

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทเดิมชื่อ “บริษัท สเปเชียลตี้ พรีซิชั่น พาร์ท จำกัด” เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2540 โดยกลุ่มผู้บริหารคนไทย ได้แก่ กลุ่มของนายประพจน์ พลพิพัฒน์พงศ์ (กลุ่มผู้บริหารในปัจจุบัน) ถือหุ้นจำนวนร้อยละ 46.16 ของทุนชำระแล้ว จำนวน 232.01 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียน 232.01 ล้านบาท บริษัทประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าสำหรับชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงระดับต่ำกว่า 5 ไมครอน เช่น Sleeve และ Shaft เพื่อนำไปประกอบผลิตภัณฑ์ Pivot และ Spindle Motor ซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งของหน่วยบันทึกความจำ (Hard Disk Drive) เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตและประกอบชิ้นงาน โดยจะส่งต่อไปยังลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตและประกอบฮาร์ดดิสก์ชั้นนำของโลก ทั้งนี้ เครื่องจักรที่มีอยู่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment กลุ่มยานยนต์ เป็นต้น

กลุ่มของนายประพจน์ พลพิพัฒน์พงศ์ และผู้บริหารคนไทย มีสายสัมพันธ์ที่ค่อนข้างยาวนานกับบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์จากประเทศญี่ปุ่น ได้สังเกตเห็นศักยภาพและการขยายตัวของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย เนื่องจากผู้ผลิต ฮาร์ด ดิสก์ ไดรฟ์ รายใหญ่หลายรายซึ่งปัจจุบันเป็นฐานการผลิตอันดับ 1 ของโลกได้มาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย โดยมีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันมากกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าตลาดทั้งหมด ดังนั้น จึงได้ร่วมกันก่อตั้งบริษัทขึ้นและดำเนินธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วน สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าและห่วงโซ่อุปทานชีวิตของพนักงานบนฐานหลักธรรมาภิบาล

พันธกิจ

1. เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
2. ควบคุมต้นทุนการผลิตและลดของเสีย
3. พัฒนาองค์ความรู้และเพิ่มทักษะของพนักงาน
4. สร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานให้น่าอยู่และปลอดภัย
5. ส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการดูแลรักษาชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม



นโยบาย

1. ประสิทธิภาพ ผลักดันใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยคำนึงถึงคุณภาพเป็นสำคัญ
2. ประสิทธิภาพ มุ่งมั่นให้บริการเป้าหมายองค์กร
3. ประหยัด ตระหนักการใช้จ่ายที่เหมาะสมไม่ให้เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ
4. สิ่งแวดล้อม สร้างสรรค์สภาพแวดล้อมเอื้อต่อการทำงาน ชุมชนและสังคมให้น่าอยู่และปลอดภัย



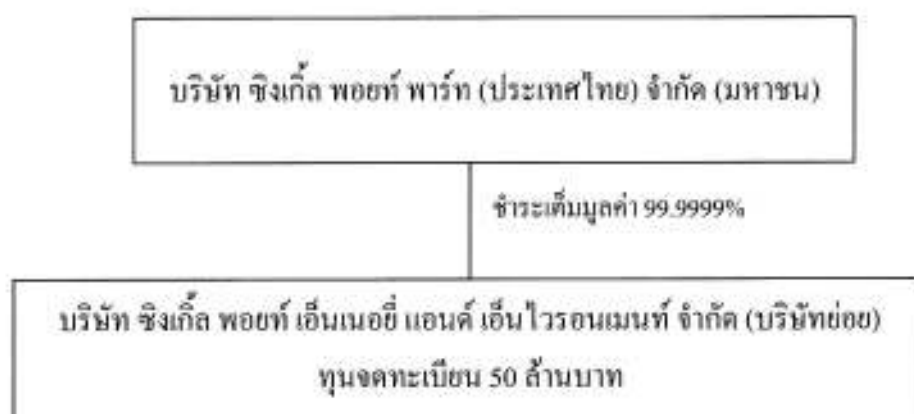
1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2540 ก่อตั้งบริษัทชื่อ “บริษัท สเปเชียลตี้ พรินซ์ พาร์ท จำกัด” โดยเช่าโรงงาน
เนื้อที่ 1,200 ตารางเมตร
ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสนุ อำเภอดุสิต จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- ปี 2541 ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 1
เดือนมิถุนายน 2542 ได้รับ ISO9002
- ปี 2542 ขยายการผลิตจากผลิตชิ้นส่วนสำหรับ Pivot ไปผลิตชิ้นส่วนสำหรับ Spindle Motor
- ปี 2545 ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 2
- ปี 2546 เริ่มขยายการผลิตไปสู่การผลิตชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์
ซื้อที่ดิน 3-1-96 ไร่ และอาคารโรงงาน 2 หลัง เนื้อที่ 2,700 ตารางเมตร มูลค่า 22.6 ล้านบาท
ปรับปรุงโรงงานที่ 2 เพื่อรองรับจำนวนเครื่องจักรที่เพิ่มขึ้นและเพิ่มกำลังการผลิต
- ปี 2547 ขยายการผลิตเพิ่มขึ้นโดยการผลิตชิ้นส่วนของ Fluid Dynamic Bearing สำหรับ Spindle Motor
เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด
วันที่ 23 สิงหาคม 2547 แปรสภาพจากบริษัท เป็นบริษัทมหาชน
จดทะเบียนหุ้นเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2548 วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2548 เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ “SPPT” ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2549 วันที่ 29 พฤษภาคม 2549 ได้รับ ISO9001:2008
ซื้อที่ดิน 21-0-42 ไร่ ภายในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาด อำเภออินทร์บุรี
จังหวัดสิงห์บุรี เพื่อก่อสร้างโรงงานที่ 3 มูลค่าของที่ดินและอาคาร 105 ล้านบาท
- ปี 2550 เดือนพฤษภาคม 2550 โรงงานที่ 3 เริ่มดำเนินการผลิต
วันที่ 8 มิถุนายน 2550 ได้รับ ISO14001:2004
- ปี 2551 ผู้ถือหุ้นอนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิโดยไม่คิดมูลค่า
- ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ
จำนวน 62,500,000 หน่วย
- ให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท (ESOP) ไม่เกิน 35 ราย จำนวน 8,425,000 หน่วย
วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2551 สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์อนุมัติ
วันที่ 9 ธันวาคม 2551 ซื้อที่ดิน 3-1-94 ไร่ และอาคาร โรงงาน 1 หลัง มูลค่า 23.8 ล้านบาท
- ปี 2553 วันที่ 6 พฤษภาคม 2553 ซื้อที่ดิน 3-1-57 ไร่ และอาคาร โรงงาน 1 หลัง มูลค่า 23.3 ล้านบาท
วันที่ 22 กรกฎาคม 2553 ได้รับ ISO13485:2003
วันที่ 29 ธันวาคม 2553 ได้รับ ISO9001:2008
- ปี 2554 วันที่ 2 มิถุนายน 2554 ได้รับ ISO/TS16949:2009



- ปี 2555 วันที่ 31 พฤษภาคม 2555 ลดทุนจดทะเบียนจาก 320.9 ล้านบาท เป็น 257.8 ล้านบาท
วันที่ 6 กันยายน 2555 ถึงวันที่ 20 กันยายน 2555 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทคืน
จำนวน 25.78 ล้านหุ้น มูลค่า 128.89 ล้านบาท
ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน จำนวน 9 บัตร
สามารถใช้สิทธิประโยชน์ได้อีก 6 บัตร
- ปี 2556 เดือนมีนาคม 2556 ซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อยจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 750,000 หุ้น
สัดส่วนการถือหุ้นจากเดิมร้อยละ 85 เพิ่มเป็นร้อยละ 99.99
วันที่ 20 มีนาคม 2556 ถึงวันที่ 16 กันยายน 2556 มีการขายหุ้นที่ซื้อคืน
วันที่ 2 ตุลาคม 2556 บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจาก 257.8 ล้านบาท เป็น 232.01 ล้านบาท
โดยการตัดหุ้นทุนที่ซื้อคืน จำนวน 25,777,361 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทและบริษัทย่อย



- ปี 2549 เดือนกุมภาพันธ์ 2549 จัดตั้งบริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ เอ็นไวรอนเมนต์ จำกัด
สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49.99
- ปี 2553 เดือนสิงหาคม 2553 เพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัทย่อย จาก 15 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้นจากเดิมร้อยละ 49.99 เพิ่มเป็นร้อยละ 85
- ปี 2556 เดือนมีนาคม 2556 บริษัทฯ ซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อยจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 750,000 หุ้น
สัดส่วนการถือหุ้นจากเดิมร้อยละ 85 เพิ่มเป็นร้อยละ 99.99



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

		โครงสร้างรายได้					
สายผลิตภัณฑ์	ดำเนิน การโดย บริษัท	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
		% การถือ หุ้น	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท
1. ชิ้นส่วนสำหรับ Hard Disk Drive	บริษัท						
- ชิ้นส่วนสำหรับ Pivot			5.21	1.04	4.86	0.94	5.24
- ชิ้นส่วนสำหรับ Spindle Motor			62.72	12.51	111.35	21.44	148.66
รวม			67.93	13.55	116.21	22.38	153.90
2. ชิ้นส่วนสำหรับ Non Hard Disk Drive	บริษัท						
- ชิ้นส่วนสำหรับ CE&E			7.77	1.55	26.24	5.05	68.77
- ชิ้นส่วนอื่นๆ ¹			49.77	9.92	41.34	7.96	34.22
- เสน่ห์และมอเตอร์ขนาดเล็กสำหรับกล้องถ่ายรูปดิจิตอล			192.98	38.48	206.06	39.68	255.48
- Assembly			97.10	19.36	48.26	9.30	-
รวม			347.62	69.31	321.90	61.99	358.47
3. รับจ้างบริหารและแปรรูปพลาสติกเป็นน้ำมัน	SPEE	99.9999	22.20	4.43	8.75	1.69	27.00
รวมรายได้จากการดำเนินงาน			437.75	87.29	446.86	86.06	539.37
รายได้ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			56.38	11.24	56.38	10.86	56.38
รายได้จากการขายวัตถุดิบ			0.75	0.15	4.58	0.88	1.66
รายได้จากการขายเศษซาก			1.85	0.37	7.72	1.49	9.13
รายได้จากการออกให้ค่านาบริหารจัดการค้างจ่าย			-	-	-	-	4.25
รายได้อื่นๆ ²			4.78	0.95	3.71	0.71	7.56
รวม			501.51	100.00	519.25	100.00	618.35

หมายเหตุ: ชิ้นส่วนอื่นๆ¹ หมายถึง ชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมยานยนต์ และอื่นๆ
รายได้อื่นๆ² หมายถึง กำไรจากหลักทรัพย์เพื่อค่าเงินเป็นผลรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ และดอกเบี้ยรับ

บริษัทประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่มีขนาดเล็ก มีความเที่ยงตรงสูง ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า สำหรับการผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ทำจากโลหะหรือพลาสติกโดยการกลึง ตัด เจาะ เซาะร่อง ทำเกลียว ขัดผิว และล้างทำความสะอาดด้วยน้ำที่บริสุทธิ์ ด้วยเครื่องจักรที่ควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์เพื่อให้ชิ้นงานมีความเที่ยงตรงสูงระดับต่ำกว่า 5 ไมครอน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตสามารถแบ่งออกได้ ดังนี้

1.1 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive

1.1.1 ชิ้นส่วนสำหรับนำไปประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ Spindle Motor ซึ่งใช้ในการขับเคลื่อนแผ่นจานเก็บข้อมูล

1.2 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Non Hard Disk Drive

1.2.1 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment เช่น ชิ้นส่วนสำหรับกล้องถ่ายรูปดิจิตอล กล้องถ่ายวิดีโอ MP 3 เครื่องเล่นเกม

1.2.2 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น ชิ้นส่วนสำหรับยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ

2. ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์
3. บริการจัดหาทรัพย์สิน วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ ให้บริการจัดหาแรงงาน
4. รับจ้างประกอบชิ้นส่วน

บริษัทย่อยประกอบธุรกิจด้านพลังงานทดแทนโดยรับจ้างบริหารและนำเข้าเทคโนโลยีเพื่อการแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมัน

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive

บริษัทรับจ้างผลิตชิ้นส่วนตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วน Hard Disk ชั้นนำของโลก เพื่อนำไปเป็นส่วนประกอบใน Hard Disk โดยมีลักษณะของผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ Hard Disk ดังนี้

Spindle Motor ประกอบด้วย

1. Hub เป็นอะลูมิเนียมขึ้นรูปทรงกลมนำมาประกบกับอุปกรณ์อื่นๆ เป็นมอเตอร์ซึ่งขับเคลื่อนด้วยความเร็วรอบสูง แม่นยำ และมีเสียงจากการหมุนน้อย ใช้เพื่อขับเคลื่อนแผ่นเก็บข้อมูล (Media) บริษัทจะผลิต Hub เฉพาะในขั้นตอนแรกและจะคิดค่าบริการเฉพาะการตัดและแต่งชิ้นงานเท่านั้น ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ทำให้บริษัทลดความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และลดต้นทุนทางการเงิน

2. Fluid Dynamic Bearing (FDB) ประกอบด้วย Sleeve, Flange, Counter Plate และ Fastening โดย FDB จะเป็นส่วนประกอบใน Spindle Motor ซึ่งใช้ในการขับเคลื่อนแผ่นเก็บข้อมูลใน Hard Disk รุ่นใหม่ที่ไม่ต้องมีชิ้นส่วนของดัดลูกปืน (Ball Bearing) เป็นส่วนประกอบ โดย Hard Disk ชนิดนี้จะเกิดเสียง เนื่องจากการหมุนตัวของ Spindle Motor น้อยกว่าแบบธรรมดาที่ใช้ดัดลูกปืนมาก เพราะไม่มีชิ้นส่วนของดัดลูกปืนที่เคลื่อนไหว แต่จะใช้ของเหลว คือ น้ำมันชนิดพิเศษ (Fluid Dynamic) เข้าไปหล่อลื่นการหมุนแทนดัดลูกปืน (Ball Bearing) อนึ่ง FDB เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ล่าสุด มีความซับซ้อน เพื่อมาทดแทนชิ้นส่วนของ Spindle Motor แบบเดิม FDB จึงเป็นชิ้นส่วนที่จะมีการเติบโตเพิ่มมากขึ้นในอนาคต บริษัทจะผลิต FDB ในขั้นตอนแรกทั้งหมดโดยมีความละเอียดน้อยกว่า 3 ไมครอน

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive

1. ผลิตภัณฑ์กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment

ลักษณะของสินค้าจะมีรูปร่างเป็นวงแหวน ทำจากอะลูมิเนียมขึ้นรูปที่ดัดเป็นชิ้นๆ โดยบริษัทนำชิ้นงานนี้มาผ่านกระบวนการตัด เจาะ เชาะ ร่อง ซึ่งบริษัทมีความชำนาญอยู่แล้ว ทำให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และทำให้ลูกค้าเกิดความพอใจ เช่น ชิ้นส่วนสำหรับกล่องลำโพงรูป กล้องวิดีโอ เครื่องเล่น MP3 เครื่องเล่นเกม



2. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น ชิ้นส่วนสำหรับอากาศยาน ยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ

สินค้าจะมีความหลากหลาย แต่ปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้าครั้งละไม่มาก บางชิ้นคอนของการผลิต บริษัทไม่สามารถทำได้ และหากต้องลงทุนทำเอง จะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก จึงจำเป็นต้องจัดหาผู้รับช่วงการผลิตจากภายนอกบริษัทมาดำเนินการผลิตแทน ทั้งนี้ บริษัทยังคงต้องควบคุมกระบวนการผลิตและควบคุมคุณภาพของสินค้า เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพตามมาตรฐานการผลิต ถูกต้องตรงตามความต้องการและข้อกำหนดของลูกค้า โดยเฉพาะความเที่ยงตรงของสินค้า

ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

บริษัทให้ลูกค้ารายหนึ่งเช่าอาคารเพื่อใช้เป็นโรงงานขัดเลนส์ (Lens Polishing) มีอายุของสัญญาเช่า 5 ปี เริ่มตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2555 ถึงเดือนเมษายน 2560 และให้บริการจัดการกำลังการผลิตแบบครบวงจร (Service Agreement) มีอายุของสัญญาให้บริการ 2 ปี เริ่มตั้งแต่เดือนมีนาคม 2558 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2560

ธุรกิจด้านพลังงานทดแทน

บริษัทย่อยเคยเป็นผู้จำหน่ายและติดตั้งเครื่องจักรแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมันให้กับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.) 2 แห่ง ได้แก่ เทศบาลนครระยองและเทศบาลเมืองหัวหิน บริษัทย่อยมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการจัดการขยะฐานศูนย์ (Zero Waste Management) เพื่อหยุดยั้งการฝังกลบขยะและนำทรัพยากรกลับมาใช้เพื่อการแปรรูปเป็นพลังงานน้ำมันและพลังงานไฟฟ้า

บริษัทย่อยได้ลงนามในสัญญาผูกพัน 5 ปี โครงการรีไซเคิลขยะมาใช้ในโครงการด้านพลังงาน (Landfill Mining) กับเทศบาลเมืองหัวหิน มีวงเงินงบประมาณ 120 ล้านบาท และโครงการบริหารจัดการแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมัน มีวงเงินงบประมาณ 17 ล้านบาทต่อปี



การได้รับสิทธิประโยชน์การส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ดังนี้

บริษัทผู้ขอบัตรส่งเสริม	SPPT	SPPT	SPPT
บัตรส่งเสริมเลขที่	7004(4)/ข./2549	7008(2)/ข./2551	2545(4)/2554
1. วันที่ได้รับการส่งเสริม	23 พฤษภาคม 2549	13 พฤษภาคม 2551	27 ธันวาคม 2554
2. วันที่เริ่มใช้สิทธิบัตรส่งเสริม	7 พฤษภาคม 2550	3 กันยายน 2551	22 กุมภาพันธ์ 2555
3. เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการ	ผลิตชิ้นส่วนโลหะ สำหรับผลิตภัณฑ์ อิเล็กทรอนิกส์ และยานพาหนะ ซึ่งเป็นการโยกย้ายสถานประกอบการของบริษัท ส่งเสริม เลขที่ 1011/2541	ผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์ อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นการโยกย้ายสถานประกอบการของบริษัท ส่งเสริม เลขที่ 1214(2)/2545	ผลิตชิ้นส่วนโลหะ ขึ้นรูปสำหรับอากาศยาน
4. สิทธิประโยชน์ สำคัญที่บริษัทได้รับ			
4.1 ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ ก้าวโรตารีที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมนับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น	8 ปี (หรือไม่เกิน 20 ล้านบาท ¹)	8 ปี (ไม่เกิน 14.94 ล้านบาท ²)	8 ปี (ไม่กำหนดวงเงิน)
4.2 ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการ ที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตาม ข้อ 4.1 ไปรวมคำนวณเพื่อเสีย ภาษีเงินได้	8 ปี	8 ปี	8 ปี
4.3 ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ ก้าวโรตารีที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกตินับจากพ้นกำหนดเวลาในข้อ 4.1	5 ปี	5 ปี	-
4.4 ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และ ค่าประปา เป็น 2 เท่า ของค่าใช้จ่ายดังกล่าว	10 ปี	10 ปี	-
4.5 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับวัตถุดิบ และ วัสดุจำเป็น ที่ต้องนำเข้ามาจาก ต่างประเทศ เพื่อใช้ในการผลิตเพื่อส่งออกนับ แต่วันนำเข้าครั้งแรก	จนถึงวันที่ 16 มกราคม 2558	จนถึงวันที่ 11 สิงหาคม 2558	จนถึงวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558
4.6 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับของที่ผู้ ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามา เพื่อส่งกลับออก นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก	จนถึงวันที่ 16 มกราคม 2558	จนถึงวันที่ 11 สิงหาคม 2558	จนถึงวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558

หมายเหตุ

- บริษัทจะต้องมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในด้านฝึกอบรมบุคลากรไทยเทียบกับค่าใช้จ่ายเงินเคอร์และค่าจ้าง ไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ใน ระยะ 3 ปีแรก ซึ่งจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นระยะเวลา 8 ปี หากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวจะได้รับ ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 20 ล้านบาท
- บริษัทจะต้องดำเนินการใด ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากล อื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการ ได้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิก ถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี



บริษัทผู้ขอบัตรส่งเสริม	SPPT	SPPT	SPPT
บัตรส่งเสริมเลขที่	1786(2)/2554	5016(2)/2555	2935(2)/2555
1. วันที่ได้รับการส่งเสริม	7 กรกฎาคม 2554	24 สิงหาคม 2555	27 ธันวาคม 2555
2. วันที่เริ่มใช้สิทธิบัตรส่งเสริม	28 พฤษภาคม 2555	22 มิถุนายน 2555	5 กันยายน 2557
3. เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการ	ผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์	ผลิตชิ้นส่วนโลหะหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์	ผลิตชิ้นส่วนโลหะหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์
4. สิทธิประโยชน์ สำคัญที่บริษัทได้รับ			
4.1 ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมนับแต่วันที่เริ่มรายได้จากการประกอบกิจการนั้น	7 ปี (ไม่เกิน 192.5 ล้านบาท)	8 ปี (ไม่เกิน 335.38 ล้านบาท)	8 ปี (ไม่เกิน 79.65 ล้านบาท)
4.2 ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตาม ข้อ 4.1 ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้	7 ปี	8 ปี	8 ปี
4.3 ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกตินับจากพื้นที่กำหนดเวลาในข้อ 4.1	-	-	5 ปี
4.4 ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา เป็น 2 เท่า ของค่าใช้จ่ายดังกล่าว	-	-	10 ปี
4.5 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น ที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศ เพื่อใช้ในการผลิตเพื่อส่งออกนับแต่วันนำเข้าครั้งแรก	จนถึงวันที่ 28 มิถุนายน 2558	จนถึงวันที่ 29 กรกฎาคม 2558	ยังไม่เริ่มใช้สิทธิ
4.6 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับของที่ผู้ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามา เพื่อส่งกลับออกนับแต่วันนำเข้าครั้งแรก	จนถึงวันที่ 28 มิถุนายน 2558	จนถึงวันที่ 29 กรกฎาคม 2558	ยังไม่เริ่มใช้สิทธิ

หมายเหตุ

- บริษัทจะต้องมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในด้านกิจกรรมบุคลากรไทยเทียบกับค่าใช้จ่ายเงินเดือนและค่าจ้าง ไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ในระยะ 3 ปีแรก ซึ่งจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นระยะเวลา 8 ปี หากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 20 ล้านบาท
- บริษัทจะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการ ได้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive

1. ภาวะอุตสาหกรรม

Hard Disk Drive เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับการพัฒนามายาวนานและเป็นส่วนประกอบที่สำคัญในคอมพิวเตอร์ซึ่งทำหน้าที่เก็บระบบการใช้งานของซอฟต์แวร์และเก็บข้อมูลต่างๆ ที่อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลประเภทอื่นมีอาจเทียบได้ Hard Disk Drive มีการพัฒนาความจุ สมรรถนะการทำงาน ความเร็วในการหมุน การอ่าน เขียนข้อมูล ขนาด คุณสมบัติ ความแน่นอน ชีตความสามารถ และระบบเชื่อมต่อ

ผู้ผลิต Hard Disk Drive รายใหญ่ของโลกรวม 3 ราย ได้แก่ บจก.ซีเอช เทคโนโลยี (ประเทศไทย) บจก.เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) บจก.ฮิตาชิ โกลบอล สตอเรจ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) มีส่วนแบ่งทางการตลาดรวมร้อยละ 80 ของตลาด Hard Disk Drive ทั่วโลก มีประเทศไทยเป็นฐานการผลิต เนื่องจากมีศักยภาพและมีความพร้อมทุกด้านทั้งแหล่งวัตถุดิบ อุตสาหกรรมสนับสนุน ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค แรงงานที่มีคุณภาพ

ผู้ผลิต Hard Disk Drive รายใหญ่ของโลกเข้ามาลงทุนเพิ่มขึ้นในประเทศไทยจะช่วยเพิ่มศักยภาพของประเทศไทยในการเป็นศูนย์กลางการผลิตชิ้นส่วนเพื่อส่งป้อนให้กับอุตสาหกรรม Hard Disk Drive ซึ่งจากการศึกษาของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) พบว่าประเทศไทยเป็นผู้ผลิต Hard Disk Drive อันดับหนึ่งของโลก โดยมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นทุกปี

2. สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันภายในประเทศ

ผู้ผลิตและประกอบชิ้นส่วน Hard Disk Drive ได้แก่ Minebea, Nidec, NSK, Innovalve, Seiko, Toda Pipe, Nippon Super, Habiro เป็นต้น ซึ่งแบ่งออกเป็นผู้ประกอบ ผู้ผลิตชิ้นส่วน และผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วน (Subcontractor)

โดยปกติแล้วลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ Minebea, Nidec, Nikon จะผลิตชิ้นส่วนของ Hard Disk Drive ภายในบริษัทเป็นส่วนใหญ่ โดยส่วนหนึ่งจะผลิตเองตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้าย และอีกส่วนหนึ่งให้บริษัทที่เป็นผู้รับจ้างผลิต ผลิตในขั้นตอนแรกหรือขั้นตอนแรกกับขั้นตอนที่สองโดยจะแบ่งสัดส่วนการผลิตให้กับผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายอย่างเหมาะสม

ปัจจุบันผู้ผลิตและประกอบชิ้นส่วน Hard Disk Drive จะแข่งขันกันในเรื่องคุณภาพและราคาเพื่อต้องการรักษาสัดส่วนการตลาดสูงสุด ทำให้ผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนได้รับความกดดันเรื่องคุณภาพและราคาค่อนข้าง แต่ผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนแต่ละรายไม่ประสบปัญหาในการแข่งขันกันเอง เนื่องจากบริษัทรับจ้างผลิตแต่ละรายจะผลิตชิ้นส่วน Hard Disk Drive ในรุ่นที่แตกต่างกันตามความชำนาญและความเชี่ยวชาญของผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด



ในอนาคตการแข่งขันอาจรุนแรงมากขึ้น หากบริษัทผู้ผลิตมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการว่าจ้างผลิตให้มีสัดส่วนที่ลดลงและมีการผลิตเองเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อยอดขายของบริษัท หรือหากลูกค้ามีความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น คู่แข่งขันอาจเพิ่มศักยภาพการผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

ปัจจุบันบริษัทสามารถพัฒนาศักยภาพด้านบุคลากร เทคโนโลยี คุณภาพของสินค้าและบริการ รวมทั้ง กำหนดราคาขายที่เหมาะสม ทำให้บริษัทยังคงรักษามาตรฐานและการเติบโตของยอดขายในอุตสาหกรรมชิ้นส่วน Hard Disk Drive ได้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่สามารถเข้ามาประกอบธุรกิจในตลาดนี้ได้ง่ายเนื่องจากมีข้อจำกัด เช่น ต้องมีเทคโนโลยีเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและมีความน่าเชื่อถือ ต้องมีการลงทุนสูงเพื่อการจัดซื้อเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตและเครื่องมือตรวจสอบต่างๆ

การแข่งขันกับต่างประเทศ

ปัจจุบันอุตสาหกรรม Hard Disk Drive มีการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง ทำให้ราคาขายลดลงอย่างต่อเนื่องและมีการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาจำนวนมากเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีด้านการพัฒนาความจุ สมรรถภาพ ความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูล ขนาด ชีตความสามารถ และอื่นๆ ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายต้องปรับตัวเข้ากับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยการบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นหรือผู้ประกอบการตัดสินใจย้ายฐานการผลิตไปยังแหล่งผลิตที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่า

การย้ายฐานการผลิตออกจากประเทศไทยมีโอกาสน้อย เนื่องจากประเทศไทยมีแรงงานที่มีประสิทธิภาพและมีอุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องครบวงจร เช่น การผลิตชิ้นส่วนต่างๆ เพื่อเกี่ยวเนื่องอุตสาหกรรม Hard Disk Drive ดังนั้น การย้ายฐานการผลิตจะมีต้นทุนจำนวนมากและต้องใช้เวลาศึกษานาน นอกจากนี้ รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนการลงทุนของบริษัทต่างประเทศที่ย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยโดยให้สิทธิพิเศษทางภาษีและสิทธิประโยชน์อื่นๆ

3. กลยุทธ์การแข่งขัน

3.1 การรักษาคุณภาพของสินค้า

บริษัทผลิตสินค้าที่มีความละเอียด ต้องมีความแม่นยำในการผลิตอย่างมาก บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นด้านคุณภาพของสินค้าโดยมีระบบการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าตามอัตราส่วนของงานในทุกขั้นตอนการผลิตอย่างเข้มงวด มีเครื่องมือทดสอบที่มีความแม่นยำและเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอและจัดทำมาตรฐานในการปฏิบัติงานทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

3.2 การจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลา

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นด้านการจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลาเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อขั้นตอนการประกอบชิ้นส่วนอื่นๆ ของลูกค้า โดยมีการควบคุมตั้งแต่การวางแผนการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพ การผลิต และการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมกระบวนการผลิตทำให้ทราบเวลาที่ใช้ในการผลิตได้อย่างแน่นอน บริษัทจึงสามารถจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลามาโดยตลอด

3.3 การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าโดยจัดให้มีพนักงานดูแลลูกค้าและผลิตภัณฑ์ ร่วมมือกับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาทันทีและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าจะได้รับบริการที่ดี

3.4 การบริการที่ดี

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made-to-order) บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นการบริการและประสานงานกับลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกในการปรับเปลี่ยนคุณลักษณะของสินค้าตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ บริษัทมีการสำรวจความพึงพอใจและความคาดหวังของลูกค้าเพื่อปรับปรุงการให้บริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ผู้ผลิตสินค้าเพื่อประกอบ Hard Disk Drive มีหลายราย โดยผู้ผลิตระดับที่ 1 (First Tier) ได้แก่ Nidec, Minebea จะผลิตชิ้นส่วนบางประเภทเอง บางชิ้นส่วนจะว่าจ้างผู้ผลิตระดับที่ 2 (Second Tier) ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มผู้ผลิต ระดับที่ 1 ซึ่งมีศักยภาพ มีมูลค่าการสั่งซื้อสูง มีความมั่นคงทางการเงิน มีชื่อเสียง ลูกค้าของกลุ่มผู้ผลิต ระดับที่ 1 เช่น บจก.ซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) บจก.เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) บจก.ฮิดาชิ โกลบอล สตอเรจ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) ได้ตั้งฐานการผลิตในประเทศไทยและลงทุนเพิ่มอย่างต่อเนื่อง

บริษัทกลุ่มผู้ผลิตระดับที่ 1 จึงได้รับปริมาณการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้นทำให้บริษัทได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้นด้วย นอกจากนี้ ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิต Hard Disk Drive จะเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้า ศักยภาพของคู่ค้า และความไว้วางใจมานาน ทำให้ลูกค้าไว้วางใจให้บริษัทผลิตสินค้าเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด บริษัทจึงมีฐานลูกค้าที่มั่นคงอย่างต่อเนื่อง

5. การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

5.1 ลูกค้าเดิมที่มีความสัมพันธ์อย่างดี

การผลิตชิ้นส่วน Hard Disk Drive ต้องคำนึงถึงคุณภาพของสินค้า ความประณีต เทคโนโลยี และความเชี่ยวชาญ บริษัทสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและความน่าเชื่อถือกับลูกค้าได้เป็นอย่างดีและอย่างต่อเนื่อง



5.2 ทีมงานการตลาด

บริษัทมีงบประมาณเพื่อสร้างทีมงานการตลาดโดยเน้นการหาลูกค้ารายใหม่เพื่อการผลิตสินค้าใหม่ อุตสาหกรรมใหม่ และการลงโฆษณาในวารสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนของอุตสาหกรรมที่บริษัทผลิต

5.3 การออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ

บริษัทมีโครงการในการร่วมมือกับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อร่วมออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการต่างๆ เช่น โครงการ Vendors Meet Customers หรือการทำ Business Matching เพื่อประชาสัมพันธ์และเปิดโอกาสให้บริษัทได้พบกับผู้ผลิตหรือผู้บริโภครายใหญ่โดยตรง

5.4 การแนะนำของผู้ค้า (Supplier)

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด ดังนั้น ลูกค้าจะแนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทซึ่งมีประโยชน์ต่อบริษัทในการขยายตลาด สำหรับลูกค้าจะได้ประโยชน์จากการสั่งซื้อวัตถุดิบที่เพิ่มมากขึ้น

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive

1. ภาพอุตสาหกรรม

ในปี 2558 อุตสาหกรรมการผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัลและอุตสาหกรรมยานยนต์ มีแนวโน้มชะลอตัว เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจ ทำให้ยอดขายตกลงอย่างมีนัยสำคัญ

2. สภาพการแข่งขัน

กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment (CE&E) เช่น ชิ้นส่วนสำหรับกล้องถ่ายภาพดิจิทัล ผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัลจะกระจายคำสั่งซื้อให้กับผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนหลายรายเพื่อไม่ให้มีการผูกขาดกับผู้ผลิตชิ้นส่วนรายใดรายหนึ่ง

ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัลได้สั่งซื้อชิ้นส่วนจากบริษัทและผู้ผลิตชิ้นส่วนในต่างประเทศ แต่บริษัทได้เปรียบเหนือกว่าผู้ผลิตชิ้นส่วนในต่างประเทศ เพราะบริษัทเสนอราคาขายถูกกว่า ในอนาคตการแข่งขันอาจจะมีความรุนแรงมากขึ้น ถ้าบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนรายอื่นภายในประเทศเข้ามาผลิตชิ้นส่วนให้แก่บริษัทผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัล หรือบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนในต่างประเทศปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ด้านการแข่งขันโดยเข้ามาลงทุนตั้งโรงงานในประเทศไทย

3. กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันของ CE&E เหมือนกับกลยุทธ์การแข่งขันของ Hard Disk Drive

4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทผลิตชิ้นส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์กลุ่ม CE&E ประเภทกล้องถ่ายภาพดิจิทัลและอื่นๆ ซึ่งมีปริมาณการสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากชื่อเสียงของบริษัทในการผลิตชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี



5. การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

5.1 การออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้า เช่น งานนิทรรศการ Subcon Thailand, Metalex Thailand และรวมถึงการออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและตรงเป้าหมาย

5.2 การแนะนำของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยจะประสานงานให้บริษัทที่มีความต้องการจัดซื้อและจัดหาผู้รับช่วงการผลิตได้พบและเจรจาทางธุรกิจกับผู้รับช่วงการผลิตโดยตรง

5.3 การแนะนำลูกค้าใหม่โดยลูกค้าที่มีอยู่เดิม

ในปี 2558 อุตสาหกรรมการผลิต HDD และ Non HDD ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้ยอดขายลดลงมาก และไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ดังนั้น บริษัทจึงต้องควบคุมต้นทุนการผลิตอย่างเข้มงวด

ธุรกิจด้านพลังงานทดแทน

บริษัทย่อยเคยเป็นผู้จำหน่ายและติดตั้งเครื่องจักรแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมันให้กับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.) 2 แห่ง ได้แก่ เทศบาลนครระยองและเทศบาลเมืองหัวหิน บริษัทย่อยมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการจัดการขยะฐานศูนย์ (Zero Waste Management) เพื่อหยุดยั้งการฝังกลบขยะและนำทรัพยากรกลับมาใช้เพื่อการแปรรูปเป็นพลังงานน้ำมันและพลังงานไฟฟ้า

บริษัทย่อยได้ลงนามในสัญญาผูกพัน 5 ปี โครงการรีไซเคิลขยะมาใช้ในโครงการด้านพลังงานกับเทศบาลเมืองหัวหิน มีวงเงิน 120 ล้านบาท และโครงการบริหารจัดการแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมัน มีวงเงิน 17 ล้านบาท

วันที่ 9 กันยายน 2557 บริษัทย่อยได้ทำบันทึกค้ำยสัญญารับจ้างผลิตและบริหารจัดการแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมัน ซึ่งทำกับทางศูนย์โครงการแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมันภายใต้เทศบาลเมืองหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยได้ขยายระยะเวลาจากเดิมออกไปอีก 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 และบริษัทย่อยตกลงที่จะรับประกันรายได้ให้กับฝ่ายผู้ว่าจ้างตั้งแต่เดือนมีนาคม 2558 จนถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2562 เป็นจำนวนเงินปีละ 5.10 ล้านบาท รวมมูลค่าทั้งสิ้น 20.40 ล้านบาท

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

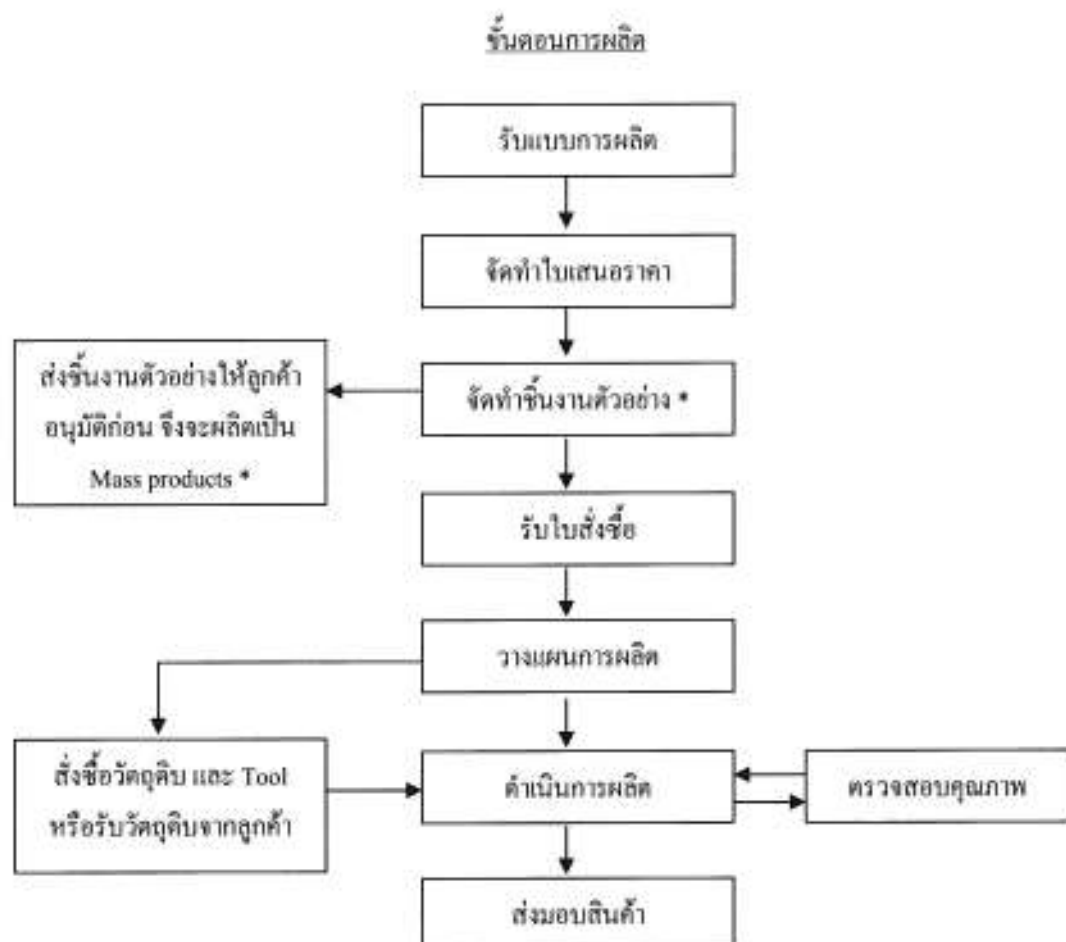
การผลิต

บริษัทมีกำลังการผลิตรวมประมาณ 60 ล้านชิ้นต่อปี ในปี 2558 มีอัตราการใช้กำลังการผลิตร้อยละ 70 บริษัทมีโรงงานผลิต จำนวน 2 โรงงาน ตั้งอยู่ในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสนุ อำเภอบุขย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี นอกจากนี้ บริษัทยังมีโรงงานขนาดใหญ่ให้ลูกค้ารายหนึ่งเช่าประกอบธุรกิจ และมีโรงงานขนาดเล็กสำหรับรับจ้างประกอบชิ้นส่วน (Assembly) ทั้ง 2 โรงงาน ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา

บริษัทมีนโยบายการผลิตชิ้นส่วนเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความต้องการของผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive หรือ Non Hard Disk Drive ที่แตกต่างกันของแต่ละ Model เนื่องจากลูกค้าจะนำชิ้นส่วนไปใช้ในอุปกรณ์ที่ต่างกัน ซึ่งผลิตภัณฑ์ในแต่ละ Model ตกกลุ่มองได้รับอนุมัติชิ้นงานตัวอย่าง และทดลองใช้โดยผู้สั่งซื้อก่อน บริษัทจึงจะสั่งผลิตเป็น Mass Products เพื่อให้มั่นใจว่าชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตจะสามารถใช้ประกอบกับส่วนประกอบอื่นของผลิตภัณฑ์ได้กลุ่ม

ในช่วงเริ่มต้นของการผลิตชิ้นส่วนรุ่นใหม่ บริษัทจะมีการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา มีการวางแผนการผลิตเพื่อใหกลุ่มกระบวนการผลิตสามารถดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง ส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลา เมื่อการผลิตเริ่มเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด บริษัทจึงจะพิจารณาเพิ่มกำลังการผลิต เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทมีการรับจ้างผลิตโดยลูกค้าจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ทั้งหมด เนื่องจากวัตถุดิบบางประเภทมีราคาสูง บริษัทจึงไม่ต้องรับภาระต้นทุนในการผลิตที่สูงขึ้น



บริษัทจะรับแบบผลิตภัณฑ์ (Drawing) และปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้าเพื่อตรวจสอบกำลังการผลิตของบริษัทและความสามารถในการผลิต หลังจากนั้นบริษัทจะจัดทำต้นทุนการผลิตและจัดทำใบเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณา เมื่อลูกค้ายอมรับราคาแล้ว บริษัทจะผลิตชิ้นงานตัวอย่างให้ลูกค้าตรวจสอบ เมื่อลูกค้าอนุมัติชิ้นงานตัวอย่างแล้ว บริษัทจะจัดทำใบ รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า และวางแผนการผลิต สั่งซื้อวัตถุดิบ และอุปกรณ์ (Tool) ต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทจะจัดเตรียมวัตถุดิบ อุปกรณ์การผลิต บุคลากร และความพร้อมของเครื่องจักรสำหรับการผลิตสินค้าดังกล่าวเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

บริษัทผลิตชิ้นส่วนโลหะที่ต้องการความเที่ยงตรงสูงเพื่อนำไปใช้ประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ บริษัทจึงมีนโยบายควบคุมคุณภาพของสินค้าโดยใช้ระบบตรวจสอบและเครื่องมือวัดที่มีประสิทธิภาพเพื่อตรวจสอบวัดคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า หากชิ้นส่วนใดไม่ได้มาตรฐาน บริษัทจะสามารถติดตามได้ว่าชิ้นส่วนนั้นผลิตมาจากเครื่องจักรเครื่องใดและสามารถตรวจหาความผิดปกติของเครื่องจักรนั้นได้เพื่อทำการแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายซ้ำอีกในการผลิตครั้งต่อไป

บริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกให้เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าทุกวันตามเวลาที่ตกลงกับลูกค้า

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

บริษัทมีเครื่องจักรที่มีความสามารถในการผลิตชิ้นส่วนที่มีขนาดเล็กลง โดยการปรับปรุงเครื่องจักรที่มีอยู่ (Upgrade) นอกจากนี้ บริษัทมีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมเครื่องจักรเพื่อให้การทำงานให้มีความแม่นยำมากยิ่งขึ้นสามารถปรับเปลี่ยนให้ผลิตงานได้หลากหลาย ทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มมากขึ้น สามารถเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ได้อย่างรวดเร็ว รองรับการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าในอนาคต

การจัดหาวัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบ	2558			2557			2556		
	ล้านบาท	%	คู่ค้า (ราย)	ล้านบาท	%	คู่ค้า (ราย)	ล้านบาท	%	คู่ค้า (ราย)
วัตถุดิบ - Raw Material									
- สั่งซื้อในประเทศ	8.82	41.16	17	10.74	24.23	21	7.28	12.59	21
- สั่งซื้อจากต่างประเทศ	8.31	38.77	5	29.63	66.84	5	35.52	61.43	13
รวม	17.13	79.93	22	40.37	91.07	26	42.80	74.02	34
วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป - Semi Product									
- สั่งซื้อในประเทศ	4.30	2.07	8	3.96	8.93	3	15.02	25.98	5
- สั่งซื้อจากต่างประเทศ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	4.30	2.07	8	3.96	8.93	3	15.02	25.98	5
รวมทั้งหมด	21.43	100.00		44.33	100.00	29	57.82	100.00	42
รวมสั่งซื้อในประเทศ	13.12	61.23	25	14.70	33.16	24	22.30	38.57	29
รวมสั่งซื้อจากต่างประเทศ	8.31	38.77	5	29.63	66.84	5	35.52	61.43	13

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. วัตถุดิบ (Raw Material)

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนตั้งแต่ปี 2556-2558 ได้แก่ สแตนเลสแท่ง ทองเหลืองแท่ง และ อลูมิเนียมแท่ง ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทจะสั่งซื้อจากประเทศญี่ปุ่น โดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบตั้งแต่ปี 2556-2558 เท่ากับร้อยละ 82.99, 73.40 และ 48.51 ตามลำดับ วัตถุดิบดังกล่าวได้สั่งซื้อจาก Supplier รายใหญ่ จำนวน 6 ราย มีสัดส่วนการสั่งซื้อร้อยละ 75 ของมูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศทั้งหมด เนื่องจาก วัตถุดิบที่สั่งซื้อจาก Supplier รายใหญ่นี้มีคุณภาพตามมาตรฐานที่ถูกกำหนด มีราคาที่เหมาะสม และจัดส่งตรงเวลา เนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบเป็นปัจจัยสำคัญต่อคุณภาพของสินค้าที่ผลิตและประสิทธิภาพในการผลิต หากวัตถุดิบมีคุณภาพดีจะทำให้การผลิตมีประสิทธิภาพและมีคุณภาพด้วย ส่งผลให้กำลังการผลิตสูงและอุปกรณ์ (Tool) สึกหรอช้า

บริษัทมีการตกลงทางธุรกิจด้วยวาจาจาก Supplier เกี่ยวกับมาตรฐานของวัตถุดิบ ซึ่งข้อตกลงจะครอบคลุมถึงกรณีที่คุณภาพของวัตถุดิบไม่ได้มาตรฐาน บริษัทจะส่งคืนวัตถุดิบและรับค่าวัตถุดิบคืนได้ รวมทั้ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบยังต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งวัตถุดิบคืนทั้งหมด หากบริษัทได้ตรวจพบคุณภาพของสินค้าภายหลังการผลิตไม่ได้มาตรฐาน และสามารถแสดงให้เห็นว่าสาเหตุเกิดขึ้นจาก วัตถุดิบ บริษัทสามารถเรียกร้องค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นไปยังผู้ผลิตวัตถุดิบได้

บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Supplier ไว้ล่วงหน้าเพื่อป้องกันการจัดหาวัตถุดิบไม่ทันเวลา บริษัท จะส่งใบสั่งซื้อวัตถุดิบให้แก่ Supplier ภายในประเทศและต่างประเทศล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน หรือ 3 เดือน แล้วแต่กรณี โดยบริษัทจะคำนวณปริมาณของวัตถุดิบที่ต้องจัดหาไว้ได้จากคำสั่งซื้อล่วงหน้า ของลูกค้า ดังนั้น Supplier จึงมีเวลาเพียงพอในการจัดเตรียมและจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามความต้องการ ของบริษัท

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยาวนานกับ Supplier และมีนโยบายในการรักษาสมดุลของ Supplier ทำให้สามารถควบคุมความต่อเนื่องของการจัดส่งและคุณภาพของวัตถุดิบได้ บริษัทไม่เคยมีปัญหาด้าน การขาดแคลนวัตถุดิบ ในกรณีที่ราคาของวัตถุดิบมีความผันผวน ลูกค้าจะช่วยเจรจาต่อรองราคากับ Supplier หรือแนะนำ Supplier รายอื่นที่ขายวัตถุดิบในราคาที่ต่ำกว่า

2. วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Semi-Product)

บริษัทว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตในบางขั้นตอน ซึ่ง Subcontractor ต้องจัดหาวัตถุดิบด้วยตนเอง บริษัทจะรับซื้อสินค้ามาในรูปวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป เช่น สแตนเลสแท่งตัดหยาบ เป็นต้น บริษัทจะถ่ายทอด เทคนิคการผลิตให้แก่ Subcontractor เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้มาตรฐานตามที่ลูกค้าของบริษัทกำหนด

บริษัทว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตชิ้นส่วนอย่างหยาบโดยชิ้นส่วนเหล่านั้นจะต้องนำมาผ่าน ขั้นตอนการผลิตอื่นในบริษัทเพื่อทำให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป บริษัทจึงสามารถควบคุมคุณภาพของสินค้า สำเร็จรูปได้ นอกจากนี้ บริษัทและ Subcontractor จะสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Supplier รายเดียวกัน ทำให้มั่นใจ ในคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ผลิต การว่าจ้างให้ Subcontractor รับช่วงผลิต เป็นการร่วมมือกันทางการค้า กับผู้ผลิตรายอื่นเพื่อป้องกันไม่ให้ผู้ผลิตเหล่านั้นเป็นคู่แข่งทางการค้ากับบริษัท



บริษัทมีการจัดสรรสัดส่วนการผลิตกับ Subcontractor โดยมีนโยบายว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตไม่เกินร้อยละ 15 ของปริมาณการผลิตรวมของบริษัท

กระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

บริษัท

กระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์บางประเภทมีการใช้น้ำมันที่ผลิตจากน้ำมันธรรมชาติ (Mineral oil) ซึ่งก่อให้เกิดละอองน้ำมันฟุ้งกระจายมายังอากาศภายนอกในระหว่างการผลิต จากข้อมูลรับรองของ Supplier ในประเทศญี่ปุ่นระบุว่าน้ำมันดังกล่าวผ่านมาตรฐานของ Toxic Substances Control Act แล้ว เนื่องจากเป็นน้ำมันที่ได้จากธรรมชาติ ละอองน้ำมันนั้นจึงไม่ก่อให้เกิดมลพิษทางอากาศ บริษัทได้ติดตั้งเครื่องดูดละอองน้ำมัน โดยต่อเข้ากับระบบท่อที่จะนำละอองน้ำมันกลับมาคืนรูปเป็นน้ำมันที่สามารถนำมาใช้ได้อีกในขั้นตอนการผลิต ซึ่งเป็นการลดละอองน้ำมันในอากาศและลดผลกระทบต่อพนักงาน บริษัทได้จัดทำข้อบังคับความปลอดภัยในการทำงานและได้รับการรับรองระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 โดยปฏิบัติตามระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและกฎหมายความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด

การขายเศษวัตถุดิบที่เหลือจากกระบวนการผลิต ผู้รับซื้อซึ่งได้รับใบอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมจะขนส่งวัตถุดิบออกไปจากโรงงาน ซึ่งเศษวัตถุดิบจะมีน้ำมันติดอยู่ ทำให้เกิดคราบน้ำมัน ภายหลังจากการขนส่งวัตถุดิบไปแล้วจะมีคราบน้ำมันตกค้างอยู่ในระดับที่สูงกว่ามาตรฐานที่กำหนดของ นิคมอุตสาหกรรมแต่ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมไม่เกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนด บริษัทได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาวางระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อลดสารตกค้างโดยการนำอุปกรณ์ที่ใช้ลดสารตกค้าง มาปรับใช้ หลังจากนั้นจะคัดแยกน้ำเสียก่อน เพื่อให้อยู่ในมาตรฐานที่ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามที่กฎหมายกำหนดแล้วจึงปล่อยน้ำที่ได้รับการบำบัดลงบ่อน้ำทิ้ง

นอกจากนี้ นิคมอุตสาหกรรมยังมีระบบกำจัดของเสียที่มีมาตรฐานเพื่อควบคุมมาตรฐานของ โรงงานอุตสาหกรรมและมีการบำบัดสารตกค้างจากการผลิตในส่วนที่เกินมาตรฐานเพื่อไม่ให้ของเสียเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมภายนอก

บริษัทย่อย

เครื่องจักรแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมัน ใช้เทคโนโลยีที่หลอมพลาสติกให้เป็นไอในสภาวะปิด ไร้อากาศ ทำให้ไม่มีมลพิษปล่อยออกจากกระบวนการทำงานของเครื่องจักร จึงไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม



3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 การพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจ HDD รวม 2 ราย มียอดการสั่งซื้อในปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 14.13 ของรายได้จากการขายและรับจ้าง บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกค้ารายใหญ่มีนโยบายในการผลิตเองหรือว่าจ้างบริษัทรับจ้างผลิตชิ้นส่วนรายอื่นแทน จะทำให้รายได้ของบริษัทลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทจะขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้นทั้งในส่วนของผู้ประกอบการ Hard Disk Drive และผู้ประกอบการอื่นๆ เช่น Consumer Electronic & Entertainment ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องมือทางการแพทย์ และพลังงานทดแทน เป็นต้น เพื่อกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.2 ราคาของสินค้าทดแทนลดลง

มีการผลิตสินค้าทดแทน Hard Disk Drive ได้แก่ Flash memory ซึ่งได้รับความนิยมมากขึ้นในกลุ่มผู้บริโภค เนื่องจากมีขนาดเล็ก ใช้พลังงานน้อย ทนต่อแรงกระแทก กระทบได้ดีกว่า Hard Disk Drive นอกจากนี้ ตลาดของ Flash memory มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากโดยนำไปใช้กับอุปกรณ์เพื่ออำนวยความสะดวกและความบันเทิง เช่น โทรศัพท์มือถือ กล้องถ่ายรูป เครื่องบันทึกเสียง เครื่องเล่น MP3 เป็นต้น แต่ Flash memory มีราคาต่อหน่วยความจำ (Price/gigabyte) ค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรม Hard Disk Drive มีแนวโน้มจะพัฒนา Hard Disk ที่มีความจุมากขึ้น ขนาดเล็กลง ทนทานได้มากขึ้น บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากสินค้าทดแทนมีราคาลดลง

บริษัทมีการติดตามข่าวสารและข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว

1.3 ลูกค้าย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

เนื่องจากการแข่งขันด้านการผลิตด้วยเทคโนโลยีที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้ราคาต่อหน่วยของ Hard Disk Drive ลดลงอย่างมาก ผู้ผลิตจึงพยายามปรับตัวเพื่อความอยู่รอดโดยการควบคุมต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น หาแหล่งการผลิตที่มีต้นทุนการผลิตต่ำที่สุด จากการศึกษาพบว่าประเทศจีนและประเทศเวียดนามมีต้นทุนแรงงานที่ต่ำ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น อาจทำให้ผู้ผลิตย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทยไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

ลูกค้าที่ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นมีความเป็นไปได้น้อยมากเนื่องจากประเทศไทยมีข้อได้เปรียบเหนือกว่าประเทศจีนและประเทศเวียดนาม เช่น มีความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน แรงงานมีทักษะและประสบการณ์ มีอัตราเงินเฟ้อต่ำ มีการสนับสนุนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยการให้สิทธิประโยชน์ต่างๆ เช่น การยกเว้นภาษีให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ (HDD) เพื่อให้เข้ามาตั้งฐานการผลิตหรือขยายฐานการผลิตในประเทศไทย



1.4 การแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่น

บริษัทและผู้ผลิตรายอื่นซึ่งรับจ้างผลิตชิ้นส่วนให้กับลูกค้ารายเดียวกันจะแข่งขันกันในการขยายศักยภาพและกำลังการผลิตเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกค้ามีนโยบายด้านการจ้างผลิตจำนวนน้อยลงหรือหากคู่แข่งรายอื่นภายในประเทศมีการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตในอนาคต หรือหากคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทย

บริษัทมีการขยายกำลังการผลิต มีการปรับปรุงขั้นตอนการผลิต ลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ จัดหาบุคลากรเพิ่มมากขึ้น มีการผลิตสินค้ามีคุณภาพ และส่งมอบตรงเวลา บริษัทจึงมั่นใจว่าจะสามารถรักษาฐานลูกค้าไว้ได้ สำหรับคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศซึ่งขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทยมีค่าใช้จ่ายในการขยายฐานการผลิตสูงมาก บริษัทมีโอกาสน้อยมากจะสูญเสียลูกค้า

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

2.1 การพึ่งพาคู่ค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทสั่งซื้อสแตนเลสแท่งและทองเหลืองแท่งจากลูกค้า จำนวน 6 ราย มีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้าในปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 75 บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกค้าจัดส่งวัตถุดิบไม่มีคุณภาพหรือไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด จะทำให้มีปัญหาการวางแผนการผลิตและความต่อเนื่องในการผลิต ซึ่งอาจทำให้ต้องเปลี่ยนวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ปรับเปลี่ยนระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต (Cycle Time) ปรับเปลี่ยนการทำงานของเครื่องจักร ปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตให้เหมาะสมกับวัตถุดิบนั้น ๆ

บริษัทมีการประเมินคุณภาพของคู่ค้าทุกปีโดยมีหลักเกณฑ์การประเมิน ได้แก่ คุณภาพของวัตถุดิบ และการส่งมอบตรงเวลา และบริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย คู่ค้าบางรายมาจากการแนะนำของลูกค้าซึ่งมีการติดต่อและมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามานานทำให้ได้ประโยชน์ด้านคุณภาพและราคา

2.2 ราคาของวัตถุดิบสำคัญผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ ทองเหลืองแท่งและสแตนเลสแท่ง ซึ่งราคาของวัตถุดิบหลักมีการเปลี่ยนแปลงตามภาวะราคาสถาปัตย์โลก ทำให้ต้นทุนของวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยต้นทุนในปี 2558 คิดเป็นประมาณร้อยละ 45 และ 30 ของต้นทุนรวมของสินค้าที่ผลิตในแต่ละชนิด บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าตามต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงได้

บริษัทมีการติดตามราคาวัตถุดิบหลักอย่างใกล้ชิดเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการผลิตของลูกค้า เมื่อราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นจนทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ บริษัทจะเจรจากับลูกค้าเพื่อปรับราคาขายเพิ่มตามต้นทุนของวัตถุดิบที่เปลี่ยนไป หรือให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง ซึ่งจะทำให้การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบมีผลกระทบต่อภาระงานของบริษัทลดลง



2.3 การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในการผลิต

ในระยะ 2-3 ที่ผ่านมา การใช้คอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook) มีแนวโน้มลดลง ความต้องการใช้ Hard Disk Drive (HDD) ขนาดเล็ก มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีการใช้สื่อบันทึกข้อมูลแบบ Solid State Drive (SSD) เพิ่มมากขึ้น สำหรับ HDD มีแนวโน้มที่จะใช้มากขึ้นในส่วนของการเก็บข้อมูลขนาดใหญ่ เช่น Cloud

บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มศักยภาพการผลิตเพื่อรองรับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อาจทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทลดลงและสูญเสียฐานลูกค้าให้แก่คู่แข่งรายอื่นได้

บริษัทได้มีการลดการพึ่งพาลูกค้า HDD ลง และเพิ่มกำลังการผลิตงาน Non HDD ให้มากขึ้น เพื่อให้บริษัทได้รับผลกระทบน้อยลง หากมีความต้องการงาน HDD ลดลง

บริษัทจะติดตามข่าวสารจาก International Disk Drive Equipment and Materials Association (IDEMA) และ IDEMA Asia Pacific (Thailand) ซึ่งเป็นสถาบันวิจัยด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ Hard Disk Drive ชั้นนำของโลก มีการประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด ดังนั้น บริษัทจะรับทราบแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและสามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว

2.4 การจัดหาวัตถุดิบหลักจากต่างประเทศ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง ทองเหลืองแท่ง และอลูมิเนียมขึ้นรูป ลูกค้าจะจัดหาอะลูมิเนียมขึ้นรูปจากภายในประเทศ บริษัทจะซื้อสแตนเลสแท่งและทองเหลืองแท่งจากภายในประเทศและต่างประเทศ ในปี 2558 มีสัดส่วนการสั่งซื้อจากภายในประเทศต่อการสั่งซื้อจากต่างประเทศประมาณ 50:50 ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากได้รับวัตถุดิบล่าช้าหรือวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตสินค้า อาจทำให้บริษัทสูญเสียลูกค้าได้ เนื่องจากลูกค้าต้องนำสินค้าของบริษัทไปประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ หากบริษัทไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามเวลาที่กำหนดจะทำให้การผลิตของลูกค้าหยุดชะงักไปด้วย

บริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 1-2 เดือน สำหรับปริมาณการสั่งซื้อและระยะเวลาที่ต้องการใช้วัตถุดิบขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาการผลิต ลูกค้าจะส่งแผนการสั่งซื้อสินค้าให้กับบริษัทล่วงหน้า 3 เดือน และบริษัทมีนโยบายสำรองวัตถุดิบไว้อย่างน้อย 2 เดือน

บริษัทมีข้อตกลงกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบหากบริษัทตรวจพบวัตถุดิบที่สั่งซื้อมีคุณภาพไม่ตรงตามที่กำหนด บริษัทสามารถส่งวัตถุดิบกลับและรับเงินค่าซื้อวัตถุดิบคืน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งคืนทั้งหมด และหากบริษัทตรวจพบสินค้าไม่ได้คุณภาพซึ่งมีสาเหตุมาจากคุณภาพของวัตถุดิบ บริษัทสามารถเรียกร้องค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้



3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

การซื้อขายวัตถุดิบหลักและการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ

วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ ทองเหลืองแท่ง สแตนเลสแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ โดยในปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10, 65 และ 25 ของวัตถุดิบทั้งหมดตามลำดับ โดยส่วนใหญ่การเสนอราคาและการชำระเงินจะเป็นเงินเยน โดยในปี 2558 มีการสั่งซื้อวัตถุดิบเป็นเงินตราต่างประเทศ 16.44 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 75 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากราคาของวัตถุดิบหลักผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การจัดซื้อวัตถุดิบหลัก โดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทได้ตกลงใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเฉลี่ยในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา เพื่อกำหนดราคาเป็นเงินบาทในเดือนถัดไป

บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน อาจทำให้อัตราแลกเปลี่ยนสูงขึ้นหรือลดลง ซึ่งบริษัทไม่สามารถควบคุมได้

บริษัทมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดและจะป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามความจำเป็น

4. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มของนายประพนธ์ พลพัฒน์พงศ์ (ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) และผู้บริหารมีสัดส่วนการถือหุ้นรวมกัน คิดเป็นร้อยละ 46.60 บริษัทจึงมีความเสี่ยง เนื่องจากผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้น เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทที่กำหนดให้ได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอ อนึ่ง บริษัทมีกรรมการทั้งหมด 8 คน ซึ่งเป็นกรรมการอิสระ 3 คน และได้แต่งตั้งกรรมการอิสระให้เป็นคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณาสอบทานการอนุมัติรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ทั้งนี้ กรรมการอิสระจะเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการเพื่อพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ด้วย

5. ความเสี่ยงอื่นๆ

ความเสี่ยงจากอุทกภัย

บริษัทเคยได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากเหตุการณ์ภัยพิบัติน้ำท่วมในปี 2554 ซึ่งส่งผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและการจัดจำหน่าย บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากเกิดอุทกภัยซ้ำขึ้นอีก



บริษัทมีแนวทางในการบรรเทาความเสี่ยงดังกล่าวโดยบริษัทสามารถย้ายกำลังการผลิตไปยังโรงงานที่ 2 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำคาส อำเภอนิคมบรุต จังหวัดสิงห์บุรี ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ไม่เคยเกิดอุทกภัยมาก่อนหรือมีโอกาสเกิดอุทกภัยน้อยมาก นอกจากนี้ โรงงานที่ 1 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา นั้น ได้ก่อสร้างกำแพงสูง แข็งแรง ล้อมรอบบริเวณนิคมอุตสาหกรรมฯ เสร็จเรียบร้อยแล้ว

บริษัทย่อย

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 การพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทย่อยมีลูกค้าหลักเพียง 1 ราย มีรายได้จากการรับจ้างบริหารจัดการในช่วงปีที่ผ่านมา จำนวน 22.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.43 ของรายได้รวมตามงบการเงินรวม บริษัทย่อยจึงมีความเสี่ยง หากลูกค้าไม่จ้างให้บริษัทย่อยบริหารจัดการ จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทย่อย และถ้าบริษัทย่อยไม่สามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มเติมได้ อาจมีผลกระทบต่อความอยู่รอดของบริษัทย่อยในระยะยาว

1.2 การพึ่งพามูลค่าที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

การบริหารจัดการเครื่องจักรแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมัน ต้องอาศัยพนักงานที่มีความรู้ ความชำนาญพิเศษ ได้แก่ วิศวกร ซึ่งเป็นแกนหลักในการทำงานหรือการติดต่อกับลูกค้า หากบริษัทย่อยสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไป อาจจะทำให้ลูกค้าไม่มั่นใจ หากมีปัญหาด้านเทคนิคเกิดขึ้นกับเครื่องจักร



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

4.1.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทและบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน 3 แปลง	เป็นเจ้าของ		
1.1 โฉนดเลขที่ 19510 เนื้อที่ 9-2-52 ไร่ ที่ตั้ง 53/1 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี		13.00	1.1, 1.2 และ 2.2 บริษัทได้ทำหนังสือให้ค้ำประกันกับ
1.2 โฉนดเลขที่ 31095 เนื้อที่ 0-3-13 ไร่ ที่ตั้ง 53/1 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี		1.06	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งว่าจะไม่นำทรัพย์สินไปก่อ
1.3 โฉนดเลขที่ 16267 เนื้อที่ 3-1-94 ไร่ ที่ตั้ง 42 หมู่ 9 ต.ธนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา		13.00	ภาระผูกพันใดๆ โดยไม่ได้
2. อาคารสำนักงาน	เป็นเจ้าของ		ได้รับความยินยอมจากสถาบันการเงินแทนการนำหลักทรัพย์
2.1 อาคาร 2 ชั้น 1 หลัง ที่ตั้ง 53/1 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี		160.70	ไปค้ำประกัน
2.2 อาคาร 1 ชั้น 1 หลัง ที่ตั้ง 42 หมู่ 9 ต.ธนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา		7.09	
3. ระบบไฟฟ้าและระบบปรับอากาศ	เป็นเจ้าของ	19.51	
4. เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	5.74	
รวม		220.10	



4.1.2 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาวะผูกพัน
1. ที่ดิน 2 แปลง	เป็นเจ้าของ		
1.1 โฉนดเลขที่ 16265 เนื้อที่ 3-1-57 ไร่ ที่ตั้ง 40 หมู่ 9 ต.ชนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา		11.88	1.1, 2.1 และ 3 จำประกัน L/C จำนวน 25 ล้านบาท
1.2 โฉนดเลขที่ 19511 เนื้อที่ 10-2-77 ไร่ ที่ตั้ง 53 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี		14.43	และเงินเบิกเกินบัญชี จำนวน 15 ล้านบาท
2. อาคารสำนักงาน	เป็นเจ้าของ		รวมทั้งสิ้น 40 ล้านบาท
2.1 อาคาร 2 ชั้น 1 หลัง ที่ตั้ง 40 หมู่ 9 ต.ชนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา		14.19	
2.2 อาคาร 1 ชั้น 2 หลัง ที่ตั้ง 53 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี		33.28	
2.3 อาคาร 1 ชั้น 1 หลัง ที่ตั้ง 53/2 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี		28.76	
3. เครื่องจักร	เป็นเจ้าของ	88.54	
4. ระบบไฟฟ้าและระบบปรับอากาศ	เป็นเจ้าของ	28.33	
5. เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต	เป็นเจ้าของ	41.36	
6. เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	เป็นเจ้าของ	22.53	
7. ยานพาหนะ	เช่าซื้อ	5.19	
8. สิทธิบัตรระหว่างผลิต	เป็นเจ้าของ	1.78	
รวม		290.27	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย คือ ธุรกิจรับจ้างบริหารและแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมัน มูลค่ารวม 25.25 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย คิดเป็นร้อยละ 3.48 ของสินทรัพย์รวม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ บริการจัดหาทรัพย์สิน วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ ให้บริการจัดหาแรงงาน และรับจ้างประกอบ
ทุนจดทะเบียน	: 232.01 ล้านบาท ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว 232.01 ล้านบาท
เลขทะเบียนบริษัท	: บมจ. 0107547000788
ที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน	
สำนักงานใหญ่	: 40, 42 หมู่ที่ 9 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210
โทรศัพท์	: (035) 226 700-1, 330 573
โทรสาร	: (035) 226 098, 226 702, 330 574
โฮมเพจ	: www.spp.co.th
สาขาที่ 1	: 53 หมู่ที่ 3 นิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำคาส อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี 16110
โทรศัพท์	: (036) 533 380-2
โทรสาร	: (036) 503 173-4
สาขาที่ 2	: 67 หมู่ที่ 1 ตำบลเสม็ด อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
สาขาที่ 3	: 53/1 หมู่ที่ 3 นิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำคาส อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี 16110
โทรศัพท์	: (036) 533 641-2
โทรสาร	: (036) 533 643
สาขาที่ 4	: 53/2 หมู่ที่ 3 นิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำคาส อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี 16110
โทรศัพท์	: (036) 533 380-2
โทรสาร	: (036) 503 173-4



ชื่อบริษัทย่อย : บริษัท ชิงกิล พอยท์ เอ็นเนอร์ยี แอนด์ เอ็นไวรอนเม้นท์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ดำเนินธุรกิจด้านพลังงานทดแทน โดยรับจ้างบริหารและนำเข้าเทคโนโลยี
เพื่อการแปรรูปขยะพลาสติกเป็นน้ำมัน
ทุนจดทะเบียน : 50.00 ล้านบาท
ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว 50.00 ล้านบาท
เลขทะเบียนบริษัท : บจ. 0135549001445
ที่ตั้งสำนักงาน : 40, 42 หมู่ที่ 9 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสนธิ อำเภอดุสิต
จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210
โทรศัพท์ : (035) 226 700-1, 330 573
โทรสาร : (035) 226 098, 226 702, 330 574

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
กรุงเทพ 10400
โทรศัพท์ (02) 009 9000
โทรสาร (02) 009 9991

ผู้สอบบัญชี : นายอภิรักษ์ อติอนุวรรตน์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 5202
บริษัท สำนักงาน ดร.วิรัช แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด
518/3 อาคารพาณิชย์ ชั้น 7 ถนนเพลินจิต
แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ (02) 252 2860
โทรสาร (02) 255 2518

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-