

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ เดิมชื่อ “บริษัท สเปเชียลตี้ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด” เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2540 โดยมีทุนจดทะเบียน 232,005,000 บาท ประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อนำไปประกอบผลิตภัณฑ์ Spindle Motor ซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งของหน่วยบันทึกความจำ (Hard Disk Drive) เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตและประกอบชิ้นงานโดยจะส่งต่อไปให้กับลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตและประกอบฮาร์ดดิสก์ชั้นนำของโลก ทั้งนี้ เครื่องจักรที่มีอยู่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมอื่น ๆ เช่น กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment กลุ่มยานยนต์ เป็นต้น

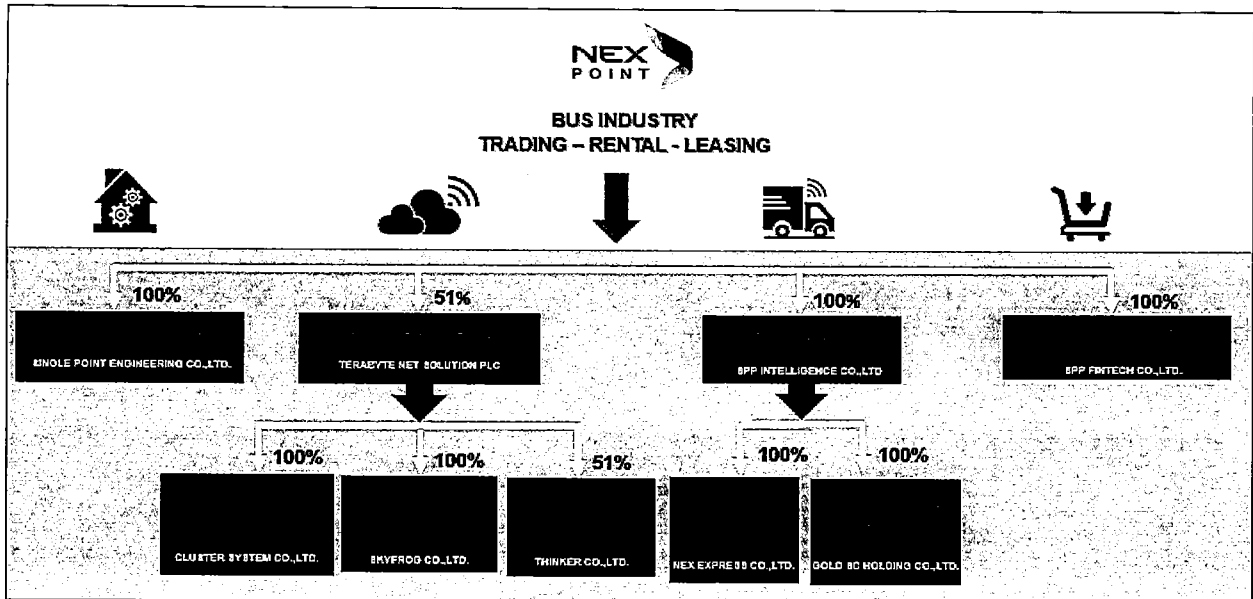
ต่อมา บริษัทฯ ได้แปรสภาพบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)” โดยเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2548 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “SPPT”

สืบเนื่องจากสถานะเศรษฐกิจเกิดการชะลอตัว ทำให้สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีขั้นกลาง-สูงมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีค่อนข้างเร็ว รวมถึงการย้ายฐานการผลิตและมีการปิดตัวของกิจการอันเนื่องมาจากต้นทุนที่สูงขึ้น อีกทั้งการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมที่หดตัวลง และเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว ส่งผลให้การส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์หดตัว และมีผลกระทบกับอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ที่ลดลงตามความต้องการของตลาด ในช่วงปลายปี 2559 บริษัทฯ จึงได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจ โดยการแสวงหาธุรกิจใหม่ๆ เพื่อมาเสริมและทดแทนรายได้ที่หดตัวลงจากธุรกิจเดิม และในช่วงต้นปี 2561 บริษัทฯ ได้เข้าไปร่วมลงทุนกับบริษัท เทอร่าไบท์ เน็ต โซลูชัน จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และในช่วงกลางปี 2561 ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ไซแมท ซอฟท์ จำกัด ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท สกายพรีค จำกัด ประกอบธุรกิจการให้บริการซอฟต์แวร์ที่ใช้ในธุรกิจโลจิสติก โดยคิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุน 20 ล้านบาท และต่อมาได้เข้าซื้อกิจการของบริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจขนส่ง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สามารถนำมาผนวกและต่อยอดทางธุรกิจต่อไปได้อีก

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน)” และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “NEX” พร้อมกับย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่เข้ามาอยู่ในกรุงเทพมหานคร และได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 232,005,000 บาท เป็น 464,009,972 บาท โดยมีวัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุนเพื่อไปลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการรถยนต์โดยสารให้เช่าดำเนินงานระยะยาว (Operating Lease) การจัดหารถยนต์ (Fleet Procurement) การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า (Fleet Tailored Modification) การซ่อมและบำรุงรักษารถ (Fleet Maintenance) การให้บริการรถทดแทน (Replacement Cars) การให้เช่าทางการเงิน (Financial Lease)

กุมภาพันธ์ 2563 เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 464,009,972 บาท เป็น 858,017,451 บาท โดยมีแผนนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนไปชำระค่าซื้อสินทรัพย์ที่ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงงานระบบและสิ่งติดตั้งต่าง ๆ ที่ติดอยู่ในสิ่งปลูกสร้าง มูลค่า 440,000,000 บาท เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจศูนย์บริการรถบัสโดยสารครบวงจร จากบริษัท โกลเด้น ดราก้อน ออโต้ เซอร์วิส จำกัด (GD) และได้เข้าซื้อหุ้นจากบริษัท โกลด์ เอสซี โฮลดิ้ง จำกัด (GSCH) คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ GSCH ซึ่งเป็นไปตามกลยุทธ์การเติบโตของบริษัทฯ ในการขยายธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อเป็นศูนย์บริการรถบัสโดยสารครบวงจร อีกทั้งเป็นกิจการที่สามารถสร้างความมั่นคงทางด้านรายได้ให้กับบริษัทฯ ได้อย่างมั่นคงต่อเนื่องในระยะยาว

โครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ



1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วน และมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำในการให้บริการรถบัสโดยสารครบวงจรที่ได้มาตรฐาน และการบริการที่ดีเยี่ยม บนพื้นฐาน การทำธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม

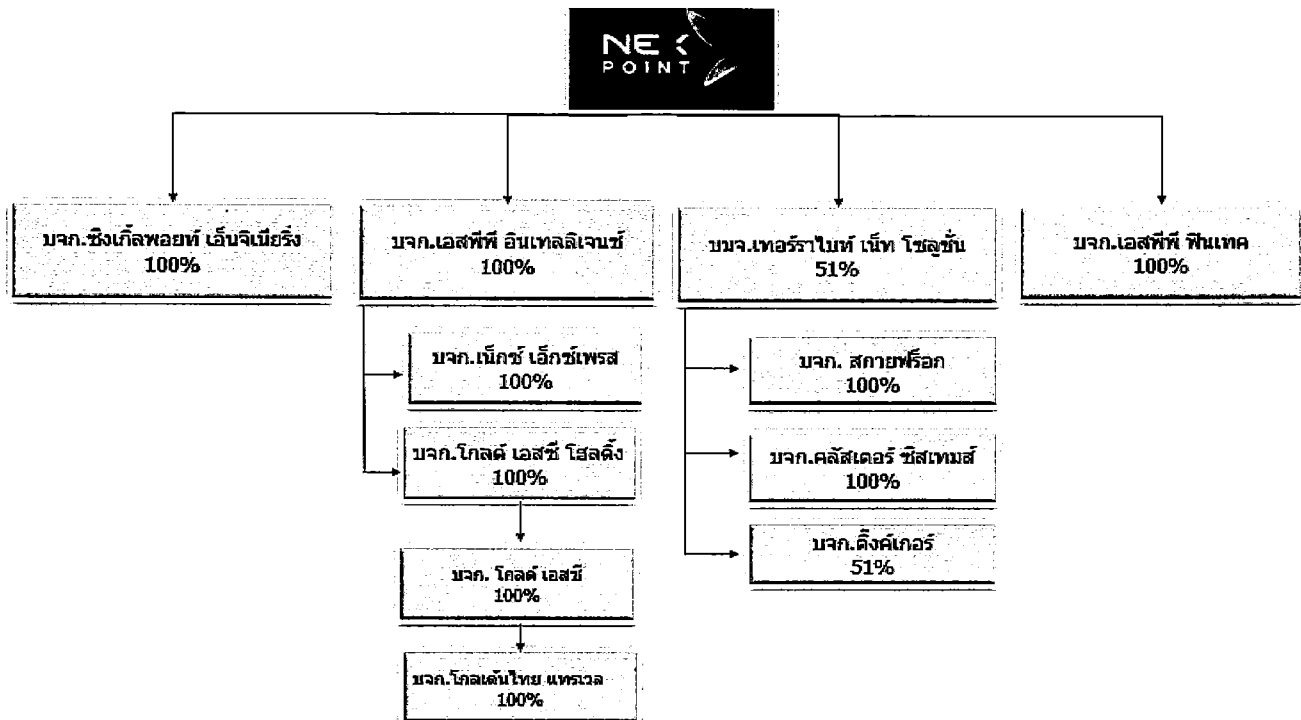
พันธกิจ

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

นโยบาย

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

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปี

ปี 2560

- 26 เมษายน ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2560 มีมติอนุมัติแผนการปรับโครงสร้างกิจการโดยการโอนกิจการบางส่วนให้แก่บริษัทย่อย (บริษัท ซิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด)
- 29 มิถุนายน ขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ มูลค่า 34 ล้านบาท ให้แก่บริษัท สายใจพัฒนา จำกัด (อ้างอิงจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2559)
- 7 ธันวาคม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญครั้งที่ 1/2560 มีมติอนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งที่ดินและสิ่งปลูกสร้างบางส่วนของบริษัท ตั้งอยู่เลขที่ 53/1 สวนอุตสาหกรรมอินทรา จ.สิงห์บุรี มูลค่ารวมทั้งสิ้นไม่ต่ำกว่า 253,000,000 บาท ให้แก่บริษัทพรีมา ไกรท จำกัด และการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน
- 7 ธันวาคม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญครั้งที่ 1/2560 มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ท โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) คิดเป็นร้อยละ 51 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นไม่เกิน 175,440,000 บาท
- 22 ธันวาคม โอนกิจการบางส่วนให้แก่บริษัท ซิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (บริษัทย่อย) ตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการ
- 25 ธันวาคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งที่ 11/2560 มีมติอนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท ซิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ วิศวกรรมการ จำกัด ให้แก่นายประจักษ์ พลพิพัฒน์พงศ์ ซึ่งเป็นรายการเกี่ยวโยง คิดเป็นมูลค่า 500,000 บาท โดยมีเงื่อนไขให้ผู้ซื้อชำระคืนภาระหนี้เงินกู้ยืมที่ บริษัท ซิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นเนอจี แอนด์ วิศวกรรมการ จำกัด ค้างชำระแก่บริษัท จำนวน 11,500,000 บาท คิดเป็นราคาตอบแทนรวมทั้งสิ้น 12,000,000 บาท (อ้างอิงจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 11/2560)

ปี 2561

- 30 มกราคม การได้มาซึ่งทรัพย์สิน โดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท เทอร์ราไบท์ เนท์ 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 ไซแมท ซอฟท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท ไซแมท 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 มีมติอนุมัติขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง พื้นที่รวมทั้งสิ้น 3 ไร่ 1 งาน 94 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 42 หมู่ 9 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ มูลค่า 19.8 ล้านบาท ให้แก่บริษัท พรีเม้า โกรท จำกัด (อ้างอิงจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2559)

ปี 2562

- 23 เมษายน ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ได้มีมติเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทพร้อมตราประทับบริษัทเป็น บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “NEX” พร้อมกับย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่เข้ามาอยู่ใน จังหวัดกรุงเทพฯ และแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทจากเดิม 37 ข้อ เป็น 48 ข้อ
- 28 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2562 ได้มีมติอนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ จากเดิมจำนวน 48 ข้อ เป็น 55 ข้อ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และการเพิ่มทุนจดทะเบียน การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 232,005,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering)
- 29 สิงหาคม 2562 การจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญ ของบริษัทไซแมท ซอฟท์ จำกัด ให้แก่บริษัท เทอร์ราไบท์ เนท์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย สำหรับการปรับโครงสร้างภายในของกลุ่มธุรกิจ
- 9 กันยายน 2562 ดำเนินการจัดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทย่อย จากเดิม บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด เป็น บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัท ไซแมท ซอฟท์ จำกัด เป็น บริษัท สกายฟร็อก จำกัด
- 20 ธันวาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2562 มีมติให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยเข้าซื้อทรัพย์สิน ซึ่ง ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงงานระบบและสิ่งติดตั้งต่าง ๆ ที่ติดอยู่ในสิ่งปลูกสร้าง เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ศูนย์บริการรถโดยสารสาธารณะ จากบริษัท โกลเด้น ดราก้อน ออโต้ เซอร์วิส จำกัด ในราคาไม่เกิน 440,000,000 บาท

ปี 2563

- 11 กุมภาพันธ์ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2563 มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ อีกจำนวน 394,007,479 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 464,009,972 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 858,017,451 บาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อรองรับ (1) การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จำนวนไม่เกิน 46,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) (2) การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 116,002,493 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) ในอัตราส่วนการจัดสรรหุ้น 4 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 2.50 บาท (3) การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 232,004,986 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ NEX-W2 ในอัตราส่วน 2.5 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ NEX-W2 1 หน่วย โดยมีราคาเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ NEX-W2 ที่หน่วยละ -0.00- บาท
- 13 กุมภาพันธ์ เข้าซื้อหุ้นในบริษัท โกลด์ เอสซี โฮลดิ้ง จำกัด ("GSCH") บริษัทจำกัดซึ่งจดทะเบียนตามกฎหมายไทย และประกอบธุรกิจลงทุนด้วยการถือหุ้น (Holding Company) ในกิจการรับจ้าง บำรุงรักษา ซ่อมแซมระบบเครื่องยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์ จำหน่ายรถยนต์ อะไหล่ และชิ้นส่วนรถยนต์ (ใหม่/เก่า) ทุกชนิด ตลอดจนจนรวมถึงการซ่อมสีและตัวถังรถยนต์ และรถโดยสารทุกประเภท รวมหุ้นที่ซื้อขายเป็นจำนวนทั้งสิ้น 4,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ GSCH โดยมีมูลค่าการซื้อขาย 23,300,000 บาท (ยี่สิบสามล้านสามแสนบาท)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการ โดย	สัดส่วน การถือหุ้น %	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์								
- ขายผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์	บริษัทย่อย	100	101.69	12.73	27.49	4.1	136.25	29.10
- รับจ้างผลิตและบริการ	บริษัทย่อย	100	171.53	21.48	277.65	41.48	209.05	44.65
2. ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์								
- รายได้ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	บริษัทฯ		-	-	0.4	0.06	53.24	11.37
3. ธุรกิจเกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์								
- รายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	บริษัทย่อย	51	190.69	23.88	215.41	32.18	-	-
- รายได้จากการให้บริการเกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์	บริษัทย่อย	51	152.45	19.09	99.94	14.93	-	-
4. ธุรกิจให้บริการขนส่ง								
- รายได้จากการให้บริการขนส่ง	บริษัทย่อย	100	119.46	14.96	34.52	5.16	-	-
5. ธุรกิจเกี่ยวกับรถบัสด								
- จำหน่ายรถบัสด	บริษัทฯ		47.52	5.95			-	-
กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			-	-	-	-	57.96	12.38
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย			-	-	-	-	7.37	1.57
รายได้อื่นๆ			15.18	1.90	14.03	2.09	4.28	0.91
รวม			798.52	100.00	669.44	100	468.15	100

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	ดำเนินงานโดย	สัดส่วนการถือหุ้น	ลักษณะธุรกิจ
ให้บริการรถบัสโดยสารให้เข้าทางการเงิน จำหน่ายรถบัสโดยสารและลงทุนในบริษัทย่อย	บริษัทฯ	-	ให้ลูกค้าเช่าอาคารเพื่อใช้ในการประกอบกิจการ การให้บริการรถบัสโดยสารให้เข้าดำเนินงานระยะยาวรวมถึงการเข้าไปลงทุนในบริษัทย่อยอื่นๆ
ออกแบบ/ ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์หรืออื่นๆ	บจก. ซิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง	100%	ผลิตชิ้นส่วนตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อนำไปเป็นส่วนประกอบใน Hard Disk และส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ ฯลฯ
ธุรกิจให้บริการทางการเงิน	บจก. เอสพีพี ฟินเทค	100%	ออกแบบและพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อใช้ในการดำเนินการทางธุรกรรมด้านการเงิน (ปัจจุบันยังไม่มีดำเนินการ)
ให้บริการด้านโลจิสติกส์	บจก. เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส (บริษัทย่อยของ บจก. เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์)	100%	ให้บริการทางด้านขนส่งสินค้าแบบ B2B
จัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารขนาดใหญ่แบบครบวงจร	กลุ่ม บมจ. เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น ประกอบด้วย - บจก. คลัสเตอร์ซิสเต็มส์ - บจก. ดีจี้เคอร์ - บจก. สกายฟร็อก	51%	ประกอบธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ให้บริการบำรุงรักษา การพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมทั้งจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และผลิตภัณฑ์ทางด้าน IT Solution อื่นๆ
จัดจำหน่ายรถบัสโดยสาร และเป็นศูนย์บริการรถบัสโดยสารครบวงจร	บจก. โกลด์ เอสซี โฮลดิ้ง (บริษัทย่อยของ บจก. เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์) ประกอบด้วย - บจก. โกลด์ เอสซี - บจก. โกลเด้น ไทย แทรเวล	100%	ให้เช่าและจำหน่ายรถบัสโดยสาร จำหน่ายอะไหล่และชิ้นส่วนรถยนต์ (ใหม่/เก่า) บำรุงรักษา ซ่อมแซมระบบเครื่องยนต์ ชิ้นส่วนรถยนต์ รถบัสโดยสารทุกประเภท

2.1 การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

2.1.1 ธุรกิจให้บริการรถโดยสารให้เช่า (Financial Lease)

ตามที่บริษัทฯ ได้มีแผนลงทุนในธุรกิจใหม่ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการให้เช่ารถโดยสาร ซึ่งได้เริ่มให้บริการในช่วงปลายปี 2562 เป็นต้นมา โดยมีรูปแบบคือเมื่อบริษัทฯ ได้รับการติดต่อจากลูกค้า เพื่อขอเช่ารถโดยสารเพื่อการดำเนินงาน ซึ่งลูกค้าจะกำหนดรายละเอียดของรถโดยสารตามความต้องการของลูกค้า และระยะเวลาการเช่าที่แน่นอน (ประมาณ 4-6 ปี) หลังจากนั้นบริษัทฯ จะไปดำเนินการติดต่อซื้อรถโดยสารจากบริษัทผู้ผลิตรถโดยสารเพื่อให้ลูกค้าผ่อนเช่าซื้อ (Financial Lease) โดยที่บริษัทฯ ให้สิทธิแก่ลูกค้าในการซื้อรถเมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าซื้อ

อย่างไรก็ตาม นอกจากการให้บริการจัดหารถโดยสารให้เช่าเพื่อการดำเนินงานระยะยาวแก่ลูกค้า บริษัทฯ ยังมีแผนจะให้บริการทางด้านการออกแบบและปรับแต่งรถโดยสารตามความต้องการของลูกค้า การให้บริการรถทดแทน รวมถึงการให้บริการในรูปแบบของศูนย์ซ่อมบำรุงรถโดยสารครบวงจร

2.1.2 ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive และ Non Hard Disk Drive

(ดำเนินงานโดย บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด)

ผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive

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

แต่ด้วยการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่มาเร็วไปเร็ว โดยสินค้าบางอย่างไม่ได้ใช้ Hard Disk Drive เช่น โทรศัพท์มือถือ หรือแท็บเล็ต ที่ตลาดกำลังเติบโต มีหน่วยเก็บความจำในรูปแบบของ SD Card ส่วนกลุ่มที่ใช้ Hard Disk Drive จะเป็นโน้ตบุ๊ก คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ ซึ่งตลาดกลุ่มนี้ไม่ได้เติบโตเหมือนก่อนหน้านี้ จึงส่งผลกระทบต่อต่อเนื่อง ทำให้ไม่มีการขยายตัวของตลาด Hard Disk Drive มาตั้งแต่ปี 2556 อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive จึงมีแนวโน้มลดลง

ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive

ปี 2560 เป็นต้นมา กลุ่ม Automotive และ Machine Parts มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ จึงทำการตลาดและให้ความสำคัญของธุรกิจกลุ่มนี้ เพื่อทดแทนธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากกลุ่มธุรกิจนี้ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ส่วนอุตสาหกรรมการผลิตกล่องถ่วงรูปดิจิทัลมีแนวโน้มชะลอตัว เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและไลฟ์สไตล์ ทำให้ยอดขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

2.1.3 ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน

ดำเนินการโดย บริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด (ปัจจุบันอยู่ในระหว่างการศึกษา และยังไม่ได้ดำเนินการ)

2.1.4 ธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

ดำเนินการโดย กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology "ICT") ขนาดใหญ่แบบครบวงจร (IT Infrastructure) เช่น ระบบเซิร์ฟเวอร์ (Server) จัดเก็บข้อมูล (Storage) ระบบเครือข่าย (Network) และระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล เป็นต้น โดยใช้ผลิตภัณฑ์ของ Hewlett Packard (HP) เป็น Hardware หลัก โดยมีการจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ร่วมกับการ

พัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์ รวมถึงการเป็นผู้วิจัย พัฒนาและผลิตผลิตภัณฑ์ไอทีซึ่งเป็นทรัพย์สินทางปัญญา และให้การให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ โดยสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการได้ดังต่อไปนี้

(1) เป็นผู้จำหน่ายไอทีขนาดใหญ่แบบครบวงจร ได้แก่ ระบบเซิร์ฟเวอร์ ระบบจัดเก็บข้อมูล ระบบเครือข่าย และระบบรักษาความปลอดภัยทางด้านไอที การสร้างและวางระบบห้องศูนย์ข้อมูล และเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น เครื่องพิมพ์ เป็นต้น ทั้งนี้รวมถึงซอฟต์แวร์ระบบที่จำเป็นเพื่อให้อุปกรณ์เหล่านั้นสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(2) กลุ่มธุรกิจบริการติดตั้ง Outsource และบริการบำรุงรักษาระบบทางด้านไอที ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์

(3) กลุ่มธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์ไอทีซึ่งเป็นทรัพย์สินทางปัญญา ได้แก่

(ก) ไอที 'LEGAL SERVED!' เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับรองรับพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ.2550 (พรบ.คอมพิวเตอร์) โดย บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต ไอที จำกัด (มหาชน)

(ข) ไอทีระบบจัดเก็บค่าบริการและบริหารจัดการการใช้งานอินเทอร์เน็ต (ผลิตภัณฑ์ TIBS:TERABYTE Internet Billing System) โดย บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต ไอที จำกัด (มหาชน)

(ค) ไอทีระบบโทรศัพท์บนเครือข่ายคอมพิวเตอร์ หรือผลิตภัณฑ์ V-Expand โดย บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต ไอที จำกัด (มหาชน)

(ง) ไอทีระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ด้วยเทคโนโลยี Cloud Solution ภายใต้แบรนด์ "Sky Frog" โดย บริษัท สกายฟร็อก จำกัด (ชื่อเดิมคือ บริษัท ไชแมท ซอฟท์ จำกัด)

นอกจากนี้ยังมีการขยายตลาดผ่านการทำ Cloud Services ภายใต้แบรนด์ T-Cloud เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Microsoft ในการนำเสนอ Solution และ Services "Microsoft Azure" และยังเป็นผู้คิดค้นพัฒนาและผลิตไอทีผลิตภัณฑ์ทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Solutions) หลายผลิตภัณฑ์ด้วยกัน เช่น ไอทีระบบ "LEGAL SERVED" เพื่อรองรับการบังคับใช้งานของกฎหมายคอมพิวเตอร์ ไอทีจัดเก็บค่าบริการและบริหารจัดการการใช้งานอินเทอร์เน็ตภายใต้ชื่อ "TIBS" (Terabyte Internet Billing System) สำหรับธุรกิจโรงแรม อพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม เป็นต้น รวมถึงไอทีระบบโทรศัพท์บนเครือข่ายคอมพิวเตอร์-อินเทอร์เน็ต (Internet Protocol telephony) ภายใต้ชื่อ "V-Expand" ซึ่งเป็นระบบที่มีแนวโน้มเติบโตสูงในอนาคต โดยสามารถนำมาทดแทนระบบตู้โทรศัพท์สาขา รวมถึงสามารถรองรับความต้องการใช้งาน Smart Phone ที่มีการเติบโตสูง เป็นต้น บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต ไอที จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัทได้แก่

1) บริษัท คลัสเตอร์ซิสเต็มส์ จำกัด ประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และให้บริการติดตั้งและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับไอที เช่นเดียวกับบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต ไอที จำกัด (มหาชน) แต่จะใช้ผลิตภัณฑ์หลากหลายยี่ห้อ ที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ของ HP เช่น เป็นผู้จำหน่ายสินค้า ของ IBM, Dell, Lenovo เป็นต้น

2) บริษัท ดิงเคอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและบำรุงรักษาโปรแกรมต่าง ๆ โดยปัจจุบันให้บริการ Qlik View ซึ่งเป็นโปรแกรมด้าน Data Analytic

3) บริษัท สกายฟร็อก จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ไชแมท ซอฟท์ จำกัด) ประกอบธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรทั้งการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ โดยพัฒนาซอฟต์แวร์ ที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ และบริหารจัดการจัดส่งสินค้าภายใต้ชื่อ "SKYFROG"

2.1.5 ธุรกิจขนส่งสินค้า (ดำเนินงานโดย บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด)

บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด (ชื่อเดิมคือ บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด) เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอสพีที อินเทลลิเจนซ์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจรับจ้างขนส่งและกระจายสินค้า (Logistic) โดยมีลักษณะของการให้บริการขนส่งแบบด่วนพิเศษ ในลักษณะขนส่งแบบ B2B คือจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้า/เจ้าของสินค้า ไปสู่ร้านค้าปลีก/ส่ง ทั้งในรูปแบบการค้าแบบเก่า และแบบสมัยใหม่เพื่อให้บริการลูกค้ากลุ่มเนชั่น และ COM7

2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

2.2.1 อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่า

อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะยาวเป็นการให้เช่ารถยนต์ซึ่งมีระยะเวลาในการทำสัญญาเช่าตั้งแต่ 1 ปี ขึ้นไป ซึ่งลูกค้าจะได้รับประโยชน์จากภาระทางการเงินที่ลดลง เนื่องจากไม่ต้องลงทุนเงินจำนวนมากเพื่อชำระเงินค่าซื้อรถยนต์ทั้งจำนวน ทั้งนี้ อุตสาหกรรมให้เช่าระยะยาวสามารถแบ่งเป็น 1) อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าการเงิน (Financial Leasing) และ 2) อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าเพื่อการค้า (Operating Leasing) โดยอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าการเงินเป็นการให้บริการสินเชื่อรูปแบบหนึ่ง ซึ่งผู้เช่าตกลงที่จะผ่อนชำระค่าของรถยนต์ตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าจะโอนกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ให้แก่ผู้เช่าตามเงื่อนไขและข้อกำหนดตามที่ระบุในสัญญาเช่า ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ ส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ในกลุ่มสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารทีเอสบี จำกัด (มหาชน) ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน) และบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) เป็นต้น หรือเป็นบริษัทให้บริการสินเชื่อเพื่อตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ (Captive Finance Company) เช่น บริษัท ไทโยต้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ฮอนด้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจรถบัสโดยสารให้เช่า โดยมีรูปแบบคือ ให้บริการรถบัสโดยสารให้เช่าแบบระยะยาว ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล และมีเป้าหมายการให้บริการครอบคลุมความต้องการของลูกค้าในหลากหลายด้าน ตั้งแต่ การจัดหารถบัสโดยสาร การออกแบบและปรับแต่งรถตามความต้องการของลูกค้า การซ่อมบำรุง การให้บริการรถทดแทน และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมรถยนต์ (ขนาดเล็ก) ให้เช่าระยะสั้น จะมีภาวะการแข่งขันที่รุนแรงกว่าอุตสาหกรรมรถบัสโดยสารให้เช่าแบบระยะยาว เนื่องจากลักษณะของผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จะมีจำนวนผู้ประกอบการจำนวนมาก มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักท่องเที่ยวและบุคคลทั่วไปซึ่งให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา ในขณะที่บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการให้บริการรถบัสโดยสารให้เช่าระยะยาว ซึ่งภาวะการแข่งขันจะไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากมีผู้ประกอบการน้อยราย ส่วนใหญ่ให้บริการลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน และบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้จะมีความต้องการลักษณะของบริการที่หลากหลายรูปแบบ ปัจจัยด้านคุณภาพ การให้บริการที่ตอบโจทย์และครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้ในทุกด้าน จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ในระยะยาว

2.2.2 ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive (HDD)

ภาวะอุตสาหกรรม Hard Disk Drive ในปัจจุบันอยู่ในภาวะชะลอตัว เนื่องจากแนวโน้มการใช้งาน HDD ลดลงอย่างต่อเนื่องซึ่งเกิดกับผู้ผลิต HDD ทุกราย โดยในปี 2560 Seagate ได้มีการปิดโรงงานที่จีนไปแล้ว และ ผู้ผลิต HDD รายใหญ่ของโลก เช่น Western Digital (WD) ต้องประกาศปิดโรงงานผลิต HDD ในมาเลเซียในปี 2562 หลังจากยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง

โดยปกติแล้วลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ Nidec จะผลิตชิ้นส่วนของ HDD ภายในบริษัทเป็นส่วนใหญ่โดยส่วนหนึ่งจะผลิตเองตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้ายและอีกส่วนหนึ่งให้บริษัทที่เป็นผู้รับจ้างผลิต ผลิตในขั้นตอนแรกหรือขั้นตอนแรกกับขั้นตอนที่สองโดยจะแบ่งสัดส่วนการผลิตให้กับผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายอย่างเหมาะสมปัจจุบันผู้ผลิตและประกอบชิ้นส่วน HDD จะแข่งขันกันในเรื่องคุณภาพและราคาเพื่อต้องการรักษาสัดส่วนการตลาดสูงสุดทำให้ผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนได้รับความกดดันเรื่องคุณภาพและราคาด้วย โดยลูกค้าจะขอให้ผู้รับจ้างแต่ละรายลดราคา ผู้ที่ราคาถูกกว่าจะได้สัดส่วนคำสั่งซื้อมากกว่า

ในอนาคตการแข่งขันอาจรุนแรงมากขึ้น หากบริษัทผู้ผลิตมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการว่าจ้างผลิตให้มีสัดส่วนที่ลดลง และมีการผลิตเองเพิ่มขึ้นซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทฯ หรือหากลูกค้ามีความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น คู่แข่งขันอาจเพิ่มศักยภาพการผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

ปัจจุบันบริษัทฯ จำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพด้านบุคลากร เทคโนโลยี คุณภาพของสินค้าและบริการ รวมทั้ง กำหนดราคาขายที่เหมาะสม เพื่อให้บริษัทฯ ยังคงรักษามาตรฐานและการเติบโตของยอดขายในอุตสาหกรรมชิ้นส่วน HDD ได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่สามารถเข้ามาประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้ได้ง่าย เนื่องจากมีข้อจำกัด เช่น ต้องมีเทคโนโลยีเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและมีความน่าเชื่อถือ ต้องมีการลงทุนสูงเพื่อการจัดซื้อเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตและเครื่องมือตรวจสอบต่างๆ และกำไรจากการผลิตไม่สูง

ในส่วนของการแข่งขันกับต่างประเทศ มีการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น ทำให้ราคาขายลดลงอย่างต่อเนื่องและมีการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาจำนวนมาก เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีด้านการพัฒนาความจุสมรรถภาพ ความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูล ขนาด ชีตความสามารถและอื่น ๆ ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายต้องปรับตัวเข้ากับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยการบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น แต่การย้ายฐานการผลิตออกจากประเทศไทยยังมีโอกาสน้อย เนื่องจากประเทศไทยมีแรงงานที่มีประสิทธิภาพและมีอุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องครบวงจร เช่น การผลิตชิ้นส่วนต่างๆ เพื่อเกื้อหนุนอุตสาหกรรม HDD ดังนั้น การย้ายฐานการผลิตจะมีต้นทุนจำนวนมากและต้องใช้เวลาศึกษานาน นอกจากนี้ รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนการลงทุนของบริษัทต่างประเทศที่ย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยโดยให้สิทธิพิเศษทางภาษีและสิทธิประโยชน์อื่นๆ โดยมีกลยุทธ์การแข่งขันคือ

การรักษาคุณภาพของสินค้า บริษัทฯ ผลิตสินค้าที่มีความละเอียด ต้องมีความแม่นยำในการผลิตอย่างมาก บริษัทฯ จึงมีนโยบายมุ่งเน้นด้านคุณภาพของสินค้าโดยมีระบบการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าตามอัตราส่วนของงานในทุกขั้นตอนการผลิต มีเครื่องมือทดสอบที่มีความแม่นยำ และเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ และจัดทำมาตรฐานในการปฏิบัติงานด้านต่างๆ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

การจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลา บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นด้านการจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลาเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อขั้นตอนการประกอบชิ้นส่วนอื่นๆ ของลูกค้า โดยมีการควบคุมตั้งแต่การวางแผนการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพ การผลิต และการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมกระบวนการผลิต ทำให้ทราบเวลาที่ใช้ในการผลิตได้อย่างแน่นอน บริษัทฯ จึงสามารถจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลามาโดยตลอด

การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า โดยจัดให้มีพนักงานดูแลลูกค้าและผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาทันที และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าจะได้รับบริการที่ดี

การบริการที่ดี บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made-to-order) บริษัทฯ จึงมีนโยบายมุ่งเน้นการบริการและประสานงานกับลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกในการปรับเปลี่ยนคุณลักษณะของสินค้าตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจและความคาดหวังของลูกค้าเพื่อปรับปรุงการให้บริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ลูกค้าเดิมที่มีความสัมพันธ์อย่างดี

การผลิตชิ้นส่วน Hard Disk Drive ต้องคำนึงถึงคุณภาพของสินค้า ความประณีต เทคโนโลยี และความเชี่ยวชาญ บริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและความน่าเชื่อถือกับลูกค้าได้เป็นอย่างดีและอย่างต่อเนื่อง

- ทีมงานการตลาด

บริษัทฯ มีงบประมาณเพื่อสร้างทีมงานการตลาดโดยเน้นการหาลูกค้ารายใหม่เพื่อการผลิตสินค้าใหม่ อุตสาหกรรมใหม่ และการลงโฆษณาในวารสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนของอุตสาหกรรมที่บริษัทผลิต

- การออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ

บริษัทฯ มีโครงการในการร่วมมือกับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อร่วมออกงานแสดงสินค้า และนิทรรศการต่างๆ เช่น โครงการ Vendors Meet Customers หรือการทำ Business Matching เพื่อประชาสัมพันธ์ และเปิดโอกาสให้บริษัทฯ ได้พบกับผู้ผลิตหรือผู้บริโภคโดยตรง

- การแนะนำของคู่ค้า (Supplier)

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้ามาโดยตลอด ดังนั้น คู่ค้าจะแนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทฯ ซึ่งมีประโยชน์ต่อบริษัทฯ ในการขยายตลาด สำหรับคู่ค้าจะได้ประโยชน์จากการสั่งซื้อวัตถุดิบที่เพิ่มมากขึ้น

2.2.3 ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive (Non HDD)

กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment (CE&E) เช่น ชิ้นส่วนสำหรับกล้องถ่ายรูปดิจิตอล ผู้ผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิตอล จะกระจายคำสั่งซื้อให้กับผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนหลายรายเพื่อไม่ให้เกิดการผูกขาดกับผู้ผลิตชิ้นส่วนรายใดรายหนึ่ง ซึ่งในอนาคตการแข่งขันอาจมีความรุนแรงมากขึ้น ถ้าบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนรายอื่นภายในประเทศเข้ามาผลิตชิ้นส่วนให้แก่บริษัทผู้ผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิตอล และลูกค้ากลับไปผลิตเอง ถ้ายอดขายกล้องถ่ายรูปดิจิตอล ไม่ขยายตัวหรือขยายตัวในอัตราต่ำ

ในปีที่ผ่านมาอุตสาหกรรมการผลิต HDD และ Non HDD ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทำให้ยอดขายลดลงมาก และไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องควบคุมต้นทุนการผลิตอย่างเข้มงวด โดยมีกลยุทธ์การแข่งขันคือ

การรักษาคุณภาพของสินค้า บริษัทฯ ผลิตสินค้าที่มีความละเอียด ต้องมีความแม่นยำในการผลิตอย่างมาก บริษัทฯ จึงมีนโยบายมุ่งเน้นด้านคุณภาพของสินค้าโดยมีระบบการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าตามอัตราส่วนของงานในทุกขั้นตอนการผลิต มีเครื่องมือทดสอบที่มีความแม่นยำ และเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ และจัดทำมาตรฐานในการปฏิบัติงานด้านต่างๆ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

การจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลา บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นด้านการจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลาเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อขั้นตอนการประกอบชิ้นส่วนอื่นๆ ของลูกค้า โดยมีการควบคุมตั้งแต่การวางแผนการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพ การผลิต และการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมกระบวนการผลิต ทำให้ทราบเวลาที่ใช้ในการผลิตได้อย่างแน่นอน บริษัทฯ จึงสามารถจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลามาโดยตลอด

การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าโดยจัดให้มีพนักงานดูแลลูกค้าและผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาทันทีและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าจะได้รับการบริการที่ดี

การบริการที่ดี บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made-to-order) บริษัทฯ จึงมีนโยบายมุ่งเน้นการบริการและประสานงานกับลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกในการปรับเปลี่ยนคุณลักษณะของสินค้าตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจและความคาดหวังของลูกค้าเพื่อปรับปรุงการให้บริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ช่องทางการจัดจำหน่าย

- การออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้า เช่น งานนิทรรศการ Subcon Thailand, Metalex Thailand และรวมถึงการออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทฯ และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและตรงเป้าหมาย
- การแนะนำของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยจะประสานงานให้บริษัทที่มีความต้องการจัดซื้อและจัดหาผู้รับช่วงการผลิตได้พบและเจรจาทางธุรกิจกับผู้รับช่วงการผลิตโดยตรงการแนะนำลูกค้าใหม่โดยลูกค้าที่มีอยู่เดิม

2.2.4 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 ตามความต้องการการพัฒนาาระบบสารสนเทศที่ต้องปรับเปลี่ยนไปตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศสำหรับการขยายธุรกิจ ซึ่งลูกค้าระดับองค์กรจะมีแนวโน้มที่เติบโตมากกว่าลูกค้าอื่น เพราะความซับซ้อนของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว รวมถึงความต้องการในรูปแบบของโซลูชันและการบริการต่าง ๆ ซึ่งบริษัทฯ มีบุคลากรที่มีทักษะประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะในโซลูชันต่าง ๆ อีกทั้งมีนโยบายพัฒนาความสามารถของโซลูชันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ ที่มีอยู่อย่างต่อเนื่องและมีแผนลงทุนวิจัยและพัฒนาโซลูชันใหม่ ๆ ที่เป็นงานเฉพาะทางและมีคู่แข่งน้อยราย โดยอาศัยความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่บริษัทฯ มี

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

- เน้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย
- นำเสนอระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ
- ให้ความสำคัญกับคุณภาพในการให้บริการและการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและพึงพอใจให้กับลูกค้า

โดยมุ่งหวังให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการให้บริการภายใต้งบประมาณและกรอบเวลาที่ลูกค้ากำหนด

- มุ่งเน้นพัฒนาและคัดสรรบุคลากรของบริษัทฯ ให้มีความรอบรู้ และเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายและให้บริการ โดยบริษัทฯ จัดให้บุคลากรของบริษัทฯ เข้าฝึกอบรมทั้งภายในและต่างประเทศ

- เข้าร่วมการประมูลงานโครงการทั้งในภาคเอกชนและภาครัฐ

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ รับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ รวมถึงมีการจัดงานเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยได้รับความร่วมมือจากพันธมิตรทางการค้าหลาย ๆ ราย ในการประชาสัมพันธ์การจัดงานเพื่อเชิญชวนเชิญกลุ่มลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ รวมถึงผู้ที่สนใจเข้าร่วมงาน เช่นการจัดงาน Terabyte Solution Day ของบริษัท เทอร์ราไบท์ เนท โซลูชัน จำกัด (มหาชน) ซึ่งได้จัดขึ้นปีละ 1 ครั้ง เพื่อเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทางด้านไอทีโซลูชัน และนำเสนอข้อมูลเทคโนโลยีต่าง ๆ ให้กับลูกค้าสามารถนำไปปรับใช้กับองค์กรของลูกค้าต่อไป โดยเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็นของภาคเอกชน และจากประสบการณ์การให้บริการที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด รวมถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และการบริการที่นำเสนอ และคุณภาพของการให้บริการที่ดี จึงทำให้รายได้ส่วนใหญ่มาจากจำนวนลูกค้ามากมาย อันเนื่องมาจากความไว้วางใจและยอมรับในผลงานเป็นอย่างดีจากลูกค้า และจะขยายฐานลูกค้าไปสู่ภาครัฐมากขึ้น

2.2.5 ธุรกิจขนส่งสินค้า

ธุรกิจการให้บริการขนส่ง เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงมาก เนื่องจากมีผู้ประกอบการขนส่งจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจการขนส่งมีลักษณะเป็นแบบการพึ่งพาอาศัยกัน เนื่องจากไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่สามารถขนส่งสินค้าได้ทั่วประเทศ ดังนั้น ในบางโอกาสคู่แข่งของบริษัท อาจว่าจ้างให้บริษัทฯ ช่วยทำงานขนส่งสินค้า หรือบริษัทฯ อาจว่าจ้างบริษัทอื่น ในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการมากกว่าความสามารถในการให้บริการของบริษัทฯ

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้า

บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเพื่อให้บริการลูกค้าในกลุ่มของ เนชั่น กรุ๊ป โดยรองรับสายงานหลักในการจัดส่งหนังสือพิมพ์ในเครือ ซึ่งมีลักษณะการให้บริการขนส่งสินค้าของ บจก. เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส เป็นการให้บริการขนส่งแบบด่วนพิเศษ ในลักษณะขนส่งแบบ B2B คือจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้า/เจ้าของสินค้า ไปสู่ร้านค้าปลีก/ส่ง ทั้งในรูปแบบการค้าแบบเก่า และแบบสมัยใหม่ในพื้นที่ธุรกิจของทุก ๆ ภูมิภาคของประเทศ และมีจุดแข็งจากการที่มีทีมสายส่งรถมอเตอร์ไซด์ และรถบรรทุกทุกขนาด ซึ่งสามารถครอบคลุมพื้นที่อยู่อาศัยในเมืองขนาดใหญ่ และพื้นที่ธุรกิจการค้าทั่วประเทศ และมีศูนย์กระจายสินค้าขนาดกว่า 2,000 ตารางเมตร บนถนนบางนา-ตราด และยังมีศูนย์กระจายสินค้าขนาดมากกว่า 500 ตารางเมตร ในจังหวัดหัวเมืองขนาดใหญ่ 3 แห่ง และมีจุดพักสินค้าขนาดประมาณ 100 ตารางเมตร อีกกว่า 14 แห่งอยู่ทุกภูมิภาคของประเทศ รวมทั้งจากประสบการณ์การกระจายสินค้าเป็นเวลากว่า 22 ปี ที่ให้บริการกระจายสิ่งพิมพ์ในเครือ Nation Group ไปสู่มือผู้บริโภคโดยตรงและผ่านร้านค้าเครือข่าย ทำให้มีโอกาสพัฒนาระบบสารสนเทศให้เหมาะสมกับสภาพธุรกิจกระจายสินค้าในทุกๆ มิติ เช่น การรับสินค้า การควบคุมปริมาณสินค้า และการรับและจัดการ Order เพื่อให้เอื้อต่อการนำส่งและโดยเฉพาะระบบจัดการ Order นั้น ระบบดังกล่าวสามารถรองรับรายการสั่งสินค้าได้มากกว่า 10,000 รายการ/วัน โดยระบบดังกล่าวสามารถติดตาม ตรวจสอบ และประสานงานกับพนักงานขับรถทุกคนได้ เพื่อให้การส่งสินค้าถึงปลายทางได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว และสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ตลอดเวลา รวมถึงการเปิดข้อมูลผ่านเว็บไซต์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถร่วมกันตรวจสอบสินค้าของลูกค้าได้ เป็นการส่งเสริมการบริการอีกทางหนึ่ง

บริษัทฯ เชื่อว่า ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจด้านโลจิสติกส์ โดยบริษัทฯ จะนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการคลังสินค้าและการขนส่ง ซึ่งจะช่วยเพิ่มความเร็วในการให้บริการและลดความผิดพลาดในกระบวนการจัดการภายในคลังสินค้าและการขนส่ง ลดขั้นตอนในการดำเนินงาน ลดต้นทุนในการบริหารสินค้า และลดการพึ่งพิงทรัพยากรบุคคล และยังช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าในการติดตามสถานะของสินค้า เพิ่มความตรงต่อเวลาของการส่งมอบและลดต้นทุนโลจิสติกส์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งสามารถสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าได้

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.3.1 การจัดหาวัตถุดิบโดยสารให้เช่า

ในการจัดหาวัตถุดิบโดยสารตามความต้องการของลูกค้า ทั้งที่เป็นรถบรรทุกโดยสารแบบมาตรฐาน หรือปรับแต่ง โดยบริษัทฯ จะสั่งซื้อโดยตรงจากตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกโดยสาร ยี่ห้อ Sunlong เป็นหลัก โดยการทำสัญญาเช่าการเงิน (Finance Lease) กับสถาบันการเงินหลายแห่ง ทั้งนี้ได้คำนึงถึงความมั่นคงของสถาบันการเงินที่ทำสัญญาเช่าทางการเงิน รวมทั้งเงื่อนไขและอัตราดอกเบี้ยในการทำสัญญาเช่าทางการเงินเป็นสำคัญ

2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วน HDD และ Non HDD ดำเนินงานโดย บจก. ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง

บริษัทฯ มีนโยบายการผลิตชิ้นส่วนเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความต้องการของผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive หรือ Non Hard Disk Drive ที่แตกต่างกันของแต่ละ Model เนื่องจากลูกค้าจะนำชิ้นส่วนไปใช้ในอุปกรณ์ที่ต่างกัน ซึ่งผลิตภัณฑ์ในแต่ละ Model ต้องได้รับอนุมัติชิ้นงานตัวอย่างและทดลองใช้โดยผู้สั่งซื้อก่อน บริษัทฯ จึงจะสั่งผลิตเป็น Mass Products เพื่อให้มั่นใจว่าชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตจะสามารถใช้ประกอบกับส่วนประกอบอื่นของผลิตภัณฑ์ได้ ในช่วงเริ่มต้นของการผลิตชิ้นส่วนรุ่นใหม่ บริษัทฯ จะมีการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา มีการวางแผนการผลิตเพื่อให้กลุ่มกระบวนการ

ผลิตสามารถดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง ส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลา เมื่อการผลิตเริ่มเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด บริษัทฯ จึงจะพิจารณาเพิ่มกำลังการผลิต เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการรับจ้างผลิตโดยลูกค้าจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ทั้งหมด เนื่องจากวัตถุดิบบางประเภทมีราคาสูง บริษัทฯ จึงไม่ต้องรับภาระต้นทุนในการผลิตที่สูงขึ้น บริษัทฯ จะรับแบบผลิตภัณฑ์ (Drawing) และปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้าเพื่อตรวจสอบกำลังการผลิตของบริษัทฯ และความสามารถในการผลิต หลังจากนั้นบริษัทฯ จะจัดทำต้นทุนการผลิตและจัดทำใบเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณา เมื่อลูกค้ายอมรับราคาแล้ว บริษัทฯ จะผลิตชิ้นงานตัวอย่างให้ลูกค้าตรวจสอบ เมื่อลูกค้าอนุมัติชิ้นงานตัวอย่างแล้ว บริษัทฯ จะจัดทำใบรับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า และวางแผนการผลิต สั่งซื้อวัตถุดิบ และอุปกรณ์ (Tool) ต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดเตรียมวัตถุดิบ อุปกรณ์การผลิต บุคลากร และความพร้อมของเครื่องจักรสำหรับการผลิตสินค้าดังกล่าว เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

บริษัทฯ ผลิตชิ้นส่วนโลหะที่ต้องการความเที่ยงตรงสูงเพื่อนำไปใช้ประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ บริษัทฯ จึงมีนโยบายควบคุมคุณภาพของสินค้าโดยใช้ระบบตรวจสอบและเครื่องมือวัดที่มีประสิทธิภาพเพื่อตรวจวัดคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า หากชิ้นส่วนใดไม่ได้มาตรฐาน บริษัทฯ จะสามารถติดตามได้ว่าชิ้นส่วนนั้นผลิตมาจากเครื่องจักรเครื่องใด และสามารถตรวจหาความผิดพลาดของเครื่องจักรนั้นได้เพื่อทำการแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายซ้ำอีกในการผลิตครั้งต่อไป และบริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกให้เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าทุกวัน ตามเวลาที่ตกลงกับลูกค้า

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

บริษัทฯ มีเครื่องจักรที่มีความสามารถในการผลิตชิ้นส่วนที่มีขนาดที่เล็กลง โดยการปรับปรุงเครื่องจักรที่มีอยู่ (Upgrade) นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมเครื่องจักรเพื่อให้งานมีความแม่นยำมากยิ่งขึ้นสามารถปรับเปลี่ยนให้ผลิตงานได้หลากหลาย ทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มมากขึ้น สามารถเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ได้อย่างรวดเร็ว รองรับการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าในอนาคต

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. วัตถุดิบ (Raw Material)

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นมา ได้แก่ สแตนเลสแท่ง ทองเหลือง เหล็กแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทฯ จะสั่งซื้อจากประเทศญี่ปุ่น

บริษัทฯ มีการตกลงทางธุรกิจด้วยวาจาจาก Supplier เกี่ยวกับมาตรฐานของวัตถุดิบ ซึ่งข้อตกลงจะครอบคลุมถึงกรณีที่คุณภาพของวัตถุดิบไม่ได้มาตรฐาน บริษัทฯ จะส่งคืนวัตถุดิบและรับค่าวัตถุดิบคืนได้ รวมทั้ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบยังต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งวัตถุดิบคืนทั้งหมด หากบริษัทฯ ได้ตรวจพบคุณภาพของสินค้าภายหลังการผลิตไม่ได้มาตรฐาน และสามารถแสดงให้เห็นว่าสาเหตุเกิดขึ้นจากวัตถุดิบ บริษัทฯ สามารถเรียกร้องค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นไปยังผู้ผลิตวัตถุดิบได้

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Supplier ไว้ล่วงหน้าเพื่อป้องกันการจัดหาวัตถุดิบไม่ทันเวลา บริษัทฯ จะส่งใบสั่งซื้อวัตถุดิบให้แก่ Supplier ภายในประเทศและต่างประเทศล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน หรือ 3 เดือน แล้วแต่กรณี โดยบริษัทฯ จะคำนวณปริมาณของวัตถุดิบที่ต้องจัดหาไว้ได้จากคำสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้า ดังนั้น Supplier จึงมีเวลาเพียงพอในการจัดเตรียมและจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามความต้องการของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยาวนานกับ Supplier และมีนโยบายในการรักษาสমดุลของ Supplier ทำให้สามารถควบคุมความต่อเนื่องของการจัดส่งและคุณภาพของวัตถุดิบได้ บริษัทฯ ไม่เคยมีปัญหาคาราคาซังวัตถุดิบ ในกรณีที่ราคาของวัตถุดิบมีความผันผวน ลูกค้าจะช่วยเจรจาต่อรองราคากับ Supplier หรือแนะนำ Supplier รายอื่นที่ขายวัตถุดิบในราคาที่ต่ำกว่า

2. วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Semi-Product)

บริษัทฯ ว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตในบางขั้นตอน ซึ่ง Subcontractor ต้องจัดหาวัตถุดิบด้วยตนเอง บริษัทฯ จะรับซื้อสินค้ามาในรูปวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป เช่น สแตนเลสแท่งตัดหยาบ เป็นต้น บริษัทฯ จะถ่ายทอดเทคนิคการผลิตให้แก่ Subcontractor เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้มาตรฐานตามที่ลูกค้าของบริษัทฯ กำหนด

บริษัทฯ ว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตชิ้นส่วนอย่างหนาแน่นโดยชิ้นส่วนเหล่านั้นจะต้องนำมาผ่านขั้นตอนการผลิตอื่นในบริษัทฯ เพื่อให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป บริษัทฯ จึงสามารถควบคุมคุณภาพของสินค้าสำเร็จรูปได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ และ Subcontractor จะสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Supplier รายเดียวกัน ทำให้มั่นใจในคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ผลิต การว่าจ้างให้ Subcontractor รับช่วงผลิต เป็นการร่วมมือกันทางการค้ากับผู้ผลิตรายอื่น เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้ผลิตเหล่านั้นเป็นคู่แข่งทางการค้ากับบริษัทฯ และบริษัทฯ มีการจัดสรรสัดส่วนการผลิตกับ Subcontractor โดยมีนโยบายว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตไม่เกินร้อยละ 15 ของปริมาณการผลิตรวมของบริษัท

กระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

กระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์บางประเภทมีการใช้น้ำมันที่ผลิตจากน้ำมันธรรมชาติ (Mineral oil) ซึ่งก่อให้เกิดละอองน้ำมันฟุ้งกระจายมายังอากาศภายนอกในระหว่างการผลิต จากข้อมูลรับรองของ Supplier ในประเทศญี่ปุ่นระบุว่าน้ำมันดังกล่าวผ่านมาตรฐานของ Toxic Substances Control Act แล้วเนื่องจากเป็นน้ำมันที่ได้จากธรรมชาติ ละอองน้ำมันนั้นจึงไม่ก่อให้เกิดมลพิษทางอากาศ บริษัทฯ ได้ติดตั้งเครื่องดูดละอองน้ำมันโดยต่อเข้ากับระบบท่อที่จะนำละอองน้ำมันกลับมาคืนรูปเป็นน้ำมันที่สามารถนำมาใช้ได้อีกในขั้นตอนการผลิต ซึ่งเป็นการลดละอองน้ำมันในอากาศและลดผลกระทบต่อพนักงาน บริษัทฯ ได้จัดทำข้อบังคับความปลอดภัยในการทำงานและได้รับการรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001 โดยปฏิบัติตามระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมและกฎหมายความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด

การขายเศษวัตถุดิบที่เหลือจากกระบวนการผลิต ผู้รับซื้อซึ่งได้รับใบอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมจะขนส่งเศษวัตถุดิบออกไปจากโรงงาน ซึ่งเศษวัตถุดิบจะมีน้ำมันติดอยู่ ทำให้เกิดคราบน้ำมัน ภายหลังจากการขนส่งเศษวัตถุดิบไปแล้วจะมีคราบน้ำมันตกค้างอยู่ในระดับที่สูงกว่ามาตรฐานที่กำหนดของนิคมอุตสาหกรรมแต่ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมไม่เกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนด บริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาวางระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อลดสารตกค้างโดยการนำอุปกรณ์ที่ใช้ลดสารตกค้างมาปรับใช้ หลังจากนั้นจะคัดแยกน้ำเสียก่อน เพื่อให้อยู่ในมาตรฐานที่ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามที่กฎหมายกำหนดแล้วจึงปล่อยน้ำที่ได้รับการบำบัดลงบ่อน้ำทิ้ง

นอกจากนี้ นิคมอุตสาหกรรมยังมีระบบกำจัดของเสียที่มีมาตรฐานเพื่อควบคุมมาตรฐานของโรงงานอุตสาหกรรม และมีการบำบัดสารตกค้างจากการผลิตในส่วนที่เกินมาตรฐาน เพื่อไม่ให้ของเสียเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมภายนอก

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงกับลูกค้าหรือคู่ค้า (Partner) ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้ติดต่อและประสานงานกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มความต้องการและราคาสินค้าในตลาด เพื่อใช้ในการวางแผนการขายสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้จากการที่บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์ และระบบไอทีขนาดกลาง-ใหญ่ ประกอบด้วย ระบบเซิร์ฟเวอร์ (Server), ระบบสตอเรจ (Storage) จากบริษัท Hewlett-Packard Enterprise (Thailand) บริษัทฯ จะได้รับประโยชน์ทั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการช่วยในการสนับสนุนธุรกรรมด้านการขาย การตลาด และทางด้านเทคนิค ให้กับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจ System Integrator ซึ่งจะเป็นผู้ให้บริการโดยตรงกับลูกค้าและเป็นผู้จัดสรรผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า อีกทั้ง บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ยังได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับ Platinum Partner สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภท Enterprise Server, Storage และ Networking ของ HPE ซึ่งถือเป็นระดับสูงสุดของความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับผู้ผลิต ตลอดจนการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Microsoft ในการทำเสนอ Solution และ Service “Microsoft Azure” นอกจากนี้ บริษัทคลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ยังได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับ Gold Partner จากบริษัท Dell EMC

อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของแต่ละบริษัทจำหน่าย เป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ดังนั้นสินค้าส่วนใหญ่จะล้าสมัยเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และสั่งซื้อเพื่อเป็นอุปกรณ์สำรองสำหรับรุ่นที่ลูกค้าใช้เท่านั้น ซึ่งช่วยลดปัญหาสินค้าล้าสมัยได้เป็นอย่างดี ส่วนผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ พัฒนาโดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญของบริษัท กระบวนการผลิตหรือจัดจำหน่ายและให้บริการของบริษัท ไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 บริษัท มีความเสี่ยงจากการที่บริษัท มีแผนจะขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจใหม่ โดยมุ่งเน้นธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ที่มั่นคงและยั่งยืน (Recurring Income) ซึ่งบางธุรกิจ บริษัท ไม่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมาก่อน หรือมีประสบการณ์จำกัด ทั้งนี้หากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัทยังไม่มีผู้เชี่ยวชาญ บริษัท มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่ บริษัท จะยึดหลักถือผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ เกณฑ์ในการวิเคราะห์ วัตถุประสงค์ ค่าความเสี่ยง และการจัดลำดับความเสี่ยง ที่รวมถึงการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการปฏิบัติที่ไม่สอดคล้องกับนโยบายและกลยุทธ์ของบริษัท และบริษัทย่อย

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจรถบัสโดยสารให้เข้าทางการเงิน (Financial Lease)

เนื่องจากรูปแบบของธุรกิจรถบัสโดยสารให้เข้าทางการเงิน คือ บริษัท จะทำสัญญาเช่ารถบัสโดยสารแบบระยะยาว 4-6 ปี โดยคิดค่าเช่าต่อเดือนในอัตราคงที่เท่ากันทุกเดือน จนครบอายุสัญญาเช่า ดังนั้นบริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการมีภาระผูกพันต้องชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าการเงินเป็นประจำทุกเดือน ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระค่าเช่าได้ หรือชำระไม่ตรงเวลา บริษัท จึงกำหนดมาตรการป้องกันความเสี่ยงโดยการตรวจสอบฐานะการเงินและศักยภาพในการทำกำไรของลูกค้าแต่ละราย

3.2 บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

(ก) การพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย บริษัท มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจ HDD และธุรกิจ NON HDD ดังนั้นจึงมีความเสี่ยง หากลูกค้ารายนี้มีนโยบายในการผลิตเองหรือว่าจ้างบริษัท รับจ้างผลิตชิ้นส่วนรายอื่นแทน จะทำให้รายได้ของบริษัทลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทจะขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้นในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น Consumer Electronic & Entertainment ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องมือทางการแพทย์ เป็นต้น เพื่อกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

(ข) 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 อย่างไรก็ตามตามอุตสาหกรรม Hard Disk Drive มีแนวโน้มจะพัฒนา Hard Disk ที่มีความจุมากขึ้น ขนาดเล็กลง ทนทานได้มากขึ้น บริษัท จึงมีความเสี่ยง หากสินค้าทดแทนมีราคาลดลง บริษัทมีการติดตามข่าวสารและข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว

(ค) ลูกค้าย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

เนื่องจากการแข่งขันด้านการผลิตด้วยเทคโนโลยีที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ราคาต่อหน่วยของ Hard Disk Drive ลดลงอย่างมาก ผู้ผลิตจึงพยายามปรับตัวเพื่อความอยู่รอดโดยการควบคุมต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น หาแหล่งการผลิตที่มีต้นทุนการ

ผลิตต่ำที่สุด จากการศึกษาพบว่าประเทศจีนและประเทศเวียดนามมีต้นทุนแรงงานที่ต่ำ บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยง หากมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น อาจทำให้ผู้ผลิตย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทยไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

(ง) การแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่น

บริษัทฯ และผู้ผลิตรายอื่นซึ่งรับจ้างผลิตชิ้นส่วนให้กับลูกค้ารายเดียวกันจะแข่งขันกันในการขยายศักยภาพและกำลังการผลิตเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยง หากลูกค้ามีนโยบายด้านการจ้างผลิตจำนวนน้อยลง หรือหากคู่แข่งรายอื่นภายในประเทศมีการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตในอนาคต หรือหากคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทย บริษัทฯ มีการปรับปรุงขั้นตอนการผลิตเพื่อให้การผลิตสินค้ามีคุณภาพ ลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ ถ้าคำสั่งซื้อมีความชัดเจน พัฒนาบุคลากรให้มีประสิทธิภาพ ลดจำนวนบุคลากรให้เหมาะสมกับคำสั่งซื้อที่มีจำนวนเครื่องจักรที่ไม่ได้ใช้งาน ส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าจะสามารถรักษาระดับลูกค้า และขยายฐานลูกค้าไว้ได้ สำหรับคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศซึ่งขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทยมีค่าใช้จ่ายในการขยายฐานการผลิตสูงมาก บริษัทฯ มีโอกาสน้อยมากจะสูญเสียลูกค้า

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

(ก) การพึ่งพาคู่ค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทฯ ได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้ารายใหญ่ซึ่งมีเพียงไม่กี่ราย ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงหากคู่ค้าจัดส่งวัตถุดิบไม่มีคุณภาพ หรือไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด จะทำให้มีปัญหาการวางแผนการผลิตและความต่อเนื่องในการผลิต ซึ่งอาจทำให้ต้องเปลี่ยนวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ปรับเปลี่ยนระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต (Cycle Time) ปรับเปลี่ยนการทำงานของเครื่องจักร ปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตให้เหมาะสมกับวัตถุดิบนั้นๆ บริษัทฯ มีการประเมินคุณภาพของคู่ค้าทุกปีโดยมีหลักเกณฑ์การประเมิน ได้แก่ คุณภาพของวัตถุดิบและการส่งมอบตรงเวลา และบริษัทฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย คู่ค้าบางรายมาจากการแนะนำของลูกค้าซึ่งมีการติดต่อและมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามานานทำให้ได้ประโยชน์ด้านคุณภาพและราคา

(ข) ราคาของวัตถุดิบสำคัญผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง ซึ่งราคาของวัตถุดิบหลักมีการเปลี่ยนแปลงตามภาวะราคาตลาดโลก ทำให้ต้นทุนของวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าตามต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงได้ บริษัทฯ มีการติดตามราคาวัตถุดิบหลักอย่างใกล้ชิดเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการสั่งผลิตของลูกค้า เมื่อราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นจนทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ บริษัทฯ จะเจรจากับลูกค้าเพื่อปรับราคาขายเพิ่มตามต้นทุนของวัตถุดิบที่เปลี่ยนไป หรือให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง ซึ่งจะทำให้การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบมีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ลดลง

(ค) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในการผลิต

เนื่องจากความต้องการใช้คอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook) มีแนวโน้มลดลง และความต้องการใช้ Hard Disk Drive (HDD) ขนาดเล็กก็มีแนวโน้มลดลงด้วยเช่นกัน สืบเนื่องจากการใช้สื่อบันทึกข้อมูลแบบ Solid State Drive (SSD) เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังได้รับผลกระทบจาก อิทธิพลของการแทนที่การจัดเก็บข้อมูลแบบคลาวด์ ซึ่งสามารถเข้าถึงผ่านอินเทอร์เน็ตได้โดยไม่ต้องจัดเก็บข้อมูลไว้บนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ส่งผลให้การจัดเก็บและสำรองข้อมูลผ่านคลาวด์ เป็นอีกทางเลือกใหม่และอาจเข้ามาแทนที่การจัดเก็บข้อมูลบน HDD ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มศักยภาพการผลิตเพื่อรองรับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อาจทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ลดลงและสูญเสียฐานลูกค้าให้แก่คู่แข่งรายอื่นได้ ในขณะที่เดียวกันบริษัทฯ ได้มีการลดการพึ่งพาลูกค้า HDD ลง และเพิ่มกำลังการผลิตงาน Non HDD ให้มากขึ้น เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบน้อยลง

(ง) การจัดหาวัตถุดิบหลักจากต่างประเทศ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่ง และอลูมิเนียมขึ้นรูป ลูกค้าจะจัดหาอลูมิเนียมขึ้นรูปจากภายในประเทศ บริษัทฯ จะซื้อสแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่งจากภายในประเทศและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อจากภายในประเทศต่อการสั่งซื้อจากต่างประเทศประมาณ 30:70 บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยง หากได้รับวัตถุดิบล่าช้าหรือวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตสินค้า อาจทำให้บริษัทฯ สูญเสียลูกค้าได้ เนื่องจากลูกค้าต้องนำสินค้าของบริษัทฯ ไปประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ หากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามเวลาที่กำหนดจะทำให้การผลิตของลูกค้าหยุดชะงักไปด้วย บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 1-2 เดือน สำหรับปริมาณการสั่งซื้อและระยะเวลาที่ต้องการใช้วัตถุดิบขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาการผลิต ลูกค้าจะส่งแผนการสั่งซื้อสินค้าให้กับบริษัทฯ ล่วงหน้า 3 เดือน และบริษัทฯ มีนโยบายสำรองวัตถุดิบไว้อย่างน้อย 2 เดือน

ความเสี่ยงด้านการเงิน

(ก) การซื้อวัตถุดิบหลักและการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่ง ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่การเสนอราคาและการชำระเงินจะเป็นเงินเยน บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยง หากราคาของวัตถุดิบหลักผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การซื้อวัตถุดิบหลัก โดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทฯ ได้ตกลงใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศถัวเฉลี่ยในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา เพื่อกำหนดราคาเป็นเงินบาทในเดือนถัดไป บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยง หากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน อาจทำให้อัตราแลกเปลี่ยนสูงขึ้นหรือลดลง ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ บริษัทฯ มีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดและจะป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามความจำเป็น

ความเสี่ยงอื่นๆ

(ก) ความเสี่ยงจากอุทกภัย

บริษัทฯ เคยได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากเหตุการณ์ภัยพิบัติน้ำท่วมในปี 2554 ซึ่งส่งผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและการจัดจำหน่าย บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยง หากเกิดอุทกภัยซ้ำขึ้นอีก จะมีแนวทางในการบรรเทาความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯ สามารถย้ายกำลังการผลิตไปยังโรงงานที่ 2 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ไม่เคยเกิดอุทกภัยมาก่อนหรือมีโอกาสเกิดอุทกภัยน้อยมาก นอกจากนี้ โรงงานที่ 1 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา นิคมอุตสาหกรรมโรจนะได้ก่อสร้างกำแพงสูง แข็งแรง ล้อมรอบบริเวณนิคมอุตสาหกรรมโรจนะเสร็จเรียบร้อยแล้ว

3.3 กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ เนท์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

ความเสี่ยงในการเก็บหนี้ลูกค้า

เนื่องจากสภาพการแข่งขันตามปกติ บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องให้สินเชื่อทางการค้าในการจำหน่ายสินค้าและบริการ สินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเช่นเดียวกับการแข่งขันการค้าตามปกติในอุตสาหกรรมเดียวกัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 50 ของสินทรัพย์รวม บริษัทฯ จึงกำหนดมาตรการป้องกันความเสี่ยงโดยการตรวจสอบฐานะการเงินและศักยภาพในการทำกำไรของลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัทฯ อาจกำหนดเงื่อนไขการเก็บเงินมัดจำ ร่วมกับการเก็บเงินสด ณ วันส่งของ หรือในการเก็บเช็คล่วงหน้าจากลูกค้า เพื่อลดความเสี่ยงจากการเก็บหนี้ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายส่งเสริมให้ลูกค้าซื้อสินค้าผ่านระบบบิลส์ซึ่ง เพื่อป้องกันความเสี่ยงอีกทอดหนึ่ง ปัจจุบัน บริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่หลากหลายประเภทธุรกิจและมีจำนวนมากมาย โดยไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

นอกจากนั้น บริษัทฯ จะประเมินความเสี่ยงโดยคณะกรรมการบริหาร และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะประมาณค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยอาศัยการประเมินของฝ่ายบริหารเกี่ยวกับความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ของลูกหนี้ที่ค้างค้างอยู่ ณ วันสิ้นงวดนั้น

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าจากผู้ผลิตน้อยราย

บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์และระบบไอทีขนาดกลาง-ใหญ่ ประกอบด้วยระบบเซิร์ฟเวอร์และระบบสตอเรจ ของบริษัท Hewlett-Packard Enterprise (Thailand) หรือ HPE (ประเทศไทย) โดยซื้อสินค้าผ่านบริษัทผู้ค้าส่ง (distributor) ของ HPE ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนที่ดีจากผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวและบริษัทพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ค้าส่งเป็นอย่างมาก โดยได้รับสินค้าทางการค้าที่มีเงื่อนไขที่ดีและเหมาะสม สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ แต่อย่างไรก็ดี หากผู้ผลิตรายใหญ่ดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงธุรกิจหรือนโยบายการจำหน่ายก็อาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ได้ ซึ่งนับแต่ก่อตั้งบริษัทฯ มา ได้ให้ความร่วมมือและปฏิบัติตามข้อตกลงที่ทำไว้กับคู่ค้า รวมถึงทีมผู้บริหารก็มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตดังกล่าวมากเช่นกัน บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับ Platinum Partner สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภท Enterprise Server, Storage และ Networking ซึ่งถือเป็นระดับที่สูงที่สุดของความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว ผู้บริหารของบริษัทฯ จึงมีความเชื่อมั่นว่าจะไม่มีผลกระทบต่อการเป็นผู้จำหน่ายสินค้าดังกล่าว

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

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีนโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลาย segment และมีจำนวนมาก ราย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ จากผลประกอบการที่ผ่านมาหลายปี ปรากฏว่าบริษัทฯ มีรายได้ที่เกิดขึ้นจากการกระจายจำนวนลูกค้ามากมาย ไม่มีการพึ่งพิงรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ บริษัทฯ มีนโยบายการกลั่นกรองลูกค้าทำให้มีฐานลูกค้าหลากหลายและมีคุณภาพ 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 โดยหัวหน้าสายงานจะวางแผนการสร้างความรู้ความเชี่ยวชาญ (roadmap) ของพนักงานแต่ละคน และคณะกรรมการบริหารจะประเมินความเสี่ยงในเรื่องอย่างสม่ำเสมอ ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัท TERA มีอัตรา Turn-Over ของพนักงานที่ต่ำกว่า 5%

ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

จากสภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ บริษัทฯ จึงให้เครดิตทางการค้าแก่ลูกค้า และขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้รับเครดิตทางการค้าจากคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายด้วย ซึ่งผู้บริหารต้องกำหนดระยะเวลาการให้และรับเครดิตให้อยู่ในกรอบเวลาที่เหมาะสม เพราะหากการส่งมอบงานล่าช้ากว่าแผน หรือลูกค้าชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนด อาจเป็นเหตุให้บริษัทฯ ขาดสภาพคล่องทางการเงินได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายคัดกรองลูกค้าอย่างดีและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านหนี้สูญจากการเก็บหนี้ลูกค้าน้อยมาก ในขณะเดียวกัน การสั่งซื้อสินค้าเพื่อจำหน่ายในโครงการต่าง ๆ จะมีการทำแบบประเมินระยะเวลานับจากสั่งของ

ระยะเวลาที่ใช้ในการติดตั้ง ส่งมอบงาน รอบการวางบิลเรียกเก็บเงิน และรอบการรับเงินโดยละเอียด จากการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดี มีวินัยทางการเงิน รวมถึงมีชื่อเสียงที่ดีต่อทั้งคู่ค้าและสถาบันการเงิน ดังนั้นจึงมีการเจรจาต่อรองกับคู่ค้าเพื่อขอเครดิตให้ครอบคลุมระยะเวลาที่คาดว่าจะเก็บเงินลูกค้าได้ และในบางครั้งบริษัทฯ ก็ได้รับเครดิตระยะยาวเป็นกรณีพิเศษ 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) ซึ่งนโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้มีโอกาสได้เข้าร่วมประมูลงาน ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลในเรื่องเหล่านี้ อาจจะส่งผลกระทบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ได้มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

3.4 บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด

(1) ความเสี่ยงจากการต่อสัญญากับลูกค้าในระยะสั้น เนื่องจากสัญญาบริการขนส่งสินค้าในปัจจุบัน เป็นสัญญาแบบปีต่อปี ซึ่งทำให้มีความเสี่ยงในการรักษารายได้ ดังนั้นจึงต้องมีการหาลูกค้ารายอื่นใหม่ๆ เข้ามารองรับ

(2) ความเสี่ยงในการเพิ่มยอดขายให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายและควบคุมบริหารต้นทุนต่าง ๆ เพื่อให้ผลการดำเนินงานเป็นบวก

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

4.1.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทและบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ไม่มียอดคงเหลือเนื่องจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนทั้งหมดในปี 2561

4.1.2 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

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.อินทรีบุรี จ.สิงห์บุรี	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	14.43	ค้ำประกันเงินกู้ระยะยาวกับ ธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง
2. ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 13028 เนื้อที่ 5 ไร่ ที่ตั้ง ต.ศาลาแดง อ.บางน้ำเปรี้ยว จ.ฉะเชิงเทรา	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	19.44	ไม่มี
3. ที่ดิน 2 แปลง โฉนดเลขที่ 57894 เนื้อที่ 0-1-80.3 ไร่, และโฉนด เลขที่ 61177 เนื้อที่ 0-1-28.7 ไร่ ที่ตั้ง ต.เมืองเก่า อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	9.94	ไม่มี
4. ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 154895 เนื้อที่ 0-2-11.2 ไร่ ที่ตั้ง ต.ลำโพ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	12.98	ไม่มี
5. อาคารสำนักงาน 1 ชั้น 3 หลัง ที่ตั้ง 53,53/2 หมู่ 3 ต.น้ำตาล อ.อินทรีบุรี จ.สิงห์บุรี	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	30.05	ค้ำประกันเงินกู้ระยะยาวกับ ธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง
6. อาคารสำนักงาน 2 ชั้น 1 หลัง อาคารโกดังเก็บสินค้า 1 ชั้น จำนวน 1 หลัง ที่ตั้ง 67 หมู่ 8 ต.เมืองเก่า อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	3.53	ไม่มี
7. อาคารสำนักงาน 3 ชั้น 1 หลัง มินิแฟคตอรี 2 ชั้น 1 หลัง ที่ตั้ง 55/54 โครงการอรุณสุนทรี แฟคตอรีแลนด์ ต.ลำโพ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	7.47	ไม่มี
8. ส่วนปรับปรุงอาคาร	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	3.47	ค้ำประกันเงินกู้ระยะยาวกับ ธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง
9. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	1.53	ไม่มี
10. เครื่องจักร	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	44.51	ไม่มี
11. ระบบไฟฟ้าและระบบปรับอากาศ	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	6.58	ค้ำประกันเงินกู้ระยะยาวกับ ธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง
12. เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ	3.61	ไม่มี
13. เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	บริษัทและบ.ย่อยเป็นเจ้าของ	6.66	ไม่มี
14. ยานพาหนะ	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ(เช่าลีสซิง)	19.59	ไม่มี
15. คอมพิวเตอร์	บ.ย่อยเป็นเจ้าของ(เช่าลีสซิง)	3.64	ไม่มี
รวม		187.43	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ได้กำหนดแนวทางที่สำคัญสำหรับการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย เพื่อให้บริษัทสามารถบริหารจัดการกิจการและกำกับดูแลบริษัทย่อย ให้สอดคล้องกับนโยบายต่างๆ ของบริษัท รวมถึงเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายบริษัทมหาชน กฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนประกาศ ข้อบังคับ และหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีรายละเอียดดังนี้

คำนิยาม

ข้อความหรือ คำใดๆ ที่ใช้ในนโยบายฉบับนี้ ให้มีความหมายดังต่อไปนี้

บริษัท หมายถึง บริษัท ซิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

บริษัทย่อย หมายถึง บริษัทที่มีลักษณะใดลักษณะหนึ่งดังนี้

(ก) บริษัทที่ผู้ออกหลักทรัพย์มีอำนาจควบคุมกิจการ

(ข) บริษัทที่บริษัทตาม (ก) มีอำนาจควบคุมกิจการ

(ค) บริษัทที่อยู่ภายใต้อำนาจควบคุมกิจการของบริษัทตาม (ข) ต่อไปเป็นทอด ๆ โดยเริ่มจากการอยู่ภายใต้อำนาจควบคุมกิจการของบริษัทตาม (ข)

คณะกรรมการบริษัท หมายถึง คณะกรรมการบริษัทของ บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน)

คณะกรรมการของบริษัทย่อย หมายถึง คณะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อย

อำนาจควบคุมกิจการ หมายถึง การมีความสัมพันธ์ในลักษณะใดลักษณะหนึ่งดังนี้

(ก) การถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงในบริษัทเกินกว่าร้อยละห้าสิบของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทนั้น

(ข) การมีอำนาจควบคุมคะแนนเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ไม่ว่าจะโดยตรงหรือโดยอ้อม หรือไม่ว่าเพราะเหตุอื่นใด

(ค) การมีอำนาจควบคุมการแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการตั้งแต่กึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมด ไม่ว่าจะโดยตรงหรือโดยอ้อม

แนวทางปฏิบัติ

1. บริษัทจะส่งบุคคลที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อย ตามสัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัทหรือตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันตามสัญญา อย่างไรก็ตาม การส่งตัวแทนของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อย จะต้องได้รับการพิจารณา และเห็นชอบโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละธุรกิจ
2. คณะกรรมการของบริษัทมีหน้าที่ในการกำกับดูแลบริษัทย่อย แต่ละบริษัทภายใต้ขอบเขตดังต่อไปนี้
 - 1) กำกับดูแลให้มีการคณะกรรมการของบริษัทย่อย แต่ละบริษัทปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับ ตลอดจนมติคณะกรรมการ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นรวมทั้งเป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต (Duty of Loyalty) ความระมัดระวัง (Duty of Care) มีความรับผิดชอบ (Accountability) และมีจริยธรรม (Ethics)
 - 2) ติดตามผลการดำเนินงานด้านต่างๆ ของบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่อง รวมถึงให้คำแนะนำเพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทย่อยเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด และสามารถจัดการอุปสรรคปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันเวลาและเหมาะสม
 - 3) พิจารณา ติดตาม และให้คำแนะนำเพื่อให้บริษัทย่อยมีระบบควบคุมภายในรวมถึงระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินธุรกิจ

- 4) พิจารณา ติดตาม และดำเนินการในการจัดให้มีการทบทวนและปรับปรุงนโยบายและแผนงานที่สำคัญต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นปัจจุบัน และเหมาะสมกับสภาพธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ
3. บริษัทจะกำหนดแผนงานและดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อย มีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงิน รวมถึงข้อมูลต่างๆ ที่ต้องเปิดเผยแก่หน่วยงานกำกับดูแลหน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และนักลงทุนภายนอก รวมถึงสาธารณชน ที่มีความถูกต้องครบถ้วน และเชื่อถือได้
4. ในกรณีที่บริษัทย่อย มีความจำเป็นต้องเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทจะต้องติดตามให้บริษัทย่อย เข้าทำรายการด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรม โดยบริษัทจะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ซึ่งกำหนดโดยหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด
5. บริษัทจะดำเนินการที่จำเป็นและติดตามให้บริษัทย่อย มีระบบในการเปิดเผยข้อมูล มีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ มีคดีความเป็นโจทก์ในศาลแพ่ง จำนวน 1 คดี ดังนี้

คดีแพ่ง

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

ความคืบหน้าของคดี

ศาลมีคำพิพากษาเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2561 ให้จำเลยจ่ายค่าอุปกรณืที่เสียหาย จำนวน 5,006,700 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นนับแต่วันที่ฟ้อง และจ่ายค่าติดตั้งอุปกรณืที่เสียหาย จำนวน 300,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นนับแต่วันที่ฟ้อง ปัจจุบันอยู่ระหว่างบังคับคดี (สืบทรัพย์)

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	NEX
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการรถโดยสารให้เข้าทางการเงิน จำหน่ายรถโดยสาร และลงทุน ในบริษัทย่อย
ทุนจดทะเบียน	858,017,451 บาท (ชำระแล้ว 558,452,510 บาท)
เลขทะเบียนบริษัท	บมจ. 0107547000788
ที่ตั้งสำนักงาน	153/3 อาคารโกลเด้น พาววิลเลียน ห้องเลขที่ A,EFGH-5 ชั้น 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	(02) 0900661-3
โทรสาร	(02) 0900661-3
เว็บไซต์บริษัท	www.nexpoint.co.th

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

1) บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด เลขทะเบียนบริษัท บจ. 0175559000450

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจออกแบบผลิตภัณฑ์ ผลิตและรับจ้างผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร ชิ้นส่วนยานยนต์
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	ร้อยละ 100
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	53 หมู่ที่ 3 นิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทรีบุรี จังหวัดสิงห์บุรี
โทรศัพท์	(036) 533 380-2
โทรสาร	(036) 503 173-4
ที่ตั้งสาขาที่ 1	53/1 หมู่ที่ 3 นิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทรีบุรี จังหวัดสิงห์บุรี
โทรศัพท์	(036) 533 380-2
โทรสาร	(036) 503 173-4

2) บริษัท เอสพีที ฟินเทค จำกัด เลขทะเบียนบริษัท บจ. 0105561020063

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน
ทุนจดทะเบียน	50.00 ล้านบาท (ชำระแล้ว 25%)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	ร้อยละ 100
ที่ตั้งสำนักงาน	153/3 อาคารโกลเด้นแลนด์ ห้องเลขที่ A5 ชั้นที่ 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	02-090-0661-3
โทรสาร	02-090-0661-3

3) บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด เลขทะเบียนบริษัท บจ. 0105561020080

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจขนส่ง ให้บริการคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน และแพลตฟอร์มสำหรับระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ และลงทุนในบริษัทย่อย
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท (ชำระแล้ว 25%)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	ร้อยละ 100
ที่ตั้งสำนักงาน	153/3 อาคารโกสเด้นแลนด์ ห้องเลขที่ A5 ชั้นที่ 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	02-090-0661-3
โทรสาร	02-090-0661-3

4) บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด เลขทะเบียนบริษัท บจ. 0105549115491

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจขนส่ง (Logistic)
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัทเอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	153/3 อาคารโกสเด้นแลนด์ ห้องเลขที่ E5 ชั้นที่ 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	02-0900661-3
โทรสาร	02-0900661-3

5) บริษัท โกลด์ เอสซี โฮลดิ้ง จำกัด เลขทะเบียนบริษัท บจ. 0115562030160

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจลงทุนด้วยการถือหุ้น (Holding Company) ในกิจการจำหน่ายและซ่อมบำรุงรถบัสโดยสารทุกประเภท
ทุนจดทะเบียน	40,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัทเอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	999/99 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
โทรศัพท์	02-026-3995
โทรสาร	02-136-5856

6) บริษัท โกลด์ เอสซี จำกัด (มหาชน) เลขทะเบียนบริษัท บจ. 0105529025730

ประเภทธุรกิจ	จำหน่ายและซ่อมบำรุงรถบัสโดยสารทุกประเภท
ทุนจดทะเบียน	12,500,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัทโกลด์ เอสซี โฮลดิ้ง จำกัด (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	999/99 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
โทรศัพท์	02-026-3995
โทรสาร	02-136-5856

7) บริษัท โกลเด้นไทย เทลเวล จำกัด เลขทะเบียนบริษัท บจ. 0105527012088

ประเภทธุรกิจ	จำหน่ายและซ่อมบำรุงรถบัสดโดยสารทุกประเภท
ทุนจดทะเบียน	12,500,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัทโกลด์ เอสซี จำกัด (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	999/99 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
โทรศัพท์	02-026-3995
โทรสาร	02-136-5856

8) บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ท โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0107555000457

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ทุนจดทะเบียน	55,00,000 บาท (ชำระแล้ว 43,000,000 บาท)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	ร้อยละ 51
ที่ตั้งสำนักงาน	230 อาคารซี เอส ทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	02-692-8731-4
โทรสาร	02-692-8738

9) บริษัท สกายฟร็อก จำกัด เลขทะเบียนบริษัท บจ. 0105549104791

ประเภทธุรกิจ	ผลิต พัฒนา ดัดแปลง และจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์
ทุนจดทะเบียน	3,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัทเทอรัราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	153/3 อาคารไกลเดินแลนด์ ห้องเลขที่ E5 ชั้นที่ 5 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	02-090-0664
โทรสาร	02-090-0664

10) บริษัท คลัสเตอร์ ซีสเท็มส์ จำกัด เลขทะเบียนบริษัท บจ.0105551023850

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ทุนจดทะเบียน	5,00,000 บาท (ห้าระเดิมมูลค่า)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	230 อาคารซี เอส ทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	02-692-8731-4
โทรสาร	02-692-8738

11) บริษัท ดิงเคอร์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ

เลขทะเบียนบริษัท บจ.0115558021739

ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐาน
ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

ทุนจดทะเบียน

2,00,000 บาท (ชำระเต็มมูลค่า)

สัดส่วนการลงทุน

ร้อยละ 51 โดยบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)

ที่ตั้งสำนักงาน

230 อาคารซี เอส ทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง

เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ

โทรศัพท์

02-692-8731-4

โทรสาร

02-692-8738

ข้อมูลอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์

(02) 009 9000

โทรสาร

(02) 009 9991

ผู้สอบบัญชี

นางสาววันนิสา งามบัวทอง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6838 และ/หรือ

นายพีระเดช พงษ์เสถียรศักดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4752 และ/หรือ

นางสาวธัญพร ตั้งธโนปัจจัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9169 และ/หรือ

นายสุวัฒน์ มณีกนกสกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8134

บริษัท ธรรมนิติ จำกัด (มหาชน) 178 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น

แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800

โทรศัพท์

(02) 596-0500

โทรสาร

(02) 596-0539

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-