

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) (Nex Point Public Company Limited) (“บริษัท” หรือ “NEX”) เดิมชื่อ “บริษัท สเตียลตี้ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด” เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2540 โดยมีทุนจดทะเบียน 232,005,000 บาท ประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อนำไปประกอบผลิตภัณฑ์ Spindle Motor ซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งของหน่วยบันทึกความจำ (Hard Disk Drive) และได้แปรสภาพบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชน โดยเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)” ซึ่งได้เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2548 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “SPPT” และต่อมาได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน)” เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2562 โดยเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์จากเดิม “SPPT” เป็น “NEX” ซึ่งมีผลตั้งแต่วันที่ 17 พฤษภาคม 2562

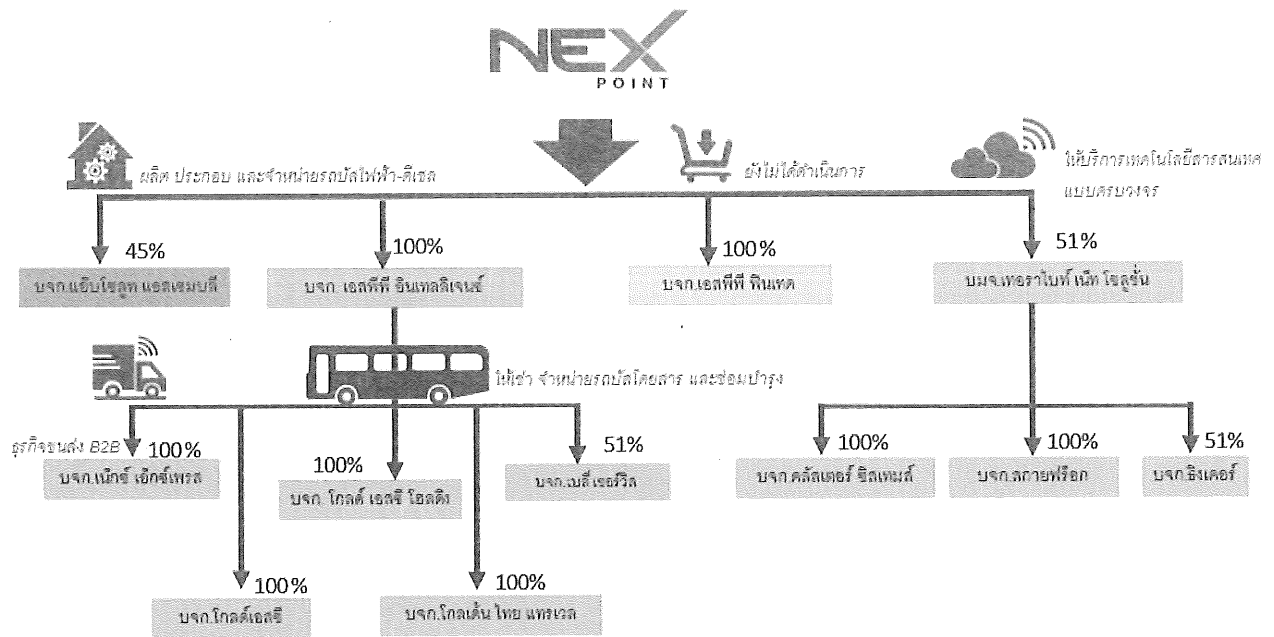
ในช่วงปลายปี 2559 เป็นต้นมา บริษัท ได้เริ่มทำการปรับโครงสร้างธุรกิจ โดยการแสวงหาธุรกิจใหม่ๆ เพื่อมาเสริมและทดแทนรายได้ที่หดตัวลงจากธุรกิจเดิม เช่น การเข้าลงทุนในบริษัท เทอราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจ เป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 รวมถึงการเข้าลงทุนในธุรกิจขนส่ง ธุรกิจการให้บริการซอฟต์แวร์ที่ใช้ในธุรกิจโลจิสติกส์

ในปี 2563 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 1,897,833,514 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,070,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 1.00 บาท ราคาเสนอขายหุ้นละ 2.20 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด ได้แก่ บริษัท อีเอ โมบิลิตี โฮลดิ้ง จำกัด (EMH) จำนวน 670,000,000 หุ้น นายคณิสร์ ศรีวัชรประภา จำนวน 300,000,000 หุ้น และนายบุญเชื้อ จิตรถนอม จำนวน 100,000,000 หุ้น ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท เพิ่มขึ้นเป็น 1,674,452,510 บาท โดยบริษัทมีแผนจะนำเงินที่ได้จากการระดมทุนดังกล่าว ไปชำระค่าซื้อทรัพย์สินประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ทั้งนี้เพื่อใช้เป็นสถานประกอบการแห่งใหม่ของบริษัท ในการประกอบธุรกิจศูนย์บริการรถโดยสารแบบครบวงจร และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทในปัจจุบัน และเตรียมสภาพคล่องให้แก่กลุ่มบริษัทในเครือ ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19

จากการเพิ่มทุนจดทะเบียนข้างต้น ทำให้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นและการบริหาร โดยผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ได้แก่ บริษัท อีเอ โมบิลิตี โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ของ บริษัท พลังงานบริสุทธิ์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 และกลุ่มของนายคณิสร์ ศรีวัชรประภา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 24 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยมีนายคณิสร์ ศรีวัชรประภา เป็นผู้บริหารหลัก ซึ่งมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการประกอบธุรกิจจำหน่าย ให้เช่า รถบัส รถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ ตลอดจนอะไหล่ และให้บริการหลังการขายแบบครบวงจร และปัจจุบัน นายคณิสร์ ศรีวัชรประภา ดำรงตำแหน่งเป็น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการของบริษัท



โครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัท



1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2564 คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาทบทวน และมีมติให้ปรับปรุง วิสัยทัศน์ และพันธกิจ ใหม่ ดังนี้

วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมยานยนต์เชิงพาณิชย์แบบครบวงจรในประเทศไทย
ที่ส่งมอบนวัตกรรมที่ดีที่สุด ด้วยความจริงใจในการให้บริการ”

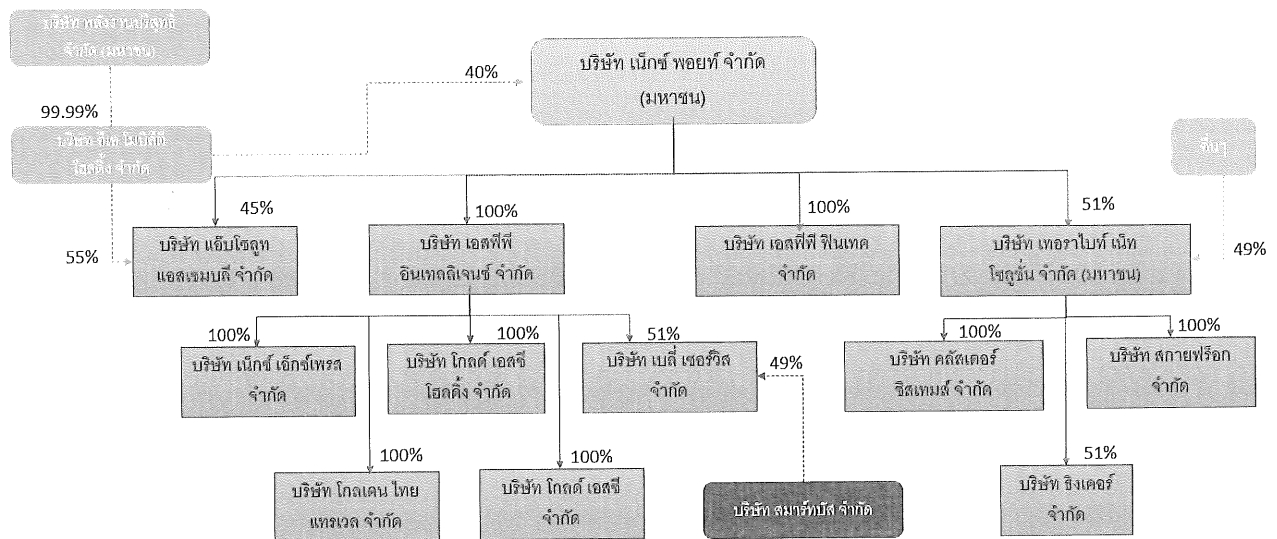
พันธกิจ (Mission)

“ดำเนินธุรกิจด้านยานยนต์เชิงพาณิชย์แบบครบวงจร เพื่อเป็นผู้นำนวัตกรรมที่ดีที่สุดในประเทศไทย
โดยมีพันธกิจที่จะมุ่งมั่นพัฒนาบุคลากร พัฒนาคุณภาพงาน และส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุดสู่สังคม ด้วยความจริงใจในการให้บริการ”

นโยบาย

- ✓ ประสิทธิภาพ ผลักดันใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดโดยคำนึงถึงคุณภาพเป็นสำคัญ
- ✓ ประสิทธิภาพ มุ่งมั่นให้บริการลูกค้า
- ✓ ประหยัด ตระหนักการใช้จ่ายที่เหมาะสมไม่ให้เกิดงบประมาณที่สูญเปล่า
- ✓ สิ่งแวดล้อม สร้างสรรค์สภาพแวดล้อมเอื้อต่อการทำงาน ชุมชน สังคมให้น่าอยู่และปลอดภัย

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปี

ปี 2561

- 30 มกราคม เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท เทอราไบท์ เน็ท โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) คิดเป็นร้อยละ 51 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด คิดเป็นมูลค่า 175.44 ล้านบาท
- 31 มกราคม จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัทเอสพีที อินเทลลิเจนซ์ จำกัด และ บริษัท เอสพีที ฟินเทค จำกัด ทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 12.50 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100
- 29 มิถุนายน บริษัท เอสพีที อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ไชยเมท ซอฟท์ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุน 20 ล้านบาท
- 19 กันยายน บริษัท เอสพีที อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท เน็กซ์ เอ็มแอล จำกัด (NML) คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุน 9 ล้านบาท
- 13 พฤศจิกายน ขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง พื้นที่รวมทั้งสิ้น 3 ไร่ 1 งาน 94 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 42 หมู่ 9 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ มูลค่า 19.8 ล้านบาท ให้แก่บริษัท พรีเม่า โกรท จำกัด

ปี 2562

- 23 เมษายน ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงชื่อและตราประทับของบริษัท โดยเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น "NEX" พร้อมกับย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่จากจังหวัด พระนครศรีอยุธยา เป็น กรุงเทพมหานคร และแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทจากเดิม 37 ข้อ เป็น 48 ข้อ
- 28 สิงหาคม ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2562 มีมติอนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท จากเดิมจำนวน 48 ข้อ เป็น 55 ข้อ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของบริษัท และการเพิ่มทุนจดทะเบียน การแก้ไขหนังสือบริคณห์

สนธิเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 232,005,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering)

- 29 สิงหาคม จำนวนไปซึ่งหุ้นสามัญ ของบริษัทไซแมท ซอฟท์ จำกัด ให้แก่บริษัท เทอร์วาไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย สำหรับการปรับโครงสร้างภายในของกลุ่มธุรกิจ
- 9 กันยายน จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทย่อย จากเดิม บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด เป็น บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัท ไซแมท ซอฟท์ จำกัด เป็น บริษัท สกายฟร็อก จำกัด
- 20 ธันวาคม เข้าซื้อทรัพย์สิน ซึ่งได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงงานระบบและสิ่งติดตั้งต่าง ๆ ที่ติดอยู่ในสิ่งปลูกสร้าง เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจศูนย์บริการรถโดยสารสาธารณะ จากบริษัท โกลเด้น ดราก้อน ออโต้ เซอร์วิส จำกัด ในราคาไม่เกิน 440,000,000 บาท (ปัจจุบันคือที่ตั้งสำนักงานบริษัท)

ปี 2563

- 11 กุมภาพันธ์ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2563 มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท 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 เข้าซื้อหุ้นสามัญบริษัท โกลด์ เอสซี โฮลดิ้ง จำกัด ("GSCH") บริษัทจำกัดซึ่งจดทะเบียนตามกฎหมายไทย และประกอบธุรกิจลงทุนด้วยการถือหุ้น (Holding Company) ในกิจการรับจ้าง บำรุงรักษา ซ่อมแซมระบบเครื่องยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์ จำนวนรถยนต์ อะไหล่ และชิ้นส่วนรถยนต์ (ใหม่/เก่า) ทุกชนิด ตลอดจนรวมถึงการซ่อมสีและตัวถังรถยนต์ และรถโดยสารทุกประเภท รวมหุ้นที่ซื้อขายเป็นจำนวนทั้งสิ้น 4,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ GSCH โดยมีมูลค่าการซื้อขาย 23,300,000 บาท (ยี่สิบสามล้านสามแสนบาท)
- 17 เมษายน อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับบุคคลในวงจำกัด จำนวนไม่เกิน 46,000,000 หุ้น ให้แก่บุคคลในวงจำกัดจำนวน 2 ราย ได้แก่ 1) นายคณิศร์ ศรีวัชรประภา จำนวนไม่เกิน 23,000,000 หุ้น 2) นายพรเลิศ เตชะรัตโนภาส จำนวนไม่เกิน 23,000,000 หุ้น ราคาเสนอขายหุ้นละ 2.30 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้นไม่เกิน 105,800,000 บาท และกำหนดระยะเวลาจองซื้อและชำระค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน ในวันที่ 20, 21 และ 22 เมษายน 2563
- 30 มิถุนายน ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2563 มีมติอนุมัติให้บริษัท และ/หรือบริษัทย่อย เข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท เบลี เซอร์วิส จำกัด ("BLS") ในสัดส่วนร้อยละ 51 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของ BLS จากผู้ถือหุ้นเดิม เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้นไม่เกิน 260,000,000 บาท (สองร้อยหกสิบล้านบาทถ้วน)
- 10 กรกฎาคม ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2563 มีมติสำคัญดังนี้
 - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 827,833,514 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 1,897,833,514 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,070,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้น



ละ 1.00 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 3 ราย ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.20 บาท ได้แก่

- (ก) จัดสรรให้ บริษัท อีเอ โมบิลิตี้ โฮลดิ้ง จำกัด จำนวนไม่เกิน 670,000,000 หุ้น
- (ข) จัดสรรให้นายคณิตสร์ ศรีวัชรประภา จำนวนไม่เกิน 300,000,000 หุ้น
- (ค) จัดสรรให้นายบุญเชื้อ จิตรถนอม จำนวนไม่เกิน 100,000,000 หุ้น
- อนุมัติการขอผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการโดยอาศัยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น (Whitewash) ให้แก่ บริษัท อีเอ โมบิลิตี้ โฮลดิ้ง จำกัด
- อนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน สำหรับการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทให้แก่ บริษัท อีเอ โมบิลิตี้ โฮลดิ้ง จำกัด และนายคณิตสร์ ศรีวัชรประภา
- 29 กรกฎาคม จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท เป็น 1,674,452,510 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,674,452,510 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
- 10 สิงหาคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2563 มีมติสำคัญดังนี้
 - อนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของบริษัท ซิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด ("SPEN") ทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่จำนวน 4,999,995 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100.0 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้วของ SPEN ให้แก่ นายประพจน์ พลพัฒน์พงศ์ ("ผู้ซื้อ") ในราคา 8,000,000 บาท ซึ่งจะส่งผลให้ SPEN สิ้นสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท อย่างไรก็ตามการทำรายการในครั้งนี้ ไม่เข้านิยามการทำรายการเกี่ยวโยงเนื่องจากผู้ซื้อไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และ/หรือ เป็นกรรมการของบริษัท
 - อนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญในบริษัท แอ็บโซลูท แอสเซมบลี จำกัด ("AAB") จากผู้ถือหุ้นปัจจุบัน ได้แก่ About Click Company Limited คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 45 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของ AAB คิดเป็นจำนวนเงิน 218,250,000 บาท และเงินเพิ่มทุนจดทะเบียนใน AAB ภายหลังจากรายการซื้อหุ้นสามัญข้างต้นอีกจำนวน 67,500,000 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 285,750,000 บาท
- 19 สิงหาคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 13/2563 มีมติเห็นชอบให้ AAB (บริษัทรวม) เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 1,250 ล้านบาท (เรียกชำระร้อยละ 35) จากทุนจดทะเบียนเดิม 250 ล้านบาท เป็น 1,500 ล้านบาท
- 15 ตุลาคม ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2563 มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัทและย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ จากที่ตั้งเดิมไปที่ เลขที่ 999/999 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ โดยมีผล ตั้งแต่วันที่ 21 ตุลาคม 2563
- 11 พฤศจิกายน 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 14/2563 มีมติอนุมัติการปรับโครงสร้างการจัดการ และอนุมัติการเพิ่มทุนในบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท โกลด์ เอสซี จำกัด และ บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจการให้บริการรถโดยสารให้เข้าดำเนินงานระยะยาว การจำหน่ายรถโดยสาร จำหน่ายชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ ให้บริการหลังการขาย ซ่อมบำรุง รวมถึงบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถโดยสารทุกประเภท ทั้งนี้ บริษัทได้บรรลุข้อตกลงเบื้องต้นในความร่วมมือกับบริษัท สยาม แสตนคาร์ด เอนเนอจี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบการนำเข้าและการให้ซ่อมบำรุงรถโดยสาร ยี่ห้อ SUNLONG โดยทั้งสองฝ่ายมีความประสงค์จะร่วมมือกันในการให้



ความร่วมมือทางธุรกิจ เพื่อการพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรถยนต์โดยสาร ธุรกิจขนส่งมวลชน การให้เช่ารถดำเนินการระยะยาว การซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสาร และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกันในระยะยาว

รถบัสโดยสาร SUNLONG ได้รับความไว้วางใจจากการคัดสรรของหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทชั้นนำของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม กลุ่มบริษัทท่องเที่ยว รถประจำทางระหว่างจังหวัด หรือรถประจำทางกรุงเทพมหานคร ซึ่งทุกฝ่ายต่างเชื่อมั่นในสมรรถนะที่โดดเด่นของรถบัสโดยสาร SUNLOG

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม มีดังนี้

บริษัทย่อย/บริษัทร่วม	สัดส่วนการถือหุ้น	ลักษณะธุรกิจ
1. บริษัท ซิงเกิ้ล พอยท์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (สิ้นสุดการเป็นบริษัทย่อยเมื่อ 10 ส.ค. 63)	100%	ผลิตชิ้นส่วนตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อนำไปเป็นส่วนประกอบใน Hard Disk และส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ ฯลฯ
2. บจก. เอสพีพี ฟินเทค (ปัจจุบันยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ)	100%	ออกแบบและพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อใช้ในการดำเนินการทางธุรกรรมด้านการเงิน
3. กลุ่ม บมจ. เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น ประกอบด้วย 3.1 บจก. คลัสเตอร์ซิสเต็มส์ 3.2 บจก. ดิจเควอร์ 3.3 บจก. สกายฟร็อก	51%	ออกแบบระบบเครือข่ายและระบบสื่อสารให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตามความต้องการของลูกค้า (System Integrator หรือ SI) ให้บริการบำรุงรักษา การพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมทั้งจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และผลิตภัณฑ์ทางด้าน IT Solution อื่นๆ
4. กลุ่มบริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด ประกอบด้วย 4.1 บจก. โกลด์ เอสซี ไฮลด์จิง 4.2 บจก. โกลด์ เอสซี 4.3 บจก. โกลเด้น ไทย แทรเวล 4.4 บจก. เบลี เซอร์วิส (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51) ----- 4.5 บจก. เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส	100%	ให้เช่าและจำหน่ายรถบัสโดยสาร จำหน่ายอะไหล่และชิ้นส่วนรถยนต์ (ใหม่/เก่า) บำรุงรักษา ซ่อมแซมระบบเครื่องยนต์ ชิ้นส่วนรถยนต์ รถบัสโดยสารทุกประเภท ----- ให้บริการขนส่งสินค้าแบบ B2B
5. บริษัท แอ็บโซลูท แอสเซมบลี จำกัด (บริษัทร่วม)	45%	ผลิตและประกอบรถบัสไฟฟ้า รถบัสดีเซล รถมินิบัสไฟฟ้า รถตู้ไฟฟ้า เพื่อขายให้ตัวแทนจำหน่าย

โครงสร้างรายได้

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการ โดย	สัดส่วน การถือหุ้น ร้อยละ	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์								
- ขายผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์	บริษัทย่อย	100	45.86	3.19	101.69	12.74	27.49	4.1
- รับจ้างผลิตและบริการ	บริษัทย่อย	100	58.71	4.08	171.53	21.48	277.65	41.48
2. ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์								
- รายได้ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน	บริษัท		-	-	-	-	0.4	0.06
3. ธุรกิจเกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์								
- รายได้จากการจำหน่ายสินค้า เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	บริษัทย่อย	51	158.11	10.99	190.69	23.88	215.41	32.18
- รายได้จากการให้บริการเกี่ยวกับ ระบบคอมพิวเตอร์	บริษัทย่อย	51	155.82	10.83	152.45	19.09	99.94	14.93
4. ธุรกิจให้บริการขนส่ง								
- รายได้จากการให้บริการขนส่ง	บริษัทย่อย	100	97.46	6.78	119.46	14.96	34.52	5.16
5. ธุรกิจเกี่ยวกับรถบัส								
- จำหน่ายรถบัส	บริษัท/ บริษัทย่อย		762.48	53.01	47.52	5.95	-	-
- ให้บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษา	บริษัทย่อย	100	125.49	8.73	-	-	-	-
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย			17.51	1.22	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ			16.87	1.17	15.18	1.90	14.03	2.09
รวม			1,438.31	100	798.52	100.00	669.44	100

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.1.1 ธุรกิจเกี่ยวกับรถบัสโดยสาร

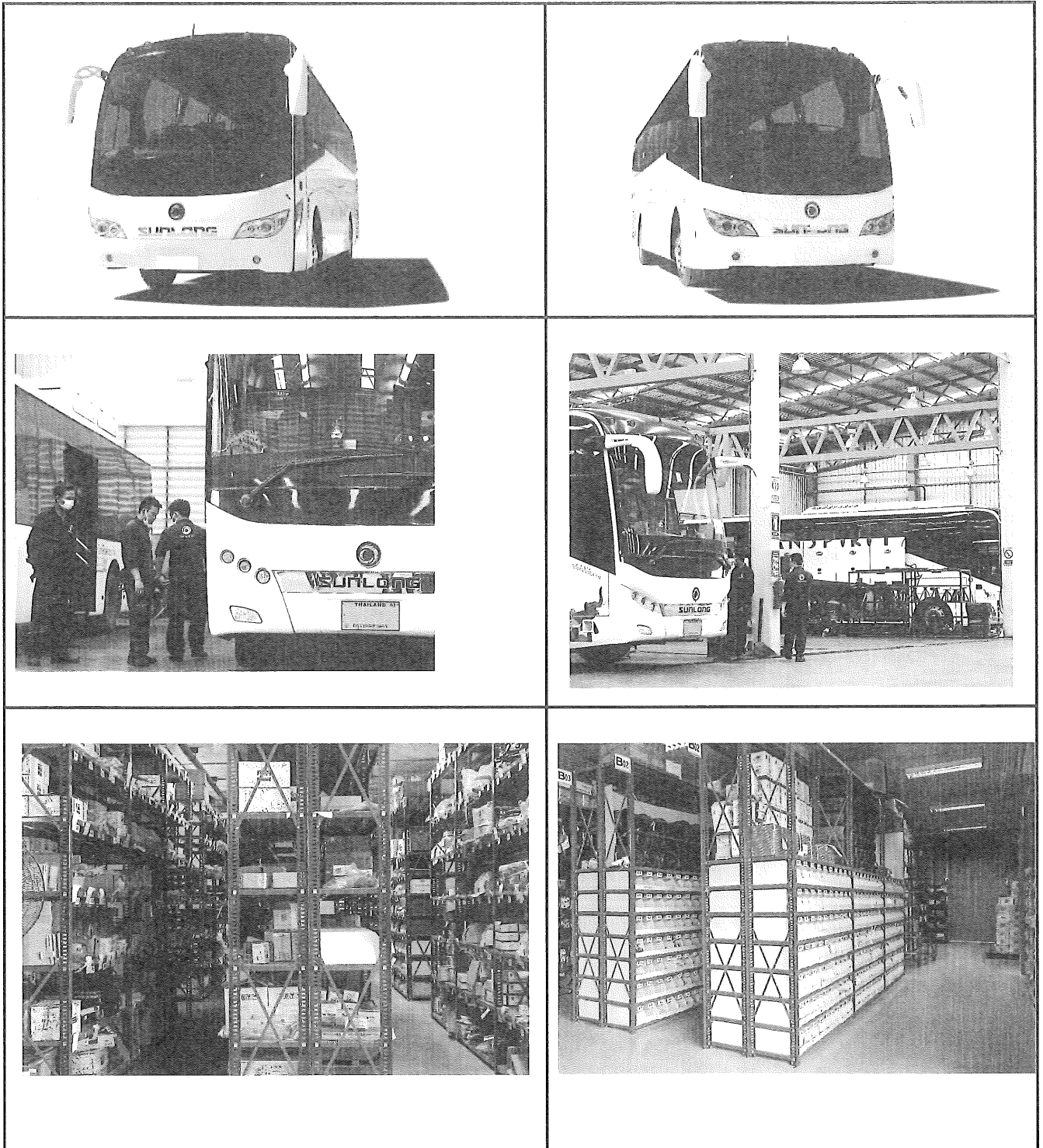
บริษัท และบริษัทย่อย ให้บริการจัดหารถบัสโดยสารแก่ลูกค้า โดยการจัดจำหน่าย และให้บริการให้เช่าซื้อ (Financial Lease) รถบัสโดยสารตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงการให้บริการรถบัสโดยสารแบบครบวงจร เช่น การออกแบบและปรับแต่งรถตามความต้องการของลูกค้า การให้บริการหลังการขาย การซ่อมบำรุงรักษา จำหน่ายอะไหล่ และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง



ตามที่บริษัทได้บรรลุข้อตกลงเบื้องต้นในความร่วมมือกับบริษัท สยาม แสตนดาร์ด เอนเนอจี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าและการให้ซ่อมบำรุงรถโดยสาร ยี่ห้อ SUNLONG โดยทั้งสองฝ่ายมีความประสงค์จะร่วมมือกันในการให้ความร่วมมือทางธุรกิจ เพื่อการพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรถยนต์โดยสาร ธุรกิจขนส่งมวลชน การให้เช่ารถดำเนินการระยะยาว การซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสาร และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกันในระยะยาว ส่งผลให้บริษัทมีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย ทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทชั้นนำของประเทศ ทั้งกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมและกลุ่มท่องเที่ยว รวมถึงรถประจำทางระหว่างจังหวัดต่าง ๆ รวมถึงการที่บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท เบลี เซอร์วิส จำกัด (สัดส่วนร้อยละ 51) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการการบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) และซ่อมแซมรถโดยสารปรับอากาศใช้ก๊าซธรรมชาติ (NGV) ให้กับบริษัท สมาร์ทบัส จำกัด ซึ่งปัจจุบันบริษัท สมาร์ทบัส จำกัด มีสัญญาซ่อมบำรุงรักษารถโดยสารตามระยะทาง (Preventive Maintenance) จำนวน 500 คัน โดยสัญญามีระยะเวลา 14 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 มีนาคม 2563 ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจรถโดยสาร ให้มีบริการที่ครบวงจรมากขึ้น

ผลิตภัณฑ์รถโดยสาร ศูนย์ซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่

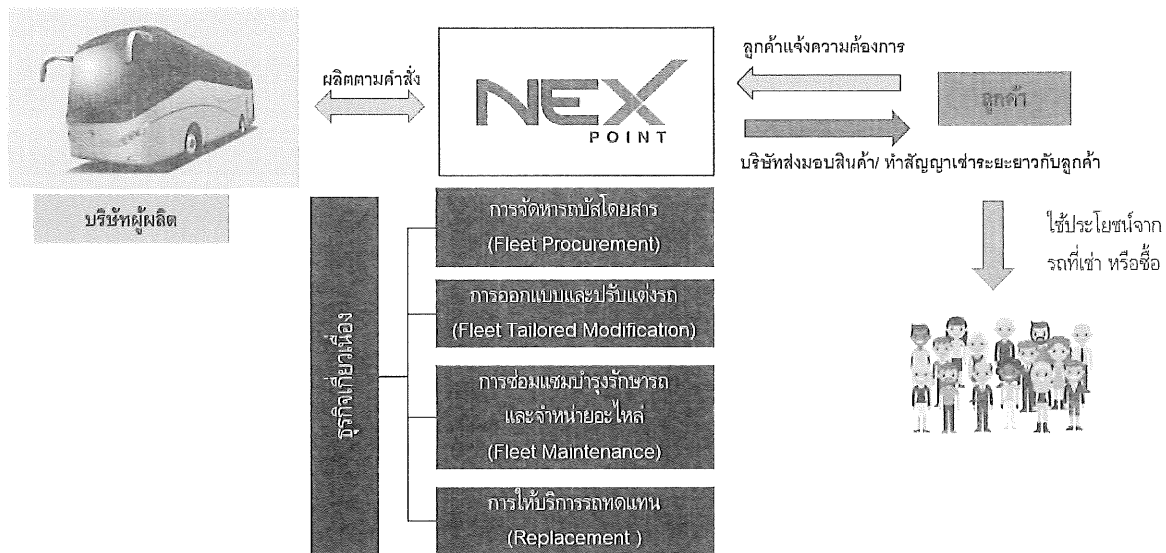




4



รูปแบบการดำเนินธุรกิจ



2.1.2 ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive และ Non Hard Disk Drive

(ดำเนินงานโดย บริษัท ซิงเกิ้ล 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 โทรศัพท์มือถือหรือแท็บเล็ต ที่ตลาดกำลังเติบโต มีหน่วยเก็บความจำในรูปแบบของ SD Card ส่วนกลุ่มที่ใช้ Hard Disk Drive จะเป็นโน้ตบุ๊ก คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ ซึ่งตลาดกลุ่มนี้ไม่ได้เติบโตเหมือนก่อนหน้านี้ จึงส่งผลกระทบต่อเนื่อง ทำให้ไม่มีการขยายตัวของตลาด Hard Disk Drive มาตั้งแต่ปี 2556 อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive จึงมีแนวโน้มลดลง

ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ Hard Disk Drive

ปี 2560 เป็นต้นมา กลุ่ม Automotive และ Machine Parts มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น บริษัท จึงทำการตลาดและให้ความสำคัญของธุรกิจกลุ่มนี้ เพื่อทดแทนธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive ทำให้บริษัท มีรายได้จากกลุ่มธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ส่วนอุตสาหกรรมการผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิทัลมีแนวโน้มชะลอตัว เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและไลฟ์สไตล์ ทำให้ยอดขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

2.1.3 ธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

(ดำเนินงานโดย กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน))

ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่าย และให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (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 ร่วมกับการพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์ รวมถึงการเป็นผู้วิจัย พัฒนาและผลิตผลิตภัณฑ์โซลูชั่นซึ่งเป็นทรัพย์สินทางปัญญา และให้การให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ โดยสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการได้ดังต่อไปนี้

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

(2) กลุ่มธุรกิจบริการติดตั้ง Outsource และบริการบำรุงรักษาระบบทางด้านไอที ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์

(3) กลุ่มธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์โซลูชั่นทรัพย์สินทางปัญญา ได้แก่

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

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

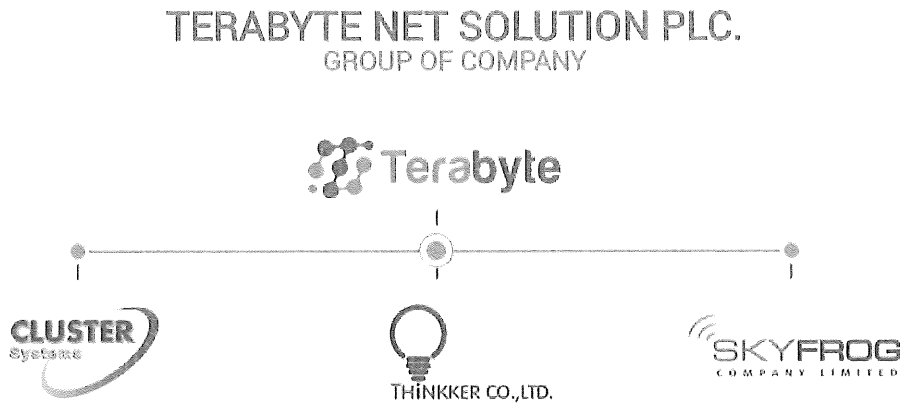
(ค) โซลูชั่นระบบโทรศัพท์บนเครือข่ายคอมพิวเตอร์ หรือผลิตภัณฑ์ V-Expand โดย บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

(ง) โซลูชั่นระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ด้วยเทคโนโลยี Cloud Solution ภายใต้แบรนด์ "Sky Frog" โดยบริษัท สกายฟร็อก จำกัด (ชื่อเดิมคือ บริษัท ไชเมท ซอฟท์ จำกัด)

นอกจากนี้ยังมีการขยายตลาดผ่านการทำ Cloud Services ภายใต้แบรนด์ T-Cloud เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Microsoft ในการนำเสนอ Solution และ Services "Microsoft Azure" และยังเป็นผู้คิดค้นพัฒนาและผลิตโซลูชั่นผลิตภัณฑ์ทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Solutions) หลายผลิตภัณฑ์ด้วยกัน เช่น โซลูชั่นระบบ "LEGAL SERVED" เพื่อรองรับการบังคับใช้งานของกฎหมายคอมพิวเตอร์ โซลูชั่นจัดเก็บค่าบริการและบริหาร จัดการการใช้งานอินเทอร์เน็ตภายใต้ชื่อ "TIBS" (Terabyte Internet Billing System) สำหรับธุรกิจ โรงแรม อพาร์ทเมนท์และคอนโดมิเนียม เป็นต้น รวมถึงโซลูชั่นระบบโทรศัพท์บนเครือข่ายคอมพิวเตอร์-อินเทอร์เน็ต (Internet Protocol telephony) ภายใต้ชื่อ "V-Expand" ซึ่งเป็นระบบที่มีแนวโน้มเติบโตสูงในอนาคตโดยสามารถนำมาทดแทนระบบตู้โทรศัพท์สาขา รวมถึงสามารถรองรับความต้องการใช้งาน Smart Phone ที่มีการเติบโตสูง เป็นต้น



กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท ดังนี้



1) บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด

ประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และให้บริการติดตั้งและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับไอที เช่นเดียวกับบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) แต่ใช้ผลิตภัณฑ์หลากหลายยี่ห้อที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ของ HP เช่น เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าของ IBM, Dell, Lenovo เป็นต้น

2) บริษัท ดิงเคอร์ จำกัด

ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและบำรุงรักษาโปรแกรมต่าง ๆ โดยปัจจุบัน ให้บริการ Qlik View ซึ่งเป็นโปรแกรมด้าน Data Analytic

3) บริษัท สกายฟร็อก จำกัด

ประกอบธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรทั้งการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ โดยพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ และบริหารจัดการส่งสินค้าภายใต้ชื่อ “SKYFROG”

2.1.4 ธุรกิจขนส่งสินค้า

(ดำเนินงานโดย บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด)

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

2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

2.2.1 ธุรกิจเกี่ยวกับรถบัสโดยสาร

ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมรถบัสโดยสารขนาดใหญ่ ในภาพรวมยังคงเป็นตลาดที่มีการแข่งขันระดับกลางถึงสูง มีคู่แข่งรายใหญ่น้อยราย โดยที่ SUNLONG ยังคงเป็นผู้นำที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด เนื่องจาก SUNLONG มีข้อได้เปรียบเรื่องราคา และผลิตภัณฑ์ของ

SUNLONG เป็นแบรนด์จากเอเชีย ซึ่งมีราคาไม่สูงมาก แต่โดดเด่นในเรื่องของสมรรถนะ ที่ไม่แตกต่างจากรถของยุโรป และได้รับการยอมรับจากกลุ่มลูกค้าทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทชั้นนำของประเทศ

จำนวนรถโดยสารจำแนกตามประเภทการจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติการขนส่งทางบก พ.ศ. 2522 โดยเปรียบเทียบระหว่างปี 2562 และ 2563 ดังนี้

ปี	ประเภทของรถโดยสาร			รวม
	รถโดยสารส่วนบุคคล	รถโดยสารไม่ประจำทาง	รถโดยสารประจำทาง	
2562	864	7,708	3,753	12,395
2563	697	3,676	2,404	6,777
ผลต่าง	-167	-4,102	-1,349	-5,618

จำนวนรถโดยสารจำแนกตามมาตรฐานรถและประเภทการประกอบการที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติการขนส่งทางบก พ.ศ. 2522 โดยเปรียบเทียบระหว่างปี 2562 และ 2563 มียอดสะสมดังนี้

ประเภทรถ	รถโดยสารส่วนบุคคล			รถโดยสารไม่ประจำทาง			รถโดยสารประจำทาง		
	2562	2563	ผลต่าง	2562	2563	ผลต่าง	2562	2563	ผลต่าง
ไม่มีเครื่องปรับอากาศ (ม.3)	8,819	8,931	112	17,757	16,928	(829)	46,876	44,578	(2,298)
ไม่ระบุ	124	125	1	117	101	(16)	592	577	(15)
ปรับอากาศ ชั้น2 (ม.2 ไม่รวม ม.2(จ))	2,046	2,143	97	9,815	8,401	(1,414)	7,420	6,998	(422)
ปรับอากาศพิเศษ (ม.1)	316	310	(6)	7,123	7,057	(66)	3,232	3,162	(70)
รถโดยสารเฉพาะกิจ (ม.7)	626	620	(6)	269	262	(7)	0	0	0
รถกึ่งพ่วง (ม.6)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
รถตู้ปรับอากาศ (ม.2(จ))	1,503	1,531	28	38,065	30,897	(7,168)	13,049	11,784	(1,265)
รถพ่วง (ม.5)	2	2	0	1	1	0	0	0	0
รถสองชั้น (ม.4)	72	72	0	5,457	5,408	(49)	1,717	1,659	(58)
รวม	13,508	13,734	226	78,604	69,055	(9,549)	72,886	68,758	(4,128)

ที่มา : กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมการขนส่งทางบก

ในปี 2563 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ หดตัวค่อนข้างรุนแรง สืบเนื่องจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเกี่ยวกับรถโดยสาร คาดว่าจะฟื้นตัวตามธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจขนส่งโดยสารเอกชนในปี 2564-2565 รวมทั้งความต้องการรถโดยสารประจำทางของภาครัฐ (ขสมก.) และการทยอยปรับเปลี่ยนรถตู้โดยสารเป็นรถไมโครบัสตามมาตรการรัฐ ขณะที่ตลาดส่งออกมีแนวโน้มขยายตัว โดยเฉพาะในตลาดอาเซียน

นโยบายการแข่งขัน

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายลูกค้ารายใหญ่ และมุ่งเน้นเป็นพิเศษเรื่องการให้บริการแบบครบวงจร และมุ่งเน้นความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบได้ตามความต้องการของลูกค้า

- 1) บริษัทมีการอบรมทีมขายให้มีความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์รถโดยสารในแต่ละรุ่น เพื่อให้สามารถขายสินค้าได้อย่างมั่นใจ และเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานที่ดีขึ้นของทีมขาย โดยแบ่งทีมขายสำหรับลูกค้า



เอกชน ทีมขายสำหรับลูกค้าหน่วยงานราชการ และทีมขายเฉพาะโครงการ นอกจากนี้ยังมีการสร้างแรงจูงใจในการขายให้กับทีมขาย

- 2) บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขาย โดยมีวิศวกรที่คอยให้คำปรึกษาลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง มีศูนย์ซ่อมบำรุงตามหัวเมืองใหญ่ของประเทศ เช่น กรุงเทพฯ เชียงใหม่ โคราช ภูเก็ต ระยอง ชลบุรี และอบรมความรู้ช่างเทคนิค ให้สามารถบริการงานซ่อมบำรุงที่มีคุณภาพ และมีประสบการณ์ในการซ่อมบำรุง โดยการให้บริการอย่างใกล้ชิด และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ด้วยความตั้งใจและการเอาใจใส่ ส่งมอบตรงเวลา การอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าระหว่างรอรับบริการ
- 3) กำหนดกิจกรรมการขายทางการตลาด และการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.nexpoint.co.th เพื่อเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์กิจกรรมการขายทางการตลาดและให้ข้อมูลลูกค้าเกี่ยวกับคุณสมบัติและจุดเด่นของรถ เป็นต้น

2.2.2 ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive (HDD) และ Non Hard Disk Drive

ภาวะอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์ 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 ผลิตในขั้นตอนแรก หรือขั้นตอนแรกกับขั้นตอนที่สองโดยจะแบ่งสัดส่วนการผลิตให้กับผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายอย่างเหมาะสมปัจจุบันผู้ผลิตและประกอบชิ้นส่วน HDD จะแข่งขันกันในเรื่องคุณภาพและราคาเพื่อต้องการรักษาสัดส่วนการตลาดสูงสุดทำให้ผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนได้รับความกดดันเรื่องคุณภาพและราคาด้วย โดยลูกค้าจะขอให้ผู้รับจ้างแต่ละรายลดราคา ผู้ที่ราคาถูกกว่าจะได้สัดส่วนคำสั่งซื้อมากกว่า

ผลิตภัณฑ์ Non Hard Disk Drive กลุ่ม Consumer Electronic & Entertainment (CE&E) เช่น ชิ้นส่วนสำหรับกล้องถ่ายรูปดิจิทัล ผู้ผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิทัล จะกระจายคำสั่งซื้อให้กับผู้รับจ้างผลิตชิ้นส่วนหลายรายเพื่อไม่ให้มีการผูกขาดกับผู้ผลิตชิ้นส่วนรายใดรายหนึ่ง ซึ่งในอนาคตการแข่งขันอาจจะมีความรุนแรงมากขึ้น ถ้าบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนรายอื่นภายในประเทศเข้ามาผลิตชิ้นส่วนให้แก่บริษัทผู้ผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิทัล และลูกค้ากลับไปผลิตเอง ถ้ายอดขายกล้องถ่ายรูปดิจิทัล ไม่ขยายตัวหรือขยายตัวในอัตราต่ำ

นโยบายการแข่งขัน

ในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจ้างผลิตให้มีสัดส่วนที่ลดลง และมีการผลิตเองเพิ่มขึ้นซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดขายคำสั่งซื้อของบริษัท หรือหากลูกค้ามีความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น คู่แข่งขันอาจเพิ่มศักยภาพการผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

ปัจจุบันบริษัท จำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพด้านบุคลากร เทคโนโลยี คุณภาพของสินค้าและบริการ รวมทั้ง กำหนดราคาขายที่เหมาะสม เพื่อให้บริษัท ยังคงรักษามาตรฐานและการเติบโตของยอดขายในอุตสาหกรรมชิ้นส่วน HDD ได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่สามารถเข้ามาประกอบธุรกิจนี้ได้ง่าย เนื่องจากมีข้อจำกัด เช่น ต้องมีเทคโนโลยีเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและมีความน่าเชื่อถือ ต้องมีการลงทุนสูงเพื่อการจัดซื้อเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตและเครื่องมือตรวจสอบต่างๆ และกำไรจากการผลิตไม่สูง



ในส่วนของการแข่งขันกับต่างประเทศ มีการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น ทำให้ราคาขายลดลงอย่างต่อเนื่องและมีการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาจำนวนมาก เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีด้านการพัฒนาความจุ สมรรถภาพ ความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูล ขนาด ชีตความสามารถและอื่น ๆ ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายต้องปรับตัวเข้ากับการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยการบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น แต่การย้ายฐานการผลิตออกจากประเทศไทยยังมีโอกาสน้อย เนื่องจากประเทศไทยมีแรงงานที่มีประสิทธิภาพและมีอุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องครบวงจร เช่น การผลิตชิ้นส่วนต่างๆ เพื่อเกื้อหนุนอุตสาหกรรม HDD ดังนั้น การย้ายฐานการผลิตจะมีต้นทุนจำนวนมากและต้องใช้เวลาศึกษานาน นอกจากนี้ รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนการลงทุนของบริษัทต่างประเทศที่ย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยโดยให้สิทธิพิเศษทางภาษีและสิทธิประโยชน์อื่นๆ

กลยุทธ์การแข่งขัน

- การรักษาคุณภาพของสินค้า
บริษัท ผลิตสินค้าที่มีความละเอียด ต้องมีความแม่นยำในการผลิตอย่างมาก บริษัท จึงมีนโยบายมุ่งเน้นด้านคุณภาพของสินค้าโดยมีระบบการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าตามอัตราส่วนของงานในทุกขั้นตอนการผลิต มีเครื่องมือทดสอบที่มีความแม่นยำ และเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ และจัดทำมาตรฐานในการปฏิบัติงานด้านต่างๆ ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง
- การจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลา
บริษัท มีนโยบายมุ่งเน้นด้านการจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลาเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อนักประกอบการประกอบชิ้นส่วนอื่นๆ ของลูกค้า โดยมีการควบคุมตั้งแต่การวางแผนการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพ การผลิต และการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมกระบวนการผลิต ทำให้ทราบเวลาที่ใช้ในการผลิตได้อย่างแน่นอน บริษัท จึงสามารถจัดส่งสินค้าตรงต่อเวลามาโดยตลอด
- การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
บริษัท มีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า โดยจัดให้มีพนักงานดูแลลูกค้าและผลิตภัณฑ์ ร่วมมือกับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาทันที และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าจะได้รับบริการที่ดี
- การบริการที่ดี
บริษัท ประกอบธุรกิจผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made-to-order) บริษัท จึงมีนโยบายมุ่งเน้นการบริการและประสานงานกับลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกในการปรับเปลี่ยนคุณลักษณะของสินค้าตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ บริษัท มีการสำรวจความพึงพอใจและความคาดหวังของลูกค้าเพื่อปรับปรุงการให้บริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ลูกค้าเดิมที่มีความสัมพันธ์ที่ดี
การผลิตชิ้นส่วน Hard Disk Drive ต้องคำนึงถึงคุณภาพของสินค้า ความประณีต เทคโนโลยี และความเชี่ยวชาญ บริษัท สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและความน่าเชื่อถือกับลูกค้าได้เป็นอย่างดีและอย่างต่อเนื่อง
- ทีมงานการตลาด
บริษัท มีงบประมาณเพื่อสร้างทีมงานการตลาดโดยเน้นการหาลูกค้ารายใหม่เพื่อการผลิตสินค้าใหม่อุตสาหกรรมใหม่ และการลงโฆษณาในวารสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนของอุตสาหกรรมที่บริษัทผลิต
- การออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ



บริษัท มีโครงการในการร่วมมือกับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อร่วมออกงานแสดงสินค้าและนิทรรศการต่างๆ เช่น โครงการ Vendors Meet Customers งานนิทรรศการ Subcon Thailand, Metalex Thailand และรวมถึงการออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัท และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและตรงเป้าหมาย หรือการทำ Business Matching เพื่อประชาสัมพันธ์ และเปิดโอกาสให้บริษัท ได้พบกับผู้ผลิตหรือผู้บริโภคโดยตรง

■ การแนะนำของลูกค้า (Supplier)

บริษัท มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด ดังนั้น ลูกค้าจะแนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท ซึ่งมีประโยชน์ต่อบริษัท ในการขยายตลาด สำหรับลูกค้าจะได้ประโยชน์จากการสั่งซื้อวัตถุดิบที่เพิ่มมากขึ้น

■ การแนะนำของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

โดยจะประสานงานให้บริษัทที่มีความต้องการจัดซื้อและจัดหาผู้รับช่วงการผลิตได้พบและเจรจาทางธุรกิจกับผู้รับช่วงการผลิตโดยตรง การแนะนำลูกค้าใหม่โดยลูกค้าที่มีอยู่เดิม

2.2.3 ธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

ภาวะอุตสาหกรรม

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

เนื่องจากประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลผ่านทางอุปกรณ์เทคโนโลยีได้ง่าย การแข่งขันโดยส่วนใหญ่จึงมุ่งเน้นที่ด้านราคา อย่างไรก็ตาม งานบริการด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสาร จะยังคงสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ตามความต้องการการพัฒนาาระบบสารสนเทศที่ต้องปรับเปลี่ยนไปตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศสำหรับการขยายธุรกิจ ซึ่งลูกค้าระดับองค์กรจะมีแนวโน้มที่เติบโตมากกว่าลูกค้าอื่น เพราะความซับซ้อนของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว รวมถึงความต้องการในรูปแบบของโซลูชันและการบริการต่าง ๆ ซึ่งบริษัท มีบุคลากรที่มีทักษะ ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะในโซลูชันต่าง ๆ อีกทั้งมีนโยบายพัฒนาความสามารถของโซลูชันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัท ที่มีอยู่อย่างต่อเนื่องและมีแผนลงทุนวิจัยและพัฒนาโซลูชันใหม่ ๆ ที่เป็นงานเฉพาะทางและมีคู่แข่งน้อยราย โดยอาศัยความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่บริษัท มี

นโยบายการแข่งขัน

- 1) เน้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย
- 2) นำเสนอระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ
- 3) ให้ความสำคัญกับคุณภาพในการให้บริการและการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยมุ่งหวังให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการให้บริการภายใต้งบประมาณและกรอบเวลาที่ลูกค้ากำหนด



- 4) มุ่งเน้นพัฒนาและคัดสรรบุคลากรของบริษัท ให้มีความรอบรู้ และเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัท จัดจำหน่ายและให้บริการ โดยบริษัท จัดให้บุคลากรของบริษัท เข้าฝึกอบรมทั้งภายในและต่างประเทศ
- 5) เข้าร่วมการประมุขงานโครงการทั้งในภาคเอกชนและภาครัฐราชการ

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัท รับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ รวมถึงมีการจัดงานเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยได้รับความร่วมมือจากพันธมิตรทางการค้าหลาย ๆ ราย ในการประชาสัมพันธ์การจัดงานเพื่อเชิญชวนเชิญกลุ่มลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ รวมถึงผู้ที่สนใจเข้าร่วมงาน เช่นการจัดงาน Terabyte Solution Day ของบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งได้จัดขึ้นปีละ 1 ครั้ง เพื่อเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทางด้านไอทีโซลูชั่น และนำเสนอข้อมูลเทคโนโลยีต่าง ๆ ให้กับลูกค้า สามารถนำไปปรับใช้กับองค์กรของลูกค้าต่อไป โดยเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็นของภาคเอกชน และจากประสบการณ์การให้บริการที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด รวมถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และการบริการที่นำเสนอ และคุณภาพของการให้บริการที่ดี จึงทำให้รายได้ส่วนใหญ่มาจากจำนวนลูกค้ามากมาย อันเนื่องมาจากความไว้วางใจและยอมรับในผลงานเป็นอย่างดีจากลูกค้า และจะขยายฐานลูกค้าไปสู่ภาครัฐมากขึ้น

2.2.4 ธุรกิจขนส่งสินค้า

ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจการให้บริการขนส่ง เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงมาก เนื่องจากมีผู้ประกอบการขนส่งจำนวนมาก อย่างไรก็ตามการประกอบธุรกิจการขนส่งมีลักษณะเป็นแบบการพึ่งพาอาศัยกัน เนื่องจากไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่สามารถขนส่งสินค้าได้ทั่วประเทศ ดังนั้น ในบางโอกาสคู่แข่งของบริษัท อาจว่าจ้างให้บริษัท ช่วยทำงานขนส่งสินค้า หรือบริษัท อาจว่าจ้างบริษัทอื่น ในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการมากกว่าความสามารถในการให้บริการของบริษัท

นโยบายการแข่งขัน

บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท 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 รวมทั้งจากประสบการณ์งานกระจายสินค้าเป็นเวลากว่า 22 ปี ที่ให้บริการกระจายสิ่งพิมพ์ในเครือ Nation Group ไปสู่มือผู้บริโภคโดยตรงและผ่านร้านค้าเครือข่าย ทำให้มีโอกาสพัฒนาระบบสารสนเทศให้เหมาะสมกับสภาพธุรกิจกระจายสินค้าในทุกๆ มิติ เช่น การรับสินค้า การควบคุมปริมาณสินค้า และการรับและจัดการ Order เพื่อให้เอื้อต่อการนำส่งและโดยเฉพาะระบบจัดการ Order นั้นระบบดังกล่าวสามารถรองรับรายการสั่งสินค้าได้มากกว่า 10,000 รายการ/วัน โดยระบบดังกล่าวสามารถติดตาม ตรวจสอบ และประสานงานกับพนักงานขับรถทุกคนได้ เพื่อให้การส่งสินค้าถึงปลายทางได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว และสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ตลอดเวลา รวมถึงการเปิดข้อมูลผ่านเว็บไซต์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถร่วมกันตรวจสอบสินค้าของลูกค้าได้ เป็นการส่งเสริมการบริการอีกทางหนึ่ง



บริษัท เชื่อว่า ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจด้านโลจิสติกส์ โดยบริษัท จะนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการคลังสินค้าและการขนส่ง ซึ่งจะช่วยเพิ่มความรวดเร็วในการให้บริการและลดความผิดพลาดในกระบวนการจัดการภายในคลังสินค้าและการขนส่ง ลดขั้นตอนในการดำเนินงาน ลดต้นทุนในการบริหารสินค้า และลดการพึ่งพิงทรัพยากรบุคคล และยังช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าในการติดตามสถานะของสินค้า เพิ่มความตรงต่อเวลาของการส่งมอบและลดต้นทุนโลจิสติกส์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งสามารถสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าได้

2.3 การจัดหาวัตถุดิบและบริการ

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	การจัดหาวัตถุดิบและบริการ
1. ธุรกิจเกี่ยวกับรถบัสโดยสาร	
<ul style="list-style-type: none"> ■ การจัดหารถบัสโดยสาร (จำหน่าย/ให้เช่า) ให้บริการทดแทน ■ การออกแบบและปรับแต่งรถ ■ การซ่อมแซมบำรุงรักษารถ และจำหน่ายอะไหล่ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ จัดหาวัตถุดิบจาก บริษัท สยาม สเตนดาร์ด เอนเนอจี จำกัด ,และนำเข้าจากต่างประเทศ ■ ทีมช่างผู้ชำนาญการจากกลุ่มบริษัทย่อย ■ นำเข้าชิ้นส่วนอะไหล่จากต่างประเทศ และจัดซื้อในประเทศ
2. ธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ HDD และ Non-HDD	
<ul style="list-style-type: none"> ■ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ■ วัตถุดิบ (Raw material) ■ วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Semi-Product) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Upgrade เครื่องจักรเดิมของบริษัทซึ่งมีระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมเครื่องจักรให้การทำงานมีความแม่นยำ ■ Supplier ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ■ การว่าจ้าง Subcontractor ให้ผลิตในบางขั้นตอน
3. ธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร	
<ul style="list-style-type: none"> ■ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Distributor
4. ธุรกิจขนส่งสินค้า	รับจ้างให้บริการขนส่งจากบริษัทเอกชนทั่วไป

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีแผนจะขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจใหม่ โดยมุ่งเน้นธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ที่มั่นคงและยั่งยืน (Recurring Income) ซึ่งบางธุรกิจ บริษัทฯ ไม่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมาก่อน หรือมีประสบการณ์จำกัด ทั้งนี้หากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัทยังไม่มีผู้เชี่ยวชาญ บริษัทฯ มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่ บริษัทฯ จะยึดหลักถือผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ เกณฑ์ในการวิเคราะห์ วัดระดับ ค่าความเสี่ยง และการจัดลำดับความเสี่ยง ที่รวมถึงการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการปฏิบัติที่ไม่สอดคล้องกับนโยบายและกลยุทธ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับรถบัสโดยสาร

ความเสี่ยงจากการแข่งขันของผู้ผลิตรถบัสโดยสาร

บริษัทต้องแข่งขันกับคู่แข่งที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและนำเข้ารถโดยสาร ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งมีการแข่งขันทางด้านราคา อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจกับ บริษัท สยาม แสตนดาร์ด เอนเนอจี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าและการให้ซ่อมบำรุงรถโดยสาร ยี่ห้อ SUNLONG ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทชั้นนำของประเทศ ให้การยอมรับและเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของรถโดยสาร SUNLONG และบริษัทมีศูนย์บริการหลังการขายแบบครบวงจร โดยทีมช่างที่มีประสบการณ์ และชำนาญการ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ รวมถึงมีบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าข้างต้น

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า และกำหนดแผนการปรับปรุงแก้ไข รวมถึงการกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสม และวิเคราะห์ผลการดำเนินงานด้านการตลาดทุกไตรมาส

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากร

บุคลากรเป็นปัจจัยหนึ่งในความสำเร็จของบริษัท หากบริษัทสูญเสียบุคลากร เจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือบุคลากรผู้ชำนาญการ บุคคลใดบุคคลหนึ่ง และบริษัทไม่สามารถสรรหาบุคคลที่มีความเหมาะสมและมีคุณสมบัติเทียบเคียงมาแทนที่ได้ อาจส่งผลกระทบต่อทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงิน การดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการรักษาทรัพยากรบุคคลของกลุ่มบริษัท จึงได้มีการจัดทำแผนพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมุ่งเน้นพัฒนาความสามารถและความรับผิดชอบของบุคลากร การวางแผนทางอาชีพ (Caree Path) ของบุคลากรในแต่ละระดับให้ชัดเจน รวมทั้งกำหนดผลตอบแทนและสวัสดิการให้กับบุคลากรในระดับที่เหมาะสม และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกันได้ มีการสร้างสภาวะแวดล้อมการทำงานที่ดี สร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานในบริษัท เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจให้กับพนักงาน และมีนโยบายส่งเสริมให้มีการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง การเปิดโอกาสให้พนักงานที่มีความรู้ ความสามารถเพื่อก้าวสู่ระดับบริหารได้ในอนาคต รวมถึงมีการสรรหาพนักงานใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อทดแทนบุคลากรที่อาจต้องสูญเสียไป เพื่อให้มีบุคลากรเพียงพอ สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

จากการที่บริษัทมีการนำเข้าผลิตภัณฑ์รถโดยสาร และอะไหล่สินค้าบางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งกำหนดราคาซื้อสินค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ กรณีที่เกิดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เช่น เมื่อเกิดสภาวะค่าเงินตราต่างประเทศแข็งค่า ทำให้บริษัทไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้าที่แท้จริงได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า และกำไรขั้นต้นของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการประเมินสถานการณ์ในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และติดตามความเคลื่อนไหวของสกุลเงินต่างประเทศต่อสกุลเงินบาทอย่างใกล้ชิด ประกอบกับการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งอยู่ในการพิจารณาของผู้บริหาร และเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร

ความเสี่ยงจากการให้เช่าทางการเงิน (Financial Lease)

เนื่องจากรูปแบบของธุรกิจรถโดยสารให้เช่าทางการเงิน คือ บริษัท จะทำสัญญาเช่ารถโดยสารแบบระยะยาว 4-6 ปี โดยคิดค่าเช่าต่อเดือนในอัตราคงที่เท่ากันทุกเดือน จนครบอายุสัญญาเช่า ดังนั้นบริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการมีภาระผูกพันต้องชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าการเงินเป็นประจำทุกเดือน ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระค่าเช่าได้ หรือชำระไม่ตรงเวลา บริษัท จึงกำหนดมาตรการป้องกันความเสี่ยงโดยการตรวจสอบฐานะการเงิน และศักยภาพในการทำกำไรของลูกค้าแต่ละราย

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับธุรกิจผลิตส่วนประกอบสำหรับผลิตภัณฑ์ Hard Disk Drive (HDD) และ Non Hard Disk Drive

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

(ก) การพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัท มีการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจ 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 อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรม Hard Disk Drive มีแนวโน้มจะพัฒนา Hard Disk ที่มีความจุมากขึ้น ขนาดเล็กลง ทนทานได้มากขึ้น บริษัท จึงมีความเสี่ยง หากสินค้าทดแทนมีราคาลดลง บริษัทมีการติดตามข่าวสาร และข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว

(ค) ลูกค้าย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

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

(ง) การแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่น

บริษัท และผู้ผลิตรายอื่นซึ่งรับจ้างผลิตชิ้นส่วนให้กับลูกค้ารายเดียวกันจะแข่งขันกันในการขยายศักยภาพและกำลังการผลิตเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น บริษัท จึงมีความเสี่ยง หากลูกค้ามีนโยบายด้านการจ้างผลิตจำนวนน้อยลง หรือหากคู่แข่งรายอื่นภายในประเทศมีการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตในอนาคต หรือหากคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทย บริษัทมีการปรับปรุงขั้นตอนการผลิต เพื่อให้การผลิตสินค้ามีคุณภาพ ลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ ถ้าคำสั่งซื้อมีความชัดเจนพัฒนาบุคลากรให้มีประสิทธิภาพ ลดจำนวนบุคลากรให้เหมาะสมกับคำสั่งซื้อที่มี จำหน่ายเครื่องจักรที่ไม่ได้ใช้งาน ส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา บริษัทจึงมั่นใจว่า จะสามารถรักษารฐานลูกค้า และขยายฐานลูกค้าไว้ได้ สำหรับคู่แข่งรายอื่นจากต่างประเทศซึ่งขยายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทยมีค่าใช้จ่ายในการขยายฐานการผลิตสูงมาก บริษัทมีโอกาสน้อยมากจะสูญเสียลูกค้า

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

(ก) การพึ่งพาคู่ค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัท ได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้ารายใหญ่ซึ่งมีเพียงไม่กี่ราย ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงหากคู่ค้าจัดส่งวัตถุดิบไม่มีคุณภาพหรือไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด จะทำให้มีปัญหาการวางแผนการผลิตและความต่อเนื่องในการผลิต ซึ่งอาจทำให้ต้องเปลี่ยนวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ปรับเปลี่ยนระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต (Cycle Time) ปรับเปลี่ยนการทำงานของเครื่องจักร ปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตให้เหมาะสมกับวัตถุดิบนั้นๆ



บริษัท มีการประเมินคุณภาพของคู่ค้าทุกปีโดยมีหลักเกณฑ์การประเมิน ได้แก่ คุณภาพของวัตถุดิบและการส่งมอบตรงเวลา และบริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย คู่ค้าบางรายมาจากการแนะนำของลูกค้า ซึ่งมีการติดต่อและมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามานานทำให้ได้ประโยชน์ด้านคุณภาพและราคา

(ข) ราคาของวัตถุดิบสำคัญผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง และอลูมิเนียมแท่ง ซึ่งราคาของวัตถุดิบหลักมีการเปลี่ยนแปลงตามภาวะราคาตลาดโลก ทำให้ต้นทุนของวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บริษัท จึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าตามต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงได้ บริษัท มีการติดตามราคาวัตถุดิบหลักอย่างใกล้ชิดเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการสั่งผลิตของลูกค้า เมื่อราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นจนทำให้บริษัท ไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ บริษัท จะเจรจากับลูกค้าเพื่อปรับราคาขายเพิ่มตามต้นทุนของวัตถุดิบที่เปลี่ยนไป หรือให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง ซึ่งจะทำให้การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบมีผลกระทบต่อ การดำเนินงานของบริษัท ลดลง

(ค) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในการผลิต

เนื่องจากความต้องการใช้คอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook) มีแนวโน้มลดลง และความต้องการใช้ Hard Disk Drive (HDD) ขนาดเล็กก็มีแนวโน้มลดลงด้วยเช่นกัน สืบเนื่องจากการใช้สื่อบันทึกข้อมูลแบบ Solid State Drive (SSD) เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังได้รับผลกระทบจาก อิทธิพลของการแทนที่การจัดเก็บข้อมูลแบบคลาวด์ซึ่งสามารถเข้าถึงผ่านอินเทอร์เน็ตได้โดยไม่จำเป็นต้องจัดเก็บข้อมูลไว้บนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ส่งผลให้การจัดเก็บและสำรองข้อมูลผ่านคลาวด์เป็นอีกทางเลือกใหม่และอาจเข้ามาแทนที่การจัดเก็บข้อมูลบน HDD ดังนั้นบริษัท จึงมีความเสี่ยง หากไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มศักยภาพการผลิตเพื่อรองรับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอาจทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัท ลดลงและสูญเสียฐานลูกค้าให้แก่คู่แข่งรายอื่นได้ ในขณะเดียวกันบริษัท ได้มีการลดการพึ่งพาลูกค้า HDD ลง และเพิ่มกำลังการผลิตงาน Non HDD ให้มากขึ้น เพื่อให้บริษัท ได้รับผลกระทบน้อยลง

(ง) การจัดหาวัตถุดิบหลักจากต่างประเทศ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่ง และอลูมิเนียมขึ้นรูป ลูกค้าจะจัดหาอลูมิเนียมขึ้นรูปจากภายในประเทศ บริษัท จะซื้อสแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่งจากภายในประเทศและต่างประเทศโดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อจากภายในประเทศต่อการสั่งซื้อจากต่างประเทศประมาณ 30:70 บริษัท จึงมีความเสี่ยง หากได้รับวัตถุดิบล่าช้าหรือวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตสินค้า อาจทำให้บริษัท สูญเสียลูกค้าได้ เนื่องจากลูกค้าต้องนำสินค้าของบริษัท ไปประกอบกับชิ้นส่วนอื่นๆ หากบริษัท ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามเวลาที่กำหนดจะทำให้การผลิตของลูกค้าหยุดชะงักไปด้วย บริษัท จะสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 1-2 เดือน สำหรับปริมาณการสั่งซื้อและระยะเวลาที่ต้องการใช้วัตถุดิบขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาการผลิต ลูกค้าจะส่งแผนการสั่งซื้อสินค้าให้กับบริษัท ล่วงหน้า 3 เดือน และบริษัท มีนโยบายสำรองวัตถุดิบไว้อย่างน้อย 2 เดือน

ความเสี่ยงด้านการเงิน

(ก) การซื้อวัตถุดิบหลักและการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ

วัตถุดิบหลัก ได้แก่ สแตนเลสแท่ง เหล็กแท่ง อลูมิเนียมแท่ง ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศโดยส่วนใหญ่ การเสนอราคาและการชำระเงินจะเป็นเงินเยน บริษัท จึงมีความเสี่ยง หากราคาของวัตถุดิบหลักผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การจัดซื้อวัตถุดิบหลัก โดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัท ได้ตกลงให้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศถ่วงเฉลี่ยในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา เพื่อคำนวณราคาเป็นเงินบาทในเดือนถัดไป บริษัท จึงมีความเสี่ยง หากมีการ



เปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน อาจทำให้อัตราแลกเปลี่ยนสูงขึ้นหรือลดลง ซึ่งบริษัท ไม่สามารถควบคุมได้ บริษัท มีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดและจะป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามความจำเป็น

ความเสี่ยงอื่นๆ

(ก) ความเสี่ยงจากอุทกภัย

บริษัท เคยได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากเหตุการณ์ภัยพิบัติน้ำท่วมในปี 2554 ซึ่งส่งผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและการจัดจำหน่าย บริษัท จึงมีความเสี่ยง หากเกิดอุทกภัยซ้ำขึ้นอีก จึงมีแนวทางในการบรรเทาความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัท สามารถย้ายกำลังการผลิตไปยังโรงงานที่ 2 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภออินทรีบุรี จังหวัดสิงห์บุรี ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ไม่เคยเกิดอุทกภัยมาก่อนหรือมีโอกาสเกิดอุทกภัยน้อยมาก นอกจากนี้ โรงงานที่ 1 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา นิคมอุตสาหกรรมโรจนะได้ก่อสร้างกำแพงสูง แข็งแรง ล้อมรอบบริเวณนิคมอุตสาหกรรมโรจนะเสร็จเรียบร้อยแล้ว

3.3 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (กลุ่มบริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน))

ความเสี่ยงในการเก็บหนี้ลูกค้า

เนื่องจากสภาพการแข่งขันตามปกติ กลุ่มบริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องให้สินเชื่อทางการค้าในการจำหน่ายสินค้าและบริการสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเช่นเดียวกับการแข่งขันการค้าตามปกติในอุตสาหกรรมเดียวกัน ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ โดยปัจจุบันมีสัดส่วนลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 28.55 ของสินทรัพย์รวม กลุ่มบริษัทฯ จึงกำหนดมาตรการป้องกันความเสี่ยงโดยการตรวจสอบฐานะการเงินและศักยภาพในการทำกำไรของลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัท อาจกำหนดเงื่อนไขการเก็บเงินมัดจำ ร่วมกับการเก็บเงินสด ณ วันส่งของ หรือในการเก็บเช็คล่วงหน้าจากลูกค้า เพื่อลดความเสี่ยงจากการเก็บหนี้ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัท ยังมีนโยบายส่งเสริมให้ลูกค้าซื้อสินค้าผ่านระบบบิลล์ซึ่ง เพื่อป้องกันความเสี่ยงอีกทอดหนึ่ง ปัจจุบัน บริษัทมีฐานลูกค้าที่หลากหลายประเภทธุรกิจและมีจำนวนมากมาย โดยไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

นอกจากนั้น บริษัท จะประเมินความเสี่ยงโดยคณะกรรมการบริหาร และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้กลุ่มบริษัท จะประมาณค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียโดยอาศัยการประเมินของฝ่ายบริหารเกี่ยวกับความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ของลูกค้าที่คงค้างอยู่ ณ วันสิ้นงวดนั้น

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าจากผู้ผลิตน้อยราย

บริษัท เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์และระบบไอทีขนาดกลาง-ใหญ่ ประกอบด้วยระบบเซิร์ฟเวอร์ (Server) และระบบสตอเรจ (Storage) ของบริษัท Hewlett-Packare Enterprise (Thailand) หรือ HPE (ประเทศไทย) โดยซื้อสินค้าผ่านบริษัทผู้ค้าส่ง (distributor) ของ HPE ซึ่งปัจจุบัน บริษัท ได้รับการสนับสนุนที่ดีจากผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวและบริษัทพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ค้าส่งเป็นอย่างมาก โดยได้รับสินเชื่อทางการค้าที่มีเงื่อนไขที่ดีและเหมาะสม สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้ แต่อย่างไรก็ดี หากผู้ผลิตรายใหญ่ดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงธุรกิจหรือนโยบายการจำหน่ายก็อาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัท ได้ ซึ่งนับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทมา ได้ให้ความร่วมมือและปฏิบัติตามข้อตกลงที่ทำไว้กับคู่ค้า รวมถึงทีมผู้บริหารที่มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตดังกล่าวมาเช่นกัน บริษัท ได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับ Platinum Partner สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภท



Enterprise Server, Storage และ Networking ซึ่งถือเป็นระดับที่สูงที่สุดของความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว ผู้บริหารของบริษัท จึงมีความเชื่อมั่นว่าจะไม่มีผลกระทบต่อการเป็นผู้นำสินค้าดังกล่าว

ในปัจจุบัน บริษัท 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 ปัจจุบันรายได้ของบริษัทย่อยทั้งสองแห่งคือ บริษัท คลัสเตอร์ ซิทเท็มส์ จำกัด และบริษัท ตั้งเคอร์ จำกัด ซึ่งจัดจำหน่ายและให้บริการฮาร์ดแวร์ซอฟต์แวร์ ภายใต้ยี่ห้อ Dell EMC โดย บริษัท คลัสเตอร์ ซิทเท็มส์ จำกัด ได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระดับ Gold Partner ของบริษัท Dell EMC และบริษัทฯ ยังมีบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นอีกแห่งในไตรมาส 3/2562 คือบริษัท สกายฟร็อก จำกัด

ปัจจุบัน บริษัทย่อยทั้ง 2 แห่ง มีรายได้รวมกันเป็นสัดส่วนประมาณ 32% ของรายได้กลุ่ม จึงทำให้มีการลดความความเสี่ยงเรื่องนี้ไปได้มาก

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

บริษัท มีนโยบายกระจายฐานลูกค้าที่หลากหลาย segment และมีจำนวนมาก ราย ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ จากผลประกอบการที่ผ่านมาหลายปี ปรากฏว่าบริษัท มีรายได้ที่เกิดขึ้นจากการกระจายจำนวนลูกค้ามากมาย ไม่มีการพึ่งพิงรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ บริษัท มีนโยบายการกลั่นกรองลูกค้าทำให้มีฐานลูกค้าหลากหลายและมีคุณภาพ

ดังนั้น บริษัท มีการบริหารความเสี่ยงในประเด็นดังกล่าวได้อย่างเหมาะสมเพียงพอ

ความเสี่ยงจากการย้ายงานของผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง

การดำเนินธุรกิจของบริษัท จำเป็นต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางในการให้บริการแก่ลูกค้า ดังนั้น การย้ายงานของผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง อาจส่งผลกระทบต่อศักยภาพการดำเนินธุรกิจได้ บริษัท จึงมีมาตรการลดความเสี่ยงโดยการกำหนดผลตอบแทนและสวัสดิการให้กับพนักงานในระดับที่เหมาะสม และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกันได้ มีการสร้างสภาวะแวดล้อมการทำงานที่ดี สร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานในบริษัท เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจให้กับพนักงาน และมีนโยบายส่งเสริมให้มีการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง โดยส่งเข้ารับการอบรมสัมมนาทั้งในและต่างประเทศ ตามความเหมาะสม ในแต่ละสายงาน และที่สำคัญคือการให้ผู้เชี่ยวชาญเหล่านี้มีส่วนร่วมในการถือหุ้นสามัญของบริษัท เพื่อสร้างจิตสำนึกในความเป็นเจ้าของร่วมกัน นอกจากนี้ บริษัท มีนโยบายกระจายความเชี่ยวชาญไปยังพนักงานมากกว่า 1 คน เพื่อให้พนักงานสามารถทำงานทดแทนกันได้ และไม่เป็นอุปสรรคต่อการให้บริการลูกค้า โดยหัวหน้าสายงานจะวางแผนการสร้างความรู้ความเชี่ยวชาญ (roadmap) ของพนักงานแต่ละคน และคณะกรรมการบริหารจะประเมินความเสี่ยงในเรื่องอย่างสม่ำเสมอ ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัท TERA มีอัตรา Turn-Over ของพนักงานที่ต่ำกว่า 5%

ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

จากสภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ บริษัท จึงให้เครดิตทางการค้าแก่ลูกค้า และขณะเดียวกัน บริษัท ก็ได้รับเครดิตทางการค้าจากคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายด้วย ซึ่งผู้บริหารต้องกำหนดระยะเวลาการให้และรับเครดิตให้อยู่ในกรอบเวลาที่เหมาะสม เพราะหากการส่งมอบงานล่าช้ากว่าแผน หรือลูกค้าชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนด อาจเป็นเหตุให้บริษัทขาดสภาพคล่องทางการเงินได้ ดังนั้น บริษัท จึงมีนโยบายคัดกรองลูกค้าอย่างดีและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัท มีความเสี่ยงด้านหนี้สูญจากการเก็บหนี้ลูกค้าน้อยมาก ในขณะเดียวกัน การสั่งซื้อสินค้าเพื่อจำหน่ายในโครงการต่าง ๆ จะมีการทำแบบประเมินระยะเวลานับจากสั่งของ ระยะเวลาที่ใช้ในการ



ติดตั้ง ส่งมอบงาน รอบการวางบิลเรียกเก็บเงิน และรอบการรับเงินโดยละเอียดจากการที่บริษัท มีความสัมพันธ์อันดี มีวินัยทางการเงินรวมถึงมีชื่อเสียงที่ดีต่อทั้งคู่ค้าและสถาบันการเงิน ดังนั้นจึงมีการเจรจาต่อรองกับคู่ค้าเพื่อขอเครดิตให้ครอบคลุมระยะเวลาที่คาดว่าจะเก็บเงินลูกค้าได้ และในบางครั้งบริษัท ก็ได้รับเครดิตระยะยาวเป็นกรณีพิเศษเป็นกรณี ๆ ด้วย

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาถึง 15 ปี ของกลุ่ม TERA ไม่ปรากฏว่ามีหนี้สูญเกิดขึ้นเลยแม้แต่น้อย ซึ่งแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการคัดกรองคุณภาพลูกค้า และระบบการให้เครดิต ระบบการจัดเก็บหนี้ของกลุ่มบริษัท ได้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ดี ในปี 2562 แม้บริษัทย่อยทั้ง 3 แห่ง จะเริ่มมีปัญหาหนี้ค้างชำระ ถึงระดับที่ต้องตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญไว้ก็ตาม แต่ก็มีตัวเลขเพียงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับรายได้รวมของทั้งกลุ่ม และส่วนใหญ่ก็มีความคืบหน้าชัดเจนในการติดตามทวงถามหนี้ ไม่ว่าจะเป็นด้วยการเจรจาต่อรอง หรือเข้าสู่กระบวนการฟ้องร้องชนะคดี

ความเสี่ยงจากการขาดทุนในการรับงานและบริหารโครงการ

ในการดำเนินธุรกิจนั้น หากการบริหารโครงการไม่เป็นไปตามแผน ก็จะทำให้ประสบผลขาดทุนได้ บริษัทจึงมีนโยบายในการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ 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 บริษัท 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 ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของ รัฐบาลในเรื่องเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัท ก็ได้มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

3.4 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจขนส่ง

ความเสี่ยงจากการต่อสัญญากับลูกค้าในระยะสั้น

เนื่องจากสัญญาบริการขนส่งสินค้าในปัจจุบัน เป็นสัญญาแบบปีต่อปี ซึ่งทำให้มีความเสี่ยงในการรักษาสถานะรายได้ ดังนั้นจึงต้องมีการหาลูกค้ารายอื่นใหม่ ๆ เข้ามารองรับ

ความเสี่ยงในการเพิ่มยอดขายให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายและควบคุมบริหารต้นทุน

สืบเนื่องจากอัตราค่าแรงในประเทศไทยมีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จะทำให้ต้นทุนการให้บริการของบริษัทเพิ่มขึ้นตามไปด้วย และกลุ่มบริษัทอาจไม่สามารถผลักภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าได้ทั้งหมด ดังนั้น หากต้นทุนค่าแรงของบริษัท ยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง การดำเนินธุรกิจ โอกาสทางธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลประกอบการของบริษัทอาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งนอกจากบริษัทจะต้องกระตุ้นการเพิ่มยอดขายแล้ว จะต้องใช้นโยบายควบคุมต้นทุนในส่วนอื่นเพื่อรักษา



ระดับอัตราค่าใดให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ รวมถึงการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการทางด้านขนส่ง เพื่อช่วยลดการพึ่งพิงทรัพยากรบุคคลของกลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากประกันภัยของบริษัท อาจไม่ครอบคลุมความสูญเสีย และ/หรือ ภาระผูกพันทั้งหมด

ในการประกอบธุรกิจขนส่ง บริษัทมีนโยบายทำประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความสูญเสีย และ/หรือ ความเสียหายของสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากการที่กรมธรรม์ประกันภัยไม่ครอบคลุมความสูญเสีย และ/หรือ ความเสียหายสืบเนื่องทั้งหมด ซึ่งอาจทำให้บริษัทประกันไม่สามารถจ่ายค่าสินไหมทดแทนตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ได้ นอกจากนี้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถต่อกรมธรรม์ได้ในราคาที่เหมาะสม หากราคาของกรมธรรม์ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงต้องมีการติดตามควบคุม เพื่อพิจารณาให้วงเงินประกันภัยสามารถครอบคลุมความเสียหายได้ทั้งจำนวน เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุ

ความรับผิดชอบของกลุ่มบริษัทในการให้บริการขนส่งสินค้า เริ่มตั้งแต่การรับสินค้า และจะสิ้นสุดเมื่อได้รับส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า ทั้งนี้กระบวนการขนส่งสินค้าที่อาจเกิดความผิดพลาดหรือเกิดอุบัติเหตุที่ส่งผลให้สินค้าเกิดความเสียหาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการชดเชยค่าเสียหายตามมา ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง รายได้ และกำไรของกลุ่มบริษัท

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความสูญเสีย และ/หรือความเสียหายของสินค้าจากการเกิดอุบัติเหตุ บริษัทมีนโยบายทำประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ โดยระบุเงื่อนไขในการรับผิดชอบเสียหายอย่างชัดเจน รวมถึงระบุความรับผิดชอบสูงสุดของบริษัท หากเกิดความเสียหายในสัญญาการให้บริการระหว่างบริษัท และลูกค้า เพื่อเป็นการลดภาระและความขัดแย้งระหว่างบริษัทกับลูกค้าที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามกำหนดเวลา

สัญญาให้บริการขนส่งของบริษัท โดยทั่วไปจะระบุเวลาที่ต้องส่งมอบสินค้า หากบริษัทส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าไม่ทันตามกำหนดเวลา บริษัทอาจต้องจ่ายค่าปรับเพื่อชดเชยความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการล่าช้า ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัท และอาจส่งผลเสียต่อชื่อเสียงและความไว้วางใจจากลูกค้ารายอื่น ๆ ทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจในอนาคตได้

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการล่าช้าของการส่งมอบ จึงได้มีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อติดตามสถานะสินค้าระหว่างการขนส่ง ทำให้บริษัท และลูกค้าสามารถรับทราบถึงสถานะและที่อยู่ของสินค้า ตลอดจนแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่สามารถรับรองได้ว่าจะสามารถส่งมอบสินค้าได้ตรงตามกำหนดสำหรับงานทุกงาน เนื่องจากความล่าช้าบางกรณีอาจเกิดจากปัจจัยที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การชุมนุม ภัยพิบัติธรรมชาติ เป็นต้น



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. โฉนดเลขที่ 128490 เลขที่ดิน 174 หน้าสำรวจ 16590 จำนวน 3 งาน 54.3.10 ตารางวา ที่ตั้ง ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัท	15.01	ไม่มี
2. โฉนดเลขที่ 128491 เลขที่ดิน 171 หน้าสำรวจ 16591 จำนวน 2 ไร่ 2 งาน 19.9.10 ตารางวา ที่ตั้ง ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัท	43.22	ไม่มี
3. โฉนดเลขที่ 128492 เลขที่ดิน 175 หน้าสำรวจ 16592 จำนวน 2 ไร่ 2 งาน 25.3.10 ตารางวา ที่ตั้ง ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัท	43.45	ไม่มี
4. โฉนดเลขที่ 6857 เลขที่ดิน 47 หน้าสำรวจ 980 จำนวน 2 ไร่ 2 งาน 78 ตารางวา ที่ตั้ง ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัท	45.68	ไม่มี
5. ที่ดิน 2 แปลง โฉนดเลขที่ 41884 เนื้อที่ 0-0-20.4 ไร่ และโฉนดเลขที่ 41885 เนื้อที่ 0-0-21.6 ไร่ ที่ตั้ง ต.ตลาดใหญ่ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	บริษัทย่อย	1.42	ไม่มี
6. ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 13028 เนื้อที่ 5 ไร่ ที่ตั้ง ต.ศาลาแดง อ.บางน้ำเปรี้ยว จ.ฉะเชิงเทรา	บริษัทย่อย	19.44	ไม่มี
7. ที่ดิน 2 แปลง โฉนดเลขที่ 57894 เนื้อที่ 0-1-80.3 ไร่ และโฉนดเลขที่ 61177 เนื้อที่ 0-1-28.7 ไร่ ที่ตั้ง ต.เมืองเก่า อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	บริษัทย่อย	9.94	ไม่มี
8. ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 154895 เนื้อที่ 0-2-11.2 ไร่ ที่ตั้ง ต.ลำโพง อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	บริษัทย่อย	12.98	ไม่มี
9. อาคารสำนักงาน 2 ชั้น 1 หลัง อาคารโกดังเก็บสินค้า 1 ชั้น 1 หลัง ที่ตั้ง 67 หมู่ 8 ต.เมืองเก่า อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	บริษัทย่อย	3.35	ไม่มี
10. อาคารสำนักงาน 3 ชั้น 1 หลัง มินิแฟคตอรี 2 ชั้น 1 หลัง ที่ตั้ง 55/54 โครงการอรุณสุนทรี แฟคตอรีแลนด์ ต.ลำโพง อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	บริษัทย่อย	7.09	ไม่มี
11. อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 2 คูหา ที่ตั้ง 31,33 ต.ตลาดใหญ่ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	บริษัทย่อย	4.14	ไม่มี
12. งานอาคารสำนักงาน (อาคาร 1) ที่ตั้ง 999/999 หมู่ที่ 4 ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัทย่อย	94.89	ไม่มี
13. งานอาคารโรงอาหารและสำนักงาน ที่ตั้ง 88/888 หมู่ที่ 4 ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัท	20.02	ไม่มี
14. งานอาคารคลังสินค้าและศูนย์บริการ (อาคาร 3) 1 ที่ตั้ง 88/999 หมู่ที่ 4 ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัท	58.99	ไม่มี



ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
15. งานอาคารโรงซ่อมรถบัส 1 (อาคาร 3.1) ที่ตั้ง 599/15 หมู่ที่ 4 ต.บางไผ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัท	33.66	ไม่มี
16. งานอาคารโรงซ่อมรถบัส 2 (อาคาร 4) ที่ตั้ง 599/15 หมู่ที่ 4 ต.บางไผ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	บริษัท	29.8	ไม่มี
17. ส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัท และบริษัทย่อย	34.96	ไม่มี
18. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	บริษัท และบริษัทย่อย	1.62	ไม่มี
19. ระบบไฟฟ้าและระบบปรับอากาศ	บริษัท และบริษัทย่อย	23.94	ไม่มี
20. เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต	บริษัทย่อย	10.25	ไม่มี
21. เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	บริษัท และบริษัทย่อย	13.62	ไม่มี
22. ยานพาหนะ	บริษัทย่อย (เช่าลีสซิง)	4.81	ไม่มี
23. คอมพิวเตอร์	บริษัทย่อย (เช่าลีสซิง)	3.3	ไม่มี
รวม		535.58	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคต

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

คำนิยาม

ข้อความหรือ คำใด ๆ ที่ใช้ในนโยบายฉบับนี้ ให้มีความหมายดังต่อไปนี้

บริษัท หมายถึง บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน)

บริษัทย่อย หมายถึง บริษัทที่มีลักษณะใดลักษณะหนึ่งดังนี้

(ก) บริษัทที่ผู้ถือหุ้นหลักมีอำนาจควบคุมกิจการ

(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 การส่งตัวแทนของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อยจะต้องได้รับการพิจารณา และเห็นชอบโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท หรือคณะกรรมการบริหารโดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละธุรกิจ
2. คณะกรรมการของบริษัทมีหน้าที่ในการกำกับดูแลบริษัทย่อย แต่ละบริษัทภายใต้ขอบเขตดังต่อไปนี้
 - 1) กำกับดูแลให้มีคณะกรรมการของบริษัทย่อย แต่ละบริษัทปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมายวัตถุประสงค์ 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 มีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน รวมถึงข้อมูลต่างๆ ที่ต้องเปิดเผยแก่หน่วยงานกำกับดูแลหน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และนักลงทุนภายนอก รวมถึงสาธารณชน ที่มีความถูกต้องครบถ้วน และเชื่อถือได้
4. ในกรณีที่บริษัทย่อย มีความจำเป็นต้องเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทจะต้องติดตามให้บริษัทย่อย เข้าทำรายการด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรม โดยบริษัทจะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ซึ่งกำหนดโดยหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด
5. บริษัทจะดำเนินการที่จำเป็นและติดตามให้บริษัทย่อย มีระบบในการเปิดเผยข้อมูล มีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	บริษัท เน็กซ์ พอยท์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	NEX
ประเภทธุรกิจ	จำหน่ายรถบัสโดยสาร และลงทุนในบริษัทย่อย
ทุนจดทะเบียน	1,897,833,514 บาท (ชำระแล้ว 1,674,452,510 บาท)
เลขทะเบียนบริษัท	บมจ. 0107547000788
ที่ตั้งสำนักงาน	999/999 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	(02) 026-3599
โทรสาร	(02) 116-4878
เว็บไซต์บริษัท	www.nexpoint.co.th

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย/บริษัทร่วม

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 อำเภอนิคมบริวาร จังหวัดสิงห์บุรี
โทรศัพท์	(036) 533 380-2 โทรสาร (036) 503 173-4
ที่ตั้งสาขาที่ 1	53/1 หมู่ที่ 3 นิคมอุตสาหกรรมอินทรา ตำบลน้ำตาล อำเภอนิคมบริวาร จังหวัดสิงห์บุรี
โทรศัพท์	(036) 533 380-2 โทรสาร (036) 503 173-4
หมายเหตุ	สิ้นสุดการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2563

2) บริษัท เอสพีพี ฟินเทค จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105561020063
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีทางการเงิน
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท (ชำระแล้ว 25%)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	ร้อยละ 100
ที่ตั้งสำนักงาน	999/999 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	(02) 026-3599 โทรสาร (02) 116-4878



3) บริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105561020080
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจขนส่ง ให้บริการคอมพิวเตอร์ซอฟท์แวร์ แอปพลิเคชัน และแพลตฟอร์มสำหรับระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ และลงทุนในบริษัทย่อย
ทุนจดทะเบียน	150,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	ร้อยละ 100
ที่ตั้งสำนักงาน	999/999 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	(02) 026-3599 โทรสาร (02) 116-4878

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	999/999 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	(02) 026-3599 โทรสาร (02) 116-4878

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	999/999 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	02-026-3995 โทรสาร 02-136-5856

6) บริษัท โกลด์ เอสซี จำกัด (มหาชน)

เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105529025730
ประเภทธุรกิจ	การบำรุงรักษา ซ่อมแซมระบบเครื่องยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์ จำหน่ายรถยนต์อะไหล่ และชิ้นส่วนรถยนต์ (ใหม่/เก่า) ทุกชนิด ตลอดจนรวมถึงการซ่อมสีและตัวถังรถยนต์ และรถโดยสารทุกประเภท
ทุนจดทะเบียน	75,000,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัทเอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	999/999 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	02-026-3995 โทรสาร 02-136-5856



7) บริษัท โกลเด้นไทย เทลเวล จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105527012088
ประเภทธุรกิจ	การบำรุงรักษา ซ่อมแซมระบบเครื่องยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์ จำหน่ายรถยนต์อะไหล่ และชิ้นส่วนรถยนต์ (ใหม่/เก่า) ทุกชนิด ตลอดจนรวมถึงการซ่อมสีและตัวถังรถยนต์ และรถโดยสารทุกประเภท
ทุนจดทะเบียน	12,500,000 บาท (ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัทเอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	999/999 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
โทรศัพท์	02-026-3995
โทรสาร	02-136-5856

8) บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

เลขทะเบียนบริษัท	บมจ. 0107555000457
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ทุนจดทะเบียน	55,000,000 บาท (ชำระแล้ว 43,000,000 บาท)
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่	ร้อยละ 51
ที่ตั้งสำนักงาน	230 อาคารซี เอส ทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนรัชดาภิเษก แขวง/ 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 โดยบริษัทเทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	230 อาคารซี เอส ทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนรัชดาภิเษก แขวง/เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	02-090-0664 โทรสาร 02-090-0664

10) บริษัท คลัสเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	บจ. 0105551023850
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ทุนจดทะเบียน	5,000,000 บาท (ชำระเต็มมูลค่า)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 100 โดยบริษัทเทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)
ที่ตั้งสำนักงาน	230 อาคารซี เอส ทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนรัชดาภิเษก แขวง/เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	02-692-8731-4 โทรสาร 02-692-8738

11) บริษัท ดิงเคอร์ จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท บจ.0115558021739

ประเภทธุรกิจ ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

ทุนจดทะเบียน 2,000,000 บาท (ชำระเต็มมูลค่า)

สัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 51 โดยบริษัท เทอราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)

ที่ตั้งสำนักงาน 230 อาคารซี เอส ทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนรัชดาภิเษก แขวง/เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ 02-692-8731-4 โทรสาร 02-692-8738

12) บริษัท เบลี เซอร์วิส จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท บจ.0115562019239

ประเภทธุรกิจ ให้บริการการบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) และซ่อมแซมรถโดยสารปรับอากาศใช้ก๊าซธรรมชาติ (NGV)

ทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท (ชำระเต็มมูลค่า)

สัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 51 โดยบริษัท เอสพีพี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (บริษัทย่อย)

ที่ตั้งสำนักงาน 599/15 หมู่ 4 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540

โทรศัพท์ 02-026-3995

โทรสาร 02-136-5865

13) บริษัท แอ็บโซลูท แอสเซมบลี จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท บจ.0105563069167

ประเภทธุรกิจ ผลิต/ประกอบ และจำหน่าย รถบัไฟฟ้า/ดีเซล รถมินิบัสไฟฟ้า รถตู้ไฟฟ้า นำเข้า ส่งออก ชิ้นส่วนยานยนต์ ยานยนต์ไฟฟ้า รถยนต์

ทุนจดทะเบียน 1,500,000,000 บาท (ชำระแล้ว 687.50 ล้านบาท)

สัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 45

ที่ตั้งสำนักงาน 89 อาคารเอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์ ชั้น 16 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 02-248-2488

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 ตั้งธโนปจัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9169 และ/หรือ
นายสุวัฒน์ มณีกันสกุล 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-

