยแนวโน้มที่ลดลงของความต้องการเครื่องปรับอากาศแบบ Non-Inverter นอกจากนี้ สำหรับยุทธศาสตร์ในระยะยาว เพื่อรองรับเทรนด์การเปลี่ยนผ่านสู่ยุค IoT ไทยควรส่งเสริมการลงทุนเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นอัจฉริยะแบบ IoT ควบคู่ไปกับการสร้างโอกาสให้กับผู้ผลิตในการส่งออกสินค้ากลุ่มดังกล่าวโดยเริ่มจากตลาดประเทศพัฒนาแล้ว ปัจจุบันเครื่องปรับอากาศในครัวเรือนนับได้ว่าเป็นสินค้าสำคัญที่ไทยมีศักยภาพในการส่งออกและแข่งขันในตลาดโลก โดยสามารถครองตำแหน่งผู้ส่งออกเป็นอันดับสองของโลกรองจากจีน ด้วยปริมาณการส่งออกกว่า 17.4 ล้านเครื่องในปีที่ผ่านมา

อย่างไรก็ดี การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและความต้องการของผู้บริโภค รวมไปถึงการแข่งขันกับคู่แข่งรายใหม่อย่างเวียดนามในระยะข้างหน้า มีส่วนกดดันให้ไทยจำเป็นต้องหันกลับมาพิจารณาเร่งเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการส่งออกเครื่องปรับอากาศให้เหมาะสมเพื่อรองรับภูมิทัศน์ใหม่ของตลาดและการแข่งขันที่กำลังจะมา ทั้งนี้เมื่อพิจารณาโครงสร้างการส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยในปัจจุบัน กลุ่มสินค้าที่ไทยยังคงพึ่งพามากที่สุด คือเครื่องปรับอากาศแบบธรรมดา (Non-Inverter) ซึ่งมีเทคโนโลยีไม่สูงนักและมีแนวโน้มของความต้องการลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยครองสัดส่วนปริมาณการส่งออกเครื่องปรับอากาศกว่าร้อยละ 49.3 ในขณะที่เครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์ธรรมดาที่มีการเสริมเทคโนโลยีช่วยประหยัดไฟและกำลังเป็นที่ต้องการในตลาดโลก ไทยมีการส่งออกเป็นสัดส่วนราวร้อยละ 36.5 และเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นอัจฉริยะที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง เช่น ระบบเซ็นเซอร์ในการตรวจจับการเคลื่อนไหวเพื่อกระจายความเย็นให้ถึงผู้รับโดยตรง ระบบตรวจจับและกรองฝุ่น PM2.5 และการควบคุม/สั่งงานผ่านสมาร์ทโฟน เป็นต้น ไทยมีสัดส่วนการส่งออกเพียงร้อยละ 14.2 เมื่อวิเคราะห์ถึงภูมิทัศน์ของตลาดเครื่องปรับอากาศของไทยที่กำลังดำเนินอยู่ในปัจจุบัน จะพบว่า ในกลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่ (Emerging Markets) ซึ่งเป็นตลาดสำคัญของเครื่องปรับอากาศ Non-Inverter ของไทย คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 42 ของปริมาณส่งออกรุ่น Non-Inverter ทั้งหมด กำลังเกิดกระแสการประหยัดค่าไฟที่เริ่มเข้าสู่ผู้บริโภคในกลุ่มประเทศดังกล่าวที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูง ซึ่งมีส่วนหนุนให้เกิดความต้องการเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์ธรรมดาเพิ่มสูงขึ้นแทนที่ผลิตภัณฑ์เดิมอย่าง Non-Inverter ที่ใช้ไฟมากกว่า และกดดันอุปสงค์ Non-Inverter ในตลาดโลกให้ลดลงกว่าร้อยละ 16 ในปีที่ผ่านมาและมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องในระยะข้างหน้า ซึ่งจะกลับมามีผลกดดันการส่งออก Non-Inverter ของไทยเช่นกัน

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่าปริมาณส่งออกเครื่องปรับอากาศ Non-Inverter ของไทยในปี 2563 และ 2564 น่าจะลดลงต่อเนื่องตามอุปสงค์โลกราวร้อยละ 23.8 และ 7.2 ตามลำดับ จากที่หดตัวราวร้อยละ 13.9 ในปี 2562 โดยส่วนหนึ่งเป็นผลกระทบจากโควิด-19 ต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคตลาดล่างซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของเครื่องปรับอากาศ Non-Inverter ซึ่งปัจจุบันมีฐานตลาดหลักอยู่ในประเทศเกิดใหม่และประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งน่าจะเริ่มทยอยฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจโลกในปีหน้า ทั้งนี้ ไทยมีการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศดังกล่าวเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.9 และ 19.8 ตามลำดับ แม้ว่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศ Non-Inverter จะมีแนวโน้มลดลง ในขณะที่ไทยมีโอกาสดังกล่าวจะได้รับประโยชน์จากแนวโน้มความต้องการเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาที่เพิ่มสูงขึ้น แต่ทว่าในระยะข้างหน้า ไทยอาจจะต้องเผชิญการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นจากคู่แข่งหน้าใหม่อย่างเวียดนามนอกเหนือจากคู่แข่งเดิมอย่างจีน เนื่องจากนับจากกลางปี 2561 เป็นต้นมา ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศโดยเฉพาะสัญชาติญี่ปุ่น ซึ่งใช้ไทยเป็นฐานผลิตหลักในภูมิภาค ได้เข้าไปลงทุนในเวียดนามและเริ่มสายการผลิตเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดา โดยในช่วงแรกจะมุ่งเน้นจับตลาดภายในประเทศเวียดนามที่หันมาให้ความสำคัญกับการประหยัดไฟมากขึ้น และในระยะถัดไป ผู้ผลิตน่าจะขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเพื่อการส่งออกหลังเศรษฐกิจโลกกลับมาขยายตัวอีกครั้ง ตามแผนเดิมที่เคยวางไว้ก่อนช่วงการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทั้งนี้ การเริ่มสายการผลิตดังกล่าวของเวียดนามย่อมส่งผลกระทบต่อแนวโน้มการส่งออกของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยในระยะสั้นไม่เกิน 2 ปี น่าจะกระทบเพียงแนวโน้มการส่งออกจากไทยไปยังเวียดนาม ซึ่งนับได้ว่าเป็นตลาดดาวเด่นอันดับหนึ่งในการส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทย โดยเฉพาะแบบอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดา ซึ่งเป็นที่นิยมในตลาดเวียดนาม เนื่องจากค่าใช้จ่ายด้านไฟฟ้าของชาวเวียดนามเมื่อเทียบกับรายได้มีระดับค่อนข้างสูงถึงราวร้อยละ 30 ของรายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยในปัจจุบันยอดขายเครื่องปรับอากาศในเวียดนามมากกว่าร้อยละ 55 จะเป็นประเภทอินเวอร์เตอร์ ทั้งนี้ การเริ่มสายพานการผลิตดังกล่าวในเวียดนามได้ส่งผลกระทบต่อเนื่องต่อปริมาณส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยไปยังเวียดนามให้ลดลงราวร้อยละ 1.9 ในปีที่ผ่านมา และมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องในปี 2563 และ 2564 ราวร้อยละ 2.2 และ 3.0 ตามลำดับ ในทางกลับกันการส่งออกอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาไปยังตลาดโลกของไทยในระยะสั้นน่าจะยังคงมีแนวโน้มเติบโตได้ แม้จะชะลอตัวลงบ้างจากผลกระทบของโควิด-19 โดยมีแรงหนุนสำคัญจากความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้นในตลาดเกิดใหม่ดังกล่าวมาข้างต้น ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่าปริมาณส่งออกอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาของไทยในปี 2563 และ 2564 น่าจะขยายตัวราวร้อยละ 5.6 และ 6.2 ตามลำดับ จากที่ขยายตัวราวร้อยละ 7.8 ในปี 2562 สำหรับในระยะกลางราว 2-3 ปีข้างหน้า เมื่อเศรษฐกิจโลกรวมถึงเวียดนามกลับมาเร่งขยายตัวอีกครั้งหลังจากวิกฤติโควิดจบลง จำนวนผู้บริโภคที่มีศักยภาพในการซื้อเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์ของเวียดนามน่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นอีก ส่งผลให้การผลิตเครื่องปรับอากาศในเวียดนามมีโอกาสเกิด Economies of Scale มากขึ้นตาม ซึ่งจะหนุนให้ผู้ผลิตหันกลับมาพิจารณาขยายกำลังการผลิตเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาในเวียดนามอีกครั้ง โดยนอกเหนือจากจะจับเพียงตลาดในประเทศเหมือนช่วงที่ผ่านมาแล้ว ผู้ผลิตในเวียดนามน่าจะเริ่มทยอยส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ ณ เวลานั้น ผลกระทบต่อไทยจะไม่จำกัดอยู่แค่ตลาดเวียดนามอีกต่อไป แต่จะรวมไปถึงการแข่งขันในตลาดโลก โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่ในกลุ่มสินค้าอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดา ซึ่งมีการเติบโตของปริมาณความต้องการเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเฉลี่ยกว่าร้อยละ 9.4 ต่อปี ทั้งนี้ แนวโน้มการขยายกำลังการผลิตและการส่งออกของเวียดนามดังกล่าวน่าจะเพิ่มขึ้นตามลำดับและเข้ามามีส่วนแบ่งตลาดเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาของไทยในระยะข้างหน้า โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่า กำลังการผลิตเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาของเวียดนามน่าจะพุ่งขึ้นแตะ 5 ล้านเครื่องได้ในราวปี 2568 เมื่อเทียบกับกำลังการผลิตที่อยู่ที่ราว 5 แสนเครื่อง

ในปัจจุบัน ซึ่งจะสร้างผลกดดันต่อปริมาณการส่งออกเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาของไทยให้ลดลงสู่ระดับต่ำกว่า 5.2 ล้านเครื่อง หรือคิดเป็นอัตราการลดลงไม่ต่ำกว่าร้อยละ 35 จากปริมาณส่งออกที่ไทยน่าจะทำได้ หากไม่มีเวียดนามเป็นคู่แข่งซึ่งน่าจะขยายตัวตามอุปสงค์โลกขึ้นแต่ละระดับ 8 ล้านเครื่องได้ในปี 2568 สำหรับในระยะยาวมากกว่า 5 ปี อาจจะเป็นการยากสำหรับไทยที่จะแข่งขันส่งออกเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดา กับเวียดนาม ซึ่งมีโอกาสที่จะเกิด Economies of Scale ในการผลิตที่สูงกว่าไทยในระยะข้างหน้า เนื่องจากมีการลงทุนมุ่งเน้นผลิตเพียงอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาอย่างเดียว โดยไม่ต้องผลิตแบบ Non-Inverter ควบคู่ไปด้วย ประกอบกับตลาดในประเทศที่มีการเติบโตสูงและขนาดของตลาดที่ใหญ่กว่าไทย ดังนั้นเพื่อฉีกหนีคู่แข่งอย่างเวียดนาม ไทยจำเป็นต้องปรับตัวโดยการลงทุนผลิตเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นอัจฉริยะซึ่งต้องการเทคโนโลยีที่สูงขึ้น และมีการขยายตัวของความต้องการที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องในประเทศพัฒนาแล้ว ทั้งนี้ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ไทยสามารถทำได้ดีในการดึงดูดการลงทุนเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะ แม้ว่าการลงทุนเกือบทั้งหมดยังคงเป็นโมเดลที่ยังไม่สามารถเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ (Non-IoT) ซึ่งเป็นโมเดลที่ยังคงเติบโตได้ดีเช่นกันในประเทศพัฒนาแล้ว ส่งผลให้ปริมาณส่งออกเครื่องปรับอากาศในหมวดดังกล่าวยังคงมีแนวโน้มเติบโตสูง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน ตลาดประเทศพัฒนา กำลังเริ่มเปลี่ยนผ่านสู่ยุค IoT ทำให้ไทยยังจำเป็นต้องวางยุทธศาสตร์ระยะยาวสำหรับเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะแบบ IoT เพื่อเตรียมรับโอกาสใหม่ที่กำลังจะมาถึง ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่า ปริมาณส่งออกเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นอัจฉริยะของไทยในปี 2563 และ 2564 น่าจะขยายตัวราวร้อยละ 22.8 และ 14.2 ตามลำดับ จากที่ขยายตัวราวร้อยละ 26.6 ในปี 2562 นอกจากนี้ แนวโน้มการส่งออกเครื่องปรับอากาศแต่ละประเภทดังกล่าวข้างต้น น่าจะส่งผลให้ปริมาณส่งออกเครื่องปรับอากาศโดยรวมในปี 2563 หดตัวราวร้อยละ 6.5 ก่อนที่กลับมาขยายตัวราวร้อยละ 2.3 ในปี 2564 ตามภาวะเศรษฐกิจโลกที่น่าจะเริ่มฟื้นตัวในปีหน้า ภายใต้สถานการณ์ต่าง ๆ ดังกล่าว

กล่าวโดยสรุป ในระยะข้างหน้า การส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยมีแนวโน้มเผชิญภัยรอบด้านทั้งประเด็นด้านปริมาณการส่งออกไปยังเวียดนามที่ลดลง การแข่งขันกับเวียดนามในกลุ่มสินค้าอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาในตลาดโลก และการส่งออกที่ลดลงของกลุ่มสินค้า Non-Inverter รวมไปถึงแนวโน้มการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีสู่เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะแบบ IoT ดังนั้น ไทยจำเป็นต้องเร่งปรับโครงสร้างการผลิตและส่งออกเครื่องปรับอากาศ เพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว รวมไปถึงสร้างโอกาสการส่งออกในสินค้าที่มีศักยภาพในการเติบโต โดยในระยะเร่งด่วน 2-3 ปีข้างหน้าก่อนที่เวียดนามจะสามารถขยายกำลังการผลิตเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นธรรมดาขึ้นมาแข่งขันกับไทยในตลาดโลก เร่งสร้างโอกาสให้แก่ผู้ผลิตในการขยายตลาดสินค้าหมวดดังกล่าวไปยังตลาดประเทศเกิดใหม่ให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อเตรียมความพร้อมในการแข่งขันกับเวียดนาม ในขณะเดียวกันก็สามารถชดเชยแนวโน้มที่ลดลงของความต้องการเครื่องปรับอากาศแบบ Non-Inverter นอกจากนี้ ในระยะยาวเพื่อรองรับเทรนด์การเปลี่ยนผ่านสู่ยุค IoT พร้อมเสริมตำแหน่งของไทยในการคงความเป็นแหล่งผลิตเครื่องปรับอากาศที่สำคัญของโลกในอนาคต ไทยควรส่งเสริมการลงทุนเครื่องปรับอากาศอินเวอร์เตอร์รุ่นอัจฉริยะแบบ IoT ควบคู่ไปกับการสร้างโอกาสให้กับผู้ผลิตในการส่งออกสินค้ากลุ่มดังกล่าวโดยเริ่มจากตลาดประเทศพัฒนาแล้ว

ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ข้อมูลวิจัย: ธันวาคม 2563



## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

### 2.3.1 การจัดหาวัตถุดิบและแหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิตคอกเทลของบริษัท ประกอบด้วย ท่อทองแดง อลูมิเนียม และสังกะสี โดยบริษัทจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากในประเทศและต่างประเทศในช่วงระหว่างปี 2561 – 2563 ในอัตราร้อยละ 52.34 : 47.66; 55.41 : 44.59 และ 38.84 : 61.16 ตามลำดับ

บริษัทมีการพึ่งพิงวัตถุดิบจากต่างประเทศมากขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำวัตถุดิบเข้าจากประเทศจีน เนื่องจากมีราคาที่ถูกลงกว่าวัตถุดิบภายในประเทศ ส่งผลให้สัดส่วนการนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้น โดยบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศจีนเป็นส่วนใหญ่

### ตารางแสดงสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบของบริษัทจากในประเทศและต่างประเทศในปี 2561 – 2563

	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
วัตถุดิบจากในประเทศ	242.42	52.34	208.17	55.41	156.83	38.84
วัตถุดิบจากต่างประเทศ	220.70	47.66	167.49	44.59	246.95	61.16
<b>รวม</b>	<b>463.12</b>	<b>100.00</b>	<b>375.66</b>	<b>100.00</b>	<b>403.78</b>	<b>100.00</b>

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการสั่งซื้อวัตถุดิบโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ 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 เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในการหาแหล่งวัตถุดิบทดแทน



ในกรณีที่เกิดภาวะขาดแคลนวัตถุดิบ หรือผู้จัดจำหน่ายปัจจุบันไม่สามารถหาวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ตามปริมาณที่สั่งซื้อ และจากการที่เป็นผู้ผลิตคอยล์รายใหญ่ที่มีปริมาณการสั่งซื้อจำนวนมาก ประกอบกับชื่อเสียงของบริษัทในวงการเครื่องปรับอากาศ ส่งผลทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อวัตถุดิบมากขึ้น

### ปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ท่อทองแดง	317.54	68.57	258.83	68.90	282.01	69.84
อลูมิเนียม	117.01	25.26	86.76	23.10	92.65	22.95
แผ่นเหล็กชุบสังกะสี	28.57	6.17	30.07	8.00	29.12	7.21
อื่น ๆ	-	-	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>463.12</b>	<b>100.00</b>	<b>375.66</b>	<b>100.00</b>	<b>403.78</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าบริษัทมีวัตถุดิบสำคัญ 3 ชนิด ได้แก่ ท่อทองแดง แผ่นอลูมิเนียม และแผ่นเหล็กชุบสังกะสี ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัท จะแบ่งออกเป็น การสั่งซื้อท่อทองแดงประมาณร้อยละ 69.84 และเป็นการสั่งซื้อแผ่นอลูมิเนียมคิดเป็นประมาณร้อยละ 22.95 และการสั่งซื้อแผ่นเหล็กชุบสังกะสีประมาณร้อยละ 7.21 สำหรับใช้ในการผลิต

รายละเอียดวัตถุดิบที่สำคัญของบริษัท มีดังนี้

#### 1. ท่อทองแดง

ท่อทองแดงถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตคอยล์ โดยท่อทองแดงมีมูลค่าคิดเป็นร้อยละประมาณ 56.46 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 41.18 ของต้นทุนขาย ทั้งนี้ บริษัทมีปริมาณการสั่งซื้อท่อทองแดงของบริษัทในปี 2561-2563 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 68.57; 68.90 และ 69.84 ของการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดตามลำดับ

โดยปกติบริษัทสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยพิจารณาจากคุณภาพ ราคาทองแดง (ซึ่งจะอ้างอิงกับราคาตลาดโลกที่ London Metal Exchange) และระยะเวลาการส่งมอบสินค้า โดยในปี 2563 ราคาทองแดงได้เพิ่มขึ้นจาก 6,049.20 เหรียญสหรัฐ ในตอนต้นปี ไปจนถึง 7,755.24 เหรียญสหรัฐ ในช่วงเดือนธันวาคม หรือเท่ากับเพิ่มขึ้น 28.20 เปอเซ็นต์

ตารางที่ 1 : ราคาเฉลี่ยรายเดือนของทองแดงในตลาดโลก ปี 2563 เปรียบเทียบกับปี 2562

Monthly Average	Price (\$US)		Change from Prior year
	2020	2019	%Increase (Decrease)
Jan	6,049.20	5,930.02	2.01
Feb	5,686.45	6,278.20	(9.43)
Mar	5,178.68	6,451.02	(19.72)
Apr	5,233.82	6,445.10	(18.79)
May	5,048.25	6,028.31	(16.26)
Jun	5,742.39	5,868.43	(2.15)
Jul	6,353.76	5,939.88	6.97
Aug	6,496.70	5,707.98	13.82
Sep	6,712.41	5,745.48	16.83
Oct	6,702.77	5,742.89	16.71
Nov	7,063.43	5,859.69	29.54
Dec	7,755.24	6,062.43	27.92

ที่มา : London Metal Exchange

เพื่อให้บริษัทได้รับส่วนลดจากปริมาณที่สั่งซื้อจำนวนมาก บริษัทจึงทำการสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในประเทศเพียงไม่กี่ราย ในปี 2563 บริษัทสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 3 ราย คิดเป็นยอดการสั่งซื้อ ร้อยละ 77.09 ของปริมาณการสั่งซื้อทองแดงทั้งหมดของบริษัท และในจำนวนนั้นบริษัทพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายทองแดงรายใหญ่ที่สุดสูงถึงร้อยละ 44.12 ของปริมาณการสั่งซื้อทองแดงทั้งหมด

จากการดำเนินนโยบายการสั่งซื้อดังกล่าวนอกจากบริษัทจะได้ส่วนลดจากปริมาณที่สั่งซื้อจำนวนมากแล้วยังส่งผลทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายมากขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ การสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ซึ่งเป็นผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจะส่งผลทำให้ลูกค้าของบริษัทมั่นใจในคุณภาพของวัตถุดิบมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเพิ่มขึ้น เพื่อป้องกันปัญหาการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเพียงรายเดียว โดยบริษัทมีการกระจายการสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นที่มีเงื่อนไขทางการค้าใกล้เคียงกับผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่มากขึ้น สำหรับปริมาณวัตถุดิบที่ต้องซื้อเพิ่มขึ้น บริษัทก็สามารถลดการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ได้บ้างแล้วบางส่วน โดยการนำเข้าวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่งในประเทศจีน ซึ่งมีราคาวัตถุดิบที่ถูกกว่าวัตถุดิบจากในประเทศ ผนวกกับ ที่ผ่านมามีแนวโน้มที่ค่าเงินบาทมีแนวโน้มที่จะแข็งค่าขึ้นส่งผลให้วัตถุดิบนำเข้ามีความได้เปรียบในด้านราคาเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุดิบภายในประเทศ

## 2. อลูมิเนียม

อลูมิเนียมถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ใช้ในการผลิตคอยล์ โดยอลูมิเนียมมีมูลค่าคิดเป็นร้อยละประมาณ 18.55 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 13.53 ของต้นทุนขาย

ปี 2561 ปริมาณการสั่งซื้ออลูมิเนียมของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.26 ของการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ร้อยละ 23.10 ในปี 2562 และร้อยละ 22.95 ในปี 2563

โดยอลูมิเนียมจะถูกนำมาแปรรูปเป็นแผ่นฟินเพื่อทำหน้าที่เป็นสื่อในการกระจายความร้อนหรือความเย็น ส่วนใหญ่บริษัทจะสั่งซื้ออลูมิเนียมจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศเป็นหลัก เนื่องจากมีคุณภาพใกล้เคียงกับอลูมิเนียมที่นำเข้าจากต่างประเทศ แต่ใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อที่สั้นกว่าทำให้บริหารสินค้าคงเหลือได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 2 : ราคาเฉลี่ยรายเดือนของอลูมิเนียมในตลาดโลก ปี 2563 เปรียบเทียบกับปี 2562

Monthly Average	Price (\$US)		Change from Prior year
	2020	2019	%Increase(Decrease)
Jan	1,771.73	1,845.89	(4.02)
Feb	1,685.85	1,859.55	(9.34)
Mar	1,611.14	1,872.24	(13.95)
Apr	1,457.15	1,848.98	(21.19)
May	1,459.79	1,775.33	(17.77)
Jun	1,564.02	1,754.08	(10.84)
Jul	1,639.35	1,792.83	(8.56)
Aug	1,733.90	1,740.93	(0.40)
Sep	1,745.33	1,749.60	(0.24)
Oct	1,802.82	1,718.83	4.89
Nov	1,932.12	1,772.31	9.02
Dec	2,017.90	1,770.40	13.98

ที่มา : London Metal Exchange

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

ทำให้บริษัทต้องพึ่งพิงผู้ผลิตรายดังกล่าว การที่บริษัทมีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่นี้ เนื่องจาก การสั่งซื้อปริมาณมากทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายมากขึ้น ซึ่งหากเกิดปัญหาการขาดแคลนอลูมิเนียม บริษัทจะได้รับการจัดส่งสินค้าให้ก่อนผู้สั่งซื้อรายอื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะกระจายสัดส่วนการสั่งซื้อ อลูมิเนียมชนิดทั่วไป ไปยังผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเพิ่มมากขึ้น ในปี 2563 บริษัทมีการสั่งซื้ออลูมิเนียมจากผู้จัดจำหน่าย รายใหญ่ 3 ราย โดยมียอดการสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 43.44 ร้อยละ 16.74 และร้อยละ 13.80 ของยอดการสั่งซื้อ อลูมิเนียมทั้งหมด

### 3. แผ่นเหล็กชุบสังกะสี

แผ่นเหล็กชุบสังกะสีซึ่งจะถูกนำมาใช้ปิดส่วนหัวและส่วนท้ายของคอกยล์ โดยแผ่นเหล็กชุบสังกะสีมีมูลค่าคิด เป็นประมาณร้อยละ 5.83 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตคอกยล์ หรือคิดเป็นร้อยละ 4.25 ของต้นทุนขาย ทั้งนี้บริษัทมีการสั่งซื้อแผ่นเหล็กชุบสังกะสีมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 6.17 ร้อยละ 8.00 และร้อยละ 7.21 ของการสั่งซื้อ วัตถุดิบทั้งหมดในปี 2561-2563

อย่างไรก็ตาม การพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายเดียวยังมีโอกาสก่อให้เกิดความเสี่ยงกับความสามารถในการจัดหา วัตถุดิบของบริษัทมากนัก เนื่องจากเป็นวัตถุดิบที่ค่อนข้างหาง่าย และคุณภาพของวัตถุดิบไม่แตกต่างกัน จึงทำให้

บริษัทสามารถเปลี่ยนไปสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นได้ไม่ยากนัก จึงเป็นการง่ายในกรณีที่จะต้องจัดหาผู้จัดจำหน่ายรายอื่น

### กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

รายละเอียดกำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตในปี 2561-2563 ของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

กำลังการผลิต/ปริมาณการผลิต	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
กำลังการผลิต (ตารางนิ้วต่อปี)	1,200,000,000	1,200,000,000	1,200,000,000
ปริมาณการผลิต (ตารางนิ้ว)	499,931,666	445,227,827	499,472,284
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	41.60	40.48	41.62

กำลังการผลิตเต็มต่อปีของบริษัทเป็นการประเมินจากความสามารถในการเดินเครื่องจักรเพื่อผลิตคอยล์โดยไม่คำนึงถึงปัจจัยอื่น 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 ในขณะเดียวกันบริษัทก็มีนโยบายที่จะให้ฝ่ายการตลาดร่วมกับฝ่ายวิศวกรรมติดต่อหาลูกค้าและให้คำแนะนำในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่จะสามารถผลิตสินค้าโดยใช้เครื่องจักรที่ยังใช้งานไม่เต็มที่ได้มากขึ้น

ด้านนโยบายการผลิตนั้น บริษัทใช้นโยบายการผลิตตามคำสั่งของลูกค้าโดยจะไม่ทำการผลิตล่วงหน้าเนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีหลายขนาดและหลายรูปแบบ นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศจะไม่สามารถทำการยืนยันยอดสั่งซื้อคอยล์จากบริษัทได้ล่วงหน้าเป็นระยะเวลานาน เนื่องจากผู้ผลิตอาจต้องมีการปรับเปลี่ยนและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ อย่างไรก็ตาม ด้วยประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของบริษัท ทำให้บริษัทยังสามารถผลิตสินค้าและสามารถรักษาความน่าเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

นอกเหนือจากการดำเนินงานในธุรกิจของบริษัทแล้ว อาจมีเหตุการณ์หรือปัจจัยภายนอกที่ไม่แน่นอนซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อในด้านลบต่อการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของบริษัท ปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ อาจจะมาจกภายในและภายนอกบริษัทที่ไม่สามารถควบคุมได้ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านภาวะเศรษฐกิจ ด้านการปฏิบัติงาน และด้านการเงิน ดังนั้นการเตรียมความพร้อมในการรองรับเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจึงจำเป็นต้องการดำเนินงานของบริษัท เพื่อป้องกันความเสี่ยงและลดความเสียหายที่อาจส่งผลกระทบต่อเป้าหมายของบริษัท

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

#### นโยบายการบริหารความเสี่ยง บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นในการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีผลต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ 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 หมายถึงเหตุการณ์ที่มีโอกาสเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการบรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัท

#### แนวปฏิบัติ

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

- จัดให้มีการรายงานผลการดำเนินงานด้านบริหารความเสี่ยงต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้ความเห็นชอบหรือข้อเสนอแนะ อย่างสม่ำเสมอหรือตามความเหมาะสม
5. ผู้บริหารทุกหน่วยงานของบริษัท มีหน้าที่ในการบริหารจัดการความเสี่ยงในระดับองค์กร ระดับสายงานและระดับปฏิบัติการที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบหรือที่ฝ่ายจัดการมอบหมาย พร้อมทั้งกำหนดและส่งเสริมพนักงานให้ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง
  6. สำนักงานตรวจสอบภายใน มีหน้าที่ให้คำปรึกษา ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ แนวปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงแก่หน่วยงานต่างๆ ภายในองค์กร พร้อมทั้งจัดทำรายงาน การบริหารความเสี่ยงขององค์กรต่อฝ่ายจัดการ และเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอหรือตามความเหมาะสม
  7. พนักงานทุกคนมีหน้าที่ปฏิบัติตามระบบและกระบวนการบริหารความเสี่ยง ทั้งในระดับองค์กร ระดับสายงาน และระดับปฏิบัติการ ตามที่บริษัท 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 สำหรับกรณีที่สินค้าลูกค้ารายใหญ่ส่วนใหญ่ที่จำเป็นต้องกำหนดราคาขายสินค้าล่วงหน้าเป็นรายปี บริษัทก็ได้มีการกำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติมในใบเสนอราคาว่า กรณีที่ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงเกินกว่าระดับราคาวัตถุดิบที่กำหนดไว้ บริษัทจะดำเนินการเจรจาและตกลงราคาขายใหม่กับลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าวเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้น โดยการปรับราคาดังกล่าวจะใช้ระยะเวลาประมาณ

1 – 2 เดือนในการดำเนินการซึ่งสอดคล้องกับระยะเวลา Safety Stock ของบริษัท อย่างไรก็ตามสำหรับลูกค้าทั่วไป บริษัทสามารถปรับราคาขายในทันทีหากราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลง

## 2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทมีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่/น้อยราย โดยปี 2563 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อท่อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 3 รายคิดเป็นร้อยละ 77.09 ของปริมาณการสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งหมดของบริษัท และในจำนวนนั้นบริษัทพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายท่อทองแดงรายใหญ่ที่สุดสูงถึงร้อยละ 44.12 ของปริมาณการสั่งซื้อท่อทองแดงทั้งหมด นอกจากนี้ ในส่วนของการจัดหาวัตถุดิบอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นแผ่นอลูมิเนียม และแผ่นเหล็กชุบสังกะสีก็มีลักษณะพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายน้อยรายเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนในการจัดซื้อ และเพื่อคงปริมาณการสั่งซื้อที่มีต่อผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายให้อยู่ในระดับที่สูงพอที่บริษัทจะได้ประโยชน์จากการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก (Volume Discount) นอกจากนี้ การที่บริษัทสามารถคงปริมาณการสั่งซื้อได้ในระดับที่ค่อนข้างสูงเพื่อสร้างอำนาจการต่อรองของบริษัทให้เพิ่มขึ้น ผนวกกับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ๆ เหล่านั้นเป็นคู่ค้ากับบริษัทมานานและมีความสัมพันธ์ที่ดีมาโดยตลอด ดังนั้นความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบน้อยรายจึงลดลงได้ในระดับหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ตระหนักถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว และมีความพยายามที่จะกระจายการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัทให้กับผู้จัดจำหน่ายรายอื่น ๆ ที่เสนอเงื่อนไขการสั่งซื้อที่ใกล้เคียงกับเงื่อนไขที่บริษัทได้จากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งในปัจจุบัน สัดส่วนการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ลดลง โดยจะเห็นได้จากการที่บริษัทเริ่มมีการสั่งซื้อท่อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่น ๆ เพิ่มขึ้น

## 3. ความเสี่ยงจากการขาดวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่บริษัทใช้ในการผลิต คือ ทองแดง เป็นวัตถุดิบประเภทที่ไม่อาจเก็บรักษาไว้ได้นาน เมื่อใช้แล้วหมดไป แต่ยังสามารถนำมากลับมาใช้หมุนเวียนเป็นวัตถุดิบเช่นเดิมได้อีก ซึ่งส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ส่วนด้านราคาของทองแดงเป็นราคาที่อ้างอิงกับราคาตลาดซื้อขายโลหะล่วงหน้า ซึ่งมีความผันผวนอยู่บ้างตามภาวะความต้องการในตลาดโลก อย่างไรก็ตามสำหรับลูกค้าทั่วไปบริษัทสามารถปรับราคาขายในทันทีหากราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลง

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

## 4. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการส่งออกประมาณร้อยละ 45.48 ของยอดขายรวมของบริษัท บริษัทจึงมีโอกาสที่จะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทก็มี

การสั่งซื้อวัตถุดิบบางส่วนจากต่างประเทศเช่นกัน โดยในปี 2563 บริษัทมีรายได้จากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 45.48 ของยอดขาย และมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 55.09 ของยอดการสั่งซื้อวัตถุดิบ เนื่องจากรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนั้นอ้างอิงด้วยสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงสามารถลดผลกระทบของการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ในระดับหนึ่ง (Natural Hedge) สำหรับปี 2563 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 3.96 ล้านบาท

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

## 5. ความเสี่ยงจากนโยบายการเปิดการค้าเสรีและการรวมกลุ่มทางการค้า

นโยบายการเปิดการค้าเสรีโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขต AEC จะทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมผลิตคอกอยล์ของภูมิภาคนี้มีแนวโน้มที่รุนแรงมากขึ้น ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศทั้งในเรื่องของราคาและการออกผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ผู้ผลิตคอกอยล์ต้องมีการแข่งขันในเรื่องราคาและคุณภาพเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ยังมีการนำคอกอยล์จากผู้ผลิตในต่างประเทศเข้ามาจำหน่ายในประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากประเทศจีน ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านราคาสินค้า ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบาย มุ่งเน้นที่จะทำการตลาดกับลูกค้าที่มีความต้องการคอกอยล์ที่มีคุณภาพสูง บริษัทจึงมีการแข่งขันกันในตลาดกับสินค้าของประเทศจีนซึ่งมีลักษณะการผลิตน้อยรูปแบบแต่มีจำนวนมาก แต่ละรูปแบบไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาได้ และด้วยคุณภาพสินค้าซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานทั้งจากประเทศสหรัฐอเมริกา และแคนาดาของบริษัทและการบริการ รวมทั้งความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ถือเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้อุ่นใจในความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทฯ ได้ศึกษาผลกระทบดังกล่าวและเตรียมพร้อมสำหรับการเข้ามาของคู่แข่งจากต่างประเทศ ด้วยการปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตและขยายฐานการส่งออกให้กว้างขึ้น โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มตะวันออกกลาง

## 6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรวม ซึ่งสามารถสรุปสัดส่วนการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรกของบริษัทในปี 2561 – 2563 ได้ดังนี้

### สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก ในปี 2561 – 2563

	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก*	58.94	40.23	73.60

\* นับรวมลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ



โดยลูกค้ารายใหญ่เหล่านี้ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับจำหน่ายเครื่องปรับอากาศ และส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทฯ เป็นเวลานาน รวมทั้งบริษัทได้มีการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้ารายใหญ่อีกด้วย โดยตลอด และด้วยคุณภาพของสินค้าซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่าง ๆ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถรักษฐานลูกค้าปัจจุบัน 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 เดอ ละไม จำกัด) เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจบริการด้านโรงแรมประสบปัญหาเนื่องจากธุรกิจการท่องเที่ยวค่อนข้างซบเซา บริษัทย่อยจึงขยายธุรกิจสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อกระจายความเสี่ยงของธุรกิจ รวมถึงสามารถต่อยอดจนครอบคลุมถึงงานระบบปรับอากาศที่สามารถเสริมธุรกิจของบริษัทแม่ได้อีกด้วย และเพื่อป้องกันความเสี่ยงในระดับหนึ่งการรับงานของบริษัทฯ ย่อยจักเน้นเป็นผู้ประมูลงานโดยส่งงานที่ได้รับออกไปยังบริษัทที่มีความชำนาญในงานนั้น ๆ ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทฯ จะเน้นในการขยายขอบเขตในธุรกิจที่จะสามารถส่งเสริมธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต

## 9. ความเสี่ยงจากภัยต่างๆ

จากเหตุอุทกภัยครั้งใหญ่เมื่อปี 2554 ทำให้บริษัทตระหนักถึงภัยธรรมชาติและภัยอื่น ๆ ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อทรัพย์สิน เครื่องจักร และสินทรัพย์ถาวรที่จำเป็นต่อการดำเนินงานจนเกิดความหยุดชะงักทางธุรกิจได้ บริษัทฯ ได้มีการทำประกันภัยครอบคลุมภัยต่าง ๆ เพื่อเป็นการลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ การที่บริษัทมีกำลังการผลิตกระจายตัวอยู่ตามโรงงานของบริษัทฯ ถึง 3 แห่ง หากเกิดเหตุฉุกเฉินหรือเกิดความเสียหายขึ้น ณ โรงงานใดหนึ่ง โรงงานแห่งอื่น ๆ ยังมีความสามารถรองรับการผลิตเพื่อชดเชยโรงงานที่ไม่สามารถทำการผลิตได้ในระดับหนึ่ง เพื่อให้การตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่นที่สุด

## 10. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

อีกความเสี่ยงหนึ่งที่ผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมอาจจำเป็นต้องประสบคือการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีทั้งในส่วนของการกระบวนการผลิต และ/หรือแม้แต่กับตัวผลิตภัณฑ์เอง ที่ซึ่งบางอย่างอาจส่งผลดีกับผู้ประกอบการเองจาก

ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิผลการผลิตเช่นการเปลี่ยนแปลงความสามารถของเครื่องจักรในการผลิตบางประเภทที่สามารถลดเวลาและลดการใช้แรงงานซึ่งหมายถึงการลดต้นทุนลงได้อีกด้วย ขณะที่บางอย่างอาจส่งผลกระทบโดยตรงหากบริษัทฯ ไม่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนได้อย่างทันกาล เช่นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้คุณสมบัติเช่นเดียวหรือดีกว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์ heat transfer จักไม่สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบได้อย่างรวดเร็ว ดังจะเห็นได้ว่าในรอบ 30 ปีที่บริษัทจัดตั้งขึ้นมาการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นมีเกินไปกว่าความสามารถของเครื่องจักรและศักยภาพของบริษัทที่จะรองรับได้ อย่างไรก็ตามเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทได้เข้าร่วมเป็นสมาชิก ASHRAE (the American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers) เป็นองค์กรที่เป็นศูนย์รวมของวิทยาการด้านระบบการทำความร้อน เย็นและระบบปรับอากาศของสหรัฐอเมริกา เพื่อเข้าถึงข้อมูล ข่าวสารและเทคโนโลยีการผลิตเฉพาะด้าน เพื่อมั่นใจว่าบริษัทฯ ยังคงมีการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย รวมถึงการจัดให้มีฝ่ายค้นคว้าและวิจัย เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องอยู่ตลอดเวลาเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวอีกด้วย

#### 11. ความเสี่ยงจากผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม ในกระบวนการผลิตจำเป็นต้องใช้น้ำมัน น้ำและสารเคมีบางชนิดที่ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรอบหรือต่อผู้ปฏิบัติงานเอง เพื่อเป็นการกำจัดความเสี่ยงดังกล่าวทางบริษัทฯ จึงได้จัดอุปกรณ์ความปลอดภัยสำหรับการปฏิบัติงานให้กับพนักงานในสายการผลิต และใช้ระบบปิดในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับสารเคมี เช่น การพ่นสี เพื่อมั่นใจว่าจะไม่มีสารตกค้างไปสู่สภาวะแวดล้อมภายนอก รวมถึงจัดทำระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อสามารถนำน้ำที่ใช้ในกระบวนการแล้วกลับมาใช้ได้อีกครั้งและมั่นใจว่าน้ำที่ปล่อยสู่ด้านล่างสาธารณะปลอดภัยจากสารเคมีตกค้างอีกด้วย ทั้งนี้บริษัทฯ มี safety ในการทำงานและสิ่งแวดล้อมเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอหากกระบวนการผลิตอยู่ในความเสี่ยงดังกล่าวก็สามารถสั่งการให้แก้ไขและปรับปรุงเครื่องมือ อุปกรณ์และ/หรือกระบวนการตามระดับของผลกระทบอีกด้วย

#### 12. ความเสี่ยงจากประณามกรรมการบริหารเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คู่แข่งของบริษัทย่อย

เนื่องจากบริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าสู่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งอาจทำให้เกิด conflict of interest เนื่องจาก ประณามกรรมการบริหาร ของบริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท เอ.เอส.เอ. การช่าง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างแห่งหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทได้มีการวางระบบการพิจารณารายการเกี่ยวโยงป้องกันมิให้ผู้ที่มีความเกี่ยวโยงในรายการพิจารณาอนุมัติในงานที่เกี่ยวข้องในทางใดทางหนึ่ง อย่างไรก็ตามเนื่องจาก บริษัท เอ.เอส.เอ. การช่าง จำกัด ไม่ได้ดำเนินธุรกิจใด ๆ แล้วในปัจจุบัน จึงสามารถตัดปัญหา conflict of interest ของกรรมการบริหารออกไปได้ ในทางกลับกันเนื่องจาก ประณามกรรมการบริหารมีประสบการณ์ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นอย่างดีซึ่งมีประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจนี้อีกต่อหนึ่ง

#### 13. ความเสี่ยงของการลงทุนในบริษัทร่วม

ในกรณีที่บริษัทร่วมไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนการขยายการลงทุนของ บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัทฯ ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ จำเป็นต้องช่วยเหลือสนับสนุนการหาเงินเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนสนับสนุนโครงการใหม่ ดังนั้นหากผลการดำเนินงานของบริษัทร่วมไม่เป็นไปตามแผน บริษัทฯ ในฐานะผู้ถือหุ้นอาจได้รับผลกระทบจากการลงทุนและมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ดี ปัจจุบันบริษัทร่วม บริษัท ฟิวเจอร์ทิพย์ 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 ที่ผ่านมามีปัญหาเกี่ยวกับกรณีที่ลูกค้ายกเลิกหรือปฏิเสธการรับงานที่บริษัทได้ดำเนินการแล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวจึงได้ดำเนินการหารือร่วมกับลูกค้ามีการปรับปรุงระบบสำหรับการติดตามงานที่ลูกค้าได้มอบหมาย ซึ่งระบบดังกล่าวได้มีการระบุเอกสารในแต่ละขั้นตอนรวมถึงระยะเวลาการอนุมัติของลูกค้าในระบบ เพื่อให้ลูกค้าของลูกค้ามีความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจร่วมกันในระยะยาว ดังนั้น จากการดำเนินการที่กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวค่อนข้างน้อย และสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้ สำหรับความเสี่ยงในเรื่องของความล่าช้าของระยะเวลาในการปฏิบัติงานทางบริษัทได้มีการหารือร่วมกับลูกค้าเพื่อหาทางป้องกันหรือแก้ไขในกรณีที่มิพบปัญหาเกี่ยวกับการปฏิบัติงานอาจล่าช้ากว่ากำหนดซึ่งมิใช่เกิดจากบริษัทสามารถดำเนินการรับรู้รายได้และเรียกเก็บค่าจ้างงานเพิ่มจากลูกค้า

#### 15. ความเสี่ยงของมาตรฐานการรายงานทางการเงินใหม่

มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงที่มีผลบังคับใช้ในปีปัจจุบัน ในระหว่างปีกลุ่มบริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินและตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุง (ปรับปรุง 2562) และฉบับใหม่ รวมถึงแนวปฏิบัติทางบัญชีที่ออกโดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2563 มาถือปฏิบัติ มาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการปรับปรุงถ้อยคำและคำศัพท์ การตีความและการให้แนวปฏิบัติทางบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐาน การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่อการเงินของกลุ่มบริษัท ยกเว้นมาตรฐานการรายงานทางการเงินกลุ่มเครื่องมือทางการเงิน และสัญญาเช่า ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงหลักการสำคัญ

### มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่จะมีผลบังคับใช้ในอนาคต

ในระหว่างปีปัจจุบัน สภาวิชาชีพบัญชีได้ประกาศใช้มาตรฐานการบัญชี มาตรฐานการรายงานทางการเงิน การตีความ มาตรฐานการบัญชีและการตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงกรอบแนวคิดสำหรับการรายงานทางการเงิน (ใหม่) ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2564 เป็นต้นไป มาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการปรับปรุงการอ้างอิงกรอบแนวคิดในมาตรฐานการรายงานทางการเงินและปรับปรุงคำนิยามและข้อกำหนดทางการบัญชี ฝ่ายบริหารของบริษัทเชื่อว่ามาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงดังกล่าวจะไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่อการเงินเมื่อนำมาถือปฏิบัติ

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ก. ที่ดิน (ซึ่งมีภาระผูกพันอยู่กับสถาบันการเงิน)

ประเภท ทรัพย์สิน	ที่ตั้ง ลักษณะ และขนาดพื้นที่	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน	มูลค่าสุทธิตาม งบการเงิน เฉพาะบริษัท ณ 31 ธ.ค. 63 (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	จดจำนองไว้ กับธนาคาร	17.77	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาเทพารักษ์)
	อื่นๆ โฉนด 2 ฉบับ เนื้อที่ 47 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้ กับธนาคาร	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 เอ็นจิเนียริ่งฯ

รายละเอียดของสัญญาเช่าทรัพย์สินของบริษัท และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อย มีสัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว ดังนี้

1. สัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากนายเจียง สกุลชีพวัฒนา เพื่อใช้เป็นโกดังสินค้า โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ 17 กรกฎาคม 2563 ถึงวันที่ 17 กรกฎาคม 2568 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 เพื่อเป็นที่สร้างและดำเนินการโรงแรม 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

**ข. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง**

ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง ลักษณะ และขนาดพื้นที่	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามงบการเงินเฉพาะบริษัท ณ 31 ธ.ค. 63 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ในการถือครองทรัพย์สิน
ข.อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	1/1 หมู่ 7 ต. บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 2 ชั้น 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร  ไม่ได้จำนอง	0.00  0.89	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	5/1-3 หมู่ 4 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 4 ชั้น 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	1.93	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	5/10-15 หมู่ 4 ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี อาคาร 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 6 ห้อง	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	2.34	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
	12/2 ต. บางคูวัด อ. เมือง จ. ปทุมธานี อาคารเก็บสินค้า 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	ไม่ได้จำนอง	0.27	เก็บสินค้า
	526/1 ซ.ท่านผู้หญิง จ. สมุทรปราการ	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	3.78	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาเทพารักษ์)
	อื่นๆ อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น 2 ห้อง		จดจำนองไว้กับธนาคาร	0.00	ที่ตั้งอาคารพาณิชย์ ม.อาสาเอ้าส์
	789/75 หมู่ 1 ต.หนองขาม จ.ชลบุรี	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	20.82	ที่ตั้งโรงงาน (สาขาปิ่นทอง)



### ค.เครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องตกแต่งติดตั้ง เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ

ประเภทของทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามงบการเงินเฉพาะบริษัท ณ วันที่ 31 ธ.ค. 63 (ล้านบาท)
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	จดจำนองไว้กับธนาคาร	8.30
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	85.49
เครื่องมือ-เครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	-	7.91
เครื่องจักรและอุปกรณ์ – งานระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-	4.22
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	2.87
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	2.32

### 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 โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนนั้นๆ เป็นสำคัญ ในกรณีที่บริษัท มีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัท ของบริษัท เป็นต้น ในกรณีที่ลงทุนในบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนัก แต่จะส่งตัวแทนจากบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ 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.สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์	ศูนย์ซ่อมรถไฟ	50 ล้านบาท	99.99%	49.99 ล้านบาท
บจ.อีลัสโตร	ออกแบบ ทดสอบและ รับเหมาก่อสร้าง	1 ล้านบาท	97%	0.97 ล้านบาท
บจ.ซีไอจี บลูโซลูชันส์	ผลิตและจำหน่าย เครื่องปรับอากาศ	0.25 ล้านบาท	99.97%	0.25 ล้านบาท

## 4.3 การเปิดเผยราคาประเมินทรัพย์สิน

ในปี 2563 บริษัทฯ บริษัทฯมิได้ดำเนินการประเมินราคาทรัพย์สินแต่อย่างใด ทั้งนี้บริษัทฯสรุปรายละเอียดเกี่ยวกับที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดังรายละเอียดตามเอกสารแนบ 5

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- 5.1 บริษัทฯ มีเงินให้กู้แก่บุคคลภายนอกคือ นางสุราสินี มุตตามาระ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะลงทุนในธุรกิจโรงแรมในเบื้องต้นจึงให้เป็นเงินกู้ยืมก่อนถ้าธุรกิจโรงแรมสามารถดำเนินธุรกิจได้ดีทางบริษัทก็จะร่วมลงทุนด้วย จึงให้เงินกู้ยืมจำนวน 92.03 ล้านบาท (รวมดอกเบี้ยค้างชำระจำนวน 12.03 ล้านบาท) โดยลูกหนี้จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่ตั้งอยู่ในจังหวัดภูเก็ตเป็นหลักประกัน 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 เจ้าพนักงานบังคับคดีได้ประกาศกำหนดวันขายทอดตลาดที่ดิน 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 ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดลูกหนี้ และเมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2559 บริษัทฯ ได้ยื่นคำขอรับชำระหนี้จากกองทรัพย์สินอันประกอบไปด้วย ห้องชุดและที่ดินจำนวนหลายแปลงของลูกหนี้เป็นจำนวนเงิน 87.34 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างรอหมายนัดสอบสวนคำขอรับชำระหนี้ของเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์

เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2560 เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ได้มีหมายนัดประชุมเจ้าหนี้ครั้งแรก แต่ลูกหนี้มิได้ยื่นคำขอประนอมหนี้ต่อเจ้าพนักงานฯแต่อย่างใด เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์จึงรายงานศาลเพื่อขอให้ศาลมีคำพิพากษาให้ลูกหนี้ล้มละลายแล้วเมื่อวันที่ 5 กันยายน 2560 และขณะนี้อยู่ระหว่างเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์รวบรวมทรัพย์สินของลูกหนี้ เพื่อนำออกขายทอดตลาดนำเงินมาชำระหนี้ให้แก่บรรดาเจ้าหนี้ในคดีล้มละลายต่อไป

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

- 5.2 บริษัทย่อยเป็นโจทก์ฟ้องร้องเรื่องผิดสัญญาการชำระหนี้กับบริษัทแห่งหนึ่งและผู้บริหารโรงแรมท่านหนึ่ง เนื่องจากโจทก์ได้ทำสัญญาจะซื้อขายโรงแรมกับจำเลย โดยจำเลยได้ส่งจ่ายให้ตามสัญญาจะซื้อขายสิทธิการเช่าและทรัพย์สินบนที่ดินที่เช่าได้ปฏิเสธการจ่ายเงิน 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 เป็นคดีหมายเลขแดงที่ 287/2561

ต่อมาเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2562 จำเลยทั้งสองได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้นต่อศาลอุทธรณ์ ซึ่งศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาให้จำเลยทั้งสองชำระเงินจำนวน 4.94 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.50 ต่อปีของเงินต้นดังกล่าว นับตั้งแต่วันที่ 3 เมษายน 2560 จนกว่าชำระเสร็จแก่โจทก์

## 6. ข้อมูลทั่วไปบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	CIG
ประเภทธุรกิจหลัก	ผลิตชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศ (ประเภทคอยล์)
เลขทะเบียนบริษัท	0107547000133
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 648,590,086.50 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) 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 อำเภอสรีราชา 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	<a href="http://www.cigpcl.com">http://www.cigpcl.com</a>
<b>บุคคลอ้างอิง</b>	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9000 โทรสาร : 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	นายอำพล จานงค์วัฒน์ 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**

<b>ชื่อบริษัท</b>	บริษัท ซีไอจี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท เดอะ ละไม จำกัด)
<b>ประเภทธุรกิจหลัก</b>	ธุรกิจบริการ ประเภท โรงแรม และธุรกิจประมูลงาน รับเหมาก่อสร้าง
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	0845547005846
<b>ทุนจดทะเบียน</b>	ทุนจดทะเบียน 100,000,000.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000,000.00 บาท
<b>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่</b>	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000
<b>ที่ตั้งสำนักงานสาขา</b>	เลขที่ 171/4-9 หมู่ที่ 4 ตำบลมะเร็ด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี โทรศัพท์ : 0-7791-3250 โทรสาร : 0-7791-3255
<b>โฮมเพจ</b>	<a href="http://www.samayabura.com">http://www.samayabura.com</a>

<b>ชื่อบริษัท</b>	บริษัท ซีไอจี (ประเทศไทย) จำกัด
<b>ประเภทธุรกิจหลัก</b>	ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ และชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นทุกชนิด
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	0135554002471
<b>ทุนจดทะเบียน</b>	ทุนจดทะเบียน 60,000,000.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 58,500,000.00 บาท
<b>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่</b>	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290 (อัตโนมัติ 10 สาย) โทรสาร : 0-2976-5023, 0-2598-2332

<b>ชื่อบริษัท</b>	บริษัท สยามเรลเวย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
<b>ประเภทธุรกิจหลัก</b>	ธุรกิจศูนย์ซ่อมรถไฟ
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	0135560001243
<b>ทุนจดทะเบียน</b>	ทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50,000,000 บาท
<b>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่</b>	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290 (อัตโนมัติ 10 สาย) โทรสาร : 0-2976-5023

---

**บริษัทย่อย**

---

ชื่อบริษัท	บริษัท อิลลัสโตร จำกัด
ประเภทธุรกิจหลัก	บริการทดสอบและติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูง
เลขทะเบียนบริษัท	0135563001775
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 5/10 หมู่ที่ 4 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัด ปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290 (อัตรา 10 สาย) โทรสาร : 0-2976-5023

ชื่อบริษัท	บริษัท ซีไอจี บลูโซลูชันส์ จำกัด
ประเภทธุรกิจหลัก	วิจัยพัฒนา ผลิต ประกอบ และจำหน่าย เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความ เย็น และ ชิ้นส่วนฯ
เลขทะเบียนบริษัท	0135563017671
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 250,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290 (อัตรา 10 สาย) โทรสาร : 0-2976-5023

---

**บริษัทร่วม**

---

ชื่อบริษัท	บริษัท ขวานทองประปาไทย จำกัด
ประเภทธุรกิจหลัก	ผลิตและจำหน่ายน้ำประปา
เลขทะเบียนบริษัท	0135563024155
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 250,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 7 ถนนบางคูวัด ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ : 0-2976-5290 (อัตรา 10 สาย) โทรสาร : 0-2976-5023

---