

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างฐานรากและให้บริการด้านเครื่องจักรกลหนักขนาดใหญ่ที่ได้มาตรฐานเป็นเลิศ เต็มเปี่ยมไปด้วยความมุ่งมั่น เพื่อตอบสนองความพึงพอใจ และเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้แก่ลูกค้า

พันธกิจ

- ยกระดับการให้บริการที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและคู่ค้าในเชิงธุรกิจ
- สร้างมูลค่าเพิ่มให้องค์กรโดยการจัดการบริการที่มีมาตรฐานและเหมาะสมกับลักษณะงานของลูกค้า
- นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยของเครื่องจักรจากต่างประเทศเข้ามาพัฒนาใช้ในประเทศไทย
- สร้างมาตรฐานการให้บริการระดับสากลให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้าและบุคคลทั่วไป
- มุ่งเน้นการสร้างมาตรฐานความปลอดภัยในการทำงาน
- พัฒนาคุณภาพชีวิต และเพิ่มศักยภาพในการทำงานของบุคลากรในองค์กร

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมาการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

■ ความเป็นมาของธุรกิจบริษัทในกลุ่ม

ธุรกิจของบริษัทเริ่มต้นจากคุณธงไชย แพร่งรังสี ผู้ซึ่งมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านเครื่องจักรกลหนัก ได้เริ่มก่อตั้งบริษัท เดอะเครน เซอร์วิส จำกัด (“TCS”) เมื่อปี 2533 เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและซ่อมแซมเครื่องจักรกลหนักและอะไหล่ รวมถึงการให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักสำหรับยก ประกอง ดัดตั้ง และเคลื่อนย้ายเครื่องจักร วัสดุหรืออุปกรณ์ที่มีขนาดใหญ่ หรือมีน้ำหนักมาก กิจกรรมมีการขยายตัวตามการเติบโตของอุตสาหกรรมหนัก ส่งผลให้มีความต้องการใช้เครื่องจักรกลหนักเพิ่มขึ้น จึงได้มีการจัดตั้งบริษัทใน “กลุ่มเดอะเครน” ขึ้นมาใหม่อีก 3 บริษัท เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ โดยเฉพาะในเขตอุตสาหกรรมต่าง ๆ ได้แก่ในปี 2535 จัดตั้ง บริษัท เดอะเครน แหลมจบบัง จำกัด (“TCL”) ที่ อ. ศรีราชา จ.ชลบุรี ปี 2537 จัดตั้งบริษัท เดอะเครน ระยอง จำกัด (“TCR”) ที่ อ.บ้านค่าย จ.ระยอง และ ปี 2539 จัดตั้ง บริษัท เดอะเครน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด (“TCH”) ที่ บริเวณรังสิต จ.ปทุมธานี

ต่อมาในปี 2540 ได้จัดตั้ง บริษัท ชูโก จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วจากต่างประเทศสำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้า รวมถึงการให้บริการซ่อมและจำหน่ายอะไหล่ให้กับบริษัทภายในกลุ่มและลูกค้าทั่วไป จนกระทั่งปี 2547-2549 กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นใหม่ โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนให้กับ บริษัท ชูโก จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแม่ เป็น 350.00 ล้านบาท เพื่อเข้าถือหุ้นบริษัทในกลุ่มเดอะเครนทั้ง 4 บริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และแปรสภาพเป็น บริษัท

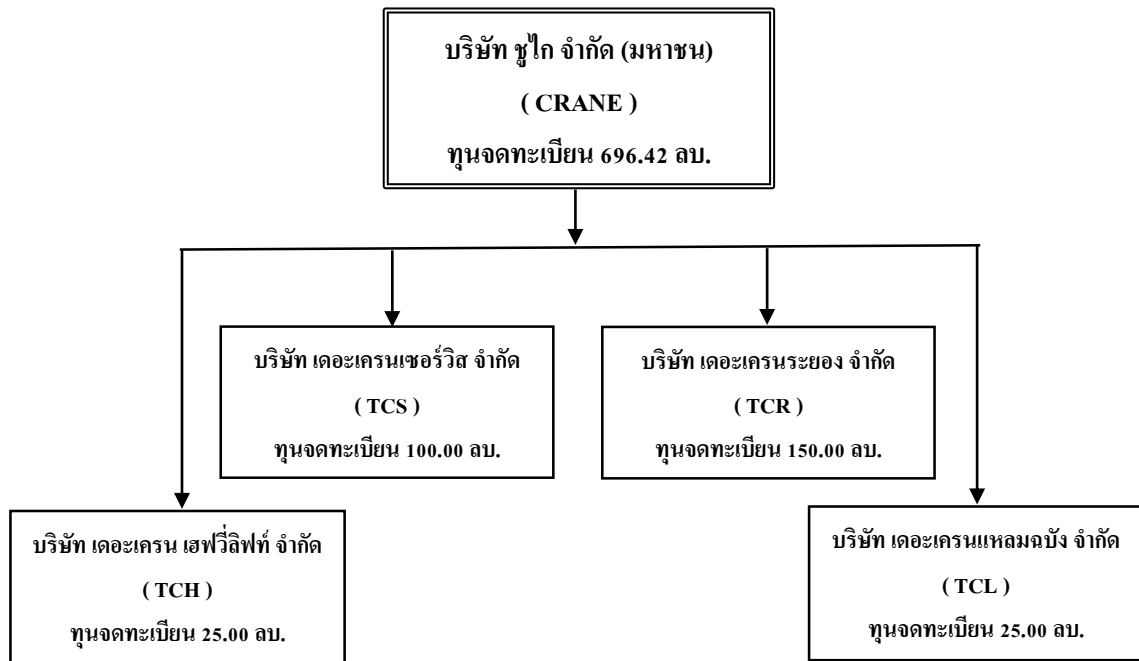
ชูโก จำกัด (มหาชน) (“CRANE” หรือ บริษัทฯ) พร้อมทั้งปรับโครงสร้างการประกอบธุรกิจภายในกลุ่มใหม่ โดย CRANE ประกอบธุรกิจจำหน่ายและซ่อมแซมเครื่องจักรกลหนักเป็นหลัก ส่วนบริษัทย่อยฯ ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าและขนส่ง

■ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญมีดังต่อไปนี้

- ม.ค.2550 บริษัทฯเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 100 ล้านบาทจาก 350.00 ล้านบาท เป็น 450.00 ล้านบาท(มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท) เพื่อรองรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- ก.พ.2551 บริษัทฯได้รับอนุญาตให้ออก และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของCRANE ให้แก่ประชาชนโดยทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial publicoffering : IPO) และนำหุ้นสามัญของ CRANE เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- ก.พ.2554 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครนยี่ห้อ ZOOMLION แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย จาก ZOOMLION HEAVY INDUSTRY SCIENCE AND TECHNOLOGY DEVELOPMENT CO., LTD. ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตรถเครนชั้นนำจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน
- พ.ค.2555 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 450.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 506.25 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 56,250,000 หุ้น(มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท) เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล
- มิ.ย.2555 TCH บอกลิขสิทธิ์เช่าที่ดิน และย้ายที่ตั้งสำนักงานของบริษัทฯ มาที่บริเวณถนนบางนา-ตราด กม. 7
- ม.ค.2556 บริษัทฯ นำเข้ารถเครนใช้แล้ว ขนาด 1,250 ตัน จากประเทศสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี เพื่อรองรับการขยายงานเช่ารถเครนขนาดใหญ่ ดำเนินการในนาม TCR
- พ.ค.2556 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 506.25 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 578.57 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 72,321,375 หุ้น(มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท) เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล
- เม.ย. 2557 TCR เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 25.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 150.00 ล้านบาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
- พ.ค. 2557 บริษัทฯเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 578.57 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 626.78 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 48,214,186 หุ้น(มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท) เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล
- ส.ค. 2557 บริษัทฯ ย้ายหลักทรัพย์จากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) ไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- พ.ค. 2558 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 626.78 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 696.42 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 69,642,613 หุ้น(มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท) เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล
- ก.ย. 2558 บริษัทฯได้รับการแต่งตั้งจาก **XUZHOU CONSTRUCTION MACHINERY GROUP IMP. & EXP. CO., LTD. หรือ XCMG** ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครน XCMG แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครน ยี่ห้อ ZOOMLION
- มิ.ย. 2559 บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยจำแนกตามลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้
- ♦ ธุรกิจจำหน่าย และให้บริการซ่อมเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินการโดย CRANE
 - ♦ ธุรกิจให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินการโดย TCR และ TCL
 - ♦ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก ดำเนินการโดย TCS

- ก.ค. 2559 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงให้บริการขนถ่ายสินค้าด้วยเครื่องจักรกลหนัก ที่ใช้ในการกิจการท่าเทียบเรือบ้านนาเกลือ อำเภอกันตัง จังหวัดตรัง กับ องค์การบริหารส่วนจังหวัดตรัง
- พ.ย 2559 TCS รับเหมางานเสาเข็มเจาะเป็นครั้งแรก เป็นการเจาะเสาเข็มเพื่อรองรับสะพานในโครงการก่อสร้างถนนสนับสนุนยุทธศาสตร์ ที่ จ.เชียงราย

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ : ปัจจุบัน บริษัท เดอะเกรน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด ให้บริการเช่าเครื่องจักรภายในกลุ่มเท่านั้น และอยู่ระหว่างรออนุมัติชำระบัญชี เพื่อลดความซ้ำซ้อน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

กลางปี 2559 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่ โดยจำแนกตามลักษณะของธุรกิจ และมีการกำหนดเป้าหมายของแต่ละธุรกิจอย่างชัดเจนไว้ดังนี้

ธุรกิจจำหน่าย และให้บริการซ่อมเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินกิจการโดย CRANE

ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครนและรถขุดเจาะ ยี่ห้อ XCMG แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย มีเป้าหมายในการนำสินค้าของ XCMG เข้าสู่ตลาดให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของลูกค้า ด้วยความร่วมมืออย่างใกล้ชิดระหว่าง XCMG ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักที่ใช้ในการก่อสร้างอันดับ 1 ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน กับ CRANE ผู้เชี่ยวชาญด้านเครื่องจักรกลหนักและได้รับการยอมรับจากลูกค้า ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ด้วยคุณภาพและราคาที่เหมาะสม เน้นการบริการหลังการขายที่ดี มีประสิทธิภาพ มีการฝึกอบรมความรู้ในการควบคุมการใช้เครื่องจักรให้กับลูกค้าที่ซื้อเครื่องจักร เพื่อให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้และควบคุมเครื่องจักร อย่างถูกวิธี และปลอดภัย ด้วยเครื่องปฏิบัติการจำลองภายใต้การดูแลของวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ นอกจากนี้บริษัทยังได้จัดเตรียมช่างซ่อมที่มีความรู้ ความชำนาญ มีทักษะประสบการณ์สูงไว้คอยดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด มีการกำหนดโปรแกรมเข้าตรวจเครื่องจักรกลของลูกค้าเป็น

ระยะ ในลักษณะเชิงป้องกัน เพื่อให้สินค้าที่ถูกค้าซื้อไปอยู่ในสภาพพร้อมใช้ อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างความมั่นใจในสินค้าและบริการของบริษัท

ธุรกิจให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินกิจการโดย TCR และ TCL

บริษัทและบริษัทย่อย ยังคงมีเป้าหมายในการรักษาความเป็นผู้นำในการให้บริการ ชก ประกอบ ติดตั้ง และขนย้าย วัสดุอุปกรณ์ โดยเน้นการให้บริการกับกลุ่มอุตสาหกรรมหนัก เช่น ธุรกิจในกลุ่มน้ำมัน ปิโตรเคมี โรงไฟฟ้า กังหันลมผลิตไฟฟ้า ฯลฯ ด้วยเครื่องจักรกลหนักขนาดใหญ่ ภายใต้บุคลากรและระบบงานที่ได้มาตรฐานสากลทั้ง ISO 9001:2008 และ BS OHSAS 18001:2007 ที่ได้รับการรับรองจาก TUV Rheinland Cert GmbH ประเทศเยอรมนี ทั้งนี้บริษัทมีเครื่องจักรประเภท รถเครนขนาด 1,250 ตัน ซึ่งเป็นรถเครนที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศ ให้บริการ จำนวน 2 คัน และได้ว่าจ้างวิศวกรชาวต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญ จากบริษัทชั้นนำในต่างประเทศ ให้เข้ามาปรับปรุงกระบวนการทำงานให้เป็นมาตรฐานเดียวกับบริษัทฯ ขึ้นนาระดับโลก

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก ดำเนินการโดย TCS

ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจใหม่ ที่บริษัทเข้ามาลงทุนในกลางปี 2559 เนื่องจากได้เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งของภาครัฐ ซึ่งมีความจำเป็นต้องใช้เข็มเจาะจำนวนมาก โดยในเบื้องต้นจะเน้นรับงานเฉพาะงานเสาเข็มเจาะในลักษณะรับค่าแรงเป็นหลัก เป้าหมายของบริษัทคือการสร้างให้ธุรกิจนี้เป็นเสาหลักอีกคันหนึ่งในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทเพิ่มขึ้นและก้าวขึ้นเป็นผู้นำ 1 ใน 5 ของธุรกิจนี้ภายใน 3 ปี ด้วยความพร้อมของทีมงานที่มีคุณภาพ เครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพ การบริหารจัดการที่ดี ทั้งนี้ในอนาคตบริษัทฯ มีนโยบายขยายการให้บริการงานฐานรากให้ครอบคลุม เช่น งานกำแพงกันดินชนิดไดอะแฟรม งานปรับปรุงคุณภาพดินโดยวิธีอัดฉีดซีเมนต์ด้วยแรงดันสูง และงานก่อสร้างทั่วไป

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ จำแนกธุรกิจ ตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

1. ธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก และให้บริการซ่อม ดำเนินการโดย CRANE

- บริษัทฯ ประกอบธุรกิจในการจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก แบ่งเป็น

1. เครื่องจักรกลหนักใหม่ ประเภทรถเครน เช่น Truck Crane, All Terrain Crane และ Crawler Crane ยี่ห้อ XCMG ซึ่งบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครน XCMG จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย กับ XUZHOU CONSTRUCTION MACHINERY GROUP IMP.& EXP.CO.,LTD. (“XCMG”) ตั้งแต่ปลายปี 2558 ซึ่ง XCMG เป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักรที่ใหญ่เป็นอันดับ 1 ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และเป็นอันดับ 5 ของโลก ที่มีการพัฒนาเครื่องจักรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีประสิทธิภาพ และความปลอดภัยในการใช้งาน

2. เครื่องจักรกลหนักใช้แล้วทุกประเภท เช่น รถเครน รถฟอร์คลิฟท์ รถยกตู้คอนเทนเนอร์ รถหัวลาก รถบรรทุก และเครื่องจักรกลหนักอื่นๆ ที่บริษัทนำมาปรับปรุง และซ่อมแซม ให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์ก่อนจำหน่ายให้แก่ลูกค้า หรือให้บริการงานเช่า และขนส่ง

- บริษัทฯ ให้บริการซ่อมแซมเครื่องจักรกลหนัก โดยมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญงาน และประสบการณ์สูง รวมทั้งบริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจาก XCMG ในการส่งผู้เชี่ยวชาญมาฝึกอบรมให้กับทีมงานของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริการหลังการขายสำหรับเครื่องจักรกลหนักที่จำหน่ายโดยบริษัทฯ รวมถึงลูกค้าทั่วไปที่นำมาซ่อม เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

- ในเดือนกรกฎาคม 2559 บริษัทฯ เข้าร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงร่วมกับ องค์การบริหารส่วนจังหวัดตรัง ในการนำเครื่องจักรกลหนักให้บริการงานขนถ่ายสินค้า ที่ใช้ในกิจการท่าเทียบเรือบ้านนาเกลือ อำเภอกันตัง จ.ตรัง ซึ่งเป็นท่าเทียบเรือเปิดใหม่ ฝั่งทะเลอันดามัน เป็นท่าเทียบเรือที่มีศักยภาพค่อนข้างสูงที่ภาครัฐจะผลักดันให้เป็นท่าเทียบเรือระหว่างประเทศในอนาคต เพื่อเรียนรู้และแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ในด้านธุรกิจโลจิสติกส์ทางทะเล ที่จะมีการขยายตัวค่อนข้างสูงจากการรวมตัวกันของชาติในอาเซียนเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community หรือ AEC) โดยมีผลเป็นรูปธรรมตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2558 นอกจากนี้ยังเป็นการบริหารจัดการเครื่องจักรกลหนักที่บริษัทฯ ได้ลงทุนไปแล้วให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดด้วย

2. ธุรกิจการให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินการโดย TCR และ TCL

- บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจมากกว่า 27 ปี เป็นผู้ชำนาญในธุรกิจให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก สำหรับการยก ประกอบ ติดตั้ง และเคลื่อนย้ายวัสดุหรืออุปกรณ์ขนาดใหญ่ โดยรถเครน รถฟอร์คลิฟท์ รถยกตู้คอนเทนเนอร์ รวมถึงให้บริการขนส่งและขนย้าย ด้วยรถหัวลาก หางเทรลเลอร์ และรถบรรทุกประเภทต่างๆ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการให้บริการงานเช่ารถเครน ซึ่งมีขนาดตั้งแต่ 10 ตันจนถึง 1,250 ตัน และเมื่อปี 2559 บริษัทฯ ได้เพิ่มการให้บริการเช่าเครื่องจักรที่ใช้สำหรับงานฐานราก เช่น Drilling Rigs, Wall Grab และ Excavator ด้วย

- บริษัทฯ มีการให้บริการใน 2 รูปแบบ คือ แบบเหมาโครงการ (Heavy Lifting) โดยคิดค่าบริการแบบเบ็ดเสร็จ และมีกำหนดระยะเวลาดำเนินการไว้อย่างชัดเจน ซึ่งบริษัทฯ จะร่วมให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ กำหนดวิธีปฏิบัติงานของเครื่องจักรกลกับผู้ว่าจ้าง ด้วยโปรแกรม AUTOCAD เพื่อให้การทำงานสำเร็จลุล่วงทันเวลา มีความปลอดภัยสูงสุด และต้นทุนที่เหมาะสม โดยบริษัทฯ มีความพร้อมด้านเครื่องจักรซึ่งปัจจุบันมีรถเครนขนาดใหญ่ 1,250 ตัน และบุคลากรผู้ควบคุมงานที่มีความเชี่ยวชาญ และมีใบอนุญาตควบคุมเครื่องจักรถูกต้องเข้าปฏิบัติงาน ทำให้บริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าในการให้บริการ และไว้วางใจในการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบันกลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน ปิโตรเคมี โรงไฟฟ้า แท่นขุดเจาะ กังหันลมไฟฟ้า และอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ อีกรูปแบบหนึ่งคือการให้บริการเช่าเป็นรายเดือน หรือ รายวัน ขึ้นตอนงานไม่ซับซ้อนเหมือนแบบเหมาโครงการ

- บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยควบคู่กับประสิทธิภาพการทำงานสำหรับการเคลื่อนย้ายเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัท ได้รับมาตรฐาน ISO 9001:2008 เกี่ยวกับ Quality Management System และ BS OHSAS 18001:2007 เกี่ยวกับ Occupational Health & Safety Management System จาก TUV Rheinland Cert GmbH

3. ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก ดำเนินการโดย TCS

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก แบ่งออกเป็น 4 งานหลัก ดังนี้

- ◆ งานเสาเข็มเจาะ
- ◆ งานปรับปรุงคุณภาพดิน โดยวิธีอัดฉีดซีเมนต์ด้วยแรงดันสูง
- ◆ งานกำแพงกันดินชนิดไคอะเฟรม
- ◆ งานก่อสร้างทั่วไป

ในช่วงแรก บริษัทฯ จะเน้นเฉพาะงานเสาเข็มเจาะ เพียงอย่างเดียว เนื่องจากเพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจนี้เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2559 โดยการรับเหมางานผ่านผู้รับเหมาหลัก(Main Contractor) สำหรับงานด้านอื่นๆ บริษัทฯ มีนโยบายจะขยายออกไปตามความเหมาะสมและความพร้อมของบริษัท

เสาเข็มเจาะ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ตามขนาดของเสาเข็ม ดังนี้

1. เสาเข็มเจาะขนาดเล็ก

เสาเข็มเจาะขนาดเล็ก คือเสาเข็มที่สามารถรับน้ำหนักตั้งแต่ 30 ตันจนถึงประมาณ 150 ตัน โดยมีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 350 ถึง 600 มิลลิเมตร เหมาะกับงานโครงสร้างที่มีระดับความสูงไม่เกิน 10 ชั้น บริษัทฯ ใช้เครื่องเจาะแบบก้านหมุน (Rotary Drilling Rig) ขนาดเล็ก ซึ่งมีขนาดที่กะทัดรัด

ข้อดีของการใช้เข็มเจาะขนาดเล็ก คือ ก่อให้เกิดเสียงรบกวนและแรงสั่นสะเทือนในระหว่างการก่อสร้างน้อยมาก อีกทั้งเครื่องมือต่างๆมีขนาดที่กะทัดรัดทำให้เคลื่อนย้ายได้ง่าย

2. เสาเข็มเจาะขนาดใหญ่

เสาเข็มเจาะขนาดใหญ่ คือเสาเข็มที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางมากกว่า 600 มิลลิเมตร เหมาะกับงานโครงสร้างขนาดใหญ่ทุกระดับความสูง



โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แยกตามสายผลิตภัณฑ์หลัก จำแนกได้ดังนี้

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการ โดย	% การถือ หุ้นของ บริษัท	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การให้บริการ								
การให้บริการเช่าเครื่องจักรกล และขนส่ง	TCR, TCL	99.99	644.29	51.78	490.94	54.42	393.97	59.70
การบริการรับเหมาเหมืองเจาะ	TCS	99.99					9.56	1.45
การบริการท่าเรือ	CRANE						2.29	0.35
การให้บริการซ่อมแซมและจำหน่ายอะไหล่	CRANE		21.19	1.70	23.88	2.65	24.94	3.78
การจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก								
เครื่องจักรกลหนักใหม่	CRANE		327.44	26.32	259.65	28.78	148.58	22.51
เครื่องจักรกลหนักปรับสภาพใหม่	CRANE		74.76	6.01	89.61	9.93	71.01	10.76
รวมรายได้จากการขาย และบริการ			1,067.68	85.81	864.08	95.78	650.35	98.55
รายได้อื่น			23.96	1.93	38.08	4.22	9.58	1.45
กำไรจากการขายที่ดิน (ก่อนหัก ค่าใช้จ่ายภาษี)			152.55	12.26	-	-	-	-
รายได้รวม			1,244.19	100.00	902.16	100.00	659.92	100.00

หมายเหตุ : CRANE หมายถึง

บริษัท ชูโก จำกัด (มหาชน)

TCS หมายถึง

บริษัท เดอะเกรน เซอร์วิส จำกัด

TCL หมายถึง

บริษัท เดอะเกรน แพลมดบัง จำกัด

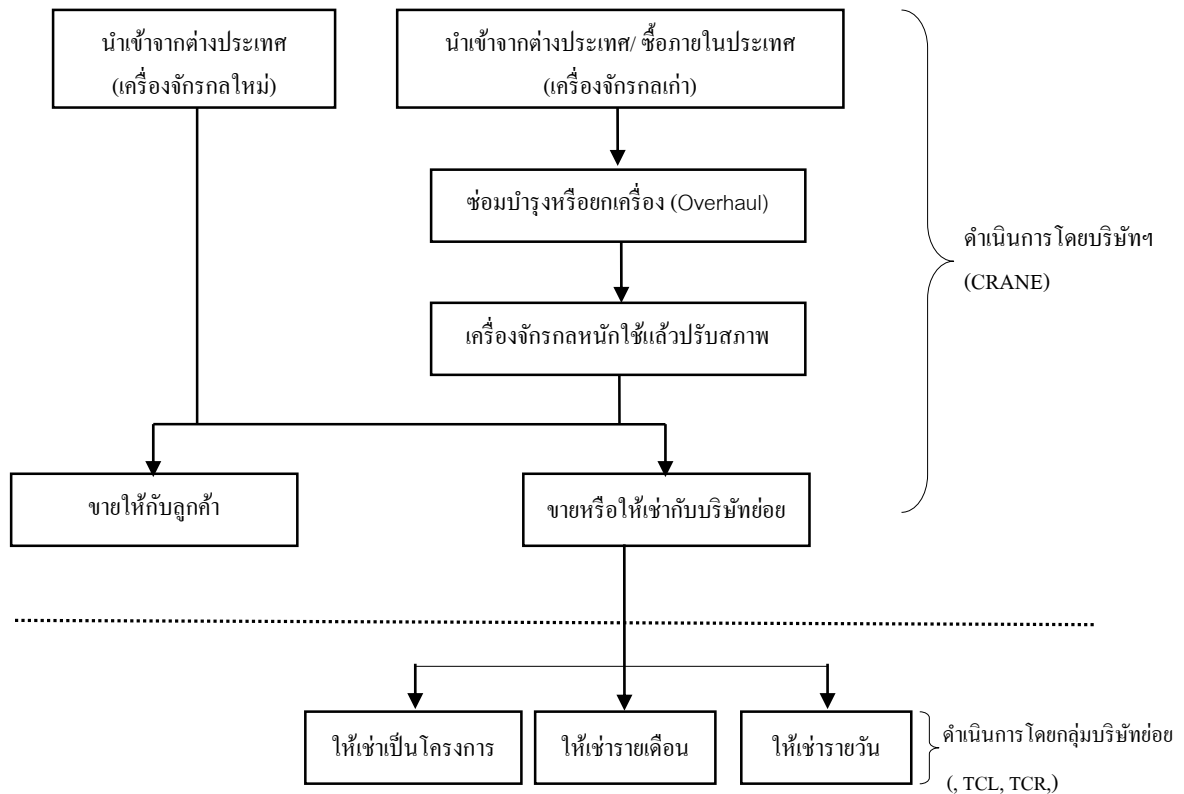
TCR หมายถึง

บริษัท เดอะเกรน ระยอง จำกัด

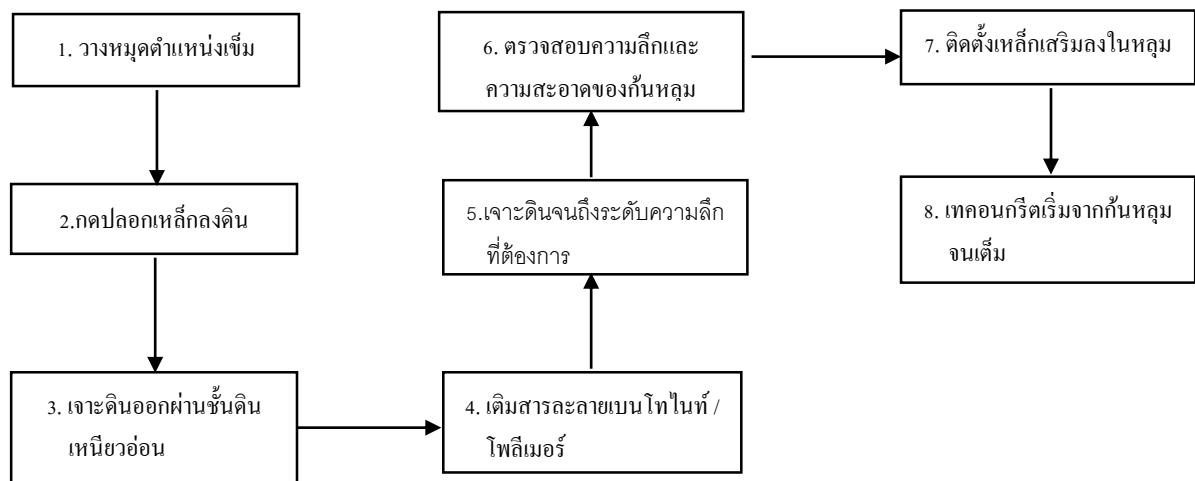
TCH หมายถึง

บริษัท เดอะเกรน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด

ภาพรวมของขั้นตอนการดำเนินงานธุรกิจจำหน่ายและให้บริการเช่า



ภาพรวมของขั้นตอนการทำเสาเข็มเจาะงานฐานราก



2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การตลาด

กลยุทธ์หลักของบริษัทฯ คือมุ่งเน้นการให้บริการที่ครบวงจรแก่ลูกค้า ซึ่งการบริการดังกล่าวเป็นจุดเด่นในการสร้างความเชื่อมั่นทั้งในกลุ่มลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และยังเป็นจุดขายของบริษัทฯ ที่สร้างความแตกต่างจากบริษัทคู่แข่ง ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลใหม่ การลงทุนเครื่องจักรกลหนักสำหรับให้บริการเช่าและการลงทุน

ในเครื่องจักร อุปกรณ์ ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก ทั้งการเพิ่มจำนวน เพิ่มขนาด และเพิ่มประสิทธิภาพเครื่องจักร การซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรที่มีอยู่ในสภพดีและพร้อมทำงานได้อย่างปลอดภัยตลอดเวลา ทีมงานที่มีความชำนาญและประสบการณ์ โดยสามารถแยกกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญได้ ดังนี้

- 1) จัดให้มีเครื่องจักรกลหนักที่มีความสามารถเพิ่มขึ้นในการทำงาน เพื่อรองรับงานได้หลากหลายมากขึ้น โอกาสและช่องทางในการทำตลาดมีความทั่วถึงและครอบคลุมในหลายลักษณะงาน ซึ่งเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการใช้เครื่องจักรกลหนักขนาดใหญ่ เป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ
- 2) จัดให้มีเครื่องจักรกลหนักหลากหลายประเภทและการเพิ่มเติมของจำนวนเครื่องจักรและเครื่องมือในการทำงานที่ใหม่และทันสมัย เพื่อให้ครอบคลุมถึงความต้องการใช้งานของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากขอบเขตในการใช้งานของเครื่องจักรมีความแตกต่างตามลักษณะงานของลูกค้า ดังนั้นการที่บริษัทฯ มีเครื่องจักรและเครื่องมือหลายประเภทในจำนวนที่มากเพียงพอจะสามารถสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และด้วยความพร้อมของเครื่องจักร ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดสรรเครื่องจักรทดแทนให้แก่ลูกค้าโดยใช้บริการของบริษัทฯ แต่เพียงแห่งเดียว
- 3) จัดให้มีเครื่องจักรที่แตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อตอบสนองความต้องการพิเศษของลูกค้า เช่น รถ crawler crane ยี่ห้อ Terex Demag รุ่น CC6800 ขนาด 1,250 ตัน และรุ่น CC2800-1 ขนาด 600 ตัน เพื่อรองรับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ต่างๆ เช่น โรงกลั่นน้ำมัน, โรงงานปิโตรเคมี และ โรงไฟฟ้า เป็นต้น
- 4) จัดให้มีการบริการที่ครบวงจรซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การรับงาน การประสานงานโดยจัดทีมงานในการสำรวจพื้นที่หน้างาน สำรวจความต้องการของลูกค้าและลักษณะงาน เพื่อการออกแบบและการวางแผนการดำเนินงานในเชิงเทคนิคสำหรับการเคลื่อนย้าย ประกอบ-รื้อ หรือติดตั้งเครื่องจักรขนาดใหญ่ ให้กับลูกค้า ควบคู่ไปกับการให้บริการเช่าเครื่องจักรพร้อมพนักงานขับเคลื่อนเครื่องจักร ที่มีประสบการณ์และความชำนาญ ทำให้การดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพสูงสุด อีกทั้งยังช่วยป้องกันอุบัติเหตุ ลดความเสี่ยงและความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานได้
- 5) จัดให้มีการตรวจสอบและซ่อมแซมอุปกรณ์การทำงานของเครื่องจักรอย่างสม่ำเสมอ ด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์มากกว่า 27 ปี เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่เช่าเครื่องจักรจากทางบริษัทฯ ว่าเครื่องจักรดังกล่าวสามารถใช้งานได้ตามปกติและไม่เกิดการขัดข้องในระหว่างการใช้งาน อย่างไรก็ตามในกรณีที่เครื่องจักรเกิดความขัดข้องและไม่สามารถปฏิบัติงานได้ บริษัทฯ จะจัดให้มีการซ่อมแซมหรือจัดหาเครื่องจักรเพื่อทดแทน เพื่อให้การปฏิบัติงานของลูกค้าเกิดความต่อเนื่อง
- 6) จัดให้มีการพัฒนาและแนะนำให้ลูกค้ารู้จักเครื่องจักรกลแบบใหม่ๆ ที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพในการทำงาน เหมาะแก่การลงทุนของลูกค้า รวมถึงการนำวิทยาการสมัยใหม่และข้อมูลจากต่างประเทศเพื่อให้มีการใช้งานที่ถูกต้อง ลดความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุ และเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ เช่น การนำเข้ารถเครนใหม่หลากหลายขนาดและชนิด ยี่ห้อ XCMG เพื่อการขยายตลาดรถเครนทั้งทางด้านการบริการขายและงานบริการเช่า สำหรับภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ที่มีการขยายและเติบโตมากขึ้น เป็นต้น

- 7) บริษัทฯและบริษัทย่อยมีการควบคุมมาตรฐานความปลอดภัยของเครื่องจักรกลหนัก โดยบริษัทฯและบริษัทย่อยว่าจ้างผู้ตรวจสอบความถูกต้องปลอดภัยของเครื่องจักรที่ได้รับอนุญาตจากกรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทย มาดำเนินการตรวจสอบเครื่องจักรกลหนักและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องว่าสามารถใช้งานได้ อย่างปลอดภัยเป็นประจำทุก 3 เดือนนอกจากนี้บริษัทย่อยได้แก่ TCL TCR และ TCH ได้ผ่านการรับรอง มาตรฐาน ISO 9001:2008 (Quality Management System) และ BS OHSAS 18001:2007 (Occupational Health & Safety Management System) จาก TUV Rheinland Cert GmbH ประเทศเยอรมนีส่งผลให้กลุ่มบริษัทย่อยดังกล่าวได้รับการอนุมัติเป็น Approved Vendor List ของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี
- 8) มุ่งเน้นการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เข้ากับสภาวะตลาดได้อย่างรวดเร็วจากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯเป็นผู้ที่มี ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรกลหนักมาอย่างยาวนาน ทำให้เห็นการ เปลี่ยนแปลงของสภาวะตลาดมาโดยตลอด จึงให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์โอกาส ความเสี่ยงและ คำนวณการณ์แนวโน้มของตลาดรวมถึงการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เข้ากับสภาวะตลาดได้อย่างรวดเร็วก่อนคู่แข่ง ขึ้นดำเนินการ

2.2.2.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภทหลักดังนี้

- 1) ลูกค้าในอุตสาหกรรมโรงงานต่าง ๆ (คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 49 ของลูกค้าทั้งหมด) เช่น โรงกลั่น น้ำมัน โรงงานปิโตรเคมีและโรงไฟฟ้า โรงงานเหล็กรีดร้อนและรีดเย็นงานส่วนใหญ่ที่บริษัทย่อยของบริษัทฯได้รับจากโรงกลั่นน้ำมัน โรงงานปิโตรเคมีหรือโรงผลิตกระแสไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องได้แก่ งานปิดซ่อมบำรุง ประจำปี เนื่องจากบริษัทฯสามารถให้บริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า มีประสบการณ์และความ เชี่ยวชาญในการดำเนินงาน สำหรับงานรองลงมาที่บริษัทย่อยได้รับคืองานจากโรงงานเหล็กรีดร้อนและรีด เย็นได้แก่ การขกสินค้าในหลากหลายรูปแบบ เช่น การขกสินค้าจากเรือขึ้นบกและการขกสินค้าจากบนบกลง เรือรวมทั้งการขนส่งจากโรงงานหนึ่งไปยังอีกโรงงานหนึ่งทั้งนี้บริษัทย่อยยังมีรถฟอร์คลิฟท์เพื่อใช้งาน ยกคอสส์เหล็กนอกเหนือจากรถเครนที่ลูกค้าในอุตสาหกรรมหนักใช้งานเป็นหลัก
- 2) ลูกค้าในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง (คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 46 ของลูกค้าทั้งหมด) ซึ่ง ประกอบด้วยการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภค การก่อสร้างฐานราก การก่อสร้างอาคารโรงงาน การก่อสร้าง ตามโครงการลงทุนต่างๆ ของรัฐบาล เช่น การก่อสร้างถนนรถไฟ และสะพาน เป็นต้น
- 3) ลูกค้าในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ (คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 ของลูกค้าทั้งหมด) ได้แก่ผู้ให้บริการ ขนส่งสินค้าเพื่อการนำเข้าและส่งออก โดยเฉพาะการขนย้ายสินค้าบริเวณท่าเทียบเรือ ลานพักตู้สินค้า ลานตู้ container เป็นต้น โดยเครื่องจักรกลหนักของบริษัทฯที่ให้บริการลูกค้าในกลุ่มนี้ได้แก่ รถยกตู้ประเภทต่างๆ ทั้งรถยกตู้หนักและตู้เบา และรถฟอร์คลิฟท์

ช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการ

สำหรับการจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักของบริษัทฯ เป็นการจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการขนาดเล็กถึงขนาดกลาง ที่ให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักเช่นเดียวกับบริษัทฯ หรือจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้งาน โดยตรง (end user) เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมมากกว่า 25 ปี ทำให้มีลูกค้าเก่าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กถึงขนาดกลางจำนวนมากโดยถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งในบางครั้งที่บริษัทฯ ไม่มีเครื่องจักรกลหนักว่าง บริษัทฯ จะแนะนำลูกค้าให้แก่ผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางเหล่านี้ ดังนั้นหากผู้ประกอบการต้องการขยายจำนวนเครื่องจักรกลหนักสำหรับให้บริการเช่า ผู้ประกอบการจะติดต่อบริษัทฯ เพื่อขอซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติม รวมถึงการชักชวนผู้ประกอบการรายอื่นๆ มาเป็นลูกค้าของบริษัทฯอย่างต่อเนื่อง

สำหรับการให้บริการเช่าและขนส่งของบริษัทฯ เป็นการให้บริการต่อทั้งผู้รับเหมาโครงการ (Contractor) ผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) และผู้ใช้บริการตรง (end user) เป็นหลัก โดยมีประสบการณ์ที่ผ่านมาของบริษัทฯ เป็นจุดขาย ซึ่งบริษัทฯ เน้นให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการทำงานสำหรับงานที่มีความซับซ้อน รวมถึงมีมูลค่าของงานสูง เช่น ลูกค้าในกลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน โรงงานปิโตรเคมี ที่ต้องทำการปิดซ่อมบำรุงประจำปี หรือลูกค้าในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างที่ได้รับงานประมูลต่าง ๆ ของภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในการขนย้ายสินค้าบริเวณท่าเทียบเรือและลานตู้ container โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการตลาดที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาเป็นระยะเวลานาน ประกอบกับการบริการที่ได้มาตรฐานมาโดยตลอดทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเก่ารวมถึงมีการแนะนำให้แก่ลูกค้ารายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของการรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก เป็นการให้บริการกับผู้รับเหมาโครงการ (Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) ซึ่งส่วนใหญ่ก็เป็นลูกค้ากลุ่มเดียวกันกับที่ใช้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักกับบริษัทฯ อยู่แล้ว แม้บริษัทจะเริ่มธุรกิจใหม่ แต่ก็มีความพร้อมทั้งในด้านเครื่องจักร อุปกรณ์ และทีมงานที่มีประสบการณ์ในด้านการขุดเจาะเป็นอย่างดี ประกอบกับชื่อเสียง ความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ ในผลงานของลูกค้าที่เคยใช้บริการเช่าเครื่องจักรมา ทำให้ธุรกิจใหม่ของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

2.2.3.ภาวะการแข่งขันแยกตามกลุ่มธุรกิจ

ธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก และให้บริการซ่อม

ที่ผ่านมาเครื่องจักรกลหนักที่ได้รับความนิยมจากลูกค้า จะเป็นเครื่องจักรกลหนักจากประเทศเยอรมันและญี่ปุ่น แต่ด้วยความที่เครื่องจักรจากทั้ง 2 ประเทศ ราคาค่อนข้างแพง ทำให้ในระยะ 3-4 ปี ที่ผ่านมา เครื่องจักรกลหนักที่มาจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ได้รับความนิยมมากขึ้น เนื่องจากมีราคาถูกกว่าและประสิทธิภาพใกล้เคียงกัน โดยมีแบรนด์ที่ได้รับการยอมรับจากตลาด คือ XCMG , ZOOMLION และ SANY การแข่งขันค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในด้านราคา บริษัทฯ จึงเน้นนโยบายบริการหลังการขายที่ดี มีประสิทธิภาพ เป็นกลยุทธ์ในการการแข่งขัน ประกอบกับการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับ XCMG ซึ่งใหญ่เป็นอันดับ 1 ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและเป็นอันดับ 5 ของโลก ก็ทำให้สามารถที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

ธุรกิจการให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก

การให้บริการแบบเหมาโครงการ เช่น การให้บริการขนย้ายหม้อแปลงไฟฟ้า การขยายโรงงาน การปิดซ่อมบำรุงประจำปีของโรงงานในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงผลิตกระแสไฟฟ้า หรือโรงกลั่นน้ำมัน มีการแข่งขันไม่มากนัก เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะเห็นสัญญาว่าจ้างทั้งโครงการแบบรายปีโดยผู้ให้บริการที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่และ/หรือบริษัทข้ามชาติมีความพร้อมของเครื่องจักรที่มีจำนวนมากและขนาดใหญ่ (ตั้งแต่ 200 ตันขึ้นไป) ซึ่งผู้ให้บริการสามารถรองรับงานทั้งโครงการได้โดยที่ลูกค้าไม่ต้องติดต่oprสานงานกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ ลดปัญหาความซ้ำซ้อนในการว่าจ้างผู้ให้บริการหลายราย รวมถึงมีความน่าเชื่อถือและความพร้อมในด้านประสบการณ์และความชำนาญของบุคลากรที่ผ่านงานโครงการขนาดใหญ่มาแล้ว ซึ่งการให้บริการแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่มักถือว่าผู้ว่าจ้างจะให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับเรื่องของระบบความปลอดภัยในการทำงาน ขั้นตอน แผนงานและกระบวนการทำงานของทีมงาน นอกเหนือจากเรื่องของประสิทธิภาพ เทคนิคและความสามารถในการทำงาน ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ผู้ให้บริการขนาดใหญ่ดังกล่าวเพียงไม่กี่ราย และเป็นผู้บริการรายเดิมๆ ที่ให้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันผู้ให้บริการขนาดใหญ่ที่เป็นคู่แข่งหลักมี 6 ราย ได้แก่ Walter Wright Mammoet จากประเทศเนเธอร์แลนด์ Sarens จากประเทศเบลเยียม Tat Hong และ TiongWoon จากประเทศสิงคโปร์ บริษัท เอกเทรน โลจิสติกส์ จำกัด และบริษัท ที เอสเค เทรน จำกัด จากประเทศไทย ด้วยความพร้อมของเครื่องจักร บุคลากร ความชำนาญ ระบบการทำงานที่มีความปลอดภัย ราคาที่เหมาะสมตลอดจนประสบการณ์ที่มีกว่า 27 ปี ทำให้ได้รับการยอมรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

การให้บริการแบบรายเดือน หรือ รายวัน มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากการให้บริการกับลูกค้าในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป ลักษณะงานจะเป็นการยกหรือเคลื่อนย้ายเครื่องจักรและวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ทั่วไปในโรงงาน ซึ่งการยกหรือเคลื่อนย้ายนั้นจะไม่ค่อยมีความยุ่งยากหรือซับซ้อนมากเท่ากับงานโครงการ ประกอบกับมีบริษัทที่ให้บริการจำนวนมากมีตั้งแต่บริษัทขนาดเล็กจนถึงขนาดกลางที่มีเครื่องจักรขนาด 10 – 200 ตันไว้ให้บริการ การแข่งขันจะเน้นในเรื่องของจำนวนเครื่องจักรกลหนักที่มีไว้รองรับงาน และ/หรือ ราคาค่าบริการ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก

ตั้งแต่ปลายปี 2559 รัฐบาลได้เร่งอนุมัติและลงนามสัญญาก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมและขนส่งเช่นโครงการถนนมอเตอร์เวย์ รถไฟฟ้าสายต่างๆ ฯลฯ ทำให้ปริมาณงานเสาเข็มจะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ในขณะที่ผู้ประกอบการรับเหมางานฐานราก รายใหญ่ที่มีศักยภาพยังมีไม่มากนัก การแข่งขันจึงยังไม่สูงมากนัก ยังมีช่องว่างพอที่จะให้บริษัทฯ เข้าสู่ธุรกิจนี้ได้ บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าด้วยความพร้อมในด้านเครื่องจักรอุปกรณ์ ทีมงานที่มีประสบการณ์รวมถึงการที่บริษัทเป็นที่รู้จักและยอมรับผลงานของกลุ่มผู้รับเหมาโครงการรายใหญ่ที่ใช้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักอยู่แล้ว จะทำให้บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มผู้รับเหมางานฐานรากที่ลูกค้าต้องเลือกใช้บริการ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

2.3.1 การจัดหาได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ในการจัดหาเครื่องจักรเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นการจัดหาเครื่องจักรใหม่ยี่ห้อ XCMG จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย มีราคาไม่แพง และเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วเป็นหลัก ประกอบกับเครื่องจักรใช้แล้วที่หมุนเวียนอยู่ในตลาดเครื่องจักรนั้น ยัง

สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับวิธีการจัดหาเครื่องจักรของบริษัทนั้น จะแบ่งเป็นการจัดหาจากต่างประเทศประมาณร้อยละ 95 ของมูลค่าเครื่องจักรที่มีการจัดซื้อในแต่ละปี ส่วนที่เหลือเป็นการจัดซื้อภายในประเทศทั้งจากบริษัทผู้ประมูลเครื่องจักรหรือบริษัทที่มีความต้องการขายเครื่องจักรอยู่แล้วเมื่อจบโครงการ แต่อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่เครื่องจักรบางประเภทเกิดการขาดแคลน บริษัทอาจจะดำเนินการจัดซื้อเครื่องจักรใหม่แทน สำหรับวิธีการจัดหาเครื่องจักรสามารถสรุปได้ดังนี้

การจัดหาเครื่องจักรกลหนักจากต่างประเทศ

การจัดหาเครื่องจักรจากต่างประเทศของบริษัทฯ แบ่งเป็นการจัดหาเครื่องจักรกลหนักใหม่ ยี่ห้อ XCMG จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วจากต่างประเทศ

สำหรับวิธีการจัดหาเครื่องจักรกลหนักใหม่ ยี่ห้อ XCMG ซึ่งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย บริษัทฯ จะสั่งซื้อโดยตรงจาก XCMG โดยเป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะต้องส่งข้อมูลประมาณการจากทีมงานขายได้แก่ รุ่นสินค้า จำนวน และระยะเวลาที่ต้องการรับสินค้า ให้ทาง XCMG ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน และทำการสรุปยืนยันการสั่งซื้อล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน ซึ่งในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อตามมาตรฐาน ระยะเวลาตั้งแต่การยืนยันสั่งซื้อจนได้รับเครื่องจักรกลหนักหากใช้เวลาเกิน 40 วัน XCMG ตกลงที่จะเสียค่าปรับให้กับบริษัทฯ ในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อทำพิเศษ ระยะเวลาดำเนินการผลิตจนถึงการส่งมอบสินค้าจะขึ้นกับแผนงานที่ได้รับความเห็นชอบจากทั้งสองฝ่าย ซึ่งอาจใช้เวลามากกว่า 40 วัน

ส่วนเครื่องจักรใช้แล้วจากต่างประเทศนั้น บริษัทฯ จัดหาจากประเทศญี่ปุ่นและประเทศในแถบทวีปยุโรป เช่น เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ และอังกฤษ เป็นหลัก ซึ่งกลุ่มประเทศดังกล่าวเป็นประเทศผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักที่มีชื่อเสียงในเรื่องคุณภาพ ดังนั้นการซื้อเครื่องจักรใช้แล้วจากกลุ่มประเทศดังกล่าวจะมีส่วนช่วยให้บริษัทฯ ได้เครื่องจักรใช้แล้วที่ยังมีคุณภาพที่ดีเพียงพอต่อการนำมาใช้งานต่อไป เนื่องจากผู้ใช้งานในประเทศที่กล่าวถึงข้างต้นจะมีการใช้งานเครื่องจักรโดยเฉลี่ยประมาณ 5 – 8 ปีเท่านั้น แล้วจึงขายทอดตลาดเครื่องจักรเหล่านั้นผ่านลานประมูลเครื่องจักรกลหนักหรือตัวแทนรับซื้อและจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักใช้แล้ว (broker) เมื่อเทียบกับอายุการใช้งานจริงของเครื่องจักรกลหนักในกรณีที่มีการซ่อมแซมและการบำรุงรักษาที่ดีแล้ว ยังสามารถใช้งานได้อีกประมาณ 17- 20 ปี ทั้งนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการจัดหาผ่าน broker กว่า 80 รายในประเทศญี่ปุ่นและประเทศในแถบทวีปยุโรป โดย broker ดังกล่าว จะเป็นบริษัทที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการจัดหาและรวบรวมเครื่องจักร เพื่อเสนอขายต่อให้กับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้อ รวมถึงมีการติดต่อทำธุรกิจกับบริษัทฯ อย่างยาวนาน

ขั้นตอนในการจัดซื้อเริ่มจากบริษัทฯ แจ้งความประสงค์ไปยัง broker ตามรายชื่อที่บริษัทฯ มีอยู่ ซึ่งในบางรายที่มีการติดต่อกับบริษัทฯ เป็นประจำจะทราบว่าเครื่องจักรกลหนักลักษณะใดที่บริษัทฯ มีความสนใจ เมื่อมีเครื่องจักรกลที่ตรงกับความต้องการ broker จะแจ้งทางบริษัทฯ ถึงคุณลักษณะของเครื่องจักรกลหนักพร้อมกับส่งภาพถ่ายเพื่อให้บริษัทฯ ได้พิจารณา หากบริษัทฯ มีความสนใจจะทำการตกลงเกี่ยวกับราคา วิธีการส่งมอบเครื่องจักร และวิธีการชำระเงินต่อไปสำหรับเครื่องจักรกลหนักขนาดเล็กที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก เมื่อมีการตกลงซื้อขาย broker จะจัดส่งเครื่องจักรกลดังกล่าวให้แก่บริษัทฯ ได้ทันที เมื่อเครื่องจักรกลมาถึงบริษัทฯ ทีมช่างจะตรวจสอบสภาพเพื่อประเมินค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน แต่หากเครื่องจักรกลหนักที่ได้รับมีความแตกต่างจากที่ broker ได้แจ้งข้อมูลให้บริษัทฯ ทราบ broker จะดำเนินการรับสินค้าคืนหรือลดราคาค่าเครื่องจักรกลให้กับบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ จะประเมินและเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมที่จะเกิดขึ้นว่าส่วนลดดังกล่าวเหมาะสมหรือไม่ สำหรับการสั่งซื้อเครื่องจักรกลขนาดใหญ่ บริษัทฯ จะส่งทีมงานช่างไปตรวจสอบสภาพเครื่องจักรกลและประเมินราคาในเบื้องต้นก่อนตกลงซื้อขาย ซึ่งหากเครื่องจักรกลดังกล่าวอยู่ในสภาพที่บริษัทฯ ต้องการจึงทำการตกลงเกี่ยวกับราคา วิธีการส่งมอบเครื่องจักร และวิธีการชำระเงินต่อไป อย่างไรก็ตามทางด้าน broker เอง จะจัดส่งข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วที่ broker ได้จัดหามาให้

บริษัททราบเป็นระยะๆ เช่นเดียวกัน นอกจากนี้ บริษัทยังจัดหาเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วจากการประมูลในต่างประเทศ ได้แก่ประเทศตามทีกล่าวข้างต้น โดยผู้บริหารและทีมช่างจะเดินทางไปประมูลเครื่องจักรกลหนักตามลานประมูลต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อจัดหาเครื่องจักรกลหนักที่มีคุณภาพดี เมื่อประมูลเสร็จสิ้นบริษัทลานประมูลจะดำเนินการจัดส่งเครื่องจักรกลหนักที่บริษัทฯประมูลได้ให้แก่บริษัทฯในประเทศไทยต่อไป

ทั้งนี้การจัดหาเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วที่ผ่านมาในอดีตจนถึงปัจจุบัน ด้วยวิธีการผ่าน broker และลานประมูลข้างต้น หากไม่นับรวมการจัดหารถ crawler crane ขนาด 1,250 คัน และ 600 คัน ซึ่งถือเป็นการลงทุนในรถเครนขนาดใหญ่แล้ว บริษัทฯมิได้มีการพึ่งพิงบริษัทผู้จัดหารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการซื้อเครื่องจักรในแต่ละปี

การจัดหาเครื่องจักรกลหนักจากภายในประเทศ

นอกเหนือจากการจัดหาเครื่องจักรจากต่างประเทศแล้ว บริษัทฯยังได้มีการจัดหาเครื่องจักรใช้แล้วจากภายในประเทศ โดยอาจจะเป็นการจัดหาจากบริษัทผู้ประมูลเครื่องจักร ที่มีการนำเข้าเครื่องจักรใช้แล้วจากต่างประเทศมาเปิดประมูล หรือในบางกรณีอาจจะเป็นการซื้อเครื่องจักรใช้แล้วจากลูกค้าของบริษัทฯเองที่เคยมีการซื้อเครื่องจักรจากบริษัทฯและมีความประสงค์ที่จะขาย หรือผู้ใช้งานเครื่องจักรตามโรงงานอุตสาหกรรมหรือโครงการก่อสร้างต่างๆ ที่มีความต้องการขายเครื่องจักรใช้แล้วเมื่อเสร็จสิ้นโครงการ ทั้งนี้หากไม่นับรวมการจัดหารถเครนขนาด 1,250 คัน และ 600 คัน ซึ่งถือเป็นการลงทุนในรถเครนขนาดใหญ่แล้วสัดส่วนของการจัดหาเครื่องจักรจากภายในประเทศคิดเป็นประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าเครื่องจักรที่มีการจัดซื้อในแต่ละปี

การจัดหาอะไหล่เครื่องจักรกลหนัก

สำหรับการจัดซื้ออะไหล่เพื่อให้บริการแก่เครื่องจักรกลหนักยี่ห้อ XCMG บริษัทฯจะสั่งซื้อและนำเข้าอะไหล่โดยตรงจาก XCMG เท่านั้น ทั้งนี้เป็นไปตามเงื่อนไขของการเป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯจะสั่งซื้ออะไหล่บางรายการและเก็บเป็นสินค้าคงคลังเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าได้ทันที แต่บางรายการที่มีมูลค่าสูงบริษัทฯจะสั่งซื้อจาก XCMG เมื่อมีลูกค้าต้องการเท่านั้น

สำหรับการจัดซื้ออะไหล่เพื่อใช้ในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วนั้น บริษัทฯสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศเกือบทั้งหมด ยกเว้นการจัดซื้ออะไหล่ของเครื่องจักรบางชนิดที่ต้องซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงเท่านั้น

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญที่อาจเกิดจากการดำเนินงานของบริษัทฯได้แก่ ฝุ่นละอองที่เกิดจากการพ่นสีและคราบน้ำมันที่เกิดจากกระบวนการซ่อมเครื่องจักรกล เพื่อป้องกันผลกระทบดังกล่าวบริษัทฯได้มีการจำกัดบริเวณและจัดสร้างผนังป้องกันฝุ่นละอองที่เกิดจากการพ่นสี รวมทั้งการติดตั้งระบบบำบัดมลพิษทางน้ำและกำหนดให้มีการทำงานเฉพาะในช่วงเวลาทำงานปกติระหว่าง 8.00 – 17.00 น. ด้วยมาตรการและนโยบายดังกล่าวทำให้การประกอบกิจการของบริษัทฯเป็นไปตามมาตรฐานการดำเนินงานของกรมโรงงาน รวมทั้งบริษัทฯและกลุ่มบริษัทย่อยไม่เคยมีกรณีพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้บริษัทฯไม่ประสบปัญหาในการต่ออายุใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน

2.3 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพานักกลั่นที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักใหม่ยี่ห้อ XCMG จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วจากประเทศญี่ปุ่น และในแถบยุโรป ส่วนบริษัทย่อยเป็นธุรกิจให้บริการเคลื่อนย้ายวัสดุหรืออุปกรณ์ โดย รถเครน รถฟอร์คลิฟท์ ฯลฯ รวมถึงการให้บริการขนส่งโดยรถหัวลาก รถบรรทุกต่างๆ ซึ่งเป็นธุรกิจที่บริษัทต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญเฉพาะด้าน และมีความเชี่ยวชาญในด้านเทคนิค เช่น การปรับสภาพเครื่องจักร (overhaul) ให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์พร้อมใช้งาน การเคลื่อนย้ายวัสดุหรืออุปกรณ์ด้วยความรวดเร็วปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูง

บริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญจาก XCMG มาให้การฝึกอบรมกับบุคลากรภายในบริษัทฯ ให้มีความรู้ ความเข้าใจในการดูแล บำรุงรักษา และควบคุมเครื่องจักร เป็นประจำ และในระยะต่อไปจะขยายการฝึกอบรมให้กับบุคลากรภายนอกที่มีความสนใจ และสามารถเข้าร่วมงานกับบริษัทฯ และยังเป็นการส่งเสริมให้มีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน และได้รับค่าตอบแทนที่ดี อันเป็นการสร้างความยั่งยืนด้านบุคลากรให้กับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว

3.2 ความเสี่ยงในเรื่องอายุการใช้งานของเครื่องจักรใช้แล้ว

เครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัทฯกว่าร้อยละ 90 เป็นเครื่องจักรที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว โดยมีอายุการใช้งานเฉลี่ยระหว่าง 3 ปี ถึง 19 ปี ดังนั้นบริษัทฯจึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพการใช้งานของเครื่องจักรใช้แล้วเมื่อเปรียบเทียบกับ การซื้อเครื่องจักรใหม่ เนื่องจากสมรรถนะของเครื่องชนิดกลไกต่าง ๆ อาจไม่อยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ทำให้มีโอกาสที่จะประสบปัญหาในระหว่างการทำงานได้สูงกว่าเครื่องจักรใหม่ รวมถึงการจัดหาอะไหล่และการบำรุงรักษา

ในเรื่องเครื่องจักรที่มีอายุการใช้งานนานมาก บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเปลี่ยนแทนเครื่องจักรเก่า ที่มีอายุการใช้งานมานาน ด้วยการจำหน่ายออก แล้วนำเข้าเครื่องจักรใช้แล้ว จากประเทศญี่ปุ่นและแถบยุโรป ที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่าเข้ามาทดแทนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีการดูแลรักษา และมีการใช้งานอย่างถูกวิธี จากทีมช่าง และผู้ควบคุมเครื่องจักรที่มีความเชี่ยวชาญ มีการตรวจเช็คสภาพเครื่องจักรทุกครั้ง ภายหลังการออกงาน เพื่อให้เครื่องจักรมีสภาพสมบูรณ์ พร้อมใช้งาน และมีการทำประกันภัยให้กับเครื่องจักรของบริษัทฯ ด้วย

3.3 ความเสี่ยงในการพึ่งพาผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักรายใหญ่เพียงรายเดียวสำหรับธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักใหม่

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก XUZHOU CONSTRUCTION MACHINERY GROUP IMP.& EXP. CO.LTD. หรือ XCMG ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักใหม่ ประเภทรถเครน ยี่ห้อ XCMG

บริษัทฯ เน้นการพัฒนา และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับ XCMG ให้มากขึ้น โดยได้รับความร่วมมือจาก XCMG ในการทำแผนธุรกิจ เพื่อขยายฐานการจำหน่ายสินค้า ที่นอกเหนือจากรถเครน เช่น รถขุด, รถเข็นเจาะ เป็นต้น โดยทาง XCMG ได้จัดส่งเครื่องปฏิบัติการจำลอง และวิศวกรผู้เชี่ยวชาญเข้ามาอบรม และให้ความรู้กับบุคลากรในบริษัทฯ

3.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ในการจัดหาเครื่องจักรกลหนัก ทั้งเครื่องจักรใหม่ และเครื่องจักรใช้แล้วนั้นเป็นการจัดหาจากต่างประเทศ ในสัดส่วนร้อยละ 95 ดังนั้นการจ่ายชำระหนี้ให้แก่ผู้จำหน่ายจึงต้องเป็นไปตามสกุลเงินของประเทศนั้นๆ โดยจะเป็น 3 สกุลหลัก คือ เงินเยนญี่ปุ่น (JPY), เงินยูโร (EURO) และ ดอลลาร์สหรัฐ (USD) อีกทั้งเป็นการซื้อขายได้เงื่อนไขที่เป็น L/C Term สำหรับ

เครื่องจักรใช้แล้ว และได้รับเสนอการค้าสำหรับการชำระเงินค่าเครื่องจักรใหม่เป็นเวลา 180 วัน จากผู้จำหน่ายรถ XCMG จึงส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากกำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน หากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นนัยสำคัญระหว่างวันที่บริษัท ซื้อ-ขายเครื่องจักร และวันที่ทำการจ่ายชำระเงินจริง

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินหากอัตราแลกเปลี่ยนในช่วงที่ต้องทำการชำระเงินมีความผันผวนมาก ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีหนี้สินที่เป็นเงินสกุลเงินอยู่ประมาณ 25.57 ล้านดอลลาร์สหรัฐอยู่ประมาณ 3.27 ล้านดอลลาร์ และ ยูโรอยู่ประมาณ 0.09 ล้านยูโร

3.5 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงาน

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อยนั้นอาจมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการซื้อขายเครื่องจักร เช่น ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการต้องชำระหนี้แทนลูกค้าที่ซื้อเครื่องจักรในการเข้าทำสัญญาร่วมรับผิดชอบ หรือความเสี่ยงจากการจดทะเบียนเครื่องจักรให้กับลูกค้าล่าช้า เป็นต้น รวมทั้งมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการเกิดอุบัติเหตุในระหว่างการทำงาน ซึ่งในบางครั้งการเกิดอุบัติเหตุดังกล่าวได้ก่อให้เกิดความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สินของบุคคลอื่น ดังนั้น บริษัทฯและบริษัทย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงานได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีคดีความถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงานเป็นจำนวน 1 คดีคิดเป็นมูลค่าการถูกฟ้องร้องประมาณ 11.87 ล้านบาท (รายละเอียดของคดีความปรากฏอยู่ในส่วนที่ 1 ข้อ 5 ข้อพิพาททางกฎหมาย) ซึ่งบริษัทฯและบริษัทย่อยได้มีการตั้งสำรองความเสียหายโดยอ้างอิงจากคำพิพากษาของศาล รวมถึงการขอคำปรึกษาจากที่ปรึกษากฎหมายแล้ว แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่าในอดีตที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯจะมีจำนวนคดีที่ถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงานไม่มาก เมื่อเปรียบเทียบกับลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯก็ตาม แต่เพื่อลดความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงาน บริษัทฯและบริษัทย่อยได้มีการกำหนดนโยบายที่จะไม่เข้าทำสัญญาค้ำประกันการขายในทุกกรณี รวมถึงการดำเนินการจัดเตรียมเอกสารการโอนให้พร้อมและแจ้งให้ทราบถึงข้อจำกัดในการโอน เช่น ผู้ซื้อต้องมีใบอนุญาตประกอบการขนส่งก่อนจึงสามารถทำการจดทะเบียนเครื่องจักรได้ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯและบริษัทย่อยยังได้มีการกำหนดหลักเกณฑ์และมาตรฐานการทำงานที่เน้นในเรื่องความปลอดภัยสูงสุด นับตั้งแต่การออกแบบการทำงาน การปฏิบัติงานโดยบุคลากรที่มีประสบการณ์และดำเนินงานตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 และ BS OHSAS 18001:2007 ที่เน้นในเรื่องความปลอดภัย รวมถึงการจัดทำประกันภัยการเกิดอุบัติเหตุสำหรับการดำเนินงานทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ โดยบริษัทประกันภัยเหล่านั้นจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากอุบัติเหตุในระหว่างการทำงานทั้งหมด รวมถึงการพิจารณาเพิ่มวงเงินคุ้มครองให้เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินงานนั้น ๆ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯและกลุ่มบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกันเงินกู้	มูลค่าตามบัญชี
1. ที่ดินและอาคาร			
- ที่ดินและอาคารที่ถนนบางนา – ตราด กม. 7 (ที่ตั้งสำนักงานของ CRANE และ TCS)			
1) ที่ดิน (4 ไร่ 2 งาน) ถนนบางนา – ตราด กม. 7 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	เจ้าของโดย CRANE	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 2 แห่ง และ มูลค่าจำนอง 30.70 ล้านบาท และ 372.09 ล้านบาท	70.70
2) อาคารสำนักงาน 3 ชั้น 3 อาคาร ถนนบางนา – ตราด กม. 7 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	เจ้าของโดย CRANE		12.01
3) ที่ดิน (2 ไร่ 1 งาน)	เจ้าของโดย CRANE		11.57
- ที่ดินและอาคารที่อำเภอศรีราชา (ที่ตั้งสำนักงานของ TCL)			
1) ที่ดิน (21 ไร่ 3 งาน 79 ตารางวา) ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี	เจ้าของโดย CRANE	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 2 แห่ง มูลค่า จำนอง 150 ล้านบาท และ 78 ล้านบาท	94.65
2) อาคารสำนักงาน, โรงซ่อม, โรงอาหาร ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี			46.55
- ที่ดินและอาคารที่กิ่งอำเภอนิคมน้ำพอง (ที่ตั้งสำนักงานของ TCR)			
1) ที่ดิน (9 ไร่ 3 งาน 65 ตารางวา) ตำบลนิคมพัฒนา กิ่งอำเภอนิคมน้ำพอง จังหวัดระยอง	เจ้าของ โดย TCR	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 1 แห่ง และ มูลค่าจำนอง 35 ล้านบาท	31.81
2) อาคารสำนักงาน 1 ชั้น ตำบลนิคมพัฒนา อำเภอนิคมน้ำพอง จังหวัดระยอง	เจ้าของ โดย TCR)		16.80
2. ที่ดินและอาคารให้เช่า			
- ที่ดินและอาคารที่อำเภอศรีราชา (กรรมสิทธิ์ของ TCL)			
1) ที่ดิน (50.9 ตารางวา) ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี	เจ้าของ โดย TCL	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 1 แห่ง และ มูลค่าจำนอง 7.30 ล้านบาท	4.56
2) อาคารสำนักงาน 3 ชั้น และอาคารพาณิชย์ ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี			0.25

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกันเงินกู้	มูลค่าตามบัญชี
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ (สินทรัพย์)			
- รถเครน	เจ้าของ / สัญญาเช่าทางการเงิน	บริษัท และบริษัทย่อย ติดสัญญาเช่าทางการเงิน 1,049.20 ล้านบาท	1,724.52
- รถฟอร์คลิฟท์	เจ้าของ / สัญญาเช่าทางการเงิน		52.66
- รถขนส่ง	เจ้าของ		184.50
- เครื่องจักรอื่นๆ	เจ้าของ		31.31
4. เครื่องจักรและอุปกรณ์ (สินค้ายกเลื้อย)			
- รถเครน	เจ้าของ		123.41
- รถฟอร์คลิฟท์	เจ้าของ		21.08
- รถขนส่ง	เจ้าของ		49.78
5. ยานพาหนะ			
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	เจ้าของ / สัญญาเช่าซื้อ	บริษัท และบริษัทย่อย สัญญาเช่าซื้อ 15.87 ล้านบาท	12.69
- รถกระบะ	สัญญาเช่าซื้อ		13.70
6. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เจ้าของ		21.23
7. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ		4.99
8. งานระหว่างก่อสร้างและสินทรัพย์	เจ้าของ		68.41
รวม			2,597.18

-อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกันเงินกู้	มูลค่าตามบัญชี
1. ที่ดิน (22 ไร่ 1 งาน 64.3 ตารางวา) ตำบลอ่างทอง อำเภอเมือง จ.กำแพงเพชร	เจ้าของโดย CRANE	-	22.81
2. ที่ดิน (6 งาน 90 ตารางวา) ตำบลหัวเขย อำเภอพุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี	เจ้าของโดย CRANE	-	25.03
รวม			47.84

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมและการควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 4 แห่ง ได้แก่ บริษัท เดอะเครน เซอร์วิส จำกัด (“TCS”) บริษัท เดอะเครน แพลมบง จำกัด (“TCL”) บริษัท เดอะเครน ระยอง จำกัด (“TCR”) และ บริษัท เดอะเครน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด (“TCH”) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ซึ่งนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยนั้น จะเป็นการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือส่งเสริมธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยการลงทุนในบริษัทย่อยนั้นบริษัทฯ จะเข้าถือหุ้นในสัดส่วนที่มีนัยสำคัญเพื่อมีอำนาจในการควบคุมบริหารโดยการส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหาร สำหรับในส่วนของการลงทุนในบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ ไม่มีนโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมแต่อย่างใด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีข้อพิพาททางกฎหมาย จากเหตุการณ์อื่นเพียงคดีเดียว คือ

ในปี 2548 บริษัท เดอะเกรนเฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด (“TCH”) ได้รับหนังสือจากเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ ให้ชำระค่าที่ดินเป็นเงิน 13.60 ล้านบาท และขอบอกเลิกสัญญาเช่า ทาง TCH ได้ยื่นคำร้องปฏิเสธการเป็นคู่สัญญาตามที่กล่าวอ้าง เนื่องจาก TCH ทำสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

ปี 2555 TCH ได้ยกเลิกการใช้ประโยชน์จากที่ดินดังกล่าว และขายอาคารสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินให้กับกรรมการ โดย TCH ได้บันทึกภาระหนี้สิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เป็นจำนวนเงิน 11.87 ล้านบาท ไว้ในงบการเงิน

ทั้งนี้หาก TCH เกิดความเสียหายขึ้นมากกว่าจำนวนเงินที่ได้ตั้งค่าเพื่อความเสียหายดังกล่าวแล้ว กรรมการของ TCH จะเป็นผู้รับผิดชอบส่วนเกินนั้นทั้งจำนวน ปัจจุบัน TCH ยังไม่มีความคืบหน้าแต่อย่างใด จากเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์

สรุปข้อพิพาททางกฎหมาย

ประเภทของคดี	ทุนทรัพย์ (ล้านบาท)	การสำรอง (ล้านบาท)	ผลสรุปของคดี	ค่าเสียหาย ส่วนเพิ่ม (ล้านบาท)	การรับภาระแทน
<u>ข้อพิพาทจากเหตุการณ์อื่น</u> คดีที่ 1	13.60	11.87	อยู่ระหว่างพิจารณา	N/A	กรรมการ
รวม	13.60	11.87		0.00	

6. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ชูไก จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “CRANE”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Chu Kai Public Company Limited
ประกอบธุรกิจ	: ให้บริการยกเคลื่อนย้ายและประกอบติดตั้ง เครื่องจักร และวัสดุหรืออุปกรณ์ที่มีขนาดใหญ่
	: เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครนใหม่ยี่ห้อ XCMG จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย
	: จำหน่ายเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วคุณภาพดี สำหรับงานก่อสร้าง การยกและขนย้าย รวมถึงการขนส่งให้บริการซ่อม และจำหน่ายอะไหล่ สำหรับเครื่องจักรกลหนักทั้งใหม่และใช้แล้ว
	: ให้บริการรับเหมางานก่อสร้างงานฐานราก เสาเข็มเจาะ
	: ให้บริการงานขนถ่ายสินค้า ด้วยเครื่องจักรกลหนัก ในกิจการท่าเทียบเรือบ้านนาเกลือ อำเภอกันตัง จังหวัดตรัง
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 42/62 หมู่ที่ 14 ถนนบางนา-ตราด กม. 7 ตำบลบางแก้วอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
ที่ตั้งบริษัทย่อย	: บริษัท เดอะเครน เซอร์วิส จำกัด (“TCS”) 42/51 หมู่ 14 ถนนบางนา-ตราด ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 บริษัท เดอะเครน แหลมฉบัง จำกัด (“TCL”) 195/95 หมู่ 5 ตำบลหนองขาม อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี 20230 บริษัท เดอะเครน ระยอง จำกัด (“TCR”) 4/2 หมู่ 4 ตำบลนิคมพัฒนา อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง 21180 บริษัท เดอะเครน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด (“TCH”) 42/62 หมู่ที่ 14 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
Home Page	: www.chukai.co.th
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000412
โทรศัพท์	: 0-2715-0000, 2-2316-2873-7
โทรสาร	: 0-2316-6574, 0-2316-6637
ทุนจดทะเบียน	: 696,426,133.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 696,424,685.00 บาท



บุคคลอ้างอิงอื่น

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
Mail Room ชั้น 1 (อาคาร C)
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ข้างสถานทูตจีน)
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0-2009-9380 โทรสาร 0-2009-9476

ผู้สอบบัญชี : บริษัท พีวี ออดิท จำกัด
ชั้น 14 อาคารว่องวานิช บี 100/19 ถนนพระราม 9
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ 0-2645-0080 โทรสาร 0-2645-0020

ที่ปรึกษากฎหมาย : คุณพลกฤษณ์ กฤษณสุวรรณ
เลขที่ 85/1 ซอยประชาอุทิศ 54 แขวงบางมด
เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140
โทรศัพท์ 0-2539-0410 โทรสาร 0-2539-0411