

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

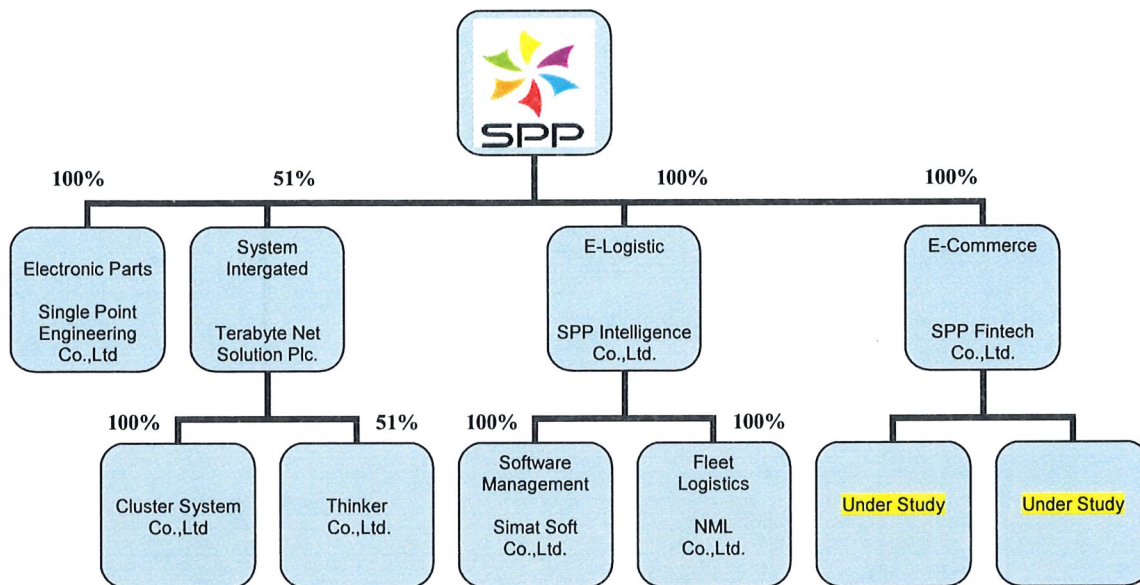
1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทเดิมชื่อ “บริษัท สเปเชียลตี้ พรีซิชั่น พาร์ต จำกัด” เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2540 โดยกลุ่มของนายประพนธ์ พลพัฒน์พงศ์ โดยมีทุนจดทะเบียน 232,005,000 บาท ประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วน โลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อนำไปประกอบผลิตภัณฑ์ Spindle Motor ซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งของหน่วยบันทึกความจำ (Hard Disk Drive) เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตและประกอบชิ้นงาน โดยจะส่งต่อไปยังลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตและประกอบฮาร์ดดิสก์ชั้นนำของโลก ทั้งนี้ เครื่องจักรที่มีอยู่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment กลุ่มยานยนต์ เป็นต้น

ต่อมาได้แปรสภาพบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2548 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “SPPT”

ปัจจุบัน แนวโน้มการใช้งาน Hard Disk Drive (HDD) ได้ลดลงอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับเทคโนโลยี Enterprise SSD ได้เริ่มเข้ามาแทนที่การจัดเก็บข้อมูลในระดับองค์กรมากขึ้น นอกจากนี้การส่งออกในตลาดอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้บริโภค (Consumer Electronics HDD) และตลาดอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลสำรอง (External HDD) ก็มีแนวโน้มชะลอตัวลงจากอิทธิพลของการแทนที่ด้วยเทคโนโลยีการจัดเก็บข้อมูลแบบคลาวด์ อีกทั้งภาวะการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ทำให้ผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนได้รับแรงกดดันทั้งในเรื่องของคุณภาพและราคา บริษัทฯ จึงได้หาทางปรับตัวเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยการลดสัดส่วนการผลิตชิ้นส่วน HDD ลง และมุ่งเน้นไปผลิตชิ้นส่วนอื่นมากขึ้น เช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนเครื่องจักร รวมถึงการผลิตชิ้นส่วนของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อมาทดแทนการลดลงของสัดส่วนการผลิตชิ้นส่วน HDD บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างกิจการ และให้เกิดความชัดเจนในการแบ่งประเภทธุรกิจ บริษัทฯ จึงจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อรองรับธุรกิจใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้น ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจและทิศทางของอุตสาหกรรมในปัจจุบัน

ในปี 2561 บริษัทได้เข้าไปร่วมลงทุนในบริษัท เทอร่าไบท์ เน็ต โซลูชัน จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มอีก 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการด้านโลจิสติกส์ และซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน แพลตฟอร์มสำหรับระบบบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ และบริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน ทั้งนี้บริษัทฯ ต้องปรับตัวในส่วนของธุรกิจเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ที่จะขึ้นในอนาคตและสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่บริษัทฯ ตามแผนการปรับโครงสร้างใหม่ ดังนี้



1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วน และพัฒนาธุรกิจเพื่อก้าวสู่ความเป็นบริษัทชั้นนำด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ แบบครบวงจร พัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อให้บริการ Platform Logistics และด้าน FinTech โดยสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าและผู้ใช้บริการ 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

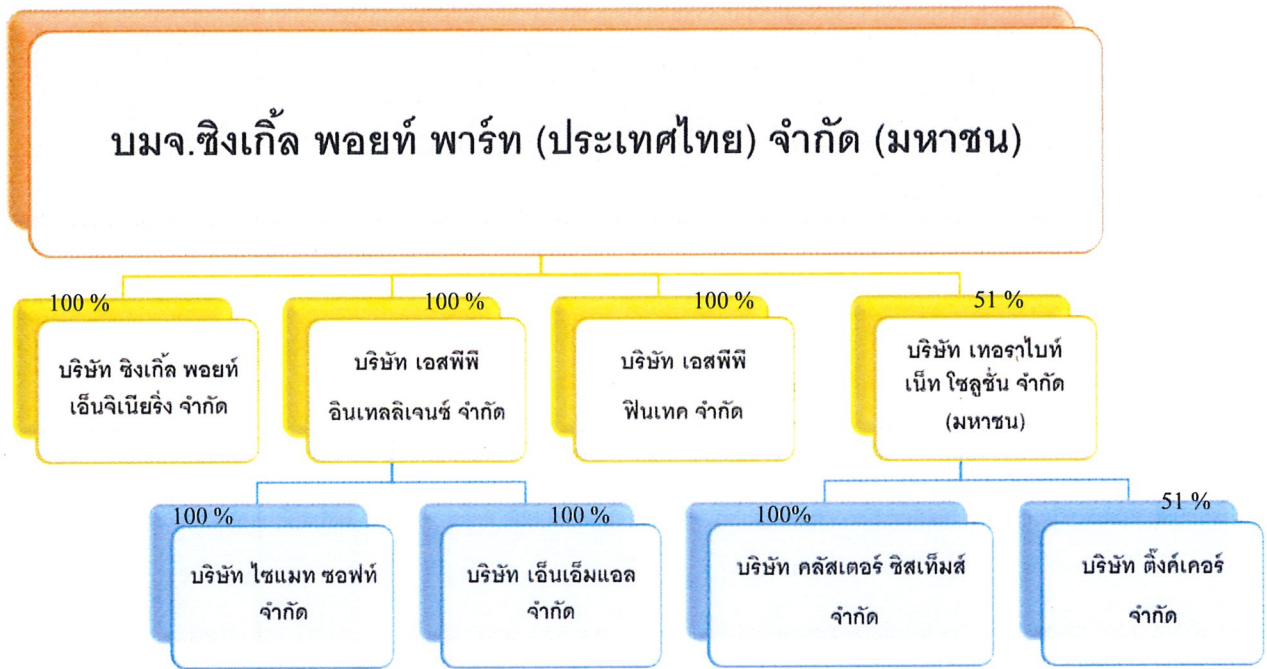
1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2540	<ul style="list-style-type: none"> ก่อตั้งบริษัทชื่อ “บริษัท สเปเชียลตี้ ฟริชชั่น พาร์ต จำกัด” โดยเช่าโรงงานเนื้อที่ 1,200 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภอกุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
ปี 2541	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 1
ปี 2542	<ul style="list-style-type: none"> ขยายการผลิตจากผลิตชิ้นส่วนสำหรับ Pivot ไปผลิตชิ้นส่วนสำหรับ Spindle Motor
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 2
ปี 2546	<ul style="list-style-type: none"> เริ่มขยายการผลิตไปสู่การผลิตชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ ซื้อที่ดิน 3-1-96 ไร่ และอาคารโรงงาน 2 หลัง เนื้อที่ 2,700 ตารางเมตร มูลค่า 22.6 ล้านบาท ปรับปรุงโรงงานที่ 2 เพื่อรองรับจำนวนเครื่องจักรที่เพิ่มขึ้นและเพิ่มกำลังการผลิต
ปี 2547	<ul style="list-style-type: none"> ขยายการผลิตเพิ่มขึ้นโดยการผลิตชิ้นส่วนของ Fluid Dynamic Bearing สำหรับ Spindle Motor เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ต (ประเทศไทย) จำกัด วันที่ 23 สิงหาคม แปรสภาพจากบริษัท เป็นบริษัทมหาชน และจดทะเบียนหุ้นเป็นหลักทรัพย์ จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ปี 2548	<ul style="list-style-type: none"> 17 กุมภาพันธ์ เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ “SPPT” ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> ซื้อที่ดิน 21-0-42 ไร่ ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี เพื่อก่อสร้างโรงงานที่ 3 มูลค่าของที่ดินและอาคาร 105 ล้านบาท
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> เดือนพฤษภาคม โรงงานที่ 3 เริ่มดำเนินการผลิต 8 มิถุนายน ได้รับ ISO14001:2004
ปี 2551	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ถือหุ้นอนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิโดยไม่คิดมูลค่า ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ จำนวน 62,500,000 หน่วย และให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท (ESOP) ไม่เกิน 35 ราย จำนวน 8,425,000 หน่วย 15 กุมภาพันธ์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์อนุมัติ 9 ธันวาคม ซื้อที่ดิน 3-1-94 ไร่ และอาคารโรงงาน 1 หลัง มูลค่า 23.8 ล้านบาท
ปี 2553	<ul style="list-style-type: none"> 6 พฤษภาคม ซื้อที่ดิน 3-1-57 ไร่ และอาคารโรงงาน 1 หลัง มูลค่า 23.3 ล้านบาท 22 กรกฎาคม ได้รับ ISO13485:2003 29 ธันวาคม ได้รับ ISO9001:2008
ปี 2554	<ul style="list-style-type: none"> 2 มิถุนายน ได้รับ ISO/TS16949:2009
ปี 2555	<ul style="list-style-type: none"> 31 พฤษภาคม ลดทุนจดทะเบียนจาก 320.9 ล้านบาท เป็น 257.8 ล้านบาท 6 กันยายน ถึงวันที่ 20 กันยายน ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทคืน จำนวน 25.78 ล้านหุ้น มูลค่า 128.89 ล้านบาท ได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน จำนวน 9 บัตร สามารถใช้สิทธิประโยชน์ได้อีก 6 บัตร
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> 20 มีนาคม ถึงวันที่ 16 กันยายน มีการขายหุ้นที่ซื้อคืน 2 ตุลาคม บริษัทลดทุนจดทะเบียนจาก 257.8 ล้านบาท เป็น 232.005 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นทุนที่ซื้อคืน จำนวน 25,777,361 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> ● 26 เมษายน ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2560 มีมติอนุมัติแผนการปรับโครงสร้างกิจการโดยการโอนกิจการบางส่วนให้แก่บริษัทย่อย (บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด) ● 29 มิถุนายน ขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ มูลค่า 34 ล้านบาท ให้แก่บริษัท สายใจพัฒนา จำกัด (อ้างอิงจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2559) ● 7 ธันวาคม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นวิสามัญครั้งที่ 1/2560 มีมติอนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งที่ดินและสิ่งปลูกสร้างบางส่วนของบริษัท ตั้งอยู่เลขที่ 53/1 สวนอุตสาหกรรมอินทรา จ.สิงห์บุรี มูลค่ารวมทั้งสิ้นไม่ต่ำกว่า 253,000,000 บาท ให้แก่บริษัทปริมา โกรท จำกัด และการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ● 7 ธันวาคม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นวิสามัญครั้งที่ 1/2560 มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) คิดเป็นร้อยละ 51 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นไม่เกิน 175,440,000 บาท ● 22 ธันวาคม โอนกิจการบางส่วนให้แก่บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (บริษัทย่อย) ตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการ ● 25 ธันวาคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งที่ 11/2560 มีมติอนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของบริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ ไวรอนเมนต์ จำกัด ให้แก่นายประพจน์ พลพิพัฒน์พงศ์ ซึ่งเป็นรายการเกี่ยวโยง คิดเป็นมูลค่า 500,000 บาท โดยมีเงื่อนไขให้ผู้ซื้อชำระคืนภาระหนี้เงินกู้ยืมที่ บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ ไวรอนเมนต์ จำกัด ค้างชำระแก่บริษัท จำนวน 11,500,000 บาท คิดเป็นราคาตอบแทนรวมทั้งสิ้น 12,000,000 บาท (อ้างอิงจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 11/2560)
ปี 2561	<ul style="list-style-type: none"> ● 30 มกราคม การได้มาซึ่งทรัพย์สิน โดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) คิดเป็นร้อยละ 51 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด คิดเป็นมูลค่า 175.44 ล้านบาท ● 31 มกราคม จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด และบริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 ● 29 มิถุนายน การได้มาซึ่งทรัพย์สิน โดยบริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ไชแมท ซอฟท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท ไชแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุน 20 ล้านบาท ● 19 กันยายน การได้มาซึ่งทรัพย์สินโดยบริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด (NML) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุน 9 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระหนี้ระหว่าง NML และ NMG ในการจะเข้าทำการปรับโครงสร้างหนี้ ● 13 พฤศจิกายน ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งที่ 16/2561 มีมติอนุมัติขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างพื้นที่รวมทั้งสิ้น 3 ไร่ 1 งาน 94 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 42 หมู่ 9 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ มูลค่า 19.8 ล้านบาท ให้แก่บริษัท ปริมา โกรท จำกัด (อ้างอิงจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2559)



1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทและบริษัทย่อย



บริษัทย่อยประกอบธุรกิจ ดังนี้

บริษัท ซิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ มีความเที่ยงตรงสูงตามคำสั่งซื้อของลูกค้า สำหรับการผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ทำจากโลหะหรือพลาสติกโดยการกลึง ตัด เจาะ เชาะ ร่อง ทำเกลียว ขัดผิว และล้างทำความสะอาดด้วยน้ำที่บริสุทธิ์ 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 ชิ้นส่วนสำหรับกล้องถ่ายรูปดิจิทัล กล้องถ่ายวิดีโอ MP 3 เครื่องเล่นเกมส์

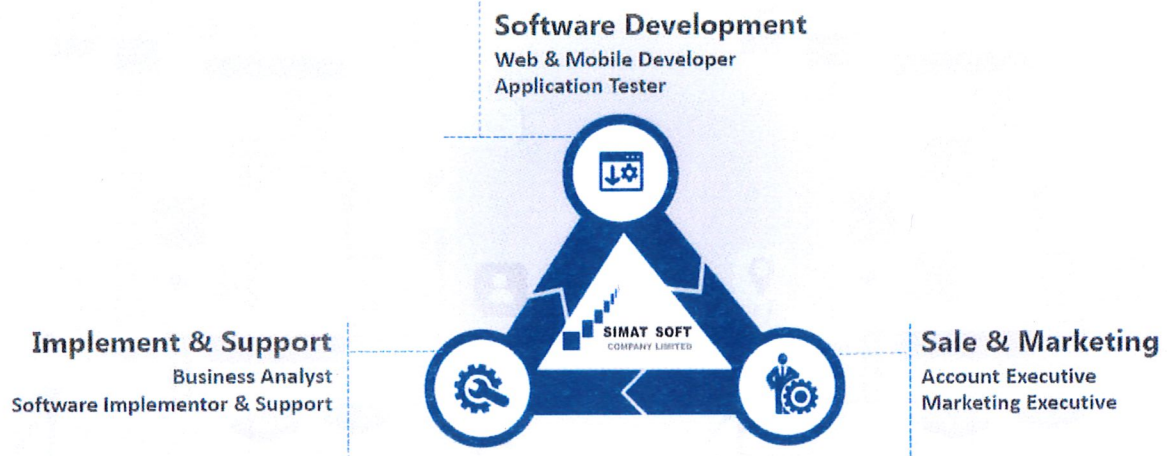
1.2.2 ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น ชิ้นส่วนสำหรับยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ

บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด

ประกอบธุรกิจให้บริการด้านโลจิสติกส์ ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน และแพลตฟอร์มสำหรับระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ โดยลงทุนในบริษัทย่อย ได้แก่

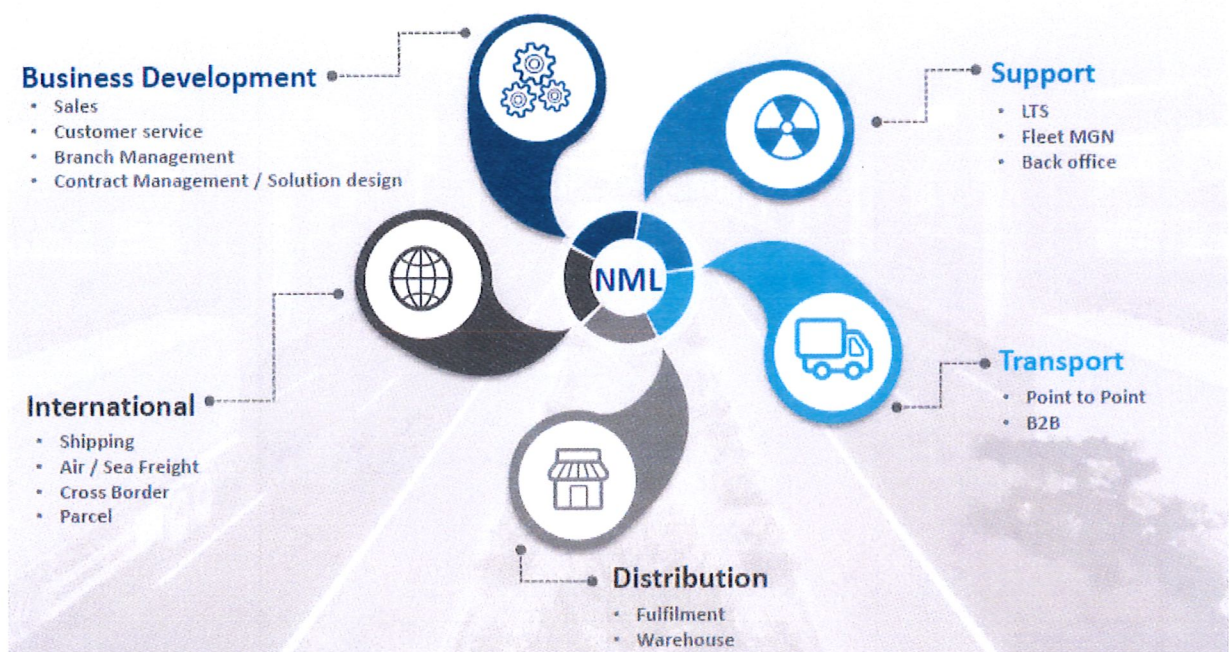
1.1 บริษัท ไซเมท ซอฟท์ จำกัด ประกอบธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ทั้งการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ โดยพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ และบริหารจัดการจัดส่งสินค้า ภายใต้ชื่อ **SKY FROG**

โครงสร้างธุรกิจของบริษัท ไชเมท ซอฟท์ จำกัด



1.2 บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด ประกอบธุรกิจขนส่ง ซึ่งลักษณะการให้บริการขนส่งสินค้าของ NML เป็นการให้บริการขนส่งแบบด่วนพิเศษ ในลักษณะขนส่งแบบ B2B คือจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้า/เจ้าของสินค้า ไปสู่ร้านค้าปลีก/ส่ง ทั้งในรูปแบบการค้าแบบเก่า และแบบสมัยใหม่ในพื้นที่ธุรกิจของทุก ๆ ภูมิภาคของประเทศ

โครงสร้างธุรกิจของบริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด



บริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด

ประกอบธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน (ปัจจุบันอยู่ระหว่างการศึกษายังไม่ได้ดำเนินการ)

บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร (Information and Communication Technology “ICT”) ขนาดใหญ่แบบครบวงจร (IT Infrastructure) เช่น ระบบเซิร์ฟเวอร์ (Server) จัดเก็บข้อมูล (Storage) ระบบเครือข่าย (Network) และระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล เป็นต้น โดยใช้ผลิตภัณฑ์ของ Hewlett Packard (HP) เป็น Hardware หลัก

นอกจากนี้ยังมีการขยายตลาดผ่านการทำ Cloud Services ภายใต้แบรนด์ T-Cloud เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Microsoft ในการนำเสนอ Solution และ Services “Microsoft Azure” และยังเป็นผู้คิดค้นพัฒนาและผลิตโซลูชันผลิตภัณฑ์ทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Solutions) หลายผลิตภัณฑ์ด้วยกัน เช่น โซลูชันระบบ “LEGAL SERVED” เพื่อรองรับการบังคับใช้งานของกฎหมายคอมพิวเตอร์ โซลูชันจัดเก็บค่าบริการและบริหารจัดการการใช้งานอินเทอร์เน็ตภายใต้ชื่อ “TIBS” (Terabyte Internet Billing System) สำหรับธุรกิจ โรงแรม อพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม เป็นต้น รวมถึงโซลูชันระบบโทรศัพท์บนเครือข่ายคอมพิวเตอร์-อินเทอร์เน็ต (Internet Protocol telephony) ภายใต้ชื่อ “V-Expand” ซึ่งเป็นระบบที่มีแนวโน้มเติบโตสูงในอนาคต โดยสามารถนำมาทดแทนระบบตู้โทรศัพท์สาขา รวมถึงสามารถรองรับความต้องการใช้งาน Smart Phone ที่มีการเติบโตสูง เป็นต้น

มีบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัทได้แก่

1. บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว)

ประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และให้บริการติดตั้งและให้คำปรึกษา เกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับไอที เช่นเดียวกับบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชัน จำกัด (มหาชน) แต่จะใช้ผลิตภัณฑ์หลากหลายยี่ห้อ ที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ของ HP เช่น เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าของ IBM, Dell, Lenovo เป็นต้น

2. บริษัท ดิงเคอร์ จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว)

ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดทำและบำรุงรักษาโปรแกรมต่าง ๆ โดยปัจจุบันให้บริการ Qlik View ซึ่งเป็นโปรแกรมด้าน Data Analytic

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	ดำเนินงานโดย	สัดส่วน การถือ หุ้น	ลักษณะธุรกิจ
ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และ ลงทุนในบริษัทย่อย	บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)		ให้ลูกค้าเช่าอาคารเพื่อใช้ในการประกอบกิจการ รวมถึงการเข้าไปลงทุนในบริษัทย่อยอื่นๆ
ออกแบบ/ผลิตและรับจ้างผลิต ชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับ ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์หรือ อื่นๆ	บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	100%	ผลิตชิ้นส่วนตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อนำไป เป็นส่วนประกอบใน Hard Disk และ ส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ ฯลฯ
ธุรกิจให้บริการทางการเงิน	บริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด	100%	ออกแบบและพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อใช้ในการ ดำเนินการทางธุรกรรมด้านการเงิน (ปัจจุบันยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ)
ให้บริการด้านโลจิสติกส์ ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน และ แพลตฟอร์มสำหรับระบบ บริหารจัดการ โลจิสติกส์	บริษัท ไซแมท ซอฟท์ จำกัด (บริษัทย่อยของ บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด)	100%	ประกอบธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยี สารสนเทศแบบครบวงจร ทั้งการจำหน่าย อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการ ให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ โดยพัฒนา ซอฟต์แวร์ ที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ และบริหาร การจัดส่งสินค้า ภายใต้ชื่อ Sky frog
	บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด (บริษัทย่อยของ บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด)	100%	ให้บริการทางด้านขนส่งสินค้าทั่วไป
จัดจำหน่ายและให้บริการ เกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐาน ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารขนาดใหญ่แบบ ครบวงจร	บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)	51%	จัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบ โครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารขนาดใหญ่แบบครบวงจร ประกอบด้วยสินค้าฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ระบบ ระบบเครือข่าย และระบบรักษาความปลอดภัย ของข้อมูล ตลอดจนโซลูชั่นเกี่ยวกับ พรบ.ว่าด้วย การกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550 และโซลูชั่นจัดเก็บค่าบริการอินเทอร์เน็ต “TIBS” รวมถึงโซลูชั่นระบบโทรศัพท์ผ่าน เครือข่ายคอมพิวเตอร์ “V-Expand” และเป็นผู้ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางด้าน IT Solution อื่นๆ ด้วย

โครงสร้างรายได้

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการ โดย	สัดส่วน การถือหุ้น	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ชิ้นส่วนสำหรับ Hard Disk Drive	บริษัทย่อย	100%						
- ชิ้นส่วนสำหรับ Pivot			2.17	0.32	2.11	0.45	3.22	0.76
- ชิ้นส่วนสำหรับ Spindle Motor			25.32	3.78	32.01	6.84	44.30	10.48
รวม			27.49	4.10	34.12	7.29	47.52	11.24
2. ชิ้นส่วนสำหรับ Non Hard Disk Drive	บริษัทย่อย	100%						
- ชิ้นส่วนสำหรับ CE&E			4.59	0.69	7.30	1.56	11.05	2.61
- ชิ้นส่วนอื่นๆ ¹			125.59	18.76	112.54	24.04	67.29	15.92
รวม			130.18	19.45	119.84	25.60	78.34	18.53
3. บริการจัดหาทรัพย์สิน ให้บริการจัดหาแรงงาน	บริษัทย่อย	100%	147.47	22.03	191.10	40.82	186.30	44.08
4. รับจ้างประกอบชิ้นส่วน			-		-	-	19.18	4.54
5. รับจ้างคัดแยกขยะ	บริษัทย่อย		-		-	-	30.25	7.16
รวม			147.47	22.03	345.06	73.71	361.59	85.55
6. รายได้ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	บริษัท		0.40	0.06	53.24	11.37	56.50	13.37
7. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	บริษัทย่อย	51%	215.41	32.18	-	-	-	-
8. รายได้จากการให้บริการเกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์	บริษัทย่อย	51%	99.94	14.93	-	-	-	-
9. รายได้จากการให้บริการขนส่ง	บริษัทย่อย	100%	34.52	5.16	-	-	-	-
รวม			350.27	52.33	-	-	-	-
รวมรายได้จากการดำเนินงาน			655.41	97.91	-	-	-	-
กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			0.10	0.01	57.96	12.38	-	-
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย			-	-	7.37	1.57	-	-
รายได้จากการขายวัตถุดิบ			-	-	0.25	0.05	0.32	0.08
รายได้จากการขายเศษซาก			2.23	0.33	1.43	0.31	2.07	0.49
รายได้อื่นๆ ²			11.70	1.75	2.84	0.61	2.12	0.51
รวม			669.44	100	468.15	100.00	422.60	100.00

หมายเหตุ: ชิ้นส่วนอื่นๆ¹

รายได้อื่นๆ²

หมายถึง ชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมยานยนต์ และอื่นๆ

หมายถึง กำไรจากหลักทรัพย์เพื่อค้า เงินปันผลรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่าย
สินทรัพย์ และดอกเบี้ยรับ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive และ Non Hard Disk Drive

(ดำเนินงานโดย บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด)

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive

Hard Disk Drive เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับการพัฒนามายาวนานและเป็นส่วนประกอบที่สำคัญในคอมพิวเตอร์ซึ่งทำหน้าที่เก็บระบบการใช้งานของซอฟต์แวร์และเก็บข้อมูลต่างๆที่อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลประเภทอื่นมีอาจเทียบได้ Hard Disk Drive มีการพัฒนาความจุ สมรรถนะการทำงาน ความเร็วในการหมุน การอ่าน เขียนข้อมูล ขนาด คุณสมบัติ ความแน่นอน ชีตความสามารถ และระบบเชื่อมต่อ โดยมีผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก 3 ราย ได้แก่ บจก.ซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) บจก.เวสต์เทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) และบจก.ฮิตาชิ โกลบอล สตอเรจ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) มีส่วนแบ่งทางการตลาดรวมร้อยละ 80 ของตลาด Hard Disk Drive ทั่วโลก มีประเทศไทยเป็นฐานการผลิตเนื่องจากมีศักยภาพและมีความพร้อมทุกด้าน ทั้งแหล่งวัตถุดิบ อุตสาหกรรมสนับสนุน ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค แรงงานที่มีคุณภาพ

แต่ด้วยการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่รวดเร็วไปเร็ว โดยสินค้าบางอย่างไม่ได้ใช้ Hard Disk Drive เช่น โทรศัพท์มือถือหรือแท็บเล็ต ที่ตลาดกำลังเติบโต มีหน่วยเก็บความจำในรูปแบบของ SD Card ส่วนกลุ่มที่ใช้ Hard Disk Drive จะเป็นโน้ตบุ๊ก คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ ซึ่งตลาดกลุ่มนี้ไม่ได้เติบโตเหมือนก่อนหน้านี้ จึงส่งผลกระทบต่อเนื่อง ทำให้ไม่มีการขยายตัวของตลาด Hard Disk Drive มาตั้งแต่ปี 2556 อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive จึงมีแนวโน้มลดลง

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive

ปี 2560 เป็นต้นมา กลุ่ม Automotive และ Machine Parts มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น บริษัทจึงทำการตลาดและให้ความสำคัญของธุรกิจกลุ่มนี้ เพื่อทดแทนธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive ทำให้บริษัทมีรายได้จากกลุ่มธุรกิจนี้ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ส่วนอุตสาหกรรมการผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิทัลมีแนวโน้มชะลอตัว เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและไลฟ์สไตล์ ทำให้ยอดขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

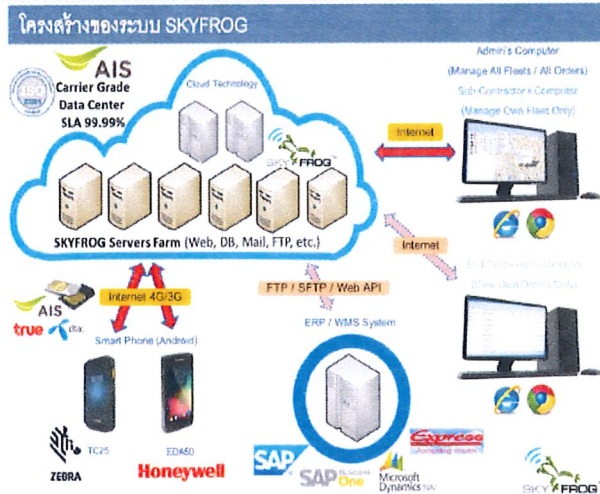
(ดำเนินงานโดยบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไชเมท ซอฟท์ จำกัด)

ให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารขนาดใหญ่แบบครบวงจร โดยมีการจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ร่วมกับการพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์ รวมถึงการเป็นผู้วิจัยและพัฒนาและผลิตผลิตภัณฑ์โซลูชันซึ่งเป็นทรัพย์สินทางปัญญา และให้การให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ โดยสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการได้ ดังต่อไปนี้

- (1) เป็นผู้จัดจำหน่ายโซลูชันทางด้านไอทีขนาดใหญ่แบบครบวงจร ได้แก่ ระบบเซิร์ฟเวอร์ ระบบจัดเก็บข้อมูล ระบบเครือข่าย และระบบรักษาความปลอดภัยทางด้านไอที การสร้างและวางระบบห้องศูนย์ข้อมูล และเครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น เครื่องพิมพ์ เป็นต้น ทั้งนี้รวมถึงซอฟต์แวร์ระบบ ที่จำเป็นเพื่อให้อุปกรณ์เหล่านั้นสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (2) กลุ่มธุรกิจบริการติดตั้ง Outsource และบริการบำรุงรักษาระบบทางด้านไอที ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์
- (3) กลุ่มธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์โซลูชันทรัพย์สินทางปัญญา ได้แก่
 - 3.1 โซลูชัน “LEGAL SERVED!” เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับรองรับพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ.2550 (พรบ.คอมพิวเตอร์) โดย บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
 - 3.2 โซลูชันระบบจัดเก็บค่าบริการและบริหารจัดการการใช้งานอินเทอร์เน็ต (ผลิตภัณฑ์ TIBS:TERABYTE Internet Billing System) โดย บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

- 3.3 โซลูชั่นระบบโทรศัพท์บนเครือข่ายคอมพิวเตอร์ หรือผลิตภัณฑ์ V-Expand โดย บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
- 3.4 โซลูชั่นระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ด้วยเทคโนโลยี Cloud Solution ภายใต้แบรนด์ “Sky Frog” โดย บริษัท ไชเมท ซอฟท์ จำกัด

ระบบ SKYFROG : Proof-of-Delivery + GPS Tracking Solution on Mobile
เป็นซอฟต์แวร์โลจิสติกส์ บริหารการจัดส่ง EPOD, GPS Tracking ผ่านมือถือ



ธุรกิจขนส่งสินค้า

(ดำเนินงานโดย บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด)

บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจรับจ้างขนส่งและกระจายสินค้า (Logistic) เพื่อให้บริการลูกค้าชั้นกลุ่ม รองรับสายงานหลักในการจัดส่งหนังสือพิมพ์ในเครือเนชั่น ได้แก่ คมชัดลึก กรุงเทพธุรกิจ เดอะเนชั่น และ The Yomiuri Shimbun ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดทั่วประเทศ รวมทั้งรับงานบริการขนส่งให้กับบริษัทในเครือเนชั่น และบริการรับงานขนส่งสินค้าอื่น ๆ เช่น ยารักษาโรค อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ สินค้าส่งเสริมการตลาดให้กับลูกค้าภายนอกทั่วไป เช่น ซีเอ็ด นานมีบุ๊คส์ อมรินทร์บุ๊คเซ็นเตอร์ และรับส่งแคตตาล็อก ใบปลิว ให้แก่ลูกค้าภายนอก เช่น True Vision, Tesco Lotus, IKEA

ธุรกิจให้บริการด้านอื่น ๆ

บริษัทให้ลูกค้ารายหนึ่งเช่าอาคารเพื่อใช้เป็นโรงงานขัดเลนส์ (Lens Polishing) โดยมีอายุของสัญญาเช่าเป็นแบบระยะสั้น (คณะกรรมการบริหารครั้งที่ 16/2561 ได้มีมติอนุมัติขายทรัพย์สินพร้อมสิ่งปลูกสร้างดังกล่าว ไปเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2561)

2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive (HDD)

ภาวะอุตสาหกรรม Hard Disk Drive ในปัจจุบันอยู่ในภาวะชะลอตัว เนื่องจากแนวโน้มการใช้งาน HDD ลดลงอย่างต่อเนื่องซึ่งเกิดกับผู้ผลิต HDD ทุกราย โดยในปี 2017 Seagate ได้มีการปิดโรงงานที่จีนไปแล้ว และ ผู้ผลิต HDD รายใหญ่ของโลก เช่น Western Digital (WD) ต้องประกาศปิดโรงงานผลิต HDD ในมาเลเซียในปี 2019 หลังจากยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง

โดยปกติแล้วลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ Nidec จะผลิตชิ้นส่วนของ HDD ภายในบริษัทเป็นส่วนใหญ่โดยส่วนหนึ่ง จะผลิตเองตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้ายและอีกส่วนหนึ่งให้บริษัทที่เป็นผู้รับจ้างผลิต ผลิตในขั้นตอนแรกหรือ ขั้นตอนแรกกับขั้นตอนที่สองโดยจะแบ่งสัดส่วนการผลิตให้กับผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายอย่างเหมาะสมปัจจุบันผู้ผลิตและ ประกอบชิ้นส่วน HDD จะแข่งขันกันในเรื่องคุณภาพและราคาเพื่อต้องการรักษาสัดส่วนการตลาดสูงสุดทำให้ผู้รับจ้างผลิต ชิ้นส่วนได้รับความกดดันเรื่องคุณภาพและราคาด้วย โดยลูกค้าจะขอให้ผู้รับจ้างแต่ละรายลดราคา ผู้ที่ราคาถูกกว่าจะได้สัดส่วน คำสั่งซื้อมากกว่า

ในอนาคตการแข่งขันอาจรุนแรงมากขึ้น หากบริษัทผู้ผลิตมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการว่าจ้างผลิตให้มีสัดส่วนที่ลดลง และมีการผลิตเองเพิ่มขึ้นซึ่งจะส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อยอดขายของบริษัท หรือหากลูกค้ามีความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น คู่แข่งขันอาจเพิ่มศักยภาพการผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

ปัจจุบันบริษัทจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพด้านบุคลากร เทคโนโลยี คุณภาพของสินค้าและบริการ รวมทั้ง กำหนดราคา ขายที่เหมาะสม เพื่อให้บริษัทยังคงรักษามาตรฐานและการเติบโตของยอดขายในอุตสาหกรรมชิ้นส่วน HDD ได้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่สามารถเข้ามาประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้ได้ง่าย เนื่องจากมีข้อจำกัด เช่น ต้องมีเทคโนโลยีเป็น ที่ยอมรับของลูกค้าและมีความน่าเชื่อถือ ต้องมีการลงทุนสูงเพื่อการจัดซื้อเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตและเครื่องมือตรวจสอบ ต่างๆ และกำไรจากการผลิตไม่สูง

ในส่วนของการแข่งขันกับต่างประเทศ มีการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น ทำให้ราคาขายลดลงอย่างต่อเนื่องและมีการ ลงทุนในการวิจัยและพัฒนาจำนวนมาก เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีด้านการพัฒนาความจุ สมรรถภาพ ความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูล ขนาด ชีตความสามารถและอื่นๆทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายต้องปรับตัวเข้ากับการแข่งขัน ที่รุนแรงขึ้น โดยการบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น แต่การย้ายฐานการผลิตออกจากประเทศไทยยังมี โอกาสน้อย เนื่องจากประเทศไทยมีแรงงานที่มีประสิทธิภาพและมีอุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องครบวงจร เช่น การผลิตชิ้นส่วน ต่างๆ เพื่อเกี่ยวเนื่องอุตสาหกรรม HDD ดังนั้น การย้ายฐานการผลิตจะมีต้นทุนจำนวนมากและต้องใช้เวลาศึกษานาน นอกจากนี้ รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนการลงทุนของบริษัทต่างประเทศที่ย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยโดยให้สิทธิพิเศษทาง ภาษีและสิทธิประโยชน์อื่นๆ

ช่องทางการจัดจำหน่าย

➤ ลูกค้าเดิมที่มีความสัมพันธ์ที่ดี

การผลิตชิ้นส่วน Hard Disk Drive ต้องคำนึงถึงคุณภาพของสินค้า ความประณีต เทคโนโลยี และความเชี่ยวชาญ บริษัทสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดี และความน่าเชื่อถือกับลูกค้าได้เป็นอย่างดีและอย่างต่อเนื่อง

➤ ทีมงานการตลาด

บริษัทมีงบประมาณเพื่อสร้างทีมงานการตลาดโดยเน้นการหาลูกค้ารายใหม่เพื่อการผลิตสินค้าใหม่ อุตสาหกรรม ใหม่ และการลงโฆษณาในวารสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนของอุตสาหกรรมที่บริษัทผลิต

➤ การออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ

บริษัทมีโครงการในการร่วมมือกับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อร่วมออกงานแสดงสินค้า และนิทรรศการต่างๆ เช่น โครงการ Vendors Meet Customers หรือการทำ Business Matching เพื่อประชาสัมพันธ์และเปิด โอกาสให้บริษัทได้พบกับผู้ผลิตหรือผู้บริโภคโดยตรง

➤ การแนะนำของลูกค้า (Supplier)

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด ดังนั้น ลูกค้าจะแนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทซึ่งมีประโยชน์ต่อบริษัทในการ ขยายตลาด สำหรับลูกค้าจะได้ประโยชน์จากการสั่งซื้อวัตถุดิบที่เพิ่มมากขึ้น

ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive (Non HDD)

กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment (CE&E) เช่น ชิ้นส่วนสำหรับกล้องถ่ายภาพดิจิทัล ผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัล จะกระจายคำสั่งซื้อให้กับผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนหลายรายเพื่อไม่ให้มีการผูกขาดกับผู้ผลิตชิ้นส่วนรายใดรายหนึ่ง ซึ่งในอนาคตการแข่งขันอาจมีความรุนแรงมากขึ้น ถ้าบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนรายอื่นภายในประเทศเข้ามาผลิตชิ้นส่วนให้แก่บริษัทผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัล และลูกค้ากลับไปผลิตเอง ถ้ายอดขายกล้องถ่ายภาพดิจิทัล ไม่ขยายตัวหรือขยายตัวในอัตราต่ำ

ในปีที่ผ่านมาอุตสาหกรรมการผลิต HDD และ Non HDD ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทำให้ยอดขายลดลงมาก และไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ดังนั้น บริษัทจึงต้องควบคุมต้นทุนการผลิตอย่างเข้มงวด

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive และ Non Hard Disk Drive

การรักษาคุณภาพของสินค้า

บริษัทผลิตสินค้าที่มีความละเอียด ต้องมีความแม่นยำในการผลิตอย่างมาก บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นด้านคุณภาพของสินค้าโดยมีระบบการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าตามอัตราส่วนของการผลิต ในทุกขั้นตอนการผลิต มีเครื่องมือทดสอบที่มีความแม่นยำ และเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ และจัดทำมาตรฐาน ในการปฏิบัติงานด้านต่างๆ ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

การจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลา

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นด้านการจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลาเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อขั้นตอนการประกอบชิ้นส่วนอื่นๆ ของลูกค้า โดยมีการควบคุมตั้งแต่การวางแผนการผลิต การจัดส่งวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพ การผลิต และการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมกระบวนการผลิต ทำให้ทราบเวลาที่ใช้ในการผลิตได้อย่างแน่นอน บริษัทจึงสามารถจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลามาโดยตลอด

การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าโดยจัดให้มีพนักงานดูแลลูกค้าและผลิตภัณฑ์ ร่วมมือกับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาทันทีและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าจะได้รับบริการที่ดี

การบริการที่ดี

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

ช่องทางการจัดจำหน่าย

- การออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้า เช่น งานนิทรรศการ Subcon Thailand, Metalex Thailand และรวมถึงการออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและตรงเป้าหมาย
- การแนะนำของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยจะประสานงานให้บริษัทที่มีความต้องการจัดซื้อและจัดหาผู้รับช่วงการผลิตได้พบและเจรจาทางธุรกิจกับผู้รับช่วงการผลิตโดยตรง
- การแนะนำลูกค้าใหม่โดยลูกค้าที่มีอยู่เดิม

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

จากการที่รัฐบาลได้ผลักดันให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัล หรือแผนแม่บทในการพัฒนาสู่เศรษฐกิจและสังคมยุคดิจิทัล สำหรับปี 2559-2563 เพื่อกำหนดทิศทางในการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งช่วยผลักดันให้มีการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้เพื่อการพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐาน นวัตกรรม ข้อมูล ข่าวสาร แรงงาน และทรัพยากรอื่นๆ เพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของชาติให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในประเทศไทย ทำให้มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ตามการขยายตัวของธุรกิจมหภาค ส่งผลให้มีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยเฉพาะการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ

เนื่องจากประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลผ่านทางอุปกรณ์เทคโนโลยีได้ง่าย การแข่งขันโดยส่วนใหญ่จึงมุ่งเน้นที่ด้านราคา อย่างไรก็ตาม งานบริการด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสาร จะยังคงสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ตามความต้องการการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ต้องปรับเปลี่ยนไปตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศสำหรับการขยายธุรกิจ ซึ่งลูกค้าระดับองค์กรจะมีแนวโน้มที่เติบโตมากกว่าลูกค้าอื่น เพราะความซับซ้อนของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว รวมถึงความต้องการในรูปแบบของโซลูชันและบริการต่าง ๆ ซึ่งบริษัทมีบุคลากรที่มีทักษะ ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะในโซลูชันต่าง ๆ อีกทั้งมีนโยบายพัฒนาความสามารถของโซลูชันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัท ที่มีอยู่อย่างต่อเนื่องและมีแผนลงทุนวิจัยและพัฒนาโซลูชันใหม่ ๆ ที่เป็นงานเฉพาะทางและมีคู่แข่งไม่น้อยราย โดยอาศัยความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่บริษัทมี

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

- ✓ เน้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย
- ✓ นำเสนอระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ
- ✓ ให้ความสำคัญกับคุณภาพในการให้บริการและการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยมุ่งหวังให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการให้บริการภายใต้งบประมาณและกรอบเวลาที่ลูกค้ากำหนด
- ✓ มุ่งเน้นพัฒนาและคัดสรรบุคลากรของบริษัทให้มีความรอบรู้ และเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายและให้บริการ โดยบริษัทจัดส่งบุคลากรของบริษัทฝึกอบรมทั้งภายในและต่างประเทศ
- ✓ เข้าร่วมการประมูลงาน โครงการทั้งในภาคเอกชนและภาครัฐราชการ

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทรับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ รวมถึงมีการจัดงานเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยได้รับความร่วมมือจากพันธมิตรทางการค้าหลาย ๆ ราย ในการประชาสัมพันธ์การจัดงานเพื่อเชิญชวนเชิญกลุ่มลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ รวมถึงผู้ที่สนใจเข้าร่วมงาน เช่นการจัดงาน Terabyte Solution Day ของบริษัทเทอรัไบต์ เน็ต โซลูชัน จำกัด (มหาชน) ซึ่งได้จัดขึ้นปีละ 1 ครั้ง เพื่อเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทางด้านไอทีโซลูชัน และนำเสนอข้อมูลเทคโนโลยีต่าง ๆ ให้กับลูกค้า สามารถนำไปปรับใช้กับองค์กรของลูกค้าต่อไป โดยเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็นของภาคเอกชน และจากประสบการณ์การให้บริการที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด รวมถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการที่นำเสนอ และคุณภาพของการให้บริการที่ดี จึงทำให้รายได้ส่วนใหญ่มาจากจำนวนลูกค้ามากราย อันเนื่องมาจากความไว้วางใจและยอมรับในผลงานเป็นอย่างดีจากลูกค้า และจะขยายฐานลูกค้าไปสู่ภาครัฐมากขึ้น

ธุรกิจขนส่งสินค้า

ธุรกิจการให้บริการขนส่ง เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงมาก เนื่องจากมีผู้ประกอบการขนส่งจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจการขนส่งมีลักษณะเป็นแบบการพึ่งพาอาศัยกัน เนื่องจากไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่สามารถขนส่งสินค้าได้ทั่วประเทศ ดังนั้น ในบางโอกาสคู่แข่งของบริษัท อาจจำใจให้บริษัทช่วยทำงานขนส่งสินค้า หรือบริษัทอาจจำใจบริษัทอื่น ในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการมากกว่าความสามารถในการให้บริการของบริษัท

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้า

บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด (NML) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเพื่อให้บริการลูกค้าในกลุ่มของ เนชั่น กรุ๊ป โดยรองรับสายงานหลักในการจัดส่งหนังสือพิมพ์ ในเครือ ได้แก่ คมชัดลึก กรุงเทพธุรกิจ เดอะ เนชั่น และ The Yomiuri Shimbun ทั้งในเขตกรุงเทพฯ- ปริมณฑล และต่างจังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งปัจจุบันอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ลดลงอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากการปิดตัวลงของนิตยสารหลาย ๆ ฉบับ ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์กำลังอยู่ในภาวะซบเซา ซึ่งเกิดขึ้นทั่วโลก ดังนั้น บริษัทจึงต้องหาทางในการขยายฐานลูกค้ารายอื่น ๆ เพื่อมาทดแทนปริมาณที่ลดลงของสื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งลักษณะการให้บริการขนส่งสินค้าของ NML เป็นการให้บริการขนส่งแบบด่วนพิเศษ ในลักษณะขนส่งแบบ B2B คือจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้า/เจ้าของสินค้า ไปสู่ร้านค้าปลีก/ส่ง ทั้งในรูปแบบการค้าแบบเก่า และแบบสมัยใหม่ในพื้นที่ธุรกิจของทุก ๆ ภูมิภาคของประเทศ รวม 505 อำเภอ จากทั้งหมด 926 อำเภอของประเทศไทย อีกทั้ง NML มีการให้บริการรับสินค้าจากภูมิภาคต่าง ๆ มาที่กรุงเทพฯ เช่น ขนส่งสินค้า OTOP และ CO-OP และมีจุดแข็งจากการที่มีทีมสายส่งรถมอเตอร์ไซด์ และรถบรรทุกทุกขนาด ซึ่งสามารถครอบคลุมพื้นที่อยู่อาศัยในเมืองขนาดใหญ่ และพื้นที่ธุรกิจการค้าทั่วประเทศ นอกเหนือจากทีมรถขนส่ง NML คือมีศูนย์กระจายสินค้าขนาดกว่า 2,000 ตารางเมตร บนถนนบางนา-ตราด และยังมีศูนย์กระจายสินค้าขนาดมากกว่า 500 ตารางเมตร ในจังหวัดหัวเมืองขนาดใหญ่ 3 แห่ง และมีจุดพักสินค้าขนาดประมาณ 100 ตารางเมตร อีกกว่า 14 แห่งอยู่ทุกภูมิภาคของประเทศ รวมทั้งจากประสบการณ์งานกระจายสินค้าเป็นเวลากว่า 22 ปี ที่ NML ให้บริการกระจายสิ่งพิมพ์ในเครือ Nation Group ไปสู่มือผู้บริโภคโดยตรงและผ่านร้านค้าเครือข่าย ทำให้ NML ได้มีโอกาสพัฒนาระบบสารสนเทศให้เหมาะสมกับสภาพธุรกิจกระจายสินค้าในทุกๆ มิติ เช่น การรับสินค้า การควบคุมปริมาณสินค้า และการรับและจัดการ Order เพื่อให้เอื้อต่อการนำส่ง และโดยเฉพาะระบบจัดการ Order นั้น ระบบดังกล่าวสามารถรองรับรายการสั่งสินค้าได้มากกว่า 10,000 รายการ/วัน โดยระบบดังกล่าวสามารถติดตาม ตรวจสอบ และประสานงานกับพนักงานขับรถทุกคนได้ เพื่อให้การส่งสินค้าถึงปลายทางได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว และสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ตลอดเวลา รวมถึงการเปิดข้อมูลผ่านเว็บไซต์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถร่วมกันตรวจสอบสินค้าของลูกค้าได้ เป็นการส่งเสริมการบริการอีกทางหนึ่ง

บริษัทฯ เชื่อว่า ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจด้านโลจิสติกส์ โดยบริษัทจะนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการคลังสินค้าและการขนส่ง ซึ่งจะช่วยเพิ่มความรวดเร็วในการให้บริการและลดความผิดพลาดในกระบวนการจัดการภายในคลังสินค้าและการขนส่ง ลดขั้นตอนในการดำเนินงาน ลดต้นทุนในการบริหารสินค้า และลดการพึ่งพิงทรัพยากรบุคคล และยังช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าในการติดตามสถานะของสินค้า เพิ่มความตรงต่อเวลาของการส่งมอบและลดต้นทุนโลจิสติกส์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งสามารถสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าได้

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วน HDD และ Non HDD) ดำเนินงานโดย บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

บริษัทมีนโยบายการผลิตชิ้นส่วนเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความต้องการของผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive หรือ Non Hard Disk Drive ที่แตกต่างกันของแต่ละ Model เนื่องจากลูกค้าจะนำชิ้นส่วนไปใช้ในอุปกรณ์ที่ต่างกัน ซึ่งผลิตภัณฑ์ในแต่ละ Model ต้องได้รับอนุมัติชิ้นงานตัวอย่างและทดลองใช้โดยผู้สั่งซื้อก่อน บริษัทจึงจะสั่งผลิตเป็น Mass Products เพื่อให้มั่นใจว่าชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตจะสามารถใช้ประกอบกับส่วนประกอบอื่นของผลิตภัณฑ์ได้ ในช่วงเริ่มต้นของการผลิตชิ้นส่วนรุ่นใหม่ บริษัทจะมีการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา มีการวางแผนการผลิตเพื่อให้กลุ่ม

กระบวนการผลิตสามารถดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง 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 และความพร้อมของเครื่องจักรสำหรับการผลิตสินค้าดังกล่าว เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

บริษัทผลิตชิ้นส่วนโลหะที่ต้องการความเที่ยงตรงสูงเพื่อนำไปใช้ประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ บริษัทจึงมีนโยบายควบคุมคุณภาพของสินค้าโดยใช้ระบบตรวจสอบและเครื่องมือวัดที่มีประสิทธิภาพเพื่อตรวจวัดคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า หากชิ้นส่วนใดไม่ได้มาตรฐาน บริษัทจะสามารถติดตามได้ว่าชิ้นส่วนนั้นผลิตมาจากเครื่องจักรเครื่องใดและสามารถตรวจหาความผิดพลาดของเครื่องจักรนั้นได้เพื่อทำการแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายซ้ำอีกในการผลิตครั้งต่อไป และบริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกให้เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าทุกวัน ตามเวลาที่ตกลงกับลูกค้า

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

บริษัทมีเครื่องจักรที่มีความสามารถในการผลิตชิ้นส่วนที่มีขนาดเล็กถึง กลาง โดยการปรับปรุงเครื่องจักรที่มีอยู่ (Upgrade) นอกจากนี้ บริษัทมีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมเครื่องจักรเพื่อให้งานมีความแม่นยำมากยิ่งขึ้นสามารถปรับเปลี่ยนให้ผลิตงานได้หลากหลาย ทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มมากขึ้น สามารถเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ได้อย่างรวดเร็ว รองรับการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าในอนาคต

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. วัตถุดิบ (Raw Material)

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นมา ได้แก่ สแตนเลสแท่ง ทองเหลือง เหล็กแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทจะสั่งซื้อจากประเทศญี่ปุ่น

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

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยาวนานกับ Supplier และมีนโยบายในการรักษาสมดุลของ Supplier ทำให้สามารถควบคุมความต่อเนื่องของการจัดส่งและคุณภาพของวัตถุดิบได้ บริษัทไม่เคยมีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ ในกรณีที่ราคาของวัตถุดิบมีความผันผวน ลูกค้าจะช่วยเจรจาต่อรองราคากับ Supplier หรือแนะนำ Supplier รายอื่นที่ขายวัตถุดิบในราคาที่ต่ำกว่า

2. วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Semi-Product)

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

บริษัทว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตชิ้นส่วนอย่างหยาบโดยชิ้นส่วนเหล่านั้นจะต้องนำมาผ่านขั้นตอนการผลิตอื่นในบริษัทเพื่อทำให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป บริษัทจึงสามารถควบคุมคุณภาพของสินค้าสำเร็จรูปได้ นอกจากนี้ บริษัทและ Subcontractor จะสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Supplier รายเดียวกัน ทำให้มั่นใจในคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ผลิต การว่าจ้างให้ Subcontractor รับช่วงผลิต เป็นการร่วมมือกันทางการค้ากับผู้ผลิตรายอื่น เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้ผลิตเหล่านั้นเป็นคู่แข่งทางการค้ากับบริษัท และบริษัทมีการจัดสรรสัดส่วนการผลิตกับ Subcontractor โดยมีนโยบายว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตไม่เกินร้อยละ 15 ของปริมาณการผลิตรวมของบริษัท

กระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

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

การขายเศษวัตถุดิบที่เหลือจากกระบวนการผลิต ผู้รับซื้อซึ่งได้รับใบอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมจะขนเศษวัตถุดิบออกไปจากโรงงาน ซึ่งเศษวัตถุดิบจะมีน้ำมันติดอยู่ ทำให้เกิดคราบน้ำมัน ภายหลังจากการขนเศษวัตถุดิบไปแล้วจะมีคราบน้ำมันตกค้างอยู่ในระดับที่สูงกว่ามาตรฐานที่กำหนดของนิคมอุตสาหกรรมแต่ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมไม่เกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนด บริษัทได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาวางระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อลดสารตกค้างโดยการนำอุปกรณ์ที่ใช้ลดสารตกค้างมาปรับใช้ หลังจากนั้นจะคัดแยกน้ำเสียก่อน เพื่อให้อยู่ในมาตรฐานที่ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามที่กฎหมายกำหนดแล้วจึงปล่อยน้ำที่ได้รับการบำบัดลงบ่อน้ำทิ้ง

นอกจากนี้ นิคมอุตสาหกรรมยังมีระบบกำจัดของเสียที่มีมาตรฐานเพื่อควบคุมมาตรฐานของโรงงานอุตสาหกรรม และมีการบำบัดสารตกค้างจากการผลิตในส่วนที่เกินมาตรฐาน เพื่อไม่ให้ของเสียเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมภายนอก

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับลูกค้าหรือคู่ค้า (Partner) ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง โดยบริษัทจะเป็นผู้ติดต่อและประสานงานกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มความต้องการและราคาสินค้าในตลาด เพื่อใช้ในการวางแผนการขายสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้จากการที่บริษัทเทอร์ราไบท์ เน็ท โซลูชัน จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์ และระบบไอทีขนาดกลาง-ใหญ่ ประกอบด้วย ระบบเซิร์ฟเวอร์ (Server), ระบบสตอเรจ (Storage) จากบริษัท Hewlett-Packard Enterprise (Thailand) บริษัทจะได้รับประโยชน์ทั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการช่วยในการสนับสนุนธุรกรรมด้านการขาย การตลาด และทางด้านเทคนิค ให้กับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจ System Integrator ซึ่งจะเป็นผู้ให้บริการโดยตรงกับลูกค้า และเป็นผู้จัดสรรผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า อีกทั้ง บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ท โซลูชัน จำกัด (มหาชน) ยังได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับ Platinum Partner สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภท

Enterprise Server, Storage และ Networking ของ HPE ซึ่งถือเป็นระดับสูงสุดของความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับผู้ผลิต ตลอดจนการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Microsoft ในการนำเสนอ Solution และ Service “Microsoft Azure” นอกจากนี้ บริษัทคลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ยังได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับ Gold Partner จากบริษัท Dell EMC

อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ที่แต่ละบริษัทจำหน่าย เป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ดังนั้นสินค้าส่วนใหญ่จะสั่งซื้อเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และสั่งซื้อเพื่อเป็นอุปกรณ์สำรองสำหรับรุ่นที่ลูกค้าใช้เท่านั้น ซึ่งช่วยลดปัญหาสินค้าล้าสมัยได้เป็นอย่างดี ส่วนผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์หรือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ พัฒนาโดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญของบริษัท กระบวนการผลิตหรือจัดจำหน่ายและให้บริการของบริษัท ไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 การพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทมีการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจ HDD และธุรกิจ NON HDD ดังนั้นจึงมีความเสี่ยง หากลูกค้ารายนี้มีนโยบายในการผลิตเองหรือว่าจ้างบริษัทรับจ้างผลิตชิ้นส่วนรายอื่นแทน จะทำให้รายได้ของบริษัทลดลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น ในอุตสาหกรรมอื่นๆ 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 อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรม Hard Disk Drive มีแนวโน้มจะพัฒนา Hard Disk ที่มีความจุมากขึ้น ขนาดเล็กลง ทนทานได้มากขึ้น บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากสินค้าทดแทนมีราคาลดลง บริษัทมีการติดตามข่าวสารและข้อมูล การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว

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 พัฒนาบุคลากรให้มีประสิทธิภาพ ลดจำนวนบุคลากรให้เหมาะสมกับคำสั่งซื้อที่มี จำหน่ายเครื่องจักรที่ไม่ได้ใช้งาน ส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา บริษัทจึงมั่นใจว่าจะสามารถรักษาสถานะลูกค้า และขยายฐานลูกค้าไว้ได้ สำหรับคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศซึ่งขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทยมีค่าใช้จ่ายในการขยายฐานการผลิตสูงมาก บริษัทมีโอกาสน้อยมากจะสูญเสียลูกค้า

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

2.1 การพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีเพียงไม่กี่ราย ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงหากลูกค้าจัดส่งวัตถุดิบไม่มีคุณภาพหรือไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด จะทำให้มีปัญหาการวางแผนการผลิตและความต่อเนื่องในการผลิต ซึ่งอาจทำให้ต้องเปลี่ยนวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ปรับเปลี่ยนระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต (Cycle Time) ปรับเปลี่ยนการทำงานของเครื่องจักร ปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตให้เหมาะสมกับวัตถุดิบนั้นๆ บริษัทมีการประเมินคุณภาพของคู่ค้าทุกปีโดยมีหลักเกณฑ์การประเมิน ได้แก่ คุณภาพของวัตถุดิบและการส่งมอบตรงเวลา และบริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย คู่ค้าบางรายมาจากการแนะนำของลูกค้าซึ่งมีการติดต่อและมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามานานทำให้ได้ประโยชน์ด้านคุณภาพและราคา

2.2 ราคาของวัตถุดิบสำคัญผันแปรไปตามราคาซื้อขายในตลาดโลก

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง ซึ่งราคาของวัตถุดิบหลักมีการเปลี่ยนแปลงตามภาวะราคาสถาบันโลก ทำให้ต้นทุนของวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถปรับราคายาขายสินค้าตามต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงได้ บริษัทมีการติดตามราคาวัตถุดิบหลักอย่างใกล้ชิดเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการผลิตของลูกค้า เมื่อราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นจนทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ บริษัทจะเจรจากับลูกค้าเพื่อปรับราคายาขายเพิ่มตามต้นทุนของวัตถุดิบที่เปลี่ยนไป หรือให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง ซึ่งจะทำให้การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบมีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทลดลง

2.3 การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในการผลิต

เนื่องจากความต้องการใช้คอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook) มีแนวโน้มลดลง และความต้องการใช้ Hard Disk Drive (HDD) ขนาดเล็กก็มีแนวโน้มลดลงด้วยเช่นกัน สืบเนื่องจากการใช้สื่อบันทึกข้อมูลแบบ Solid State Drive (SSD) เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังได้รับผลกระทบจากอิทธิพลของการแทนที่การจัดเก็บข้อมูลแบบคลาวด์ ซึ่งสามารถเข้าถึงผ่านอินเทอร์เน็ตได้โดยไม่ต้องจัดเก็บข้อมูลไว้บนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ส่งผลให้การจัดเก็บและสำรองข้อมูลผ่านคลาวด์ เป็นอีกทางเลือกใหม่และอาจเข้ามาแทนที่การจัดเก็บข้อมูลบน HDD ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มศักยภาพการผลิตเพื่อรองรับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อาจทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทลดลงและสูญเสียฐานลูกค้าให้แก่คู่แข่งรายอื่นได้ ในขณะเดียวกันบริษัทได้มีการลดการพึ่งพาลูกค้า HDD ลง และเพิ่มกำลังการผลิตงาน Non HDD ให้มากขึ้น เพื่อให้บริษัทได้รับผลกระทบน้อยลง

2.4 การจัดหาวัตถุดิบหลักจากต่างประเทศ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่ง และอลูมิเนียมขึ้นรูป ลูกค้าจะจัดหาวัตถุดิบขึ้นรูปจากภายในประเทศ บริษัทจะซื้อสแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่งจากภายในประเทศและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อจากภายในประเทศต่อการสั่งซื้อจากต่างประเทศประมาณ 30:70 บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากได้รับวัตถุดิบล่าช้าหรือวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตสินค้า อาจทำให้บริษัทสูญเสียลูกค้าได้ เนื่องจากลูกค้าต้องนำสินค้าของบริษัทไปประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ หากบริษัทไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามเวลาที่กำหนดจะทำให้การผลิตของลูกค้าหยุดชะงักไปด้วย บริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 1-2 เดือน สำหรับปริมาณการสั่งซื้อและระยะเวลาที่ต้องการใช้วัตถุดิบขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาการผลิต ลูกค้าจะส่งแผนการสั่งซื้อสินค้าให้กับบริษัทล่วงหน้า 3 เดือน และบริษัทมีนโยบายสำรองวัตถุดิบไว้อย่างน้อย 2 เดือน

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

การซื้อขายวัตถุดิบหลักและการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่ง ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่การเสนอราคาและการชำระจะเป็นเงินบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากราคาของวัตถุดิบหลักผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การซื้อวัตถุดิบหลัก โดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทได้ตกลงใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศถัวเฉลี่ยในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมาเพื่อคำนวณราคาเป็นเงินบาทในเดือนถัดไป บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน อาจทำให้อัตราแลกเปลี่ยนสูงขึ้นหรือลดลง ซึ่งบริษัทไม่สามารถควบคุมได้ บริษัทมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดและจะป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามความจำเป็น

4. ความเสี่ยงอื่นๆ

ความเสี่ยงจากอุทกภัย

บริษัทเคยได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากเหตุการณ์ภัยพิบัติน้ำท่วมในปี 2554 ซึ่งส่งผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและการจัดจำหน่าย บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากเกิดอุทกภัยซ้ำขึ้นอีก จะมีแนวทางในการบรรเทาความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทสามารถย้ายกำลังการผลิตไปยังโรงงานที่ 2 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาด อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี ซึ่ง

ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ไม่เคยเกิดอุทกภัยมาก่อนหรือมีโอกาสเกิดอุทกภัยน้อยมาก นอกจากนี้ โรงงานที่ 1 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม
โรจนะ ตำบลธน อำเภอกุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา นิคมอุตสาหกรรมโรจนะได้ก่อสร้างกำแพงสูง แข็งแรง ล้อมรอบ
บริเวณนิคมอุตสาหกรรมโรจนะเสร็จเรียบร้อยแล้ว

บริษัท เทอร์ราไบท์ เนท์ โซลูชัน จำกัด (มหาชน)

ความเสี่ยงในการเก็บหนี้ลูกค้า

เนื่องจากสภาพการแข่งขันตามปกติ บริษัทฯจึงมีความจำเป็นต้องให้สินเชื่อทางการค้าในการจำหน่ายสินค้าและบริการสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเช่นเดียวกับการแข่งขันการค้าตามปกติในอุตสาหกรรมเดียวกัน ดังนั้น บริษัทฯจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ โดยบริษัทฯมีสัดส่วนลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 50 ของสินทรัพย์รวม บริษัทฯจึงกำหนดมาตรการป้องกันความเสี่ยงโดยการตรวจสอบฐานะการเงินและศักยภาพในการทำกำไรของลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัทฯ อาจกำหนดเงื่อนไขการเก็บเงินมัดจำ ร่วมกับการเก็บเงินสด ณ วันส่งของ หรือในการเก็บเช็คล่วงหน้าจากลูกค้า เพื่อลดความเสี่ยงจากการเก็บหนี้ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายส่งเสริมให้ลูกค้าซื้อสินค้าผ่านระบบบิลส์ซิง เพื่อป้องกันความเสี่ยงอีกทอดหนึ่ง ปัจจุบัน บริษัทฯมีฐานลูกค้าที่หลากหลายประเภทธุรกิจและมีจำนวนมากมาย โดยไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

นอกจากนั้น บริษัทฯ จะประเมินความเสี่ยงโดยคณะกรรมการบริหาร และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะประมาณค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยอาศัยการประเมินของฝ่ายบริหารเกี่ยวกับความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ของลูกค้าที่ค้างอยู่ ณ วันสิ้นงวดนั้น

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าจากผู้ผลิตน้อยราย

บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์และระบบไอทีขนาดกลาง-ใหญ่ ประกอบด้วยระบบเซิร์ฟเวอร์ และระบบสตอเรจ ของบริษัท Hewlett-Packard Enterprise (Thailand) หรือ HPE (ประเทศไทย) โดยซื้อสินค้าผ่านบริษัทผู้ค้าส่ง (distributor) ของ HPE ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯได้รับการสนับสนุนที่ดีจากผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวและบริษัทพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ค้าส่งเป็นอย่างมาก โดยได้รับสินเชื่อทางการค้าที่มีเงื่อนไขที่ดีและเหมาะสม สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ แต่อย่างไรก็ดี หากผู้ผลิตรายใหญ่ดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงธุรกิจหรือนโยบายการจำหน่ายก็อาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ได้ ซึ่งนับแต่ก่อตั้งบริษัทมา ได้ให้ความร่วมมือและปฏิบัติตามข้อตกลงที่ทำไว้กับคู่ค้า รวมถึงทีมผู้บริหารก็มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตดังกล่าวมาเช่นกัน บริษัทฯได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับ Platinum Partner สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภท Enterprise Server, Storage และ Networking ซึ่งถือเป็นระดับที่สูงที่สุดของความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว ผู้บริหารของบริษัทฯจึงมีความเชื่อมั่นว่าจะไม่มีผลกระทบต่อการเป็นผู้จำหน่ายสินค้าดังกล่าว

ในปัจจุบัน บริษัทฯมีการขยายการเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์จากพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่หลายรายนอกเหนือจาก HPE เช่น Microsoft, VMWare, Cisco, Palo Alto, APC เป็นต้น มีการขยายตลาดผ่านการทำ Cloud Services ภายใต้แบรนด์ T.Cloud ตลอดจนการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Microsoft ในการนำเสนอ solution และ services “Microsoft Azure” นอกจากนี้ ปัจจุบันรายได้ของบริษัทฯยังแบ่งออกเป็นสองส่วนคือ บริษัท คลัสเตอร์ ซิทเท็มส์ จำกัด และบริษัท ดิงเคอร์ จำกัด ซึ่งจัดจำหน่ายและให้บริการฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ ภายใต้ยี่ห้อ Dell EMC และ Qlik เป็นหลัก ได้มีการเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ จึงทำให้มีการลดความเสี่ยงเรื่องนี้ไปได้มาก

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯมีนโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลาย segment และมีจำนวนมากมาย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ จากผลประกอบการที่ผ่านมาหลายปี ปรากฏว่าบริษัทฯมีรายได้ที่เกิดขึ้นจากการกระจายจำนวนลูกค้ามากราย ไม่มีการพึ่งพิงรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ บริษัทฯมีนโยบายการกลั่นกรองลูกค้าทำให้มีฐานลูกค้าหลากหลายและมีคุณภาพ ดังนั้น บริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงในประเด็นดังกล่าวได้อย่างเหมาะสมเพียงพอ

ความเสี่ยงจากการย้ายงานของผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จำเป็นต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางในการให้บริการแก่ลูกค้า ดังนั้น การย้ายงานของผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง อาจส่งผลกระทบต่อศักยภาพการดำเนินธุรกิจได้ บริษัทฯ จึงมีมาตรการลดความเสี่ยงโดยการกำหนดผลตอบแทนและสวัสดิการให้กับพนักงานในระดับที่เหมาะสม และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกันได้ มีการสร้างสภาวะแวดล้อมการทำงานที่ดี สร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานในบริษัทฯ เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจให้กับพนักงาน และมีนโยบายส่งเสริมให้มีการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง โดยส่งเข้ารับการอบรมสัมมนาทั้งในและต่างประเทศ ตามความเหมาะสม ในแต่ละสายงาน และที่สำคัญคือการให้ผู้เชี่ยวชาญเหล่านี้มีส่วนร่วมในการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ เพื่อสร้างจิตสำนึกในความเป็นเจ้าของร่วมกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายกระจายความเชี่ยวชาญไปยังพนักงานมากกว่า 1 คน เพื่อให้พนักงานสามารถทำงานทดแทนกันได้ และไม่เป็นอุปสรรคต่อการให้บริการลูกค้า โดยหัวหน้าสายงานจะวางแผนการสร้างผู้เชี่ยวชาญ (roadmap) ของพนักงานแต่ละคน และคณะกรรมการบริหารจะประเมินความเสี่ยงในเรื่องอย่างสม่ำเสมอ ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัท TERA มีอัตรา Turn-Over ของพนักงานที่ต่ำกว่า 5%

ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

จากสภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ บริษัทฯ จึงให้เครดิตทางการค้าแก่ลูกค้า และขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้รับเครดิตทางการค้าจากลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่ายด้วย ซึ่งผู้บริหารต้องกำหนดระยะเวลาการให้และรับเครดิตให้อยู่ในกรอบเวลาที่เหมาะสม เพราะหากการส่งมอบงานล่าช้ากว่าแผน หรือลูกค้าชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนด อาจเป็นเหตุให้บริษัทฯ ขาดสภาพคล่องทางการเงินได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายคัดกรองลูกค้าอย่างดีและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านหนี้สูญจากการเก็บหนี้ลูกค้าน้อยมาก ในขณะเดียวกัน การสั่งซื้อสินค้าเพื่อจำหน่ายในโครงการต่าง ๆ จะมีการทำแบบประเมินระยะเวลานับจากส่งของ ระยะเวลาที่ใช้ในการติดตั้ง ส่งมอบงาน รอบการวางบิลเรียกเก็บเงิน และรอบการรับเงินโดยละเอียด จากการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดี มีวินัยทางการเงิน รวมถึงมีชื่อเสียงที่ดีต่อทั้งลูกค้าและสถาบันการเงิน ดังนั้นจึงมีการเจรจาต่อรองกับลูกค้าเพื่อขอเครดิตให้ครอบคลุมระยะเวลาที่คาดว่าจะเก็บเงินลูกค้าได้ และในบางครั้งบริษัทฯ ก็ได้รับเครดิตระยะยาวเป็นพิเศษ เป็นกรณีๆ ด้วย

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มบริษัท TERA ไม่ปรากฏว่ามีหนี้สูญเกิดขึ้นเลยแม้แต่รายเดียว ซึ่งแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการคัดกรองคุณภาพลูกค้า และระบบการให้เครดิต ระบบการจัดเก็บหนี้ของกลุ่มบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

ความเสี่ยงจากการขาดทุนในการรับงานและบริหารโครงการ

ในการดำเนินธุรกิจนั้น หากการบริหารโครงการไม่เป็นไปตามแผน ก็จะทำให้ประสบผลขาดทุนได้ บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ โดยจัดให้มีการประเมินทรัพยากรที่จะใช้ เช่น ต้นทุนแรงงานต่อคน (man-day) ค่าเดินทาง ค่าที่พัก และค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นต้น ก่อนที่จะรับงานโครงการ หลังจากนั้นจึงผ่านขั้นตอนการอนุมัติให้รับงานโครงการ ซึ่งจะกำหนดผู้จัดการโครงการ (Project manager) เฉพาะของแต่ละโครงการ เพื่อทำหน้าที่ควบคุมและบริหารโครงการให้เป็นไปตามแผนงาน พร้อมจัดทำตารางเวลา (time-sheet) เพื่อสรุปการใช้กำลังคนของการให้บริการในแต่ละโครงการ และจัดทำหนังสือส่งมอบงาน (Sign-Off) ให้ลูกค้าลงนามเพื่อรับมอบปิดโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดระบบคอมพิวเตอร์ Project Tracking and Time Sheet Management System ขึ้น (ระบบ “Web Time”) เพื่อรวบรวมการบริหารจัดการโครงการและ Time Sheet ไว้ด้วยกัน โดยพนักงานที่เกี่ยวข้องสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการและควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายในโครงการได้ ส่วนผู้บริหารก็สามารถตรวจสอบรายละเอียดของโครงการ ตลอดจนฝ่ายบัญชีก็สามารถสรุปต้นทุนได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศนับว่าเป็นธุรกิจที่มีทิศทางการเจริญเติบโตที่ดี เนื่องจากได้รับนโยบายของรัฐบาลหรือกฎหมายมาสนับสนุนเรื่องการลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เช่น การประกาศนโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (Digital Economy) ซึ่งนโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ใน

อุตสาหกรรมให้มีโอกาสได้เข้าร่วมประมุขงาน ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลในเรื่องเหล่านี้ อาจจะส่งผลกระทบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ได้มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

บริษัท ไชแมท ซอฟท์ จำกัด

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพาทีมผู้บริหารและทีมพัฒนาโปรแกรมของบริษัทในการพัฒนาโปรแกรม Sky Frog การย้ายงานของทีมผู้บริหารและทีมพัฒนาโปรแกรม อาจส่งผลกระทบต่อศักยภาพในการดำเนินธุรกิจได้ บริษัทจึงมีมาตรการลดความเสี่ยงโดยการกำหนดผลตอบแทนและสวัสดิการที่ดีให้กับพนักงานในระดับที่เหมาะสม สร้างสถานะแวดล้อมการทำงานที่ดึงดูดถึงสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานในบริษัท
- ความเสี่ยงจากการใช้เงินลงทุนในการพัฒนาโปรแกรมเพิ่มเติม หากต้องนำโปรแกรม Sky Frog มาประยุกต์ใช้กับกลุ่มธุรกิจหรือลูกค้าปัจจุบันของบริษัท
- ความเสี่ยงในการต่อสู้สัญญากับลูกค้าเดิม เนื่องจากสัญญาการเช่าใช้โปรแกรม Sky Frog ส่วนใหญ่เป็นสัญญาระยะสั้นแบบปีต่อปี
- ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับความร่วมมือจากตัวผู้ใช้งานระบบ Sky Frog ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสัญญาของลูกค้า เช่น บริษัทลูกค้าใช้ระบบ Sky Frog แต่พนักงานขนส่งของบริษัทลูกค้าไม่ให้ความร่วมมือในการใช้งาน
- ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น หากมีระบบใหม่ที่ดีกว่าเข้ามาทดแทน
- ปัจจุบันระบบ Sky Frog ใช้งานร่วมกับ Google Map หาก Google Map มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการเก็บค่าบริการหรือรูปแบบการใช้งาน บริษัทอาจต้องใช้เงินลงทุนในการปรับปรุงระบบ หรือต้องหาผู้ให้บริการแผนที่รายใหม่

บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด

- ความเสี่ยงจากการต่อสู้สัญญากับลูกค้าในระยะยาว เนื่องจากสัญญาบริการขนส่งสินค้าในปัจจุบัน เป็นสัญญาแบบปีต่อปี ซึ่งทำให้มีความเสี่ยงในการรักษารายได้ ดังนั้นจึงต้องมีการหาลูกค้ารายอื่นใหม่ๆ เข้ามารองรับ
- ความเสี่ยงในการต่อสู้สัญญา และ/หรือ หาสำนักงานและศูนย์กระจายสินค้าใหม่ เนื่องจาก NML ไม่มีที่ดินและอาคารเป็นของตนเอง และในปัจจุบันได้เช่าพื้นที่ในเครือของ NMG เป็นสำนักงาน จึงมีความเสี่ยงในการต่อสู้สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน และ/หรือหาที่ตั้งสำนักงานใหม่ในระยะยาว
- ความเสี่ยงในการเพิ่มยอดขายให้ครอบคลุมต้นทุนในปัจจุบัน ก่อนการเข้าซื้อกิจการ โดยบริษัท เอสพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด นั้น เดิมทีบริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด มีกำไรขั้นต้นเป็นลบ (ขาดทุน) ซึ่งเป็นการลดลงของรายได้จากการขนส่งและสิ่งพิมพ์ ตามสถานะของธุรกิจดังกล่าว บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการเพิ่มยอดขายให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายและควบคุมบริหารต้นทุนต่าง ๆ เพื่อให้ NML มีผลการดำเนินงานเป็นบวก

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

4.1.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทและบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ไม่มี ยอดคงเหลือเนื่องจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนทั้งหมดในปี 2561

4.1.2 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 19511 เนื้อที่ 10-2-77 ไร่ ที่ตั้ง 53 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	14.43	ไม่มี
2. อาคารสำนักงาน 1 ชั้น 3 หลัง ที่ตั้ง 53,53/2 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	33.09	ไม่มี
3. เครื่องจักร	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	59.00	ไม่มี
4. ระบบไฟฟ้าและระบบปรับอากาศ	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	10.22	ไม่มี
5. เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	4.23	ไม่มี
6. เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	14.03	ไม่มี
7. ยานพาหนะ	เช่าลิสซิ่ง/บ.ย่อยเป็น เจ้าของ	5.77	ไม่มี
8. คอมพิวเตอร์	เช่าลิสซิ่ง/บ.ย่อยเป็น เจ้าของ	5.31	ไม่มี
รวม		146.08	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทจะเป็นผู้ควบคุมและกำหนดนโยบายการบริหารในบริษัทย่อย ตลอดจนการส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการตาม สัดส่วนการถือหุ้น และเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทมีหน้าที่ออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือ ทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาไว้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

คดีแพ่ง

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

ความคืบหน้าของคดี

5 มีนาคม 2561 ศาลพิพากษาให้จำเลยจ่ายค่าอุปกรณ์ที่เสียหาย จำนวน 5,006,700 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นนับแต่วันที่ฟ้อง และจ่ายค่าติดตั้งอุปกรณ์ที่เสียหาย จำนวน 3,000,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นนับแต่วันที่ฟ้อง

11 มีนาคม 2562 ศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์ และอยู่ในระหว่างการดำเนินการนัดประชุมเจ้าหนี้ หากไม่มีการประนอมหนี้ ศาลจะออกคำสั่งล้มละลายแก่จำเลย



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ให้เข้าสักรหัสบาร์โค้ด บริหารและจัดการทรัพย์สิน ลงทุนในบริษัทย่อย
ทุนจดทะเบียน	232,005,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
เลขทะเบียนบริษัท	บมจ. 0107547000788
ที่ตั้งสำนักงาน	40 หมู่ที่ 9 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
โทรศัพท์	(035) 226 700-1, 330 573
โทรสาร	(035) 226 098, 226 702, 330 574
เว็บไซต์บริษัท	www.spp.co.th
ชื่อบริษัท	บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจออกแบบผลิตภัณฑ์ ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร ชิ้นส่วนยานยนต์
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100
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

ชื่อบริษัท	บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจขนส่ง ให้บริการคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน และแพลตฟอร์มสำหรับระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ ลงทุนในบริษัทย่อย
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท (ชำระแล้ว 25%)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100
เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105561020080
ที่ตั้งสำนักงาน	153/3 อาคารโกลเด้นแลนด์ ห้องเลขที่ A5 ชั้นที่ 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	02-090-0661-4
โทรสาร	02-090-0664
ชื่อบริษัท	บริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน
ทุนจดทะเบียน	50.00 ล้านบาท (ชำระแล้ว 25%)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100
เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105561020063
ที่ตั้งสำนักงาน	153/3 อาคารโกลเด้นแลนด์ ห้องเลขที่ A5 ชั้นที่ 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	02-090-0661-4
โทรสาร	02-090-0664
ชื่อบริษัท	บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ทุนจดทะเบียน	55,00,000 บาท (ชำระแล้ว 43,000,000 บาท)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	บริษัทถือหุ้นร้อยละ 51
เลขทะเบียนบริษัท	บมจ. 0107555000457
ที่ตั้งสำนักงาน	230 อาคารซี เอส ทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	02-692-8731-4
โทรสาร	02-692-8738

ชื่อบริษัท	บริษัท ไซเมท ซอฟท์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	ผลิต พัฒนา คัดแปลงและจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์
ทุนจดทะเบียน	3,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทย่อย	ร้อยละ 100 โดยบริษัทเอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105549104791
ที่ตั้งสำนักงาน	153/3 อาคารโกลเด้นแลนด์ ห้องเลขที่ E5 ชั้น 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	02-090-0664
โทรสาร	02-090-0664

ชื่อบริษัท	บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจขนส่ง (Logistic)
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทย่อย	ร้อยละ 100 โดยบริษัทเอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105549115491
ที่ตั้งสำนักงาน	1854 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	02-338-3192
โทรสาร	02-338-3192

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

ผู้สอบบัญชี	นายวิรัช อภิเมธีธำรง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 1378 หรือ นายอภิรักษ์ อติอนูวรรตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 5202 หรือ นายชัยกรณ์ อุ้นปีดิพงษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 3196 บริษัท สำนักงาน ดร.วิรัช แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด 518/3 อาคารภาณุณี ชั้น 7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์	(02) 252 2860
โทรสาร	(02) 255 2518

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-