

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทเดิมชื่อ “บริษัท สเปเชียลตี้ พรินซ์ตัน พาร์ท จำกัด” เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2540 โดยกลุ่มของนาย ประพจน์ พลพิพัฒน์พงศ์ ทุนจดทะเบียน 232.005 ล้านบาท บริษัทประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าสำหรับ ชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงระดับต่ำกว่า 5 ไมครอน เช่น Sleeve และ Shaft เพื่อนำไปประกอบผลิตภัณฑ์ Spindle Motor ซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งของหน่วยบันทึกความจำ (Hard Disk Drive) เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตและประกอบ ชิ้นงาน โดยจะส่งต่อไปยังลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตและประกอบฮาร์ดดิสก์ชั้นนำของโลก ทั้งนี้ เครื่องจักรที่มีอยู่สามารถนำไป ประยุกต์ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment กลุ่มยานยนต์ เป็นต้น

กลุ่มของนายประพจน์ พลพิพัฒน์พงศ์ และผู้บริหารมีสายสัมพันธ์ที่ค่อนข้างยาวนานกับบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์จากประเทศญี่ปุ่น ได้เล็งเห็นศักยภาพและการขยายตัวของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย เนื่องจากผู้ผลิตหน่วยบันทึกความจำ (Hard Disk Drive) รายใหญ่หลายรายซึ่งปัจจุบันเป็นฐานการผลิตอันดับ 1 ของ โลก ได้ตั้งฐานการผลิตในประเทศไทยโดยมีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันมากกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าตลาดทั้งหมด ดังนั้น จึงได้ร่วมกันก่อตั้งบริษัทขึ้นและดำเนินธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วน และพัฒนาธุรกิจเพื่อก้าวสู่ความเป็นบริษัทชั้นนำด้านระบบเทคโนโลยี สารสนเทศ แบบครบวงจร พัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อให้บริการ Platform Logistics และด้าน FinTech โดยสร้างความพึงพอใจ สูงสุดให้แก่ลูกค้าและผู้ใช้บริการ รักษาฐานลูกค้ากลุ่มเดิมและแสวงหาโอกาสในการขยายฐานการตลาดให้เพิ่มมากขึ้น ห่วงใยต่อคุณภาพชีวิตของพนักงานบนฐานหลักธรรมาภิบาล สร้างผลตอบแทนที่คุ้มค่าแก่ผู้ถือหุ้นและคืนกำไรสู่สังคม

พันธกิจ

1. เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
2. ส่งมอบบริการอย่างมีคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ
3. ควบคุมต้นทุนการผลิตและลดของเสีย
4. สร้างความพร้อมด้านบุคลากร เพื่อรองรับการเจริญเติบโต
5. สร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานให้น่าอยู่และปลอดภัย
6. ส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการดูแล รักษาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม

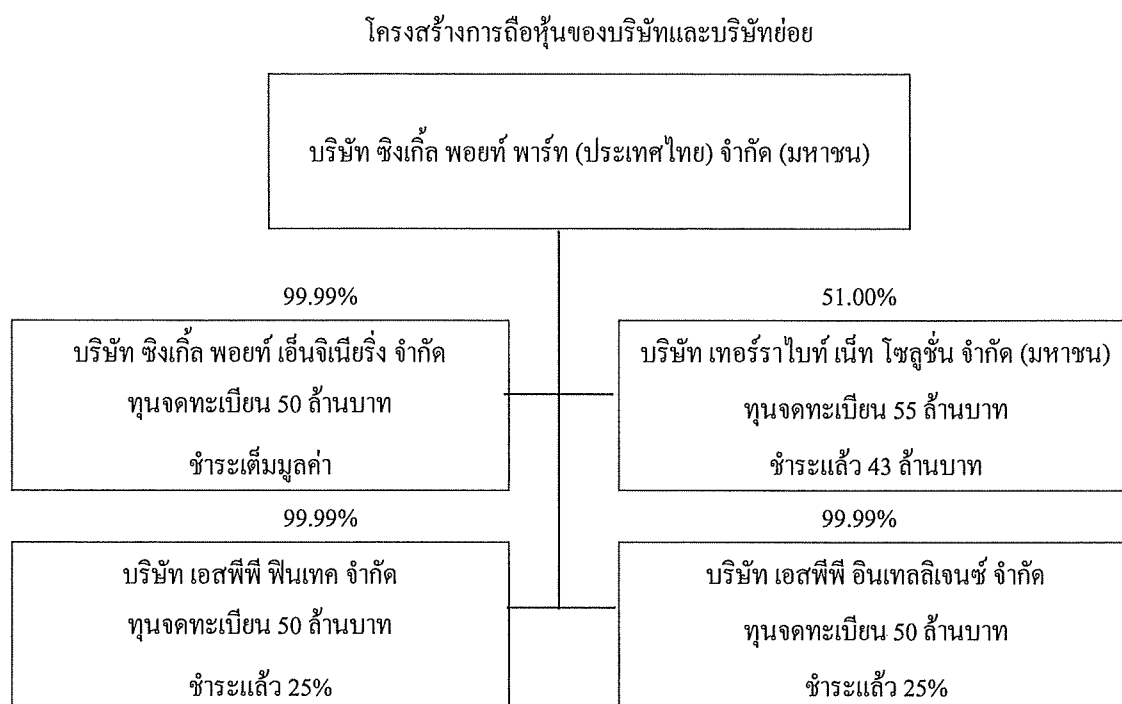
นโยบาย

1. ประสิทธิภาพ ผลักดันใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดโดยคำนึงถึงคุณภาพเป็นสำคัญ
2. ประสิทธิภาพ มุ่งมั่นให้บริการลูกค้าอย่างเต็มที่
3. ประหยัด ตระหนักการใช้จ่ายที่เหมาะสมไม่ให้เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ
4. สิ่งแวดล้อม สร้างสรรค์สภาพแวดล้อมเอื้อต่อการทำงาน ชุมชน สังคมให้น่าอยู่และปลอดภัย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2540 ตั้งบริษัท “บริษัท สเปเชียลตี้ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด” โดยเช่าโรงงานเนื้อที่ 1,200 ตารางเมตร อยู่ในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- ปี 2541 ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 1
- ปี 2545 ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 2
- ปี 2546 ซื้อที่ดิน 3-1-96 ไร่ และอาคารโรงงาน 2 หลัง เนื้อที่ 2,700 ตารางเมตร มูลค่า 22.6 ล้านบาท ปรับปรุงโรงงานที่ 2 เพื่อรองรับจำนวนเครื่องจักรที่เพิ่มขึ้นและเพิ่มกำลังการผลิต
- ปี 2547 เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด
วันที่ 23 สิงหาคม แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน
จดทะเบียนหุ้นเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2548 วันที่ 17 กุมภาพันธ์ เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ “SPPT” ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2549 ซื้อที่ดิน 21-0-42 ไร่ ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี เพื่อก่อสร้างโรงงานที่ 3 มูลค่าของที่ดินและอาคาร 105 ล้านบาท
- ปี 2550 เดือนพฤษภาคม เริ่มดำเนินการผลิต โรงงานที่ 3
วันที่ 8 มิถุนายน ได้รับ ISO14001:2004
- ปี 2551 ผู้ถือหุ้นอนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิโดยไม่คิดมูลค่า
- ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ จำนวน 62,500,000 หน่วย
- ให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท (ESOP) ไม่เกิน 35 ราย จำนวน 8,425,000 หน่วย
วันที่ 15 กุมภาพันธ์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์อนุมัติ
วันที่ 9 ธันวาคม ซื้อที่ดิน 3-1-94 ไร่ และอาคารโรงงาน 1 หลัง มูลค่า 23.8 ล้านบาท
- ปี 2553 วันที่ 6 พฤษภาคม ซื้อที่ดิน 3-1-57 ไร่ และอาคารโรงงาน 1 หลัง มูลค่า 23.3 ล้านบาท
วันที่ 29 ธันวาคม ได้รับ ISO9001:2008
- ปี 2554 วันที่ 2 มิถุนายน ได้รับ ISO/TS16949:2009
- ปี 2555 วันที่ 31 พฤษภาคม ลดทุนจดทะเบียนจาก 320.9 ล้านบาท เป็น 257.8 ล้านบาท
วันที่ 6 กันยายน ถึงวันที่ 20 กันยายน ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทคืน จำนวน 25.78 ล้านหุ้น มูลค่า 128.89 ล้านบาท
ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน จำนวน 9 บัตร สามารถใช้สิทธิประโยชน์ได้อีก 6 บัตร
- ปี 2556 วันที่ 20 มีนาคม ถึงวันที่ 16 กันยายน มีการขายหุ้นที่ซื้อคืน
วันที่ 2 ตุลาคม ลดทุนจดทะเบียนจาก 257.8 ล้านบาท เป็น 232.005 ล้านบาท
โดยการตัดหุ้นสามัญที่ซื้อคืน จำนวน 25,777,361 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
- ปี 2560 วันที่ 29 มิถุนายน ขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ มูลค่า 34 ล้านบาท
วันที่ 20 ธันวาคม ขายที่ดินบางส่วนพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ระบบสาธารณูปโภค ระบบไฟฟ้าและกำลังการผลิต
ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา มูลค่า 252.3 ล้านบาท
วันที่ 22 ธันวาคม โอนกิจการบางส่วนให้แก่บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (บริษัทย่อย) ตาม
แผนการปรับโครงสร้างกิจการ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทและบริษัทย่อย



- ปี 2549 เดือนกุมภาพันธ์ จัดตั้งบริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ เอ็นไวรอนเมนต์ จำกัด
สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49.99
- ปี 2553 เดือนสิงหาคม เพิ่มทุนในบริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ เอ็นไวรอนเมนต์ จำกัด
จาก 45 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้นจากเดิมร้อยละ 49.99 เพิ่มขึ้นร้อยละ 85
- ปี 2556 เดือนมีนาคม ซื้อเงินลงทุนในบริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ เอ็นไวรอนเมนต์ จำกัด
จากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 750,000 หุ้น สัดส่วนการถือหุ้นจากเดิมร้อยละ 85 เพิ่มขึ้นร้อยละ 99.99
- ปี 2559 เดือนธันวาคม จัดตั้งบริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
- ปี 2560 เดือนพฤศจิกายน เพิ่มทุนในบริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด จาก 45 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
- เดือนธันวาคม อนุมัติซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ท โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
จำนวน 87.72 ล้านหุ้น สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 (ทำรายการแล้วเสร็จเมื่อเดือนมกราคม 2561)
- เดือนธันวาคม อนุมัติจัดตั้งบริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด และบริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 (จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อเดือนมกราคม 2561)
- เดือนธันวาคม ขายหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ เอ็นไวรอนเมนต์ จำกัด
ให้แก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง (กรรมการของบริษัท)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนิน การโดย บริษัท	% การถือ หุ้น	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ชิ้นส่วนสำหรับ Hard Disk Drive	บริษัท							
- ชิ้นส่วนสำหรับ Pivot			2.11	0.45	3.22	0.76	5.21	1.04
- ชิ้นส่วนสำหรับ Spindle Motor			32.01	6.84	44.30	10.48	62.72	12.51
รวม			34.12	7.29	47.52	11.24	67.93	13.55
2. ชิ้นส่วนสำหรับ Non Hard Disk Drive	บริษัท							
- ชิ้นส่วนสำหรับ CE&E			7.30	1.56	11.05	2.61	7.77	1.55
- ชิ้นส่วนอื่นๆ ¹			112.54	24.04	67.29	15.92	49.77	9.92
รวม			119.84	25.60	78.34	18.53	57.54	11.47
3. บริการจัดหาทรัพย์สิน ให้บริการจัดหาแรงงาน			191.10	40.82	186.30	44.08	192.98	38.48
4. รับจ้างประกอบชิ้นส่วน			-	-	19.18	4.54	97.10	19.36
5. รับจ้างคัดแยกขยะ	SPEE	99.9999	-	-	30.25	7.16	22.20	4.43
รวมรายได้จากการดำเนินงาน			345.06	73.71	361.59	85.55	437.75	87.29
รายได้ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			53.24	11.37	56.50	13.37	56.38	11.24
กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			57.96	12.38	-	-	-	-
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย			7.37	1.57	-	-	-	-
รายได้จากการขายวัตถุดิบ			0.25	0.05	0.32	0.08	0.75	0.15
รายได้จากการขายเศษซาก			1.43	0.31	2.07	0.49	1.85	0.37
รายได้อื่นๆ ²			2.84	0.61	2.12	0.51	4.78	0.95
รวม			468.15	100.00	422.60	100.00	501.51	100.00

หมายเหตุ: ชิ้นส่วนอื่นๆ¹ หมายถึง ชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมยานยนต์ และอื่นๆ
 รายได้อื่นๆ² หมายถึง กำไรจากหลักทรัพย์เพื่อค้า เงินปันผลรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่าย
 สินทรัพย์ และดอกเบี้ยรับ

บริษัทประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทย่อยประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด ประกอบธุรกิจออกแบบผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์และรับจ้างผลิตชิ้นส่วน
 เครื่องจักร ชิ้นส่วนยานยนต์ มีความเที่ยงตรงสูง ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า สำหรับการผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรือ
 อุปกรณ์ที่ทำจากโลหะหรือพลาสติกโดยการกลึง ตัด เจาะ เชาะร่อง ทำเกลียว ขัดผิว และล้างทำความสะอาดด้วยน้ำที่
 บริสุทธิ์ ด้วยเครื่องจักรที่ควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อให้ชิ้นงานมีความเที่ยงตรงสูงระดับต่ำกว่า 5 ไมครอน
 ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตสามารถแบ่งออกได้ ดังนี้

1.1 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive

1.1.1 ส่วนประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ Spindle Motor ซึ่งใช้ในการขับเคลื่อนแผ่นจานเก็บข้อมูล

1.2 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Non Hard Disk Drive

1.2.1 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment เช่น ชิ้นส่วนสำหรับ
 กล้องถ่ายรูปดิจิทัล กล้องถ่ายวิดีโอ MP 3 เครื่องเล่นเกมส์

1.2.2 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น ชิ้นส่วนสำหรับยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ

2. ให้เช่าสังหาริมทรัพย์
3. บริการจัดหาทรัพย์สิน ให้บริการจัดหาแรงงาน
2. บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้วางระบบและให้บริการด้านไอทีขนาดใหญ่แบบครบวงจร (System Integration – SI) เช่น ระบบ Server, Storage, Network และ IT Security
(มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 อนุมัติให้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 เมื่อเดือนธันวาคม 2560)
3. บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อประกอบธุรกิจให้บริการ Software Applications และ Platform Logistics
(อยู่ในระหว่างการขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
4. บริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อประกอบธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน
(อยู่ในระหว่างการขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive

บริษัทรับจ้างผลิตชิ้นส่วนตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วน Hard Disk ชิ้นนำของโลกเพื่อนำไปเป็น ส่วนประกอบใน Hard Disk โดยมีลักษณะของผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ Hard Disk ดังนี้

Spindle Motor ประกอบด้วย

1. Hub เป็นอะลูมิเนียมขึ้นรูปทรงกลมนำมาประกบกับอุปกรณ์อื่นๆ เป็นมอเตอร์ซึ่งขับเคลื่อนด้วยความเร็ว รอบสูง แม่นยำ และมีเสียงจากการหมุนน้อย ใช้เพื่อขับเคลื่อนแผ่นเก็บข้อมูล (Media) บริษัทจะผลิต Hub เฉพาะใน ขั้นตอนแรกและจะคิดค่าบริการเฉพาะการตัดและแต่งชิ้นงานเท่านั้น ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ทำให้บริษัทลดความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และลดต้นทุนทางการเงิน

2. Fluid Dynamic Bearing (FDB) ประกอบด้วย Sleeve, Flange, Counter Plate และ Fastening โดย FDB จะเป็น ส่วนประกอบใน Spindle Motor ซึ่งใช้ในการขับเคลื่อนแผ่นเก็บข้อมูลใน Hard Disk รุ่นใหม่ที่ไม่ต้องมีชิ้นส่วนของตลับ ลูกปืน (Ball Bearing) เป็นส่วนประกอบ โดย Hard Disk ชนิดนี้จะเกิดเสียง เนื่องจากการหมุนตัวของ Spindle Motor น้อย กว่าแบบธรรมดาที่ใช้ตลับลูกปืนมาก เพราะไม่มีชิ้นส่วนของตลับลูกปืนที่เคลื่อนไหว แต่จะใช้ของเหลว คือ น้ำมันชนิด พิเศษ (Fluid Dynamic) เข้าไปหล่อลื่นการหมุนแทนตลับลูกปืน (Ball Bearing) อนึ่ง FDB เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยี ใหม่ล่าสุด มีความซับซ้อน เพื่อมาทดแทนชิ้นส่วนของ Spindle Motor แบบเดิม FDB จึงเป็นชิ้นส่วนที่จะมีการเติบโตเพิ่ม มากขึ้นในอนาคต บริษัทจะผลิต FDB ในขั้นตอนแรกทั้งหมดโดยมีความละเอียดน้อยกว่า 3 ไมครอน

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive

1. ผลิตภัณฑ์กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment

ลักษณะของสินค้าจะมีรูปร่างเป็นวงแหวน ทำจากอะลูมิเนียมขึ้นรูปที่ตัดเป็นชิ้นๆ โดยบริษัทนำชิ้นงานนี้มาผ่าน ขบวนการตัด เจาะ เชาะร่อง ซึ่งบริษัทมีความชำนาญอยู่แล้ว ทำให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และทำให้ลูกค้าเกิดความ พอใจ เช่น ชิ้นส่วนสำหรับกล้องถ่ายรูป กล้องวิดีโอ เครื่องเล่น MP3 เครื่องเล่นเกมส์

2. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น ชิ้นส่วนสำหรับยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ ฯลฯ

สินค้าจะมีความหลากหลาย แต่ปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้าครั้งละไม่มาก บางขั้นตอนของการผลิต บริษัทไม่สามารถทำได้ และหากต้องลงทุนทำเอง จะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก จึงจำเป็นต้องจัดหาผู้รับช่วงการผลิตจากภายนอก บริษัทมาดำเนินการผลิตแทน ทั้งนี้ บริษัทยังคงต้องควบคุมกระบวนการผลิตและควบคุมคุณภาพของสินค้า เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพตามมาตรฐานการผลิต ถูกต้อง ตรงตามความต้องการและข้อกำหนดของลูกค้าโดยเฉพาะความเที่ยงตรงของสินค้า

ธุรกิจให้บริการจัดการกำลังการผลิตแบบครบวงจร

บริษัทให้บริการจัดการกำลังการผลิตแบบครบวงจร (Service Agreement) มีอายุของสัญญาให้บริการ 2 ปี เริ่มตั้งแต่เดือนมีนาคม 2558 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2560

การได้รับสิทธิประโยชน์การส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ดังนี้

บริษัทผู้ขอรับส่งเสริม	SPPT	SPPT	SPPT
บัตรส่งเสริมเลขที่	7004(4)/ย./2549	7008(2)/ย./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	ผลิตชิ้นส่วนโลหะสำหรับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และยานพาหนะ ซึ่งเป็นการโยกย้ายสถานประกอบการของบริษัทส่งเสริม เลขที่ 1011/2541	ผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นการโยกย้ายสถานประกอบการของบริษัทส่งเสริม เลขที่ 1214(2)/2545	ผลิตชิ้นส่วนโลหะขึ้นรูปสำหรับอากาศยาน
4. สิทธิประโยชน์สำคัญที่บริษัทได้รับ			
4.1 ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมนับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น	8 ปี (หรือไม่เกิน 20 ล้านบาท ¹)	8 ปี (ไม่เกิน 14.94 ล้านบาท ²)	8 ปี (ไม่กำหนดวงเงิน)
4.2 ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตาม ข้อ 4.1 ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้	8 ปี	8 ปี	8 ปี
4.3 ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกตินับจากพ้นกำหนดเวลาในข้อ 4.1	5 ปี	5 ปี	-
4.4 ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา เป็น 2 เท่า ของค่าใช้จ่ายดังกล่าว	10 ปี	10 ปี	-
4.5 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น ที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศ เพื่อใช้ในการผลิตเพื่อส่งออกนับแต่นำเข้าครั้งแรก	จนถึงวันที่ 16 กรกฎาคม 2561	จนถึงวันที่ 11 สิงหาคม 2562	จนถึงวันที่ 16 สิงหาคม 2561
4.6 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับของที่ผู้ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามา เพื่อส่งกลับออกนับแต่นำเข้าครั้งแรก	จนถึงวันที่ 16 กรกฎาคม 2561	จนถึงวันที่ 11 สิงหาคม 2562	จนถึงวันที่ 16 สิงหาคม 2561

หมายเหตุ

- บริษัทจะต้องมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในด้านฝึกอบรมบุคลากรไทยเทียบกับค่าใช้จ่ายเงินเดือนและค่าจ้าง ไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ในระยะ 3 ปีแรก จึงจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นระยะเวลา 8 ปี หากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 20 ล้านบาท
- บริษัทจะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ตามกำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 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 สำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบ กิจการที่ได้รับการส่งเสริมนับแต่วันที่มี รายได้จากการประกอบกิจการนั้น	7 ปี (ไม่เกิน 192.5 ล้านบาท)	8 ปี (ไม่เกิน 335.38 ล้านบาท)	8 ปี (ไม่เกิน 79.65 ล้านบาท)
4.2 ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจาก กิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้น ภาษีเงินได้นิติบุคคลตาม ข้อ 4.1 ไปรวม คำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้	7 ปี	8 ปี	8 ปี
4.3 ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนใน อัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกตินับจากวัน กำหนดเวลาในข้อ 4.1	-	-	5 ปี
4.4 ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา เป็น 2 เท่า ของค่าใช้จ่าย ดังกล่าว	-	-	10 ปี
4.5 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับวัตถุดิบ และวัสดุจำเป็น ที่ต้องนำเข้าจาก ต่างประเทศ เพื่อใช้ในการผลิตเพื่อส่งออก นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก	จนถึงวันที่ 28 มิถุนายน 2562	จนถึงวันที่ 21 สิงหาคม 2561	ยังไม่เริ่มใช้สิทธิ
4.6 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับของที่ผู้ ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามา เพื่อส่งกลับออก นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก	จนถึงวันที่ 28 มิถุนายน 2562	จนถึงวันที่ 21 สิงหาคม 2561	ยังไม่เริ่มใช้สิทธิ

หมายเหตุ

- บริษัทจะต้องมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในด้านฝึกอบรมบุคลากรไทยเทียบกับค่าใช้จ่ายเงินเดือนและค่าจ้าง ไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ใน
ระยะ 3 ปีแรก จึงจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นระยะเวลา 8 ปี หากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวจะได้รับ
ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 20 ล้านบาท
- บริษัทจะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากล
อื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิก
ถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทย่อยที่เป็นธุรกิจหลัก

บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive

1. ภาพอุตสาหกรรม

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

ผู้ผลิต Hard Disk Drive รายใหญ่ของโลก 3 ราย ได้แก่ บจก.ซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) บจก.เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) และบจก.ฮิตาชิ โกลบอล สตอเรจ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) มีส่วนแบ่งทางการตลาดรวมร้อยละ 80 ของตลาด Hard Disk Drive ทั่วโลก มีประเทศไทยเป็นฐานการผลิตเนื่องจากมีศักยภาพและมีความพร้อมทุกด้าน ทั้งแหล่งวัตถุดิบ อุตสาหกรรมสนับสนุน ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค แรงงานที่มีคุณภาพ

ผู้ผลิต Hard Disk Drive รายใหญ่ของโลกเข้ามาลงทุนเพิ่มขึ้นในประเทศไทยจะช่วยเพิ่มศักยภาพของประเทศไทยในการเป็นศูนย์กลางการผลิตชิ้นส่วนเพื่อส่งป้อนให้กับอุตสาหกรรม Hard Disk Drive จากการศึกษาของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) พบว่าประเทศไทยเป็นผู้ผลิต Hard Disk Drive อันดับหนึ่งของโลกโดยมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นทุกปี

ปี 2560 อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive มีแนวโน้มลดลง เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจทำให้ยอดขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

2. สภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันภายในประเทศ

ผู้ผลิตและประกอบชิ้นส่วน Hard Disk Drive ได้แก่ Minebea, Nidec, NSK, Samco, Seiko, Toda Pipe, Nippon Super เป็นต้น ซึ่งแบ่งออกเป็นผู้ประกอบ ผู้ผลิตชิ้นส่วนและผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วน (Subcontractor)

โดยปกติแล้วลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ Nidec จะผลิตชิ้นส่วนของ Hard Disk Drive ภายในบริษัทเป็นส่วนใหญ่ โดยส่วนหนึ่งจะผลิตเองตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้าย และอีกส่วนหนึ่งให้บริษัทที่เป็นผู้รับจ้างผลิต ผลิตในขั้นตอนแรก หรือขั้นตอนแรกกับขั้นตอนที่สอง โดยจะแบ่งสัดส่วนการผลิตให้กับผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายอย่างเหมาะสม

ปัจจุบันผู้ผลิตและประกอบชิ้นส่วน Hard Disk Drive จะแข่งขันกันในเรื่องคุณภาพและราคาเพื่อต้องการรักษาสัดส่วนการตลาดสูงสุด ทำให้ผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนได้รับความกดดันเรื่องคุณภาพและราคาด้วย โดยลูกค้าจะขอให้ผู้รับจ้างแต่ละรายลดราคา ผู้ที่ราคาถูกกว่าจะได้สัดส่วนคำสั่งซื้อมากกว่า

ในอนาคตการแข่งขันอาจรุนแรงมากขึ้น หากบริษัทผู้ผลิตมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการว่าจ้างผลิตให้มีสัดส่วนที่ลดลงและมีการผลิตเองเพิ่มขึ้นซึ่งจะส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อยอดขายของบริษัท หรือหากลูกค้ามีความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น คู่แข่งขันอาจเพิ่มศักยภาพการผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจเพิ่มมากขึ้น



ปัจจุบันบริษัทจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพด้านบุคลากร เทคโนโลยี คุณภาพของสินค้าและบริการ รวมทั้ง กำหนดราคาขายที่เหมาะสม เพื่อให้บริษัทยังคงรักษามาตรฐานและการเติบโตของยอดขายในอุตสาหกรรมชิ้นส่วน Hard Disk Drive ได้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่สามารถเข้ามาประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้ได้ง่ายเนื่องจากมีข้อจำกัด เช่น ต้องมีเทคโนโลยีเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและมีความน่าเชื่อถือ ต้องมีการลงทุนสูงเพื่อการจัดซื้อเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตและเครื่องมือตรวจสอบต่างๆ และกำไรจากการผลิตไม่สูง

การแข่งขันกับต่างประเทศ

ปัจจุบันอุตสาหกรรม Hard Disk Drive มีการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง ทำให้ราคาขายลดลงอย่างต่อเนื่องและมีการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาจำนวนมาก เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีด้านการพัฒนา ความจุ สมรรถภาพ ความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูล ขนาด จิตความสามารถและอื่นๆ ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายต้องปรับตัวเข้ากับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยการบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

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

3. กลยุทธ์การแข่งขัน

3.1 การรักษาคุณภาพของสินค้า

บริษัทผลิตสินค้าที่มีความละเอียด ต้องมีความแม่นยำในการผลิตอย่างมาก บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นด้านคุณภาพของสินค้า โดยมีระบบการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าตามอัตราส่วนของงานในทุกขั้นตอนการผลิต มีเครื่องมือทดสอบที่มีความแม่นยำ และเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ และจัดทำมาตรฐานในการปฏิบัติงานด้านต่างๆ ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

3.2 การจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลา

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นด้านการจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลาเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อขั้นตอนการประกอบชิ้นส่วนอื่นๆ ของลูกค้า โดยมีการควบคุมตั้งแต่การวางแผนการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพ การผลิต และการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมกระบวนการผลิต ทำให้ทราบเวลาที่ใช้ในการผลิตได้อย่างแน่นอน บริษัทจึงสามารถจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลามาโดยตลอด

3.3 การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าโดยจัดให้มีพนักงานดูแลลูกค้าและผลิตภัณฑ์ ร่วมมือกับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาทันทีและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าจะได้รับบริการที่ดี

3.4 การบริการที่ดี

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



4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ผู้ผลิตสินค้าเพื่อประกอบ Hard Disk Drive มีหลายรายโดยผู้ผลิตระดับที่ 1 ได้แก่ Nidec, Minebea จะผลิตชิ้นส่วนบางประเภทเอง บางชิ้นส่วนจะจ้างผู้ผลิตระดับที่ 2 ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มผู้ผลิตระดับที่ 1 ซึ่งมีศักยภาพ มีมูลค่าการสั่งซื้อสูง มีความมั่นคงทางการเงิน มีชื่อเสียง ลูกค้าของกลุ่มผู้ผลิตระดับที่ 1 เช่น บจก.ซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) บจก.เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) บจก.ฮิตาชิ โกลบอล สตอเรจ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) ได้ตั้งฐานการผลิตในประเทศไทยและลงทุนเพิ่มอย่างต่อเนื่อง

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 เพื่อประชาสัมพันธ์และเปิดโอกาสให้บริษัทได้พบกับผู้ผลิตหรือผู้บริโภครายใหม่โดยตรง

5.4 การแนะนำของลูกค้า (Supplier)

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด ดังนั้น ลูกค้าจะแนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทซึ่งมีประโยชน์ต่อบริษัทในการขยายตลาด สำหรับลูกค้าจะได้ประโยชน์จากการสั่งซื้อวัตถุดิบที่เพิ่มมากขึ้น

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive

1. ภาวะอุตสาหกรรม

ปี 2560 กลุ่ม Automotive และ Machine Parts มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น บริษัทจึงทำการตลาดและให้ความสำคัญของธุรกิจกลุ่มนี้ เพื่อทดแทนธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive ทำให้บริษัทมีรายได้จากกลุ่มธุรกิจนี้ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึง 59.21% ส่วนอุตสาหกรรมการผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิทัลมีแนวโน้มชะลอตัว เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและไลฟ์สไตล์ ทำให้ยอดขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

2. สถานะการแข่งขัน

กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment (CE&E) เช่น ชิ้นส่วนสำหรับกล้องถ่ายรูปดิจิทัล ผู้ผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิทัลจะกระจายคำสั่งซื้อให้กับผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนหลายรายเพื่อไม่ให้มีการผูกขาดกับผู้ผลิตชิ้นส่วนรายใดรายหนึ่ง

ในอนาคตการแข่งขันอาจมีความรุนแรงมากขึ้น ถ้าบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนรายอื่นภายในประเทศเข้ามาผลิตชิ้นส่วนให้แก่บริษัทผู้ผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิทัล และลูกค้ากลับไปผลิตเอง ถ้ายอดขายกล้องถ่ายรูปดิจิทัล ไม่ขยายตัวหรือขยายตัวในอัตราต่ำ

3. กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันของ CE&E เหมือนกับกลยุทธ์การแข่งขันของ Hard Disk Drive

4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทผลิตชิ้นส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์กลุ่ม CE&E ประเภทกล้องถ่ายรูปดิจิตอลและอื่นๆ 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 2560 อุตสาหกรรมการผลิต HDD และ NON HDD ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทำให้ยอดขายลดลงมาก และไม่ปฏิบัติตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ดังนั้น บริษัทจึงต้องควบคุมต้นทุนการผลิตอย่างเข้มงวด

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

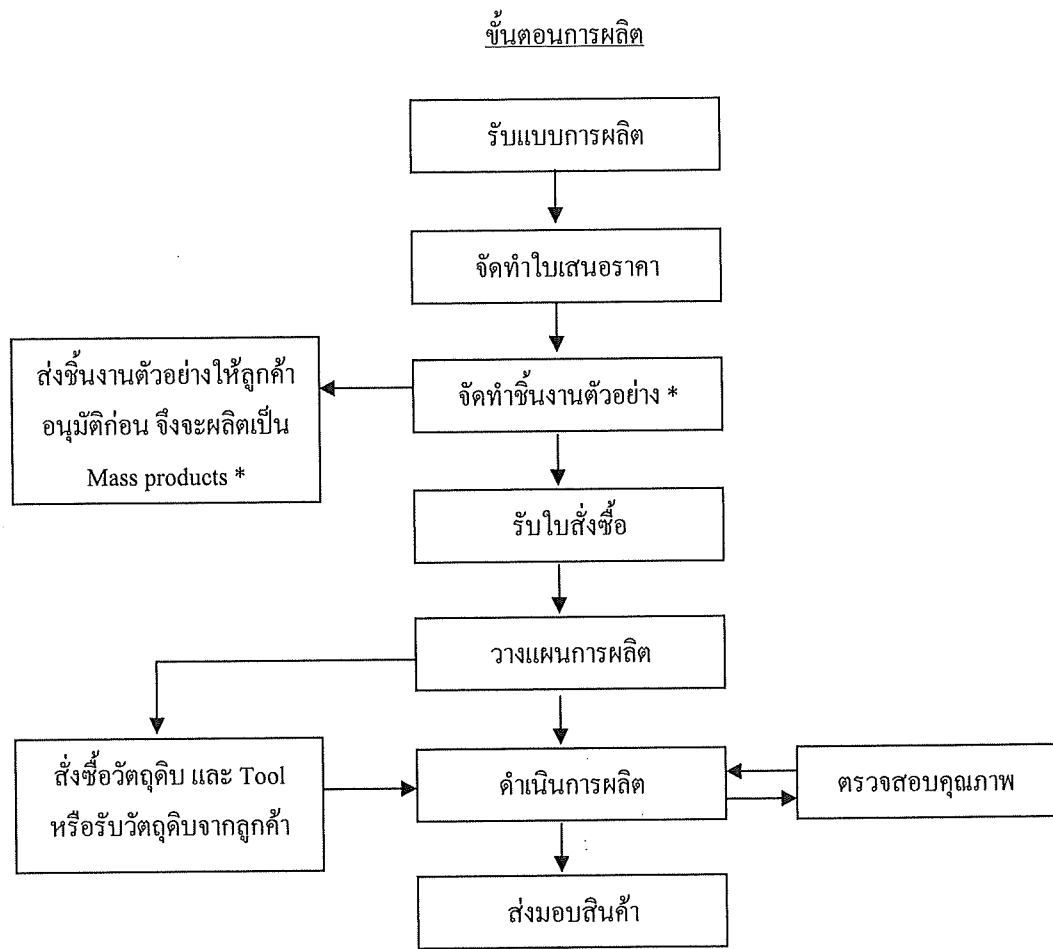
การผลิต

บริษัทมีกำลังการผลิตรวมประมาณ 60 ล้านชิ้นต่อปี ในปี 2560 มีอัตราการใช้กำลังการผลิตร้อยละ 70 บริษัทมีโรงงานผลิต จำนวน 2 โรงงาน ตั้งอยู่ในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี

บริษัทมีนโยบายการผลิตชิ้นส่วนเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความต้องการของผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive หรือ Non Hard Disk Drive ที่แตกต่างกันของแต่ละ Model เนื่องจากลูกค้าจะนำชิ้นส่วนไปใช้ในอุปกรณ์ที่ต่างกัน ซึ่งผลิตภัณฑ์ในแต่ละ Model ตกกลุ่มองได้รับอนุมัติชิ้นงานตัวอย่างและทดลองใช้โดยผู้สั่งซื้อก่อน บริษัทจึงจะตั้งผลิตเป็น Mass Products เพื่อให้มั่นใจว่าชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตจะสามารถใช้ประกอบกับส่วนประกอบอื่นของผลิตภัณฑ์ได้

ในช่วงเริ่มต้นของการผลิตชิ้นส่วนรุ่นใหม่ บริษัทจะมีการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา มีการวางแผนการผลิตเพื่อให้อายุการใช้งานการผลิตสามารถดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง ส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลา เมื่อการผลิตเริ่มเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด บริษัทจึงจะพิจารณาเพิ่มกำลังการผลิต เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทมีการรับจ้างผลิตโดยลูกค้าจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ทั้งหมด เนื่องจากวัตถุดิบบางประเภทมีราคาสูง บริษัทจึงไม่ต้องรับภาระต้นทุนในการผลิตที่สูงขึ้น



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

บริษัทผลิตชิ้นส่วนโลหะที่ต้องการความเที่ยงตรงสูงเพื่อนำไปใช้ประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ บริษัทจึงมีนโยบายควบคุมคุณภาพของสินค้าโดยใช้ระบบตรวจสอบและเครื่องมือวัดที่มีประสิทธิภาพเพื่อตรวจวัดคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า หากชิ้นส่วนใดไม่ได้มาตรฐาน บริษัทจะสามารถติดตามได้ว่าชิ้นส่วนนั้นผลิตมาจากเครื่องจักรเครื่องใดและสามารถตรวจหาความผิดพลาดของเครื่องจักรนั้นได้เพื่อทำการแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายซ้ำอีกในการผลิตครั้งต่อไป

บริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกให้เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าทุกวันตามเวลาที่ตกลงกับลูกค้า

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

บริษัทมีเครื่องจักรที่มีความสามารถในการผลิตชิ้นส่วนที่มีขนาดเล็กลง โดยการปรับปรุงเครื่องจักรที่มีอยู่ (Upgrade) นอกจากนี้ บริษัทมีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมเครื่องจักรเพื่อให้งานมีความแม่นยำมากยิ่งขึ้น สามารถปรับเปลี่ยนให้ผลิตงานได้หลากหลาย ทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มมากขึ้น สามารถเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ได้อย่างรวดเร็ว รองรับการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าในอนาคต

การจัดหาวัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบ	2560			2559			2558		
	ล้านบาท	%	คู่ค้า (ราย)	ล้านบาท	%	คู่ค้า (ราย)	ล้านบาท	%	คู่ค้า (ราย)
วัตถุดิบ - Raw Material									
- สั่งซื้อในประเทศ	5.08	22.08	20	4.77	20.57	19	8.82	41.16	17
- สั่งซื้อจากต่างประเทศ	11.60	50.41	4	11.90	51.31	4	8.31	38.77	5
รวม	16.68	72.49	24	16.67	71.88	23	17.13	79.93	22
วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป - Semi Product									
- สั่งซื้อในประเทศ	6.33	27.51	9	6.52	28.12	8	4.30	2.07	8
- สั่งซื้อจากต่างประเทศ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	6.33	27.51	9	6.52	28.12	8	4.30	2.07	8
รวมทั้งหมด	23.01	100.00	33	23.19	100.00	31	21.43	100.00	30
รวมสั่งซื้อในประเทศ	11.41	49.59	29	11.29	48.68	27	13.12	61.23	25
รวมสั่งซื้อจากต่างประเทศ	11.60	50.41	4	11.90	51.32	4	8.31	38.77	5

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. วัตถุดิบ (Raw Material)

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตขึ้นส่วนตั้งแต่ปี 2558-2560 ได้แก่ สแตนเลสแท่ง ทองเหลือง แท่งเหล็กแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทจะสั่งซื้อจากประเทศญี่ปุ่น โดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบตั้งแต่ปี 2558-2560 เท่ากับร้อยละ 48.51, 71.39 และ 69.54 ตามลำดับ วัตถุดิบดังกล่าวได้สั่งซื้อจาก Supplier รายใหญ่ จำนวน 6 ราย มีสัดส่วนการสั่งซื้อร้อยละ 70 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด เนื่องจากวัตถุดิบที่สั่งซื้อจาก Supplier รายใหญ่นี้มีคุณภาพตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด มีราคาที่เหมาะสม และจัดส่งตรงเวลา เนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบเป็นปัจจัยสำคัญต่อคุณภาพของสินค้าที่ผลิตและประสิทธิภาพในการผลิต หากวัตถุดิบมีคุณภาพดีจะทำให้การผลิตมีประสิทธิภาพและมีคุณภาพด้วย ส่งผลให้กำลังการผลิตสูงและอุปกรณ์ (Tool) สึกหรอช้า

บริษัทมีการตกลงทางธุรกิจด้วยวาจา กับ Supplier เกี่ยวกับมาตรฐานของวัตถุดิบ ซึ่งข้อตกลงจะครอบคลุมถึงกรณีที่คุณภาพของวัตถุดิบไม่ได้มาตรฐาน บริษัทจะส่งคืนวัตถุดิบและรับค่าวัตถุดิบคืนได้ รวมทั้ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบยังต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งวัตถุดิบคืนทั้งหมด หากบริษัทได้ตรวจพบคุณภาพของสินค้าภายหลังการผลิตไม่ได้มาตรฐาน และสามารถแสดงให้เห็นว่าสาเหตุเกิดขึ้นจากวัตถุดิบ บริษัทสามารถเรียกร้องค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นไปยังผู้ผลิตวัตถุดิบได้

บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Supplier ไว้ล่วงหน้าเพื่อป้องกันการจัดหาวัตถุดิบไม่ทันเวลา บริษัทจะส่งใบสั่งซื้อวัตถุดิบให้แก่ Supplier ภายในประเทศและต่างประเทศล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน หรือ 3 เดือน แล้วแต่กรณี โดยบริษัทจะคำนวณปริมาณของวัตถุดิบที่ต้องจัดหาไว้ได้จากคำสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้า ดังนั้น Supplier จึงมีเวลาเพียงพอในการจัดเตรียมและจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามความต้องการของบริษัท

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ค่อนข้างยาวนานกับ Supplier และมีนโยบายในการรักษาสัมพันธภาพของ Supplier ทำให้สามารถควบคุมความต่อเนื่องของการจัดส่งและคุณภาพของวัตถุดิบได้ บริษัทไม่เคยมีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ ในกรณีที่ราคาของวัตถุดิบมีความผันผวน ลูกค้าจะช่วยเจรจาต่อรองราคากับ Supplier หรือแนะนำ Supplier รายอื่นที่ขายวัตถุดิบในราคาที่ต่ำกว่า

2. วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Semi-Product)

บริษัทว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตในบางขั้นตอน ซึ่ง Subcontractor ต้องจัดหาวัตถุดิบด้วยตนเอง บริษัทจะรับซื้อสินค้ามาในรูปวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป เช่น สเตนเลสแท่งตัดหยาบ เป็นต้น บริษัทจะถ่ายทอดเทคนิคการผลิตให้แก่ Subcontractor เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้มาตรฐานตามที่ลูกค้าของบริษัทกำหนด

บริษัทว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตชิ้นส่วนอย่างหยาบ โดยชิ้นส่วนเหล่านั้นจะต้องนำมาผ่านขั้นตอนการผลิตอื่นในบริษัทเพื่อทำให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป บริษัทจึงสามารถควบคุมคุณภาพของสินค้าสำเร็จรูปได้ นอกจากนี้ บริษัทและ Subcontractor จะสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Supplier รายเดียวกัน ทำให้มั่นใจในคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ผลิต การว่าจ้างให้ Subcontractor รับช่วงผลิต เป็นการร่วมมือกันทางการค้ากับผู้ผลิตรายอื่น เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้ผลิตเหล่านั้นเป็นคู่แข่งทางการค้ากับบริษัท

บริษัทมีการจัดสรรสัดส่วนการผลิตกับ Subcontractor โดยมีนโยบายว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตไม่เกินร้อยละ 15 ของปริมาณการผลิตรวมของบริษัท

กระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

บริษัท ซิงเกิล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด

กระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์บางประเภทมีการใช้น้ำมันที่ผลิตจากน้ำมันธรรมชาติ (Mineral oil) ซึ่งก่อให้เกิดละอองน้ำมันฟุ้งกระจายมายังอากาศภายนอกในระหว่างการผลิต จากข้อมูลรับรองของ Supplier ในประเทศญี่ปุ่นระบุว่าน้ำมันดังกล่าวผ่านมาตรฐานของ Toxic Substances Control Act แล้วเนื่องจากเป็นน้ำมันที่ได้จากธรรมชาติ ละอองน้ำมันนั้นจึงไม่ก่อให้เกิดมลพิษทางอากาศ บริษัทได้ติดตั้งเครื่องดูดละอองน้ำมัน โดยต่อเข้ากับระบบท่อที่จะนำละอองน้ำมันกลับมาคืนรูปเป็นน้ำมันที่สามารถนำมาใช้ได้อีกในขั้นตอนการผลิต ซึ่งเป็นการลดละอองน้ำมันในอากาศและลดผลกระทบต่อพนักงาน บริษัทได้จัดทำข้อบังคับความปลอดภัยในการทำงานและได้รับการรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001 โดยปฏิบัติตามระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมและกฎหมายความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด

การขายเศษวัตถุดิบที่เหลือจากกระบวนการผลิต ผู้รับซื้อซึ่งได้รับใบอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมจะขนส่งวัตถุดิบออกไปจากโรงงาน ซึ่งเศษวัตถุดิบจะมีน้ำมันติดอยู่ ทำให้เกิดคราบน้ำมัน ภายหลังจากการขนส่งวัตถุดิบไปแล้วจะมีคราบน้ำมันตกค้างอยู่ในระดับที่สูงกว่ามาตรฐานที่กำหนดของนิคมอุตสาหกรรมแต่ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมไม่เกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนด บริษัทได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาวางระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อลดสารตกค้างโดยการนำอุปกรณ์ที่ใช้ลดสารตกค้างมาปรับใช้ หลังจากนั้นจะคัดแยกน้ำเสียก่อน เพื่อให้อยู่ในมาตรฐานที่ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามที่กฎหมายกำหนดแล้วจึงปล่อยน้ำที่ได้รับการบำบัดลงบ่อน้ำทิ้ง

นอกจากนี้ นิคมอุตสาหกรรมยังมีระบบกำจัดของเสียที่มีมาตรฐานเพื่อควบคุมมาตรฐานของโรงงานอุตสาหกรรม และมีการบำบัดสารตกค้างจากการผลิตในส่วนที่เกินมาตรฐานเพื่อไม่ให้ของเสียเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมภายนอก

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทย่อยที่เป็นธุรกิจหลัก

บริษัท ชิงเกิล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 การพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจ HDD รายหนึ่งมียอดการสั่งซื้อในปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 8.14 และของธุรกิจ และบริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจ NON HDD รายหนึ่งมียอดการสั่งซื้อในปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 7.12 ของรายได้จากการขายและรับจ้าง บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกค้ารายนี้ มีนโยบายในการผลิตเองหรือว่าจ้างบริษัทรับจ้างผลิตชิ้นส่วนรายอื่นแทน จะทำให้รายได้ของบริษัทลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทจะขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้นในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น Consumer Electronic & Entertainment ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องมือทางการแพทย์ เป็นต้น เพื่อกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.2 ราคาของสินค้าทดแทนลดลง

มีการผลิตสินค้าทดแทน Hard Disk Drive ได้แก่ Flash memory ซึ่งได้รับความนิยมมากขึ้นในกลุ่มผู้บริโภค เนื่องจากมีขนาดเล็ก ใช้พลังงานน้อย ทนต่อแรงกระแทกกระเทือนได้ดีกว่า Hard Disk Drive นอกจากนี้ ตลาดของ Flash memory มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยนำไปใช้กับอุปกรณ์เพื่ออำนวยความสะดวกและความบันเทิง เช่น โทรศัพท์มือถือ กล้องถ่ายรูป เครื่องบันทึกเสียง เครื่องเล่น MP3 เป็นต้น แต่ Flash memory มีราคาต่อหน่วยความจำ (Price/gigabyte) ค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรม Hard Disk Drive มีแนวโน้มจะพัฒนา Hard Disk ที่มีความจุมากขึ้น ขนาดเล็กลง ทนทานได้มากขึ้น บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากสินค้าทดแทนมีราคาลดลง

บริษัทมีการติดตามข่าวสารและข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว

1.3 ลูกค้าย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

เนื่องจากการแข่งขันด้านการผลิตด้วยเทคโนโลยีที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ราคาต่อหน่วยของ Hard Disk Drive ลดลงอย่างมาก ผู้ผลิตจึงพยายามปรับตัวเพื่อความอยู่รอดโดยการควบคุมต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น หาแหล่งการผลิตที่มีต้นทุนการผลิตต่ำที่สุด จากการศึกษาพบว่าประเทศจีนและประเทศเวียดนามมีต้นทุนแรงงานที่ต่ำ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น อาจทำให้ผู้ผลิตย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทยไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

1.4 การแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่น

บริษัทและผู้ผลิตรายอื่นซึ่งรับจ้างผลิตชิ้นส่วนให้กับลูกค้ารายเดียวกันจะแข่งขันกันในการขยายศักยภาพและกำลังการผลิตเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกค้ามีนโยบายด้านการจ้างผลิตจำนวนน้อยลง หรือหากคู่แข่งรายอื่นภายในประเทศมีการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตในอนาคต หรือหากคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทย

บริษัทมีการปรับปรุงขั้นตอนการผลิตเพื่อให้การผลิตสินค้ามีคุณภาพ ลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ ถ้าคำสั่งซื้อมีความชัดเจน พัฒนาศักยภาพให้มีประสิทธิภาพ ลดจำนวนบุคคลากรให้เหมาะสมกับคำสั่งซื้อที่มี จำหน่ายเครื่องจักรที่ไม่ได้ใช้งาน ส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา บริษัทจึงมั่นใจว่าจะสามารถรักษฐานลูกค้าและขยายฐานลูกค้าไว้ได้ สำหรับคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศซึ่งขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทยมีค่าใช้จ่ายในการขยายฐานการผลิตสูงมาก บริษัทมีโอกาสน้อยมากจะสูญเสียลูกค้า

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

2.1 การพึ่งพาคู่ค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทสั่งซื้อสแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง จากคู่ค้า จำนวน 6 ราย มีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าในปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 70 บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากคู่ค้าจัดส่งวัตถุดิบไม่มีคุณภาพหรือไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด จะทำให้มีปัญหาการวางแผนการผลิตและความต่อเนื่องในการผลิต ซึ่งอาจทำให้ต้องเปลี่ยนวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ปรับเปลี่ยนระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต (Cycle Time) ปรับเปลี่ยนการทำงานของเครื่องจักร ปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตให้เหมาะสมกับวัตถุดิบนั้นๆ

บริษัทมีการประเมินคุณภาพของคู่ค้าทุกปีโดยมีหลักเกณฑ์การประเมิน ได้แก่ คุณภาพของวัตถุดิบและการส่งมอบตรงเวลา และบริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย คู่ค้าบางรายมาจากการแนะนำของลูกค้าซึ่งมีการติดต่อและมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามานานทำให้ได้ประโยชน์ด้านคุณภาพและราคา

2.2 ราคาของวัตถุดิบสำคัญผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง ซึ่งราคาของวัตถุดิบหลักมีการเปลี่ยนแปลงตามภาวะราคาสถาปัตยกรรมโลก ทำให้ต้นทุนของวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาโดยต้นทุนในปี 2560 คิดเป็นประมาณร้อยละ 40 ร้อยละ 20 และร้อยละ 30 ของต้นทุนรวมของสินค้าที่ผลิตในแต่ละชนิด บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถปรับราคายาขายสินค้าตามต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงได้

บริษัทมีการติดตามราคาวัตถุดิบหลักอย่างใกล้ชิดเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการสั่งผลิตของลูกค้า เมื่อราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นจนทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ บริษัทจะเจรจากับลูกค้าเพื่อปรับราคายาเพิ่มตามต้นทุนของวัตถุดิบที่เปลี่ยนไป หรือให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง ซึ่งจะทำให้การเปลี่ยนแปลงของราคาส่งวัตถุดิบมีผลกระทบต่อภาระงานของบริษัทรลดลง

2.3 การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในการผลิต

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

บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มศักยภาพการผลิตเพื่อรองรับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อาจทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทลดลงและสูญเสียฐานลูกค้าให้แก่คู่แข่งรายอื่นได้

บริษัทได้มีการลดการพึ่งพาลูกค้า HDD ลง และเพิ่มกำลังการผลิตงาน Non HDD ให้มากขึ้น เพื่อให้บริษัทได้รับผลกระทบน้อยลง หากมีความต้องการงาน HDD ลดลง

2.4 การจัดหาวัตถุดิบหลักจากต่างประเทศ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่ง และอลูมิเนียมขึ้นรูป ลูกค้าจะจัดหาอลูมิเนียมขึ้นรูปจากภายในประเทศ บริษัทจะสั่งซื้อสแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่งจากภายในประเทศและต่างประเทศ ในปี 2560 มีสัดส่วนการสั่งซื้อจากภายในประเทศต่อการสั่งซื้อจากต่างประเทศประมาณ 30:70 บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากได้รับวัตถุดิบล่าช้าหรือวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตสินค้า อาจทำให้บริษัทสูญเสียลูกค้าได้เนื่องจากลูกค้าต้องนำสินค้าของบริษัทไปประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ หากบริษัทไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามเวลาที่กำหนดจะทำให้การผลิตของลูกค้าหยุดชะงักไปด้วย

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

บริษัทมีข้อตกลงกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบหากบริษัทตรวจพบวัตถุดิบที่สั่งซื้อมีคุณภาพไม่ตรงตามที่กำหนด บริษัทสามารถส่งวัตถุดิบกลับและรับเงินค่าซื้อวัตถุดิบคืน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งคืนทั้งหมด และหากบริษัทตรวจพบสินค้าไม่ได้คุณภาพซึ่งมีสาเหตุมาจากคุณภาพของวัตถุดิบ บริษัทสามารถเรียกร้องค่าเสียหายต่างๆที่เกิดขึ้นไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

การซื้อขายวัตถุดิบหลักและการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ

วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่ง ต้องนำเข้าจากต่างประเทศโดยในปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 35 ร้อยละ 38 และร้อยละ 27 ของวัตถุดิบทั้งหมดตามลำดับ โดยส่วนใหญ่การเสนอราคาและการชำระเงินจะเป็นเงินเยน โดยในปี 2560 มีการสั่งซื้อวัตถุดิบเป็นเงินตราต่างประเทศ 11.60 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69.54 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากราคาของวัตถุดิบหลักผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การจัดซื้อวัตถุดิบหลัก โดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทได้ตกลงใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศถัวเฉลี่ยในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา เพื่อกำหนดราคาเป็นเงินบาทในเดือนถัดไป

บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน อาจทำให้อัตราแลกเปลี่ยนสูงขึ้นหรือลดลง ซึ่งบริษัทไม่สามารถควบคุมได้

บริษัทมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดและจะป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามความจำเป็น

4. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ไม่มีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

5. ความเสี่ยงอื่นๆ

ความเสี่ยงจากอุทกภัย

บริษัทเคยได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากเหตุการณ์ภัยพิบัติน้ำท่วมในปี 2554 ซึ่งส่งผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและการจัดจำหน่าย บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากเกิดอุทกภัยซ้ำขึ้นอีก

บริษัทมีแนวทางในการบรรเทาความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทสามารถย้ายกำลังการผลิตไปยังโรงงานที่ 2 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ไม่เคยเกิดอุทกภัยมาก่อนหรือมีโอกาสเกิดอุทกภัยน้อยมาก นอกจากนี้ โรงงานที่ 1 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา นิคมอุตสาหกรรมโรจนะได้ก่อสร้างกำแพงสูง แข็งแรง ล้อมรอบบริเวณนิคมอุตสาหกรรมโรจนะเสร็จเรียบร้อยแล้ว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อยที่เป็นธุรกิจหลัก

4.1.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 19511 เนื้อที่ 10-2-77 ไร่	เป็นเจ้าของ	14.43	1, 2.1 และ 3 คำประกัน
ที่ตั้ง 53 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี			L/C จำนวน 25 ล้านบาท
2. อาคารสำนักงาน			และเงินเบิกเกินบัญชี
2.1 อาคาร 1 ชั้น 2 หลัง	เป็นเจ้าของ	25.83	จำนวน 15 ล้านบาท
ที่ตั้ง 53 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี			รวมทั้งสิ้น 40 ล้านบาท
2.2 อาคาร 1 ชั้น 1 หลัง	เป็นเจ้าของ	10.09	
ที่ตั้ง 53/2 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี			
3. เครื่องจักร	เป็นเจ้าของ	72.34	
4. ระบบไฟฟ้าและระบบปรับอากาศ	เป็นเจ้าของ	18.71	
5. เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต	เป็นเจ้าของ	4.68	
6. เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	เป็นเจ้าของ	9.34	
7. ยานพาหนะ	เช่าซื้อ	2.82	
8. ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 16265 เนื้อที่ 3-1-57 ไร่	เช่า		สัญญาเช่า 1 ปี เริ่มตั้งแต่
อาคารสำนักงาน 2 ชั้น 1 หลัง	เช่า		วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 ถึง
ที่ตั้ง 40 หมู่ 9 ต.ธนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา			วันที่ 30 มิถุนายน 2561
รวม		158.24	

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 16267 เนื้อที่ 3-1-94 ไร่	เป็นเจ้าของ	13.00	1 และ 2 บริษัทได้ทำหนังสือให้ค้ำประกันสถาบันการเงิน
ที่ตั้ง 42 หมู่ 9 ต.ธนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา			แห่งหนึ่งว่าจะไม่นำทรัพย์สิน
2. อาคารสำนักงาน 1 ชั้น 1 หลัง)	เป็นเจ้าของ	6.09	ไปก่อภาระผูกพันใดๆ โดย
ที่ตั้ง 42 หมู่ 9 ต.ธนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา			ไม่ได้รับความยินยอมจาก
			สถาบันการเงินแทนการนำ
			หลักทรัพย์ไปค้ำประกัน
รวม		19.09	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อย ดังนี้

1. บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด ประกอบธุรกิจออกแบบผลิตภัณฑ์ ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร ชิ้นส่วนยานยนต์ มีความเที่ยงตรงสูง ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
2. บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้วางระบบและให้บริการด้านไอทีขนาดใหญ่แบบครบวงจร (System Integration – SI) เช่น ระบบ Server, Storage, Network และ IT Security
3. บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการ Software Applications และ Platform Logistics
4. บริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน

บริษัทลงทุนในบริษัทย่อย รวมทั้งสิ้น 250.44 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 48 ของสินทรัพย์รวม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปี 2560 บริษัทมีคดีความเป็นโจทก์ในศาลแพ่ง จำนวน 1 คดี ปัจจุบันอยู่ในช่วงเวลาการยื่นอุทธรณ์

คดีแพ่ง

คดีของศาล	ศาลจังหวัดพระโขนง
วันที่เริ่มคดี	วันที่ 28 เมษายน 2560
โจทก์	บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
จำเลย	1. บริษัท อชิคอร์ป จำกัด 2. บริษัท ไอแบก เอส เอ จำกัด
มูลค่าคดี	26,671,584.44 บาท

ความคืบหน้าของคดี

ศาลมีคำพิพากษาเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2561 ให้จำเลยจ่ายค่าอุปกรณ์ที่เสียหาย จำนวน 5,006,700 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นนับแต่วันที่ฟ้อง และจ่ายค่าติดตั้งอุปกรณ์ที่เสียหาย จำนวน 300,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นนับแต่วันที่ฟ้อง ปัจจุบันยังไม่ครบกำหนดระยะเวลาการยื่นอุทธรณ์

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ให้เช่า อสังหาริมทรัพย์ บริการจัดหาทรัพย์สิน และลงทุนในบริษัทย่อย
ทุนจดทะเบียน	: 232.005 ล้านบาท ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว 232.005 ล้านบาท
เลขทะเบียนบริษัท	: บมจ. 0107547000788
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 40, 42 หมู่ที่ 9 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
โทรศัพท์	: (035) 226 700-1, 330 573
โทรสาร	: (035) 226 098, 226 702, 330 574
โฮมเพจ	: www.spp.co.th
ชื่อบริษัทย่อย	: บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจออกแบบผลิตภัณฑ์ ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร ชิ้นส่วนยานยนต์
ทุนจดทะเบียน	: 50.00 ล้านบาท ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว 50.00 ล้านบาท
เลขทะเบียนบริษัท	: บจ. 0175559000450
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 53 หมู่ที่ 3 นิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี
โทรศัพท์	: (036) 533 380-2
โทรสาร	: (036) 503 173-4
ที่ตั้งสาขาที่ 1	: 53/1 หมู่ที่ 3 นิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี
โทรศัพท์	: (036) 533 380-2
โทรสาร	: (036) 503 173-4
ที่ตั้งสาขาที่ 2	: 40 หมู่ที่ 9 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
โทรศัพท์	: (035) 226 700-1, 330 573
โทรสาร	: (035) 226 098, 226 702, 330 574

ชื่อบริษัทย่อย : บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน และแพลตฟอร์มสำหรับระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ขนาดใหญ่
ทุนจดทะเบียน : 50.00 ล้านบาท ชำระแล้ว 25%
เลขทะเบียนบริษัท : บจ. 0105561020080
ที่ตั้งสำนักงาน : 153/3 อาคาร โกลดেন্টแลนด์ ห้องเลขที่ A5 ชั้นที่ 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ : 02-090-0661-4
โทรสาร : 02-090-0664

ชื่อบริษัทย่อย : บริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน
ทุนจดทะเบียน : 50.00 ล้านบาท ชำระแล้ว 25%
เลขทะเบียนบริษัท : บจ. 0105561020063
ที่ตั้งสำนักงาน : 153/3 อาคาร โกลดেন্টแลนด์ ห้องเลขที่ A5 ชั้นที่ 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ : 02-090-0661-4
โทรสาร : 02-090-0664

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

ผู้สอบบัญชี : ดร.วิรัช อภิเมธีธำรง
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 1378
บริษัท สำนักงาน ดร.วิรัช แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด
518/3 อาคารภาณุณี ชั้น 7 ถนนเพลินจิต
แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ (02) 252 2860 โทรสาร (02) 255 2518

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-