

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

มุ่งมั่นและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นบริษัทที่มีคุณภาพ ยั่งยืน มั่นคง มีความรับผิดชอบต่อ ปกป้องภัย และเสียสละ พร้อมส่งต่อคุณค่านี้สู่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มในสังคม

พันธกิจ

- ให้บริการอย่างทุ่มเท ปกป้องภัย ได้มาตรฐาน และดีที่สุด เพื่อตอบสนองความไว้วางใจของลูกค้าให้กับองค์กร
- พัฒนาคุณภาพและเพิ่มศักยภาพพนักงานอย่างต่อเนื่อง
- นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยของเครื่องจักรจากต่างประเทศเข้ามาพัฒนาใช้ในประเทศไทย
- สร้างมาตรฐานความปลอดภัยในการทำงานด้วยระบบ QEHS, TUV Rheinland BS OHSAS 18001:2007 และ ISO 9001:2015
- ช่วยเหลือและเสียสละเพื่อผู้อื่น โดยเริ่มจากภายในองค์กร สู่ชุมชน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมาการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

ความเป็นมาของธุรกิจบริษัทในกลุ่ม

ธุรกิจของบริษัทฯ เริ่มต้นโดยคุณธงไชย แพร่วังสี ผู้ซึ่งมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านเครื่องจักรกลหนัก ได้เริ่มก่อตั้งบริษัท เดอะเกรน เซอร์วิส จำกัด (“TCS”) เมื่อปี 2533 เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและซ่อมแซมเครื่องจักรกลหนักและอะไหล่ รวมถึงการให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักสำหรับขุด ประกอง ตัดตัง และเคลื่อนย้ายเครื่องจักร วัสดุหรืออุปกรณ์ที่มีขนาดใหญ่ หรือมีน้ำหนักมาก กิจกรรมมีการขยายตัวตามการเติบโตของอุตสาหกรรมหนัก ส่งผลให้มีความต้องการใช้เครื่องจักรกลหนักเพิ่มขึ้น จึงได้มีการจัดตั้งบริษัทใน “กลุ่มเดอะเกรน” ขึ้นมาใหม่อีก 3 บริษัท เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ โดยเฉพาะในเขตอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งในปี 2535 จัดตั้ง บริษัท เดอะเกรน แหลมฉะบ้ง จำกัด (“TCL”) ที่ อ. ศรีราชา จ.ชลบุรี ปี 2537 จัดตั้งบริษัท เดอะเกรน ระยอง จำกัด (“TCR”) ที่ อ.บ้านค่าย จ.ระยอง และ ปี 2539 จัดตั้ง บริษัท เดอะเกรน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด (“TCH”) ที่ บริเวณรังสิต จ.ปทุมธานี

ต่อมาในปี 2540 ได้จัดตั้ง บริษัท ชูโก จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วจากต่างประเทศสำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้า รวมถึงการให้บริการซ่อมและจำหน่ายอะไหล่ให้กับบริษัทภายในกลุ่มและลูกค้าทั่วไป จนกระทั่งปี 2547-2549 กลุ่มบริษัท ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นใหม่ โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนให้กับ บริษัท ชูโก จำกัด ซึ่งเป็น

บริษัทแม่ เป็น 350.00 ล้านบาท เพื่อเข้าถือหุ้นบริษัทในกลุ่มเดอะเครนทั้ง 4 บริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และแปรสภาพเป็น บริษัท ชูโก จำกัด (มหาชน) (“CRANE” หรือ บริษัทฯ) พร้อมทั้งปรับโครงสร้างการประกอบธุรกิจภายในกลุ่มใหม่ โดย CRANE ประกอบธุรกิจจำหน่ายและซ่อมแซมเครื่องจักรกลหนักเป็นหลัก ส่วนบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าและขนส่ง

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญมีดังต่อไปนี้

- มี.ค.2550 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 100.00 ล้านบาท จาก 350.00 ล้านบาท เป็น 450.00 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท) เพื่อรองรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- ก.พ.2551 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ออก และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ CRANE ให้แก่ประชาชนโดยทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial public offering : IPO) และนำหุ้นสามัญของ CRANE เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- ก.พ.2554 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครนยี่ห้อ ZOOMLION แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย จาก Zoomlion Heavy Industry Science and Technology 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 บอกลีกสัญญาเช่าที่ดิน และย้ายที่ตั้งสำนักงานของบริษัทฯ มาที่บริเวณถนนบางนา-ตราด กม. 7
- ม.ค.2556 บริษัทฯ นำเข้ารถเครนใช้แล้วขนาด 1,250 ตัน จากประเทศสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี เพื่อรองรับการขยายงานเช่ารถเครนขนาดใหญ่ ซึ่งดำเนินการในนาม 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 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 578.57 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 626.78 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 48,214,186 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท) เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล
- ส.ค. 2557 บริษัทฯ ได้ย้ายหลักทรัพย์จากตลาดหลักทรัพย์ 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 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก XUZHOU CONSTRUCTION MACHINERY GROUP IMP. & EXP.CO., LTD. หรือ XCMG ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครนยี่ห้อ XCMG แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และได้ยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครน ยี่ห้อ ZOOMLION
- มิ.ย. 2559 บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยจำแนกตามลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้

- ธุรกิจจำหน่าย และให้บริการซ่อมเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินการ โดย CRANE
- ธุรกิจให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินการ โดย TCR และ TCL
- ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก ดำเนินการ โดย TCS

ก.ค. 2559 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงให้บริการงานขนถ่ายสินค้าด้วยเครื่องจักรกลหนัก ที่ใช้ในกิจการทำเทียบเรือบ้านนาเกลือ อำเภอกันตัง จังหวัดตรัง ร่วมกับ องค์การบริหารส่วนจังหวัดตรัง

พ.ย. 2559 TCS ได้รับเหมางานเสาเข็มเจาะเป็นครั้งแรก เป็นงานเจาะเสาเข็มเพื่อรองรับสะพานในโครงการก่อสร้างถนนสนับสนุนยุทธศาสตร์ ที่จังหวัดเชียงราย

เม.ย. 2560 บริษัทฯ ได้จัดงานประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2560 มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 348,212,342 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้

- จัดสรรหุ้นสามัญ จำนวนไม่เกิน 174,106,171 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิม (RO) ในอัตรา 4 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ และเสนอขายในราคาหุ้นละ 2.00 บาท
- จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 174,106,171 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ ที่จัดสรรให้กับผู้ใช้สิทธิของซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทตามสัดส่วนในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญใหม่ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ (CRANE-W1) โดยไม่คิดมูลค่า และกำหนดการใช้สิทธิทุกๆ 6 เดือน เป็นระยะเวลา 3 ปี ซึ่งวันใช้สิทธิครั้งแรก ตรงกับวันที่ 15 มกราคม 2561

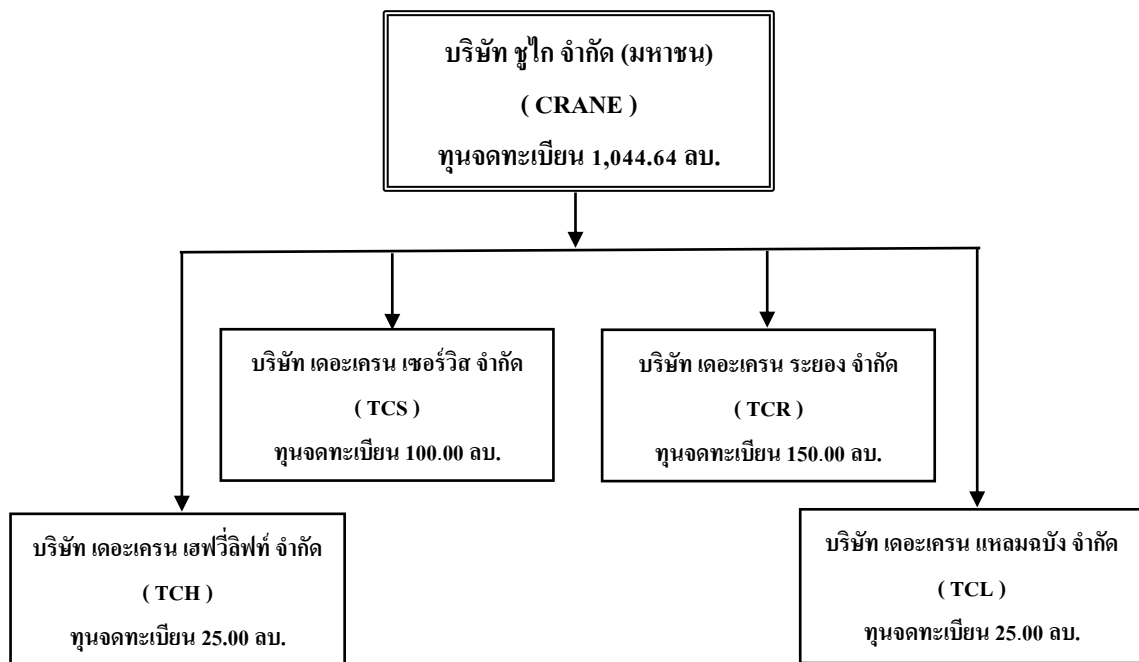
พ.ค. 2560 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 696.42 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 1,044.64 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 348,212,342 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท) เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (RO) และใบสำคัญแสดงสิทธิ (CRANE-W1)

มิ.ย. 2560 หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จำหน่ายได้ จำนวน 60,633,189 หุ้น เสนอขายในราคาหุ้นละ 2.00 บาท เริ่มซื้อขายได้ในวันที่ 19 มิถุนายน 2560 ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วเพิ่มขึ้นจาก 696.42 ล้านบาท เป็น 757.06 ล้านบาท

ส.ค. 2561 บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่ มาที่เลขที่ 44/88 หมู่ที่ 1 ตำบล ศิริษะจรเข้าใหญ่ อำเภอ บางเสาธง จังหวัด สมุทรปราการ 10570



1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ : ปัจจุบัน บริษัท เดอะเครน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด ให้บริการเช่าเครื่องจักรภายในกลุ่มบริษัทเท่านั้น และอยู่ระหว่างรอการชำระบัญชี เพื่อลดความซ้ำซ้อน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

หลังจากที่ทางบริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่ตั้งแต่ปี 2559 เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะทางเศรษฐกิจและโอกาสที่เข้ามา บริษัทฯ จึงจำแนกลักษณะธุรกิจ และได้กำหนดเป้าหมายอย่างชัดเจน ดังนี้

ธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก และให้บริการซ่อม ดำเนินการโดย CRANE

ปัจจุบันทางบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครน และรถขุดเจาะ ยี่ห้อ XCMG ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักอันดับ 1 ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและติดอันดับ 1 ใน 5 ของโลก ทางบริษัทฯ มีเป้าหมายในการนำเครื่องจักรอื่นๆ ที่มีคุณภาพยี่ห้อ XCMG เข้ามาจำหน่ายตามความต้องการของลูกค้า และมุ่งหวังที่จะนำสินค้าของ XCMG เข้าสู่ตลาดในประเทศไทยให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มลูกค้าทั่วประเทศ โดยเน้นการบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการพัฒนาความรู้ ความสามารถของทีมงานทั้งในองค์กรและของลูกค้าเพื่อให้มีความชำนาญ ทั้งในการควบคุมเครื่องจักร การบำรุงรักษาเครื่องจักรอย่างถูกวิธี และความปลอดภัยในการใช้งาน โดยบริษัทฯ มีวิศวกรผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ฝึกสอน ทั้งนี้ลูกค้าสามารถทดลองฝึกการควบคุมเครื่องจักรด้วยเครื่องปฏิบัติการจำลองภายใต้การดูแลของวิศวกรอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่ปี 2559 เป็นต้นมา ทางบริษัทฯ ได้จำหน่ายเครื่องจักร XCMG ให้กับทางลูกค้าเป็นจำนวนมาก



ธุรกิจการให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินการโดย TCR และ TCL

ในส่วนของบริษัทบริการเช่าเครื่องจักรกลหนักนั้น บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจมากว่า 29 ปี ยังคงมีเป้าหมายในการรักษาความเป็นผู้นำด้านการให้บริการงานยก ประกอบ ติดตั้ง และขนย้ายวัสดุอุปกรณ์ แบบครบวงจร โดยเน้นการให้บริการในกลุ่มอุตสาหกรรมหนัก เช่น ธุรกิจในกลุ่มน้ำมัน ปิโตรเคมี โรงไฟฟ้า และกังหันลมผลิตไฟฟ้า โดยใช้เครื่องจักรและทีมงานที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งทีมงานของบริษัทฯ ต้องผ่านการฝึกอบรมโดยอาจารย์ที่มีความสามารถเฉพาะทางด้านงานเครนโดยเฉพาะทางบริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมทางด้านเครื่องจักรให้พร้อมใช้อยู่เสมอ เพื่อรองรับงานในอนาคตทั้งในประเทศ และนอกประเทศ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยในการทำงานควบคู่กับประสิทธิภาพการทำงานสำหรับการเคลื่อนย้ายเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ ปัจจุบันกลุ่มบริษัท ได้รับมาตรฐาน ISO 9001:2015 เกี่ยวกับ Quality Management System และ BS OHSAS 18001:2007 เกี่ยวกับ Occupational Health & Safety Management System จาก TUV Rheinland Cert GmbH และระบบการบริหารความปลอดภัยและการจัดเก็บข้อมูลในระบบ QEHS เพื่อป้องกัน และใส่ใจในการทำงานทุกขั้นตอน

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก ดำเนินการโดย TCS

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจใหม่ที่ทางบริษัทเริ่มทำเมื่อปลายปี 2559 เพราะเล็งเห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นผ่านการลงทุนขนาดใหญ่ของรัฐบาล โดยเฉพาะ โครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ปี 2561 ด้านการคมนาคมขนส่ง ซึ่งกำลังส่งผลกระทบต่องานรับเหมาก่อสร้าง ประเภทรับเหมางานเสาเข็มเจาะ จึงมีเป้าหมายที่จะเจาะกลุ่มตลาดทางด้านธุรกิจเสาเข็มเจาะ โดยดำเนินงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จตามระยะเวลาที่กำหนดเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และใช้ผลงานที่ผ่านมาเป็น reference เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ในการรับงานอย่างต่อเนื่องโดยเน้นงานเกี่ยวกับสาธารณูปโภค เช่น งานก่อสร้างทางหลวง (มอเตอร์เวย์) ทางด่วน สะพานข้ามแยก งานก่อสร้างรถไฟรางคู่ และงานก่อสร้างรถไฟฟ้า เป็นต้น

และในปี 2563 ทางบริษัทฯ เล็งเห็นถึงแนวโน้มของธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจาก Reference โครงการในปี 2562 จึงทำให้ “เดอะ เกรน” กลายเป็นที่รู้จักมากขึ้นในนามผู้รับเหมาเสาเข็มเจาะ บริษัทฯ มีเป้าหมายให้บริการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างด้านฐานรากและงานรับเหมาก่อสร้างทั่วไปครบวงจรโดยใช้เครื่องจักรที่มีอยู่อย่างมีคุณภาพและพร้อมให้บริการอย่างเต็มประสิทธิภาพ เพื่อรองรับงานที่จะเพิ่มมากขึ้นทั้งในส่วนองภาครัฐ และเอกชนต่อไป

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ จำแนกธุรกิจ ตามลักษณะการประกอบธุรกิจ ได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

1. ธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก และให้บริการซ่อม ดำเนินการโดย CRANE

- บริษัทฯ ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก แบ่งเป็น



1. เครื่องจักรกลหนักใหม่ ประเภทรถเครน เช่น Truck Crane, All Terrain Crane และ Crawler Crane ของบริษัท XUZHOU CONSTRUCTION MACHINERY GROUP IMP.& EXP.CO.,LTD. (“XCMG”) ซึ่งบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายตั้งแต่เดือนกันยายน 2558 เป็นต้นมา XCMG เป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักที่ใหญ่เป็นอันดับ 1 ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และเป็นอันดับ 5 ของโลก ที่มีการพัฒนาเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพ ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้น

2. เครื่องจักรกลหนักใช้แล้วทุกประเภท เช่น รถเครน รถฟอร์คลิฟท์ รถยกตู้คอนเทนเนอร์ รถหัวลาก รถบรรทุก และเครื่องจักรกลหนักอื่นๆ ที่บริษัทฯ นำมาปรับปรุง และซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์ก่อนจำหน่ายให้แก่ลูกค้า หรือให้บริการงานเช่า และขนส่ง

- บริษัทฯ ให้บริการซ่อมแซมเครื่องจักรกลหนัก โดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และประสบการณ์สูง รวมทั้งบริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจากทาง XCMG ในการส่งผู้เชี่ยวชาญมาฝึกอบรมให้กับทีมงานของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การบริการหลังการขายสำหรับเครื่องจักรกลหนักที่จำหน่ายโดยบริษัทฯ รวมถึงลูกค้าทั่วไปที่นำมาซ่อม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

- ในเดือนกรกฎาคม 2559 บริษัทฯ เข้าร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงร่วมกับ องค์การบริหารส่วนจังหวัดตรัง ในการนำเครื่องจักรกลหนัก บริการงานขนถ่ายสินค้าที่ใช้ในกิจการท่าเทียบเรือบ้านนาเกลือ อำเภอกันตัง จังหวัดตรัง ซึ่งเป็นท่าเทียบเรือเปิดใหม่ ฝั่งทะเลอันดามัน เป็นท่าเทียบเรือที่มีศักยภาพค่อนข้างสูงที่ภาครัฐจะผลักดันให้เป็นท่าเทียบเรือระหว่างประเทศในอนาคต เพื่อเรียนรู้และแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ในด้านธุรกิจโลจิสติกส์ทางทะเล ที่มีการขยายตัวค่อนข้างสูงจากการรวมตัวกันของชาติในอาเซียนเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community หรือ AEC) โดยมีผลเป็นรูปธรรมตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2558 นอกจากนี้ยังเป็นการบริหารจัดการเครื่องจักรกลหนักที่บริษัทฯ ได้ลงทุนไปแล้วให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดด้วย

2. ธุรกิจการให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก ดำเนินการโดย TCR และ TCL

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจมานานกว่า 29 ปี เป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจให้เช่าเครื่องจักรกลหนัก สำหรับขยก ประกอบติดตั้ง และขนย้ายอุปกรณ์ที่มีน้ำหนักมากและขนาดใหญ่ โดยเครื่องจักรที่ให้บริการเช่านั้นประกอบไปด้วย Mobile Cranes, All Terrain Crane, Crawler Crane ขนาด 10 - 1,250 ตัน รวมถึงเครื่องจักรประเภทรถยกตู้คอนเทนเนอร์ รถฟอร์คลิฟท์ หัวลาก และ หางเทรลเลอร์

บริษัทฯ ให้บริการงานเช่าเป็น 2 รูปแบบคือ

1. การให้บริการเช่าเครนทั้งรายวันและรายเดือน โดยเป็นการให้บริการเช่าเครื่องจักร พร้อมคนขับ และทีมงาน โดยมีเนืองงานและขั้นตอนการทำงานไม่ซับซ้อน

2. งานเช่าเหมาโครงการ (Heavy Lifting Project) โดยมีการคิดค่าบริการแบบเบ็ดเสร็จที่มีการกำหนดระยะเวลาการดำเนินการไว้อย่างชัดเจน โดยบริษัทฯ จะให้คำปรึกษา พร้อมทั้งวางแผน ออกแบบการทำงานของเครื่องจักรที่ให้เช่าเหมา ร่วมกันกับลูกค้าจ้าง โดยมีทีมวิศวกร คำนวณการทำงานของเครื่องจักรทั้งโครงการด้วย

โปรแกรม AutoCAD และ Solid Edge ช่วยให้ลูกค้าเห็นภาพการขุดขึ้นงาน โดยใช้เครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพ เหมาะสมกับการทำงานชัดเจนยิ่งขึ้น เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ปัจจุบันบริษัทฯ มีรถคลอเลอร์เครนขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทยและประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ คือ ขนาด 1,250 ตัน จำนวน 2 คัน ทำงานควบคู่ไปกับบุคลากรผู้ควบคุมงาน ทีมงาน และพนักงานขับ ที่มีความเชี่ยวชาญและมีใบอนุญาตควบคุมเครื่องจักร ทำให้บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและไว้วางใจจากลูกค้าในการให้บริการอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน ปิโตรเคมี โรงไฟฟ้า โรงปูนซีเมนต์ แท่นขุดเจาะน้ำมัน และกลุ่มกังหันลมไฟฟ้าเพื่อพลังงานทดแทน

ทั้งนี้บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการให้บริการด้วยความปลอดภัยควบคู่ไปกับประสิทธิภาพสูงสุดในการทำงาน ปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับมาตรฐาน ISO 9001:2015 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 5 งานหลัก ดังนี้

1. งานเสาเข็มเจาะกลม (Bored Pile)

เสาเข็มเจาะกลม เป็นเสาเข็มที่ใช้สำหรับงานก่อสร้างฐานรากของโครงการขนาดใหญ่ หรือ โครงสร้างอาคารที่มีปัจจัยด้านพื้นที่ หรือ ไม่สามารถใช้เสาเข็มตอกได้ การใช้เสาเข็มเจาะกลมจะไม่ทำให้เกิดการสั่นสะเทือนจากการตอกเสาเข็ม ไม่มีผลกระทบต่อสถานที่ข้างเคียง งานเสาเข็มของทางบริษัทจะมีเสาเข็มที่แยกออกมาได้ 3 ขนาด

- เสาเข็มขนาดเล็ก เป็นเสาเข็มที่มีเส้นผ่านศูนย์กลางขนาด 50-80 เซนติเมตร
- เสาเข็มขนาดกลาง เป็นเสาเข็มที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางขนาด 100 -120 เซนติเมตร
- เสาเข็มขนาดใหญ่ เป็นเสาเข็มที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางมากกว่า 120 เซนติเมตร ขึ้นไป

2. งานเสาเข็มเจาะเหลี่ยม (Barrette Pile)

เสาเข็มเจาะเหลี่ยม เป็นเสาเข็มที่ใช้สำหรับงานก่อสร้างฐานรากที่อยู่ในบริเวณที่มีพื้นที่จำกัด เกาะกลางถนน พื้นที่ที่มีข้อจำกัดเรื่องของความสั่นสะเทือน หรือข้อจำกัดทางด้านของโครงสร้างเดิมเหนือพื้นที่ก่อสร้าง (Headroom) ซึ่งไม่เหมาะในการใช้เสาเข็มเจาะกลม (Bored Pile) ซึ่งการเลือกใช้เสาเข็มเจาะเหลี่ยมในพื้นที่ดังกล่าวจึงเหมาะสมกว่า และไม่มีผลกระทบต่อโครงสร้างข้างเคียง โดยขนาดเสาเข็มเจาะเหลี่ยมที่นิยมใช้มีขนาด 0.80 x 2.50 เมตร, 0.80 x 3.00 เมตร, 1.00 x 3.00 เมตร, 1.20 x 3.00 เมตร เป็นต้น แต่อย่างไรก็ดี ทางบริษัทฯ สามารถที่จะดัดแปลงให้ใช้ได้หลายขนาด นอกเหนือจากที่กล่าวไปแล้วข้างต้น

3. งานก่อสร้างกำแพงกันดินชนิดไดอะแฟรม (Diaphragm Wall)

กำแพงกันดินชนิดไดอะแฟรมเป็นโครงสร้างใต้ดินประเภทหนึ่งที่มีอยู่ในปัจจุบัน สำหรับใช้เป็นโครงสร้างรับน้ำหนัก และป้องกันการเคลื่อนตัวของดินด้านข้าง ด้วยการใช้เทคนิคก่อสร้างตัวกำแพงกันดินเป็นโครงสร้างใต้ดิน

แบบถาวร โดยไม่ต้องใช้กำแพงกันดินชั่วคราว (Sheet Pile) ระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งระบบกำแพงประเภทนี้สามารถที่จะป้องกันน้ำใต้ดินได้ดี

4 งานปรับปรุงคุณภาพดินโดยใช้วิธีอัดฉีดซีเมนต์ด้วยแรงดันสูง (Soil Cement Column)

เป็นงานปรับปรุงคุณภาพดิน (Ground Improvement) เพื่อเพิ่มเสถียรภาพให้กับโครงสร้างดินเดิม ทำให้ดินมีกำลังรับน้ำหนักมากขึ้นและป้องกันการเคลื่อนตัวของดิน โดยการปรับปรุงคุณภาพดินโดยวิธีอัดฉีดซีเมนต์ด้วยแรงดันสูงนี้มีทั้งระบบเปียกและระบบแห้ง

5 งานก่อสร้างทั่วไป

โดยในช่วงระหว่างปี 2559-2562 บริษัทฯ จะเน้นเฉพาะงานด้านเสาเข็มเจาะเพียงอย่างเดียว เนื่องจากเพิ่งเริ่มดำเนินการธุรกิจประเภทนี้เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2559 และเติบโตเป็นที่ยอมรับ มีผลงานโดดเด่นเรื่อยมา ปลายปี 2561 บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ก่อสร้างเสาเข็มเจาะโครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพูและสายสีเหลือง มูลค่างานประมาณ 564 ล้านบาท และมีโอกาสได้รับงานก่อสร้างเสาเข็มเจาะโครงการแรกในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด หลังจากก่อนหน้านี้ บริษัทฯ ได้รับงาน โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) เป็นส่วนใหญ่ ด้วยเหตุนี้ จึงเริ่มมีงานเสาเข็มเจาะที่เป็นงานกลุ่มอาคารตามมา เช่น โครงการที่พักอาศัย 448 ครอบครัวยุคใหม่ของกระทรวงกลาโหม และในช่วงกลางปี 2562 บริษัทฯ ได้งาน Project ก่อสร้างที่เป็นงานเสาเข็มเปียก (Wet Process) เจาะเสาเข็มแห้ง (Dry Process) และงานปรับปรุงคุณภาพ (Soil Cement Column) รวมอยู่ใน 1 โครงการ ซึ่งเป็นครั้งแรกที่บริษัทฯ ได้ร่วมงานกับทีมงานต่างชาติ และเป็นงานที่มีระยะเวลางานที่จำกัด มีพื้นที่ทำงานที่คับแคบ กอปรกับสภาพการจราจรที่ค่อนข้างแออัดในพื้นที่บริเวณแยกอโศก แต่บริษัทฯ ก็ได้พิสูจน์ความสามารถ และมีศักยภาพที่เป็นที่ยอมรับของบริษัทต่างชาติ สามารถทำงานให้แล้วเสร็จรวดเร็วไปได้ด้วยดี รวมถึงสามารถทำงานเสร็จก่อนสัญญา

นับเป็นสัญญาณที่ดี เมื่อรัฐบาลมีโครงการความร่วมมือระหว่างรัฐบาลแห่งราชอาณาจักรไทยและรัฐบาลแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน ในการพัฒนาระบบรถไฟความเร็วสูงเพื่อเชื่อมโยงภูมิภาค รวมถึงโครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน ระยะทาง 220 กิโลเมตร มูลค่าการลงทุน 224,000 ล้านบาท และบริษัทฯ มีความภาคภูมิใจที่เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมของประเทศในครั้งนี้ โดยได้รับงานเป็นผู้ก่อสร้างงานโยธาสัญญาที่ 2-1 ช่วงสีคิ้ว-กุดจิก ระยะทาง 11 กิโลเมตร ตามโครงการ ช่วงกรุงเทพ – หอนงคาย (ระยะที่ 1 ช่วงกรุงเทพมหานคร – นครราชสีมา) และเป็นบริษัทฯ ก่อสร้างเสาเข็มเจาะของประเทศไทย ที่เป็นผู้ก่อสร้างงานฐานรากของ “เสาเข็มต้นแรกของโครงการรถไฟความเร็วสูง”

ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ มั่นใจในความมุ่งมั่น ความสามารถ และศักยภาพของทีมงาน และด้วยปริมาณงานที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปี 2562 อัตราการใช้งานของเครื่องจักรเพิ่มขึ้น จากการลงทุนของทั้งภาครัฐและเอกชน มีการประมูลงานใหม่อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการลงทุน ก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าที่ขยายตัว ยิ่งไปกว่านั้น แรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ผ่านโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของรัฐบาล เช่น โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และ โครงการการเชื่อมต่อนานาชาติ 3 แห่ง รวมทั้งแผนลงทุนของกระทรวงคมนาคมกำหนดงบประมาณลงทุนขับเคลื่อนโครงสร้างพื้นฐาน ปี 2561 ด้าน

คมนาคนส่ง 309,000 ล้านบาท แบ่งเป็นทางบก 152,000 ล้านบาท ทางราง 96,200 ล้านบาท ทางน้ำ 7,320 ล้านบาท และทางอากาศ 53,500 ล้านบาท กำลังส่งผลบวกต่องาน รับเหมาก่อสร้าง ประเภทรับเหมางานเสาเข็มเจาะ-ฐานราก และงานโยธา ถือเป็นหนึ่งในพื้นที่สำคัญของงานก่อสร้าง ซึ่งกำลังเป็น 'แรงผลักดัน' อัตราการเติบโตในอนาคตจะยิ่งส่งผลให้บริษัทฯ เป็นที่รู้จักและยอมรับมากยิ่งขึ้น ในฐานะบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างเสาเข็มเจาะที่มีศักยภาพ มีความสามารถโดดเด่น และเป็นที่ไว้วางใจได้เสมอในผลงาน

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แยกตามสายผลิตภัณฑ์หลัก จำแนกได้ดังนี้

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการ โดย	% การถือหุ้น ของ บริษัท	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การให้บริการ								
การให้บริการเช่าเครื่องจักรกล และขนส่ง	TCR, TCL	99.99	529.08	44.73	349.28	36.08	394.07	31.11
การบริการรับเหมาขุดเจาะเสาเข็ม	TCS	99.99	336.87	28.48	268.62	27.75	454.17	35.85
การบริการท่าเรือ	CRANE		6.34	0.54	7.02	0.73	3.58	0.28
การให้บริการซ่อมแซมและจำหน่ายอะไหล่	CRANE		15.54	1.31	16.14	1.67	7.29	0.57
การจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก								
เครื่องจักรกลหนักใหม่	CRANE		214.03	18.10	164.28	16.97	173.01	13.66
เครื่องจักรกลหนักปรับสภาพใหม่	CRANE		55.49	4.69	97.26	10.05	189.12	14.94
รายได้รวมจากการขาย และบริการ			1,157.35	97.86	902.60	93.25	1,221.24	96.41
รายได้อื่น			25.33	2.14	65.41	6.75	45.45	3.59
รายได้รวม			1,182.68	100.00	968.01	100.00	1,266.69	100.00

หมายเหตุ : CRANE หมายถึง

TCS หมายถึง

TCL หมายถึง

TCR หมายถึง

TCH หมายถึง

บริษัท ชูโก จำกัด (มหาชน)

บริษัท เดอะเกรน เซอร์วิส จำกัด

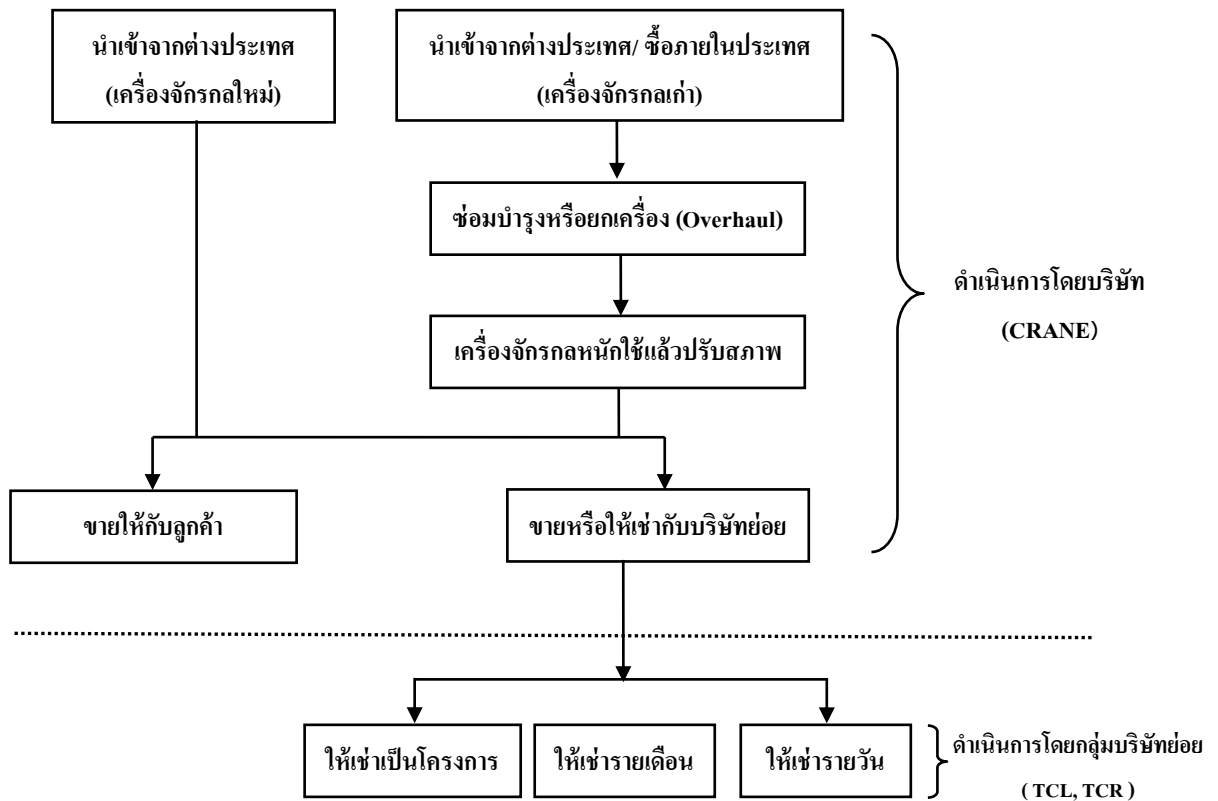
บริษัท เดอะเกรน แพลมมิ่ง จำกัด

บริษัท เดอะเกรน ระยอง จำกัด

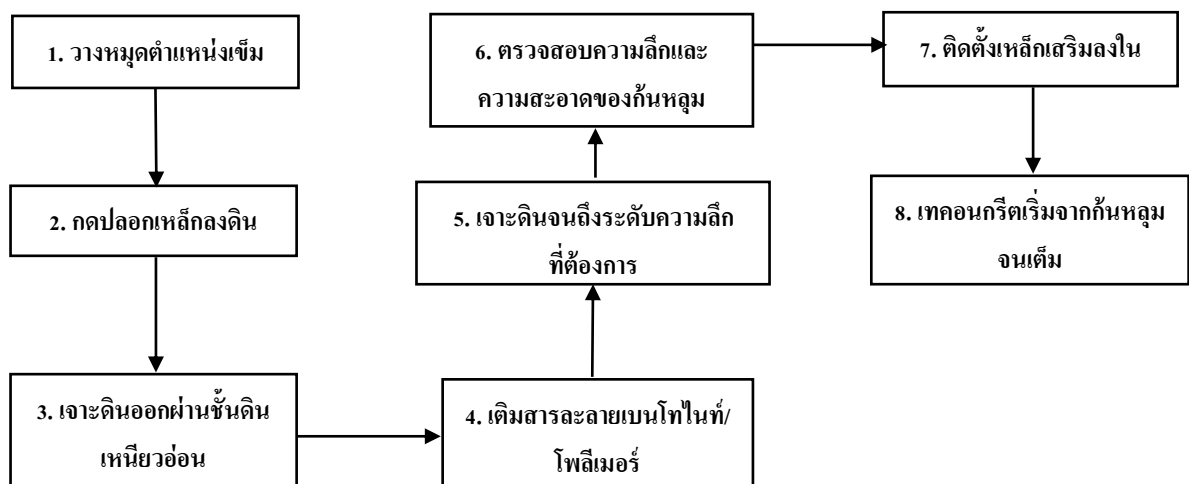
บริษัท เดอะเกรน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด



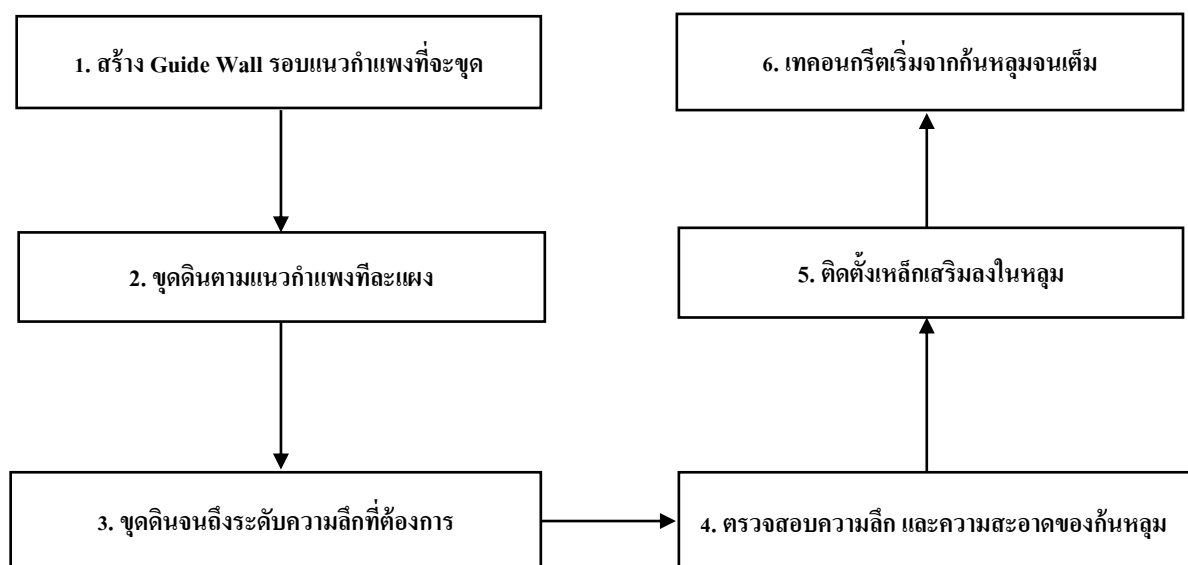
ภาพรวมของขั้นตอนการดำเนินงานธุรกิจจำหน่ายและให้บริการเช่า



ภาพรวมของขั้นตอนการทำเสาเข็มเจาะงานฐานราก ดำเนินการโดย TCS



ภาพรวมของขั้นตอนการทำการกำแพงกันดิน



2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การตลาด

กลยุทธ์หลักของบริษัทฯ คือมุ่งเน้นการให้บริการที่ครบวงจรแก่ลูกค้า ซึ่งการบริการดังกล่าวเป็นจุดเด่นในการสร้างความเชื่อมั่นทั้งในกลุ่มลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และยังเป็นจุดขายของบริษัทฯ ที่สร้างความแตกต่างจากบริษัทคู่แข่ง ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลใหม่ การลงทุนเครื่องจักรกลหนักสำหรับให้บริการเช่า และการลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก ทั้งการเพิ่มจำนวน ขนาด และเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องจักร การซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรและเครื่องมือที่มีอยู่ในสภาวะดีและพร้อมทำงานได้อย่างปลอดภัยอยู่เสมอ พร้อมทั้งทีมงานที่มีความชำนาญและประสบการณ์สูง โดยสามารถแยกกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญได้ ดังนี้

- 1) จัดให้มีเครื่องจักรกลหนักที่มีความสามารถเพิ่มขึ้นในการทำงาน เพื่อรองรับการทำงานที่หลากหลายมากขึ้น เพิ่มโอกาสและช่องทางในการทำตลาดให้มีความทั่วถึงและครอบคลุมในหลายลักษณะงาน ซึ่งเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการใช้เครื่องจักรกลหนักขนาดใหญ่ เป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ
- 2) จัดให้มีเครื่องจักรกลหนักหลากหลายประเภทและการเพิ่มของจำนวนเครื่องจักรและเครื่องมือในการทำงานที่ใหม่และทันสมัย เพื่อให้ครอบคลุมและตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากขอบเขตในการใช้งานของเครื่องจักรมีความแตกต่างตามลักษณะงานของลูกค้า ดังนั้นการที่บริษัทฯ มีเครื่องจักรและเครื่องมือหลายประเภทในจำนวนที่มากเพียงพอ ก็จะสามารถสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และด้วยความพร้อมของเครื่องจักร ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดสรรเครื่องจักรทดแทนให้แก่ลูกค้าโดยใช้บริการของบริษัทฯ แต่เพียงแห่งเดียว

- 3) จัดให้มีเครื่องจักรที่แตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อตอบสนองความต้องการพิเศษของลูกค้า เช่น รถคลอเลอร์เครน ยี่ห้อ Terex Demag รุ่น CC6800 ขนาด 1,250 ตัน และรุ่น CC2800-1 ขนาด 600 ตัน เพื่อรองรับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ต่างๆ เช่น โรงกลั่นน้ำมัน, โรงงานปิโตรเคมี โรงไฟฟ้าและกลุ่มพลังงาน เป็นต้น
- 4) จัดให้มีการบริการที่ครบวงจร ครอบคลุมตั้งแต่การรับงาน การประสานงานโดยจัดทีมงานในการสำรวจพื้นที่หน้างาน รวมทั้งสำรวจความต้องการของลูกค้าและลักษณะงาน เพื่อการออกแบบและวางแผน การดำเนินงานในเชิงเทคนิคสำหรับการเคลื่อนย้าย ประกอบ รื้อ หรือติดตั้งเครื่องจักรขนาดใหญ่ ให้กับลูกค้า ควบคู่ไปกับการให้บริการเช่าเครื่องจักร พร้อมพนักงานขับเคลื่อนเครื่องจักร ที่มากด้วยประสบการณ์และความชำนาญ ทำให้งานเกิดประสิทธิภาพสูงสุด อีกทั้งยังช่วยป้องกันอุบัติเหตุ ลดความเสี่ยงและความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานได้
- 5) จัดให้มีการตรวจสอบและซ่อมแซมอุปกรณ์การทำงานของเครื่องจักรอย่างสม่ำเสมอ ด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่เช่าเครื่องจักรจากทางบริษัทฯ ว่าเครื่องจักรมีความพร้อมและสามารถใช้งานได้ตามปกติ และไม่เกิดการขัดข้องในระหว่างการใช้งาน อย่างไรก็ตามในกรณีที่เครื่องจักรเกิดความขัดข้องและไม่สามารถปฏิบัติงานได้ บริษัทฯ มีบริการซ่อมแซมหรือจัดหาเครื่องจักรทดแทนให้ลูกค้า เพื่อให้การปฏิบัติงานของลูกค้าเกิดความต่อเนื่อง
- 6) แนะนำให้ลูกค้ารู้จักเครื่องจักรกลแบบใหม่ๆ ทั้งด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีคุณภาพ และประสิทธิภาพในการทำงาน ให้เหมาะแก่การลงทุนของลูกค้า รวมถึงการนำวิทยาการสมัยใหม่ และข้อมูลจากต่างประเทศมาปรับใช้เพื่อให้เกิดการใช้งานที่ถูกต้อง เพื่อลดความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุ และเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ เช่น การนำเข้ารถเครนหรือเครื่องจักรอื่นๆ หลากหลายชนิด ยี่ห้อ XCMG เพื่อการขยายตลาดรถเครนทั้งทางด้านการขายและงานบริการเช่า สำหรับภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ที่มีการขยายตัวและเติบโตมากขึ้น เป็นต้น
- 7) บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการควบคุมมาตรฐานความปลอดภัยของเครื่องจักรกลหนัก โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยว่าจ้างผู้ตรวจสอบความถูกต้องปลอดภัยของเครื่องจักรที่ได้รับอนุญาตจากกรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทย มาดำเนินการตรวจสอบเครื่องจักรกลหนักและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องว่า สามารถใช้งานได้ อย่างปลอดภัยเป็นประจำทุก 3 เดือน นอกจากนี้บริษัทย่อย ได้แก่ TCR ได้ผ่านการรับรองตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 (Quality Management System) และ BS OHSAS 18001 : 2007 (Occupational Health & Safety Management System) จาก TUV Rheinland Cert GmbH ประเทศเยอรมนี ส่งผลให้กลุ่มบริษัทย่อยดังกล่าว ได้รับการอนุมัติเป็น Approved Vendor List ของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรม โรงกลั่น ปิโตรเคมี และ อุตสาหกรรมก่อสร้าง เป็นต้น
- 8) มุ่งเน้นการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เข้ากับสภาวะตลาดได้อย่างรวดเร็วจากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรกลหนักมาอย่างยาวนาน ทำให้เห็นการ

เปลี่ยนแปลงของสภาวะตลาดมาโดยตลอด จึงให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์โอกาส ความเสี่ยงและ
คาดการณ์แนวโน้มของตลาด รวมถึงการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เข้ากับสภาวะตลาดได้อย่างรวดเร็ว

2.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภทหลักดังนี้

- 1) ลูกค้ากลุ่มธุรกิจการจัดจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก และบริการงานซ่อม เป็นการจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้า
ทั่วไป ที่นำเครื่องจักร ไปใช้ในกิจการโดยตรง และกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่ได้งานรับเหมาวางท่อก๊าซจากกลุ่ม
ปตท. หรือจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้ารายเล็กๆ ที่ให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก
- 2) ลูกค้ากลุ่มธุรกิจการให้บริการงานเช่าเครื่องจักรกลหนัก กลุ่มลูกค้าหลักเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น
กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน ปิโตรเคมี โรงไฟฟ้า โรงปูนซีเมนต์ แท่นขุดเจาะ กังหันลมไฟฟ้าเพื่อพลังงานทดแทน
และบริษัทที่เกี่ยวกับการก่อสร้างอื่นๆ
- 3) ลูกค้ากลุ่มธุรกิจการบริการรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก จะเน้นรับงานก่อสร้างฐานรากของสะพาน และงาน
โครงสร้างพื้นฐานเป็นหลัก โดยผ่านผู้รับเหมาหลักรายใหญ่ เช่น บมจ. ชีโน-ไทย เอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอน
สตรัคชั่น, บมจ. ช.การช่าง, บมจ. คริสเตียนีและนิลเสน (ไทย), บจก. ไซน่า สเตท คอนสตรัคชั่น เอ็นจิเนียริ่ง
(ประเทศไทย), บจก. บัญชากิจ เป็นต้น โดยในปี 2563 บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายธุรกิจไปรับงานด้านการ
ก่อสร้างอาคาร เช่น คอนโดมิเนียม โรงพยาบาล และโรงงาน เพิ่มเติมจากเดิม

ช่องทางการจัดจำหน่ายและการให้บริการ

สำหรับการจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักของบริษัทฯ เป็นการจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการขนาดเล็กถึงขนาดกลาง
ที่ให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักเช่นเดียวกับบริษัทฯ หรือจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้งานโดยตรง (End User) รวมถึงผู้รับเหมาราย
ใหญ่ที่ได้งานรับเหมาวางท่อก๊าซจากกลุ่มปตท. เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมมากกว่า 30 ปี ทำให้มีลูกค้าเก่าที่เป็น
ผู้ประกอบการขนาดเล็กถึงขนาดกลางจำนวนมาก โดยถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งในบางครั้งที่บริษัทฯ ไม่มี
เครื่องจักรกลหนักว่าง จะแนะนำลูกค้าให้แก่ผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางเหล่านี้ ดังนั้นหากผู้ประกอบการ
ต้องการขยายจำนวนเครื่องจักรกลหนักสำหรับให้บริการเช่า ผู้ประกอบการจะติดต่อบริษัทฯ เพื่อขอซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติม
รวมถึงการชักชวนผู้ประกอบการรายอื่นๆ มาเป็นลูกค้าของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

สำหรับการให้บริการเช่าและขนส่งของบริษัทฯ เป็นการให้บริการต่อทั้งผู้รับเหมาโครงการ (Contractor)
ผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) และผู้ใช้บริการตรง (End User) เป็นหลัก โดยมีประสบการณ์ที่ผ่านมาของบริษัทฯ เป็นจุด
ขาย ซึ่งบริษัทฯ เน้นให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการ
ทำงานสำหรับงานที่มีความซับซ้อน รวมถึงมีมูลค่าของงานสูง เช่น ลูกค้าในกลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน โรงงานปิโตรเคมี ที่ต้อง
ทำการปิดซ่อมบำรุงประจำปี หรือลูกค้าในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างที่ได้รับงานประมูลต่างๆ ของภาครัฐและ
ภาคเอกชน รวมถึงลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในการขนย้ายสินค้าบริเวณท่าเทียบเรือ และลานตู้คอนเทนเนอร์
โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทีมการตลาดที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาเป็นระยะเวลานาน ประกอบกับการบริการที่ได้

มาตรฐานมาโดยตลอดทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเก่ารวมถึงมีการแนะนำให้แก่ลูกค้ารายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของการรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก เป็นการให้บริการกับผู้รับเหมาโครงการ (Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) ซึ่งส่วนใหญ่ก็เป็นลูกค้ากลุ่มเดียวกันกับที่ใช้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักกับบริษัทอยู่แล้ว แม้บริษัทฯ จะเริ่มธุรกิจใหม่ แต่ก็มีความพร้อมทั้งในด้านเครื่องจักร อุปกรณ์ และทีมงานที่มีประสบการณ์ในด้านการเสาะหามาเป็นอย่างดี ประกอบกับชื่อเสียง ความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ ในผลงานของลูกค้าที่เคยใช้บริการเช่าเครื่องจักร ทำให้ธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

2.2.3.ภาวะการแข่งขันแยกตามกลุ่มธุรกิจ

1. ธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก และให้บริการซ่อม

ที่ผ่านมาเครื่องจักรกลหนักที่ได้รับความนิยมจากลูกค้า จะเป็นเครื่องจักรกลหนักจากประเทศเยอรมัน และ ญี่ปุ่น แต่ด้วยความที่เครื่องจักรจากประเทศเหล่านี้ ราคาค่อนข้างสูง ทำให้ในระยะ 4-5 ปี ที่ผ่านมา เครื่องจักรกลหนักที่มาจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนได้รับความนิยมมากขึ้น เนื่องจากมีราคาถูกกว่าและประสิทธิภาพใกล้เคียง ซึ่งมีหลายแบรนด์ที่ได้รับการยอมรับจากตลาด คือ XCMG , ZOOMLION และ SANY โดยมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในด้านราคา บริษัทฯ จึงเน้นนโยบายคุณภาพสินค้าและบริการหลังการขายที่ดี มีประสิทธิภาพ เป็นกลยุทธ์ในการแข่งขัน ประกอบกับการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักร XCMG ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักรหนักที่ใหญ่เป็นอันดับ 1 ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและเป็นอันดับ 5 ของโลก ทำให้สามารถที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้ขายเครื่องจักรให้กับลูกค้าในประเทศเป็นจำนวนมาก และบริษัทฯ ยังได้รับรางวัล Top 10 Global Dealer of XCMG จากบริษัท XUZHOU CONSTRUCTION MACHINERY GROUP IMP.& EXP.CO.,LTD. (“XCMG”)

2. ธุรกิจการให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนัก

การให้บริการแบบเหมาโครงการ เช่น การขยายโรงงาน การปิดซ่อมบำรุงประจำปีของโรงงานในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงผลิตกระแสไฟฟ้า หรือ โรงกลั่นน้ำมัน เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะเซ็นสัญญาว่าจ้างทั้งโครงการแบบรายปี โดยผู้ให้บริการที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่และ / หรือบริษัทข้ามชาติมีความพร้อมของเครื่องจักรที่มีจำนวนมากและขนาดใหญ่ (ตั้งแต่ 200 ตันขึ้นไป) ซึ่งผู้ให้บริการสามารถรองรับงานทั้งโครงการได้โดยที่ลูกค้าไม่ต้องติดต่อประสานงานกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพื่อลดปัญหาความซ้ำซ้อนในการว่าจ้างผู้ให้บริการหลายราย รวมถึงมีความน่าเชื่อถือและความพร้อมในด้านประสิทธิภาพและความชำนาญของบุคลากรที่ผ่านงานโครงการขนาดใหญ่มาแล้ว ซึ่งการให้บริการแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ดังกล่าว ผู้ว่าจ้างจะให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับเรื่องของระบบความปลอดภัยในการทำงาน ขั้นตอนแผนงานและกระบวนการทำงานของทีมงาน นอกเหนือจากเรื่องของประสิทธิภาพ ทั้งด้านเทคนิคและความสามารถในการทำงาน ปัจจุบันดังกล่าวส่งผลให้มีผู้ให้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักขนาดใหญ่ดังกล่าวที่มีความพร้อมเพียงไม่กี่ราย และเป็นผู้ให้บริการรายเดิมๆ ที่ให้บริการมาอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันผู้ให้บริการที่เป็นคู่แข่งหลักอยู่ 6 ราย มีทั้งบริษัทจากต่างประเทศ และในประเทศ ได้แก่ บริษัท Mammoet จากประเทศเนเธอร์แลนด์, Sarens จากประเทศเบลเยียม, ALE จากสหราชอาณาจักร, Tat Hong จากประเทศสิงคโปร์, บริษัท เอกเทรน โลจิสติกส์ จำกัด และบริษัท ที เอสเค เทรน เซอร์วิส

จำกัด จากประเทศไทย ด้วยความพร้อมของเครื่องจักร บุคลากร ความชำนาญ ระบบการทำงานที่มีความปลอดภัย และราคาที่เหมาะสม ตลอดจนประสบการณ์ที่มีกว่า 30 ปี ทำให้บริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

3. การให้บริการแบบรายเดือน หรือ รายวัน มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากการให้บริการกับลูกค้าในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป ลักษณะงานจะเป็นการยกหรือเคลื่อนย้ายเครื่องจักรหรือวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ทั่วไปในโรงงาน หรืองานยกพวกงานก่อสร้าง ซึ่งการยกหรือเคลื่อนย้ายนั้นจะไม่ค่อยมีความยุ่งยากหรือซับซ้อนมากเท่ากับงานโครงการประกอบกับมีบริษัทที่ให้บริการเป็นจำนวนมาก ตั้งแต่บริษัทขนาดเล็กจนถึงขนาดกลางที่มีเครื่องจักรขนาด 10 – 200 ตันไว้ให้บริการ โดยมีการแข่งขันกันทางด้านราคาค่อนข้างสูง ทำให้ราคาตลาดตอนนี้ ต่ำลงมากเมื่อเทียบกับปีอื่นๆ

4. ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก

ตั้งแต่ปลายปี 2559 รัฐบาลได้เร่งอนุมัติและลงนามสัญญาก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมและขนส่ง เช่น โครงการถนนมอเตอร์เวย์ รถไฟรางคู่ รถไฟฟ้าสีต่างๆ ฯลฯ ทำให้ปริมาณงานด้านเสาเข็มเจาะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ในขณะที่ผู้ประกอบการรับเหมางานฐานรากรายใหญ่ยังมีไม่มากนัก การแข่งขันจึงยังไม่สูง ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสที่จะเข้าสู่ธุรกิจนี้ บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าทั้งความพร้อมในด้านเครื่องจักรอุปกรณ์ ทีมงานที่มีประสบการณ์ รวมถึงการที่บริษัทฯ เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับ ทั้งในผลงานของกลุ่มผู้รับเหมาโครงการรายใหญ่ที่ใช้บริการเช่าเครื่องจักรกลหนักอยู่แล้ว ส่งผลให้บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มผู้รับเหมางานฐานรากที่ลูกค้าเลือกใช้บริการ โดยในปี 2563-2564 ยังมีโครงการจากทางภาครัฐหลายโครงการ เช่น โครงการพัฒนาระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC), รถไฟฟ้าความเร็วสูง กรุงเทพฯ-โคราชเฟส 3, มอเตอร์เวย์บางใหญ่-กาญจนบุรี และทางด่วนพระราม 3-ดาวคะนอง เป็นต้น โดยโครงการดังกล่าวมีขนาดใหญ่ และมีมูลค่าสูง ทำให้ต้องมีผู้รับเหมาหลายราย ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีที่ทางบริษัทฯ จะได้ส่วนแบ่งการตลาดในโครงการดังกล่าว

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

2.3.1 การจัดหาสินค้าซึ่งผลิตภัณฑ์

ในการจัดหาเครื่องจักรเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นการจัดหาเครื่องจักรใหม่ยี่ห้อ XCMG จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน มีราคาไม่สูง ลูกค้าสามารถจับต้องได้ ประกอบกับเครื่องจักรใช้แล้วที่หมุนเวียนอยู่ในตลาดเครื่องจักรนั้น ยังสามารถใช้งานได้ยังมีประสิทธิภาพ สำหรับวิธีการจัดหาเครื่องจักรของบริษัทฯ นั้น จะแบ่งเป็นการจัดหาจากต่างประเทศประมาณร้อยละ 95 ของมูลค่าเครื่องจักรที่มีการจัดซื้อในแต่ละปี ส่วนที่เหลือเป็นการจัดซื้อภายในประเทศ ทั้งจากบริษัทผู้ประมูลเครื่องจักรหรือบริษัทที่มีความต้องการขายเครื่องจักรใช้แล้วเมื่อจบโครงการ แต่อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่เครื่องจักรบางประเภทเกิดการขาดแคลน บริษัทฯ อาจจะมีการจัดซื้อเครื่องจักรใหม่ทดแทน สำหรับวิธีการจัดหาเครื่องจักรสามารถสรุปได้ดังนี้

จัดหาเครื่องจักรกลหนักจากต่างประเทศ

จัดหาเครื่องจักรจากต่างประเทศของบริษัทฯ แบ่งเป็นการจัดหาเครื่องจักรกลหนักใหม่ยี่ห้อ XCMG จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วจากต่างประเทศ

สำหรับวิธีการจัดหาเครื่องจักรกลหนักใหม่ยี่ห้อ XCMG บริษัทฯ จะสั่งซื้อโดยตรงจากบริษัท XCMG ทั้งนี้ บริษัทฯ จะต้องส่งข้อมูลประมาณการจากทีมงานขาย ได้แก่ รุ่นสินค้า จำนวน และระยะเวลาที่ต้องการรับสินค้า ให้ทางบริษัท XCMG ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน เพื่อทำการสรุปยืนยันการสั่งซื้อล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน ซึ่งในกรณีที่ เป็นสินค้ามาตรฐาน ระยะเวลาตั้งแต่การยืนยันสั่งซื้อจนกระทั่งการส่งมอบเครื่องจักรกลหนัก หากใช้เวลาเกิน 40 วัน ทางบริษัท XCMG ตกลงที่จะเสียค่าปรับให้กับบริษัทฯ และในกรณีที่ เป็นสินค้าสั่งทำพิเศษ ระยะเวลาดำเนินการผลิตจนถึง การส่งมอบสินค้าจะขึ้นกับแผนงานที่ได้รับความเห็นชอบจากทั้งสองฝ่าย ซึ่งอาจใช้เวลามากกว่า 40 วัน

ส่วนเครื่องจักรใช้แล้วจากต่างประเทศนั้น บริษัทฯ จัดหาจากประเทศญี่ปุ่นและประเทศในแถบทวีปยุโรป เช่น เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ และอังกฤษ เป็นหลัก ซึ่งกลุ่มประเทศดังกล่าวเป็นประเทศผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักที่มี ชื่อเสียงในเรื่องคุณภาพ ดังนั้นการซื้อเครื่องจักรใช้แล้วจากกลุ่มประเทศดังกล่าวจะมีส่วนช่วยให้บริษัทฯ ได้เครื่องจักรใช้ แล้วที่ยังมีคุณภาพที่ดีเพียงพอต่อการนำมาใช้งานต่อไป เนื่องจากผู้ใช้งานในประเทศที่กล่าวถึงข้างต้นจะมีการใช้งาน เครื่องจักรโดยเฉลี่ยประมาณ 5 – 8 ปีเท่านั้น แล้วจะขายทอดตลาด เครื่องจักรเหล่านั้นผ่านลานประมูลเครื่องจักรกลหนัก หรือตัวแทนรับซื้อและจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักใช้แล้ว (Broker) เมื่อเทียบกับอายุการใช้งานจริงของเครื่องจักรกลหนัก ในกรณีที่ มีการซ่อมแซมและการบำรุงรักษาที่ดีแล้ว ยังสามารถใช้งานได้อีกประมาณ 17- 20 ปี ทั้งนี้ บริษัทฯ จะ ดำเนินการจัดหาผ่าน Broker กว่า 80 รายในประเทศญี่ปุ่นและประเทศในแถบทวีปยุโรป โดย Broker ดังกล่าว จะเป็น บริษัทที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการจัดหาและรวบรวมเครื่องจักร เพื่อเสนอขายต่อให้กับกลุ่มลูกค้าที่มีความ ต้องการซื้อ รวมถึงมีการติดต่อทำธุรกิจกับบริษัทฯ มาอย่างยาวนาน

ขั้นตอนในการจัดซื้อเริ่มจากบริษัทฯ แจ้งความประสงค์ไปยัง Broker ตามรายชื่อที่บริษัทฯ มีอยู่ ซึ่งในบาง รายที่มีการติดต่อกับบริษัทฯ เป็นประจำจะทราบว่าเครื่องจักรกลหนักลักษณะใดที่บริษัทฯ มีความสนใจ เมื่อมี เครื่องจักรกลที่ตรงกับความต้องการแล้ว ทาง Broker จะแจ้งทางบริษัทฯ ถึงคุณลักษณะของเครื่องจักรกลหนักพร้อมกับ ส่งภาพถ่ายเพื่อใหบริษัทฯ ได้พิจารณา หากบริษัทฯ มีความสนใจจะทำการตกลงเกี่ยวกับราคา วิธีการส่งมอบเครื่องจักร และวิธีการชำระเงินต่อไป สำหรับเครื่องจักรกลหนักขนาดเล็กที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก เมื่อมีการตกลงซื้อขายทาง Broker จะจัดส่งเครื่องจักรกลดังกล่าวให้แก่บริษัทฯ ได้ทันที เมื่อเครื่องจักรกลมาถึง จะมีทีมช่างตรวจเช็คสภาพเพื่อประเมิน ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน แต่หากเครื่องจักรกลหนักที่ได้รับมีความแตกต่างจากที่ Broker ได้ แจ้งข้อมูลให้บริษัทฯ ทราบ ทาง Broker จะดำเนินการรับสินค้าคืน หรือลดราคาค่าเครื่องจักรกลให้กับบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ จะประเมินและเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมที่จะเกิดขึ้นว่าส่วนลดดังกล่าวเหมาะสมหรือไม่ สำหรับการ สั่งซื้อเครื่องจักรกลขนาดใหญ่ บริษัทฯ จะส่งทีมงานช่างไปตรวจสอบสภาพเครื่องจักรกลและประเมินราคาในเบื้องต้น ก่อนตกลงซื้อขาย ซึ่งหากเครื่องจักรกลดังกล่าวอยู่ในสภาพที่บริษัทฯ ต้องการจึงทำการตกลงเกี่ยวกับราคา วิธีการส่งมอบ เครื่องจักร และวิธีการชำระเงินต่อไป อย่างไรก็ตามทางด้าน Broker เอง จะจัดส่งข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องจักรกลหนักใช้แล้ว ที่ ได้จัดหามาให้บริษัทฯ ทราบเป็นระยะๆ เช่นเดียวกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดหาเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วจากการ ประมูลในต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศตามที่กล่าวข้างต้น โดยผู้บริหารและทีมช่างจะเดินทางไปประมูลเครื่องจักรกลหนัก ตามลานประมูลต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อจัดหาเครื่องจักรกลหนักที่มีคุณภาพดี เมื่อประมูลเสร็จสิ้นบริษัทผู้จัดประมูลจะ ดำเนินการจัดส่งเครื่องจักรกลหนักที่บริษัท ประมูลได้ให้แก่บริษัทในประเทศไทยต่อไป

ทั้งนี้การจัดหาเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วที่ผ่านมาในอดีตจนถึงปัจจุบัน ทั้งวิธีการผ่าน broker และลานประมูล ข้างต้น หากไม่นับรวมการจัดหารถ Crawler Crane ขนาด 1,250 ตัน และ 600 ตัน ซึ่งถือเป็นการลงทุนในรถเครนขนาดใหญ่แล้ว บริษัทฯ มิได้มีการพึ่งพิงบริษัทผู้จัดหารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการซื้อเครื่องจักรในแต่ละปี

การจัดการเครื่องจักรกลหนักจากภายในประเทศ

นอกเหนือจากการจัดหาเครื่องจักรจากต่างประเทศแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการจัดหาเครื่องจักรใช้แล้วจากภายในประเทศ โดยจะเป็นการจัดหาจากบริษัทผู้ประมูลเครื่องจักร ที่มีการนำเข้าเครื่องจักรใช้แล้วจากต่างประเทศมาเปิดประมูล หรือในบางกรณีจะเป็นการซื้อเครื่องจักรใช้แล้วจากลูกค้าของบริษัทฯ เองที่เคยมีการซื้อเครื่องจักรจากบริษัทฯ และมีความประสงค์ที่จะขาย หรือผู้ใช้งานเครื่องจักรตามโรงงานอุตสาหกรรม หรือโครงการก่อสร้างต่างๆ ที่มีความต้องการขายเครื่องจักรใช้แล้วเมื่อเสร็จสิ้นโครงการ ทั้งนี้หากไม่นับรวมการจัดการรถเครนขนาด 1,250 ตัน และ 600 ตัน ซึ่งถือเป็นการลงทุนในรถเครนขนาดใหญ่แล้วสัดส่วนของการจัดหาเครื่องจักรจากภายในประเทศ คิดเป็นประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าเครื่องจักรที่มีการจัดซื้อในแต่ละปี

การจัดหาอะไหล่เครื่องจักรกลหนัก

สำหรับการจัดซื้ออะไหล่เพื่อให้บริการแก่เครื่องจักรกลหนักยี่ห้อ XCMG บริษัทฯ จะสั่งซื้อและนำเข้าอะไหล่โดยตรงจากทาง XCMG เท่านั้น ทั้งนี้เป็นไปตามเงื่อนไขของการเป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯ จะสั่งซื้ออะไหล่บางรายการและเก็บเป็นสินค้าคงคลังเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าได้ทันที แต่บางรายการที่มีมูลค่าสูงบริษัทฯ จะสั่งซื้อจาก XCMG เมื่อมีลูกค้าต้องการเท่านั้น

สำหรับการจัดซื้ออะไหล่เพื่อใช้ในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาเครื่องจักรกลหนักใช้แล้ว บริษัทฯ สั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศเกือบทั้งหมด ยกเว้นการจัดซื้ออะไหล่ของเครื่องจักรบางชนิดที่ต้องซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงเท่านั้น

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญที่อาจเกิดจากการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้แก่ ฝุ่นละอองที่เกิดจากการพ่นสีและคราบน้ำมันที่เกิดจากกระบวนการซ่อมเครื่องจักรกล เพื่อป้องกันผลกระทบดังกล่าวบริษัทฯ ได้มีการจำกัดบริเวณและจัดสร้างผนังป้องกันฝุ่นละอองที่เกิดจากการพ่นสี รวมทั้งการติดตั้งระบบบำบัดมลพิษทางน้ำและกำหนดให้มีการทำงานเฉพาะในช่วงเวลาทำงานปกติระหว่าง 8.00 – 17.00 น. ด้วยมาตรการและนโยบายดังกล่าวทำให้การประกอบกิจการของบริษัทฯ เป็นไปตามมาตรฐานการดำเนินงานของกรมโรงงานอุตสาหกรรม รวมทั้งบริษัทฯ และกลุ่มบริษัทย่อย ไม่เคยมีกรณีพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่ประสบปัญหาในการต่ออายุใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้าที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักยี่ห้อ XCMG จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และเครื่องจักรกลหนักใช้แล้วจากประเทศญี่ปุ่น และในแถบยุโรป ส่วนบริษัทย่อยเป็นธุรกิจให้บริการเคลื่อนย้ายวัสดุหรืออุปกรณ์ โดย รถเครน รถฟอร์คลิฟท์ ฯลฯ รวมถึงการให้บริการขนส่งโดยรถหัวลาก รถบรรทุกต่างๆ ซึ่งเป็นธุรกิจที่บริษัทต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญเฉพาะด้าน และมีความเชี่ยวชาญในด้านเทคนิค เช่น การปรับสภาพเครื่องจักร (Overhaul) ให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์พร้อมใช้งาน และสามารถเคลื่อนย้ายวัสดุหรืออุปกรณ์ด้วยความรวดเร็ว ปลอดภัย และมีประสิทธิภาพสูง

บริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญจาก XCMG มาให้การฝึกอบรมแก่บุคลากรภายในบริษัทฯ ให้มีความรู้ ความเข้าใจในการดูแล บำรุงรักษา และควบคุมเครื่องจักรเป็นประจำ และในระยะต่อไปจะขยายการฝึกอบรมให้แก่บุคคลภายนอกที่มีความสนใจ และสามารถเข้าร่วมงานกับบริษัทฯ ทั้งยังเป็นการส่งเสริมให้บุคลากร มีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน และได้รับค่าตอบแทนที่ดี เป็นการสร้างความยั่งยืนด้านบุคลากรให้กับบริษัท ได้ในระยะยาว

3.2 ความเสี่ยงในเรื่องอายุการใช้งานของเครื่องจักรใช้แล้ว

เครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ กว่าร้อยละ 90 เป็นเครื่องจักรที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว โดยมีอายุการใช้งานเฉลี่ยระหว่าง 3 ปี ถึง 19 ปี ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพการใช้งานของเครื่องจักรใช้แล้วเมื่อเปรียบเทียบกับ การซื้อเครื่องจักรใหม่ เนื่องจากสมรรถนะของเครื่องชนิดกลไกต่างๆ อาจไม่อยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ทำให้มีโอกาสที่จะประสบ ปัญหาในระหว่างการทำงานได้สูงกว่าเครื่องจักรใหม่ รวมถึงการจัดหาอะไหล่และการบำรุงรักษาที่จะยากกว่าเครื่องจักรรุ่น ใหม่ฯ

ในเรื่องเครื่องจักรที่มีอายุการใช้งานมานานมาก บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเปลี่ยนแทนเครื่องจักรเก่า ที่มีอายุการใช้งาน มานาน ด้วยการจำหน่ายออก แล้วนำเข้าเครื่องจักรใช้แล้ว จากประเทศญี่ปุ่นและแถบยุโรป ที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่าเข้ามา ทดแทนอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทฯ ยังหมั่นดูแล บำรุงรักษา และมีการใช้งานอย่างถูกวิธีจากทีมช่าง และผู้ควบคุมเครื่องจักร ที่มีความเชี่ยวชาญ มีการตรวจเช็คสภาพเครื่องจักรทุกครั้งหลังการใช้งาน เพื่อให้เครื่องจักรมีสภาพที่สมบูรณ์ พร้อมใช้งาน และบริษัทฯ มีการทำประกันภัยให้กับเครื่องจักรอีกด้วย

3.3 ความเสี่ยงในการพึ่งพาผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักรายใหญ่เพียงรายเดียวสำหรับธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักใหม่

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

บริษัทฯ เน้นการพัฒนา และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทาง XCMG ให้มากขึ้น โดยได้รับความร่วมมือจากทาง XCMG ในการทำแผนธุรกิจ เพื่อขยายฐานการจำหน่ายสินค้าที่นอกเหนือจากรถเครน เช่น รถขุด, รถเข็นเจาะ, เป็นต้น โดยทาง XCMG ได้จัดส่งเครื่องปฏิบัติการจำลอง และวิศวกรผู้เชี่ยวชาญเข้ามาฝึกอบรม และให้ความรู้กับบุคลากรในบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

3.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ในการจัดหาเครื่องจักรกลหนัก ทั้งเครื่องจักรใหม่ และเครื่องจักรใช้แล้วนั้นเป็นการจัดหาจากต่างประเทศ ในสัดส่วน ร้อยละ 95 ดังนั้นการจ่ายชำระหนี้ให้แก่ผู้จำหน่ายจึงต้องเป็นไปตามสกุลเงินของประเทศนั้นๆ โดยจะเป็น 3 สกุลหลัก คือ เงิน เยนญี่ปุ่น (JPY), เงินยูโร (EUR) และดอลลาร์สหรัฐ (USD) อีกทั้ง เป็นการซื้อขายได้เงื่อนไขที่เป็น L/C Term สำหรับเครื่องจักร ใช้แล้ว และได้รับทอเมการค่าสำหรับการชำระหนี้ค่าเครื่องจักรใหม่เป็นเวลา 360 วัน จากผู้จำหน่ายรถ XCMG จึงส่งผลให้ บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากค่าไร(ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน หากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นนัยสำคัญระหว่าง วันที่บริษัทฯ ซื้อ-ขายเครื่องจักร และวันที่ทำการจ่ายชำระหนี้จริง

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินหากอัตรา แลกเปลี่ยนในช่วงที่ต้องทำการชำระหนี้มีความผันผวนมาก ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีหนี้สินที่เป็นเงินสกุลเงิน อยู่ประมาณ 2.97 ล้านบาท และดอลลาร์สหรัฐอยู่ประมาณ 8.46 ล้านดอลลาร์

3.5 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงาน

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยนั้นอาจมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการซื้อขายเครื่องจักร เช่น ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการต้องชำระหนี้แทนลูกค้าที่ซื้อเครื่องจักรในการเข้าทำสัญญาร่วมรับผิดชอบ หรือความเสี่ยงจากการจดทะเบียนเครื่องจักรให้กับลูกค้าล่าช้า เป็นต้น รวมทั้งมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการเกิดอุบัติเหตุในระหว่างการทำงาน ซึ่งในบางครั้งการเกิดอุบัติเหตุดังกล่าว ได้ก่อให้เกิดความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สินของบุคคลอื่น ดังนั้นบริษัทฯ และบริษัทย่อย อาจมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงาน ได้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีคดีความถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงานเป็นจำนวน 2 คดี คิดเป็นมูลค่าการถูกฟ้องร้องประมาณ 200.6 ล้านบาท (รายละเอียดของคดีความปรากฏอยู่ในส่วนที่ 1 ข้อ 5 ข้อพิพาททางกฎหมาย) ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการกำหนดนโยบายที่จะไม่เข้าทำสัญญาค้ำประกันการขายในทุกกรณี รวมถึงการดำเนินการจัดเตรียมเอกสารการโอนให้พร้อมและแจ้งให้ทราบถึงข้อจำกัดในการโอน เช่น ผู้ซื้อต้องมีใบอนุญาตประกอบการขนส่งก่อนจึงสามารถทำการจดทะเบียนเครื่องจักรได้ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังได้มีการกำหนดหลักเกณฑ์และมาตรฐานการทำงานที่เน้นในเรื่องของความปลอดภัยสูงสุด นับตั้งแต่การออกแบบการทำงาน การปฏิบัติงานโดยบุคลากรที่มีประสบการณ์และดำเนินงานโดยคำนึงถึงความปลอดภัย ตามมาตรฐาน ISO 9001:2015 และ BS OHSAS 18001:2007 ที่เน้นในเรื่องความปลอดภัย รวมถึงการจัดทำประกันภัยการเกิดอุบัติเหตุสำหรับการดำเนินงานทั้งหมดของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทประกันภัยเหล่านั้นจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากอุบัติเหตุในระหว่างการดำเนินงานทั้งหมด รวมถึงการพิจารณาเพิ่มวงเงินคุ้มครองให้เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินงานนั้นๆ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และกลุ่มบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกันเงินกู้	มูลค่าตามบัญชี ณ. 31/12/62
1. ที่ดินและอาคาร			
- ที่ดินและอาคารที่ถนนบางนา – ตราด กม. 7 (ที่ตั้งสำนักงานของ CRANE และ TCS)			
1) ที่ดิน (3 ไร่) ถนนบางนา – ตราด กม. 7 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	เจ้าของโดย CRANE	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 2 แห่ง และ มูลค่าจำนอง 5.70 ล้านบาท และ 372.09 ล้านบาท	50.00
2) อาคารสำนักงาน 3 ชั้น 3 อาคาร ถนนบางนา – ตราด กม. 7 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	เจ้าของโดย CRANE		1.15
3) ที่ดิน (2 ไร่ 1 งาน)	เจ้าของโดย CRANE		11.57
- ที่ดินและอาคารที่อำเภอศรีราชา (ที่ตั้งสำนักงานของ TCL)			
1) ที่ดิน (22 ไร่ 3 งาน 79 ตารางวา) ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี	เจ้าของโดย CRANE	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 2 แห่ง มูลค่า จำนอง 260.95 ล้านบาท และ 78.00 ล้านบาท	93.83
2) อาคารสำนักงาน, โรงซ่อม, โรงอาหาร ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี			34.21

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกันเงินกู้	มูลค่าตามบัญชี ณ. 31/12/62
- ที่ดินและอาคารที่กึ่งอเนกนิคมพัฒนา (ที่ตั้งสำนักงานของ TCR)			
1) ที่ดิน (9 ไร่ 3 งาน 65 ตารางวา) ตำบลนิคมพัฒนา กิ่งอำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง	เจ้าของ โดย TCR	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 1 แห่ง และ มูลค่าจำนอง 46.00 ล้านบาท	24.81
2) อาคารสำนักงาน 1 ชั้น ตำบลนิคมพัฒนา อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง	เจ้าของ โดย TCR		13.46
2. เครื่องจักรและอุปกรณ์ (สินทรัพย์)			
- รถเครน	เจ้าของ / สัญญาเช่าทาง การเงิน	บริษัท และบริษัทย่อย ติดสัญญาเช่าทางการเงิน 528.21 ล้านบาท	1,033.19
- รถฟอร์คลิฟท์	เจ้าของ / สัญญาเช่าทาง การเงิน		17.21
- รถขนส่ง	เจ้าของ		16.24
- รถขุดเจาะ	เจ้าของ		34.63
- รถดั๊ก	เจ้าของ		4.33
- เครื่องจักรอื่นๆ	เจ้าของ		22.33
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ (สินค้ายกเลื้อย)			
- รถเครน	เจ้าของ		37.04
- รถฟอร์คลิฟท์	เจ้าของ		10.54
- รถขนส่ง	เจ้าของ		19.43
4. ยานพาหนะ			
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	เจ้าของ / สัญญาเช่าซื้อ	บริษัท และบริษัทย่อย สัญญาเช่าซื้อ 8.27 ล้านบาท	8.66
- รถกระบะ	สัญญาเช่าซื้อ		8.10
5. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เจ้าของ	บริษัท และบริษัทย่อย ติดสัญญาเช่าทางการเงิน 6.39 ล้านบาท	450.78
6. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ		3.95
7. งานระหว่างก่อสร้างและสินทรัพย์	เจ้าของ		55.47
รวม			1,950.93



- อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกันเงินกู้	มูลค่าตามบัญชี ณ.31/12/62
1. ที่ดิน (22 ไร่ 1 งาน 64.3 ตารางวา) ตำบลอ่างทอง อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร	เจ้าของโดย CRANE	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 1 แห่ง และมูล	22.81
2. ที่ดิน (7 ไร่ 1 งาน 61 ตารางวา) ตำบลหัวเตย อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี	เจ้าของโดย CRANE	จำนอง 80.25 ล้านบาท	25.00
3. ที่ดิน (51.4 ตารางวา) ตำบลทุ่งสุลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี	เจ้าของ โดย TCL	จดจำนองค้ำประกันไว้กับ สถาบันการเงิน 1 แห่ง และมูล จำนอง 7.30 ล้านบาท	4.95
รวม			52.76

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม และการควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 4 แห่ง ได้แก่ บริษัท เดอะเคเรน เซอร์วิส จำกัด (“TCS”) บริษัท เดอะเคเรน แพลมบับ จำกัด (“TCL”) บริษัท เดอะเคเรน ระยอง จำกัด (“TCR”) และ บริษัท เดอะเคเรน เฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด (“TCH”) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ซึ่งนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยนั้น จะเป็นการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือส่งเสริมธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยการลงทุนในบริษัทย่อยนั้นบริษัทฯ จะเข้าถือหุ้นในสัดส่วนที่มีนัยสำคัญเพื่อมีอำนาจในการควบคุมบริหาร โดยการส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหาร สำหรับในส่วนของการลงทุนในบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ ไม่มีนโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมแต่อย่างใด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีข้อพิพาททางกฎหมาย จากเหตุการณ์อื่นรวม 2 คดี คือ

ในปี 2548 บริษัท เดอะเคเรนเฮฟวี่ลิฟท์ จำกัด (“TCH”) ได้รับหนังสือจากเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ ให้ชำระค่าที่ดินเป็นเงิน 13.60 ล้านบาท และขอออกเลิกสัญญาเช่าทาง TCH ได้ยื่นคำร้องปฏิเสธการเป็นคู่สัญญาตามที่กล่าวอ้าง เนื่องจาก TCH ทำสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

ปี 2555 TCH ได้ยกเลิกการใช้ประโยชน์จากที่ดินดังกล่าว และขายอาคารสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินให้กับกรรมการ โดย TCH ได้บันทึกภาระหนี้สิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เป็นจำนวนเงิน 11.87 ล้านบาท ไว้ในงบการเงิน

ทั้งนี้หาก TCH เกิดความเสียหายขึ้นมากกว่าจำนวนเงินที่ได้ตั้งค่าเผื่อความเสียหายดังกล่าวแล้ว กรรมการของ TCH จะเป็นผู้รับผิดชอบส่วนเกินนั้นทั้งจำนวน ปัจจุบัน TCH ยังไม่มีความคืบหน้าแต่อย่างใด จากเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์

และ ในปี 2562 บริษัทฯ ถูกฟ้องร้องขอหาผิดสัญญาตัวแลกเงิน จำนวนทุนทรัพย์ จำนวนเงิน 188.73 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15 ต่อปี ของต้นเงินจำนวน 180 ล้านบาท นับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น ปัจจุบันคดีความอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น



สรุปข้อพิพาททางกฎหมาย

ประเภทของคดี	ทุนทรัพย์ (ล้านบาท)	การสำรอง (ล้านบาท)	ผลสรุปของคดี	ค่าเสียหาย ส่วนเพิ่ม (ล้านบาท)	การรับภาระแทน
ข้อพิพาทจากเหตุการณ์อื่น คดีที่ 1	13.60	11.87	อยู่ระหว่างพิจารณา	N/A	กรรมการ
คดีที่ 2	188.73	188.73	อยู่ระหว่างพิจารณา	N/A	กรรมการ
รวม	202.33	200.60		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 รวมถึงการขนส่ง ให้บริการซ่อม และจำหน่ายอะไหล่ สำหรับเครื่องจักรกลหนัก ทั้งใหม่และใช้แล้ว
- : ให้บริการรับเหมางานก่อสร้างงานฐานราก เสาค้ำเข็มเจาะ
- : ให้บริการงานขนถ่ายสินค้า ด้วยเครื่องจักรกลหนัก ในกิจการท่าเทียบเรือบ้านนาเกลือ อำเภอกันตัง จังหวัดตรัง
- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : บริษัท ชูไก จำกัด มหาชน (“CK”)
44/88 หมู่ที่ 1 ตำบลศิระชะธารใหญ่ อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10570
- ที่ตั้งบริษัทย่อย : บริษัท เดอะเกรน เซอร์วิส จำกัด (“TCS”)
44/88 หมู่ที่ 1 ตำบลศิระชะธารใหญ่ อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10570
- : บริษัท เดอะเกรน แพลมบง จำกัด (“TCL”)
195/95 หมู่ 5 ตำบลหนองขาม อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี 20230
- : บริษัท เดอะเกรน ระยอง จำกัด (“TCR”)
4/2 หมู่ 4 ตำบลนิคมพัฒนา อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง 21180



บริษัท เดอะเกรน เฮฟวี่ลิปท์ จำกัด (“TCH”)

44/88 หมู่ที่ 1 ตำบลศิระจรเข้ใหญ่ อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10570

Home Page : www.chukai.co.th
เลขทะเบียนบริษัท : 0107548000412
โทรศัพท์ : 0-2715-0000
โทรสาร : 0-2715-0055
ทุนจดทะเบียน : 1,044,637,027.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว : 757,057,874.00 บาท

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
Mail Room ชั้น 1 (อาคาร C)
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ข้างสถานีรถไฟ)
เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0-2009-9380 โทรสาร 0-2009-9476

ผู้สอบบัญชี : บริษัท พีวี ออดิท จำกัด
100/19 ชั้น 14 อาคารว่องวานิช บี 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