

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ และ พันธกิจ

- ได้รับการยอมรับจากลูกค้าและสังคมว่ามีความเชี่ยวชาญด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมระดับแนวหน้า
- พนักงานมีความรู้ ความสามารถ ด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมสูง มีวัฒนธรรมที่ดี และมีความสุขในการทำงาน
- เจริญเติบโตอย่างยั่งยืนสามารถสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้มีผลประโยชน์ร่วมทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม

นโยบาย

- สร้างความเจริญเติบโตอย่างมั่นคงด้วยอัตราการขยายตัวของยอดขายไม่น้อยกว่าร้อยละ 15 ต่อปี
- ขยายธุรกิจทางด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยวิธีการลงทุนโดยตรงและการควบรวมกิจการ (M & A)
- รักษาระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานสากลและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- รักษาระบบการบริหารงานที่มีธรรมาภิบาล โดยยึดมั่นในคุณธรรมและจริยธรรมอย่างเคร่งครัด
- ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องโดยเคร่งครัด
- ส่งเสริมบุคลากรที่เก่งและดีในองค์กร ให้เจริญก้าวหน้า
- ดูแลรักษา ผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น คู่ค้า และผู้เกี่ยวข้องโดยดีและสม่ำเสมอ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย หรือ “บริษัท” ประกอบธุรกิจด้านการจัดหาหน่วยผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจัดหาหน่วยสินค้าอย่างครบวงจร ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียง มีสินค้าหลากหลายมากกว่า 3,000 รายการ บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 30 ตราสินค้า โดยมีตราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว ได้แก่ ตราสินค้า King's ตราสินค้า Microgard และ ตราสินค้า Ansell นอกจากนี้ บริษัทมีการพัฒนาตราสินค้าเป็นของตนเอง ได้แก่ ตราสินค้า Synos และ ตราสินค้า ENV-SAFE และเพื่อการเติบโตในอนาคต บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจด้านการจัดหาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ ทั้งในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน รวมถึงการให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ และการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดในรูปแบบของสัมปทาน

บริษัทแบ่งสินค้าและบริการออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products) ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1.1 อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment - PPE) เป็นอุปกรณ์ที่บุคคลหรือผู้ปฏิบัติงานใช้สวมใส่บนอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายหรือหลายส่วนร่วมกันในขณะทำงาน เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมในการทำงาน เช่น อันตรายจากความร้อน, แสง, เสียง, สารพิษ, สารเคมี เป็นต้น โดยสินค้าในหมวดอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลนี้ สามารถแบ่งเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ปกป้องร่างกายตั้งแต่ศีรษะจรดเท้า เช่น หมวกนิรภัย, แว่นตานิรภัย, ที่อุดหู, หน้ากากป้องกันฝุ่นและสารเคมี, ถุงมือนิรภัย, รองเท้านิรภัย, ชุดพญเพลิง และอุปกรณ์ป้องกันภัยอื่นๆ เป็นต้น

ตัวอย่างสินค้า



1.2 อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environment Products) เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อสร้างความปลอดภัยในสถานประกอบการ เช่น เครื่องตรวจวัดแก๊สพิษและแก๊สไวไฟในอากาศ, อุปกรณ์ชำระล้างตา และลำตัวฉุกเฉิน, อุปกรณ์จัดเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมี, อุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ, อุปกรณ์ล็อกนิรภัย, ป้ายเพื่อความปลอดภัย (Safety Sign) เป็นต้น

ตัวอย่างสินค้า



2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environment Products) เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาด ปลอดภัยในสถานที่ปฏิบัติงานที่ต้องการการควบคุม เช่น โรงพยาบาล ห้องคลีนรูมในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ได้แก่ อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ ถุงมือในงานสภาพควบคุม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม ผ้าคลีนรูม และชุดคลีนรูม

ตัวอย่างสินค้า



ชุดทำงานในห้องคลีนรูม



ผ้าเช็ดชิ้นงาน



ถุงมือสำหรับห้องคลีนรูม

3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products) โดยบริษัทแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 4 ส่วนหลักดังนี้

3.1 การจัดหาหน่วยเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน, เครื่องสูบน้ำ, ถังเก็บน้ำ, ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น

ตัวอย่างสินค้า



เครื่องกรองน้ำสำหรับครัวเรือน



ระบบบำบัดน้ำสำหรับอุตสาหกรรม



อุปกรณ์สำหรับระบบบำบัดน้ำ

3.2 การให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดให้แก่ลูกค้า ในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน (Build-Own-Operate) โดยดำเนินการตั้งแต่การออกแบบ ผลิตและติดตั้งระบบ และนำระบบไปติดตั้งในสถานที่ของลูกค้าในลักษณะพร้อมใช้งาน และเก็บเกี่ยวรายได้จากการจำหน่ายน้ำที่บำบัดได้ ให้กับลูกค้าตามระยะเวลาที่ระบุในสัญญา โดยที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ระบบดังกล่าว

3.3 การให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ โดยดำเนินการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดมุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำดีให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม, งานโครงสร้าง, การติดตั้งและติดตามผล, การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ, การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย ประเภทการให้บริการครอบคลุมการบริการออกแบบพร้อมผลิตแบบ

เบ็ดเสร็จ (Turnkey) และบริการออกแบบและผลิกระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ (Module) ภายใต้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้างเอง (OEM : Original Equipment Manufacturer)

3.4 การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ

ตัวอย่างระบบบำบัดน้ำ Waste water treatment system



เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมา มากกว่า 30 ปี โดยถือเป็นหนึ่งในผู้นำในการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจร ซึ่งปัจจุบัน ยังถือเป็นธุรกิจหลักที่สร้างรายได้ให้กับ บริษัท ซึ่งบริษัทยังคงวางเป้าหมายการเติบโตของรายได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 ต่อปี จากกลยุทธ์ในการสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ตรา สินค้าใหม่ รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงสินค้าที่เป็นตราสินค้าของบริษัทเอง ให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อให้สามารถเพิ่มรายได้ทั้งจากฐานลูกค้าเดิม และฐานลูกค้าใหม่ได้

สำหรับธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค บริษัทยังมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจให้สามารถสร้าง รายได้ให้กับบริษัทในสัดส่วนที่สูงขึ้น โดยการเพิ่มผลิตภัณฑ์ด้านระบบบำบัดน้ำ สำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้บริโภครโดยตรง และ ผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ด้านระบบบำบัดน้ำสำหรับกลุ่มลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม กลุ่ม โรงแรม ที่พัก และลูกค้ากลุ่มผู้รับเหมา รวมถึงการพัฒนาบุคลากรให้เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญด้านระบบบำบัดน้ำ สามารถให้บริการได้อย่างครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทมี แผนด้าน โครงการลงทุนระบบผลิตน้ำประปาชุมชนในรูปแบบสัมปทาน ซึ่งบริษัทมีการสำรวจพื้นที่ในหลายพื้นที่ และศึกษา ความเป็นไปได้ในการทำโครงการฯ อย่างต่อเนื่อง

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2504 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อจำหน่ายเมล็ดพันธุ์พืชและสินค้าทางการเกษตร บริษัทได้มีการหยุดดำเนินการไประยะหนึ่ง จนในปี 2521 คุณชวลิต หวังธำรงได้เข้ามาดำเนินการของบริษัท โดยเปลี่ยนประเภทธุรกิจมาเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ในปี 2551 บริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และจดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 95 ล้านบาทเป็น 135 ล้านบาท เพื่อรองรับการเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทให้แก่ประชาชนทั่วไป พร้อมเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 5 บาทเป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และบริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า PHOL และเริ่มเปิดทำการซื้อ-ขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในวันที่ 9 ธันวาคม 2553

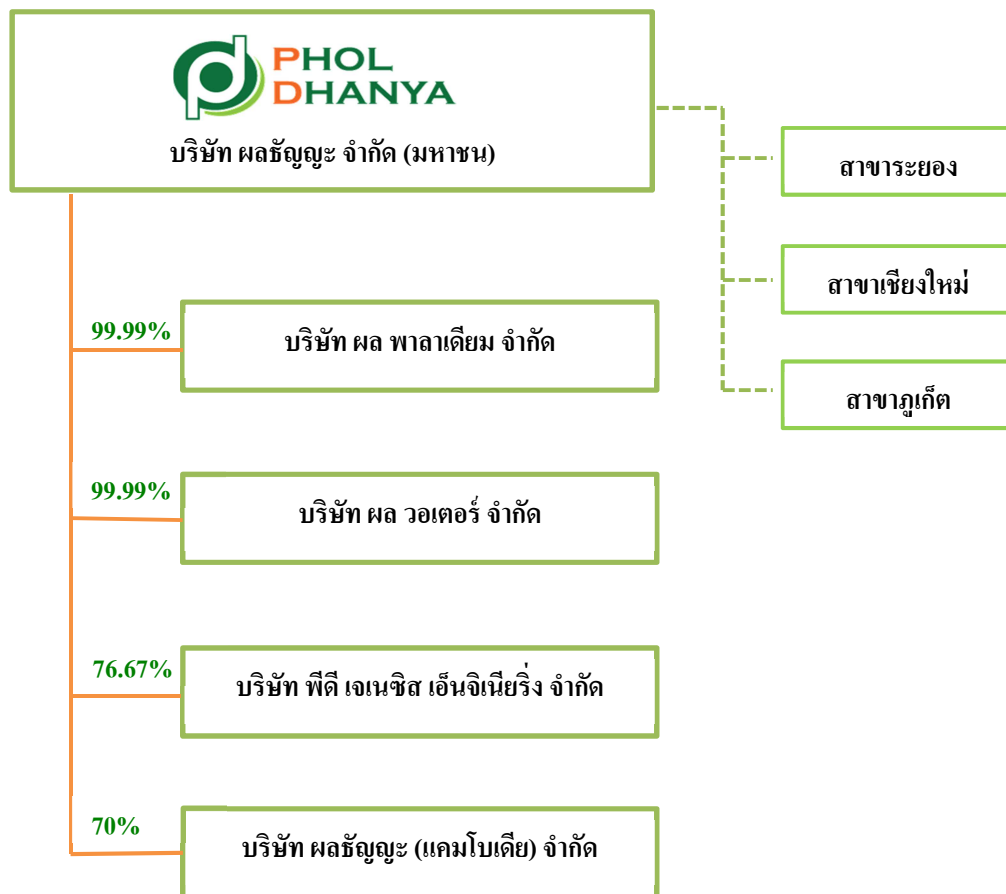
ในปี 2552 บริษัทเริ่มขยายธุรกิจไปยังธุรกิจสิ่งแวดล้อมด้านระบบบำบัดน้ำ โดยร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจจัดตั้ง บริษัท ฟิติ เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด เป็นบริษัทย่อย แต่เนื่องจากการดำเนินงานในบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ณ วันที่ 7 พฤศจิกายน 2556 บริษัท ฟิติ เจเนซิส เอ็นจิเนียริง ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ และปัจจุบัน อยู่ระหว่างการชำระบัญชี

ในปี 2555 บริษัทจัดตั้งสาขาเพิ่มอีก 1 สาขาที่อำเภอเมืองภูเก็ต ปัจจุบันบริษัทจึงมีสำนักงานสาขา 3 แห่งคือ ภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง ภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ และภาคใต้ที่จังหวัดภูเก็ต นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการขยายธุรกิจไปยังประเทศแถบอาเซียน โดยแต่งตั้งบริษัท เอการ์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในประเทศเมียนมาร์

ปี 2556 บริษัทดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ ในเดือนมกราคม จัดตั้งบริษัท ผล พาลาเดียม จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยให้กับลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ มูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท และในเดือนกันยายน ดำเนินการจัดตั้งบริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด (Pholdhanya (Cambodia) Company Limited) ในประเทศกัมพูชา เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายอุปกรณ์และระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคบริโภค และสัมปทานน้ำประปาเพื่อชุมชน โดยมีมูลค่าเงินลงทุน คิดเป็นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด 1,200,000,000 เรียล (เทียบเท่า 300,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา) หรือคิดเป็นเงินบาทประมาณ 9.5 ล้านบาท

และในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2557 บริษัทดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค อย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดจำหน่ายสินค้า การให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง บำรุงรักษาระบบ ให้ลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยมีมูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท

โครงสร้างกลุ่ม บริษัท ผลชัยญะ จำกัด(มหาชน)



หมายเหตุ : บริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด จัดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทแบ่งกลุ่มสินค้าและบริการออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products)
2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environment Products)
3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products)

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินรวมในปี 2555 ถึงปี 2557 สามารถแสดงแยกตามกลุ่มสินค้าและบริการได้ดังนี้

ประเภทของรายได้	ปี 2557		ปี 2556*		ปี 2555	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (SAFETY)	668,824,588	82.83%	635,044,305	81.76%	597,171,901	75.20%
2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (CE)	105,110,445	13.02%	105,708,965	13.61%	152,942,703	19.26%
3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (WATER)	29,075,412	3.60%	33,124,734	4.26%	39,913,578	5.03%
4. รายได้อื่น	4,480,211	0.55%	2,794,622	0.36%	4,097,181	0.52%
รวมรายได้	807,490,656	100%	776,672,626	100%	794,125,363	100%

หมายเหตุ : *บริษัทมีการจัดประเภทสินค้าใหม่ ระหว่างกลุ่มสินค้า SAFETY และ CE จึงทำให้โครงสร้างรายได้ที่แสดงเปลี่ยนไปจากที่เคยรายงานไว้ใน ปี 2556

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ





2.1.1 กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products) บริษัทแบ่งลักษณะสินค้าในกลุ่มนี้ออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment: PPE)

ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลเป็นอุปกรณ์ที่บุคคลหรือผู้ปฏิบัติงานใช้สวมใส่บนอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายหรือหลายส่วนร่วมกันในขณะทำงาน เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมในการทำงาน เช่น อันตรายจากความร้อน, แสง, เสียง, สารพิษ, สารเคมี เป็นต้น รวมทั้งเพื่อการป้องกันชิ้นงานมิให้เกิดความเสียหาย โดยสินค้าในหมวดอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลนี้ สามารถแบ่งเป็นประเภทได้ดังนี้





ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ป้องกันศีรษะและใบหน้า	หมวกนิรภัย อุปกรณ์ป้องกันใบหน้าและดวงตา อุปกรณ์ครอบศีรษะสำหรับยึดแผ่นกระบังนิรภัย เพื่อใช้ป้องกันการกระแทก การเจาะทะลุของวัตถุ กระแสไฟฟ้า และอัคคีภัย	
2) อุปกรณ์ป้องกันดวงตา	แว่นตานิรภัย และแว่นครอบตา เพื่อใช้ป้องกันวัตถุกระเด็นเข้าที่ดวงตา ป้องกันรังสี แสงจ้า และประกายไฟ	
3) อุปกรณ์ป้องกันระบบการได้ยิน	ที่ครอบหู และปลั๊กอุดหู เพื่อใช้ป้องกันอันตรายที่ได้รับจากระดับเสียงที่ดังเกินไป	
4) อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจ	<p>กลุ่มที่ 1 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจประเภทจัดส่งอากาศที่มีแหล่งจ่ายอากาศแยกอิสระจากอากาศในบริเวณที่ปฏิบัติงานให้เหมาะสำหรับการหายใจ เช่น อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดถังบรรจุอากาศแบบพกพา อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดใช้สายส่งอากาศ และอุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดใช้ท่อส่งอากาศ</p> <p>กลุ่มที่ 2 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอากาศ โดยทำให้อากาศสะอาด (Air – purifying respirator) เช่น อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาค อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดดูดซับก๊าซและไอระเหย และอุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาคและดูดซับก๊าซและไอระเหยในขณะเดียวกัน</p>	    
5) อุปกรณ์ป้องกันมือ	<p>กลุ่มที่ 1 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางชีวภาพ ที่เกิดจากเชื้อโรคชนิดต่างๆ</p> <p>กลุ่มที่ 2 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางเคมีที่เกิดจากสารเคมีประเภทกรด ด่าง รวมทั้งสารทำลาย</p> <p>กลุ่มที่ 3 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางกายภาพที่เกิดจากความร้อน ความเย็น ความคม และกระแสไฟฟ้า</p>	 
6) อุปกรณ์ป้องกันเท้า	รองเท้านิรภัยและรองเท้าบูทนิรภัยซึ่งใช้สวมใส่เพื่อป้องกันน้ำแรงกระแทก การเจาะทะลุความร้อน ความเย็น และกระแสไฟฟ้า	 
7) ชุดป้องกันร่างกาย	ชุดป้องกันความร้อน ชุดป้องกันสารเคมี ชุดป้องกันอากาศเย็น ชุดป้องกันกระแสไฟฟ้าสถิตย์ ชุดผจญเพลิง และชุดดับเพลิง	
8) อุปกรณ์ป้องกันการตก	อุปกรณ์ป้องกันการตกจากที่สูงและอุปกรณ์ช่วยเคลื่อนย้ายในแนวดิ่ง	

2. อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environmental Products) เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อเสริมสร้างความปลอดภัยในสถานประกอบการ ได้แก่ สินค้าต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยเกี่ยวกับอากาศ	เครื่องวัดแก๊สพิษ และแก๊สไวไฟในอากาศ และอุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ	
2) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันอันตรายจากสารเคมี	อุปกรณ์ชำระล้างตา และล้างตัวฉุกเฉิน อุปกรณ์จับเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมีอันตราย อุปกรณ์และวัสดุดูดซับสารเคมี	 
3) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยประเภทอื่น	อุปกรณ์ล็อกนิรภัย สำหรับล็อกเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ แหล่งกำเนิดหรือจ่ายพลังงาน สติ๊กเกอร์ ฉลากป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย และเครื่องพิมพ์สติ๊กเกอร์ ฉลาก ป้าย สัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย	

2.1.2 กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products)

สินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในพื้นที่ที่ต้องการควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาดปลอดภัย เช่น โรงพยาบาล กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนรถยนต์ เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ป้องกันฝุ่นและเชื้อโรค	อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันฝุ่นและเชื้อโรค หรือสิ่งแปลกปลอม ในสถานที่ควบคุม เช่น ถุงมือแพทย์ ถุงมือในงานสภาพควบคุม แผ่นกาวดักฝุ่น	
2) อุปกรณ์ทำความสะอาด	ผ้าเช็ดชิ้นงาน ลูกกลิ้งทำความสะอาด สำหรับชิ้นงานอิเล็กทรอนิกส์	
3) อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์	สายรัดข้อมือ ข้อเท้า หรืออุปกรณ์ที่สวมใส่เพื่อป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ในสถานที่ควบคุม	
4) อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม	อุปกรณ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะ สำหรับใช้ในห้องคลีนรูม เช่น ชุดคลีนรูม ผ้าคลีนรูม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม	

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน และกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ครอบคลุมลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆเกือบทุกอุตสาหกรรมในประเทศไทย ที่ต้องการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงานและสภาพแวดล้อมทั่วไปในสถานที่ทำงาน หรือต้องการให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากล รวมถึงความต้องการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ทั้งด้วยความสนใจของลูกค้าเองหรือต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กฎหมาย บริษัทมีการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของรายได้รวม ปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 3,000 ราย

สำหรับกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม จะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมที่มีกระบวนการทำงานหรือกระบวนการผลิตภายในห้องสะอาด (Clean Room) รวมถึงกระบวนการทำงานตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทาง ที่ให้ความสำคัญกับความสะอาดของชิ้นงาน ความต้องการควบคุมสภาวะความดันทานของผิวสัมผัส ที่อาจนำไปสู่สภาวะไฟฟ้าสถิตย์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตได้

บริษัทมีลูกค้ากลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้ายแยกตามอุตสาหกรรมได้ดังนี้

- 1) กลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์
- 2) กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตอาหารสด-อาหารแปรรูป อาหารแช่แข็ง-อาหารกระป๋อง รวมไปถึงโรงงานผลิตเครื่องดื่มทั้งที่มีแอลกอฮอล์และไม่มีแอลกอฮอล์
- 3) กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์จากปิโตรเคมี โรงงานผลิตสารเคมี
- 4) กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับรถยนต์ จักรยานยนต์ และส่วนประกอบของยานยนต์ดังกล่าว
- 5) กลุ่มอุตสาหกรรมวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ตลอดจนบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั่วไป
- 6) กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา และผลิตเครื่องมือแพทย์
- 7) กลุ่มโรงพยาบาลและสถานพยาบาลต่างๆ และลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ
- 8) กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมบริการ กลุ่มโรงงานเชื้อกระดาษและบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

2. กลุ่มลูกค้าที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner)

กลุ่มลูกค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าปลีก บริษัทมีการขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าทางธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 35 ของรายได้รวม โดยมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 1,000 ราย ซึ่งทำให้การกระจายสินค้าเข้าไปถึงลูกค้าได้ในวงกว้างขึ้น สำหรับลูกค้าทางธุรกิจซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเหมือนกับบริษัทนั้น จะเป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายร่วมกับสินค้าของตนเองเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและทำให้ขายสินค้าได้อย่างครบวงจร

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งทั้ง 2 กลุ่ม เกินร้อยละ 5 ของรายได้จากการขายและการให้บริการรวม

การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

- **ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)** บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลาย ครบวงจร ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์มากกว่า 4,000 รายการ คุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานความปลอดภัยทั้งในประเทศและต่างประเทศ ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทมีการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ทันสมัย มาเพื่อนำเสนอลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มประเภทสินค้าใหม่ และการพัฒนาสินค้าที่เป็นตราสินค้าของบริษัทเอง นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ตามที่ต้องการ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณสมบัติแตกต่างจากที่สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายอยู่ ทำให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้

- **การบริการ (Service)** บริษัทมีระบบการจัดเก็บข้อมูลการสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อมาใช้ในการวิเคราะห์ความต้องการ และประมาณการสั่งซื้อ เพื่อให้สามารถสต็อกสินค้าได้เพียงพอ นอกจากนี้ บริษัทมีการปรับปรุงการแบ่งพื้นที่การขาย เพื่อให้พนักงานขายได้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง จัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ในตัวสินค้าและบริการเป็นอย่างดีอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ความรู้แก่ลูกค้าอย่างถูกต้อง และบริการลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสมทั้งก่อนและหลังการขาย นอกจากนี้ บริษัทมีการส่งพนักงานเพื่ออบรมให้ความรู้ด้านความปลอดภัยแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการให้ความร่วมมือเข้าร่วมงานจัดนิทรรศการด้านความปลอดภัยโดยร่วมกับลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้าต้องการ

- **ด้านราคา (Price)** บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน และความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า ราคาเป็นไปอย่างยุติธรรมและเหมาะสม ในกรณีที่สินค้าของบริษัทไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้ บริษัทจะมีการสรรหาแหล่งผลิตสินค้า หรือผู้ขายสินค้านำเข้าใหม่ เพื่อให้ลดต้นทุนสินค้า สามารถแข่งขันได้ รวมถึงการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง

- **การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)** ช่องทางการจำหน่ายหลักเป็นการขายให้กับลูกค้าโดยตรงผ่านพนักงานขาย บริษัทมีการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้า เพื่อเพิ่มยอดขายลูกค้าเก่า และขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่อยู่เสมอ

สำหรับในเขตพื้นที่ ที่พนักงานขายของบริษัทไม่สามารถให้บริการได้ครอบคลุม บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยพิจารณาหาผู้ค้าทางธุรกิจเพื่อให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในเขตพื้นที่นั้น ซึ่งบริษัทจะให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ เพื่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย เช่น การให้ความรู้เรื่องสินค้า สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาด เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยผ่านทางเว็บไซต์ www.pholonline.com เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าไปยังลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้น

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ บริษัทมีการจัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศกัมพูชา และแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า สำหรับในประเทศเพื่อนบ้านอื่นๆ มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางลูกค้าของบริษัทที่เป็นลักษณะตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

- **การส่งเสริมการขาย (Promotion)** บริษัทมีการจัดทำกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ การลงโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเช่น นิตยสารเพื่อความปลอดภัยต่างๆ เว็บไซต์ความรู้ความปลอดภัยและอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงมีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าภายในประเทศเป็นประจำทุกปี เช่น งานสัปดาห์ความปลอดภัยแห่งชาติ, งานนิทรรศการ Thailand Industrial Fair เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ ความรู้ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย รวมถึงกิจกรรมของบริษัท ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ ได้แก่ Facebook Fan Page ชื่อ “PHOL” เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

- **การส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงต่อเวลา** บริษัทมีการปรับปรุงระบบการบริหารคลังสินค้าและระบบการจัดส่งให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพื่อให้การส่งมอบถูกต้อง ตรงเวลา เป็นที่พอใจของลูกค้า

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน รวมถึงผลิตภัณฑ์ด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม มีความเกี่ยวข้องกับภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ เนื่องจากสินค้าที่จัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่ใช้ในสถานประกอบการอุตสาหกรรม หรือใช้กับผู้ปฏิบัติงานในสถานประกอบการนั้นๆ ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมมีการเติบโตสูง จะทำให้มีความต้องการใช้สินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานสูงเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันอุปสงค์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย ถือเป็นเรื่องจำเป็นมากขึ้น จากเหตุผลหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นการบังคับด้วยกฎหมาย หรือความต้องการสร้างคุณภาพ และมาตรฐานในการผลิตของผู้ประกอบการเอง รวมถึงความรับผิดชอบด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยให้กับพนักงาน จึงทำให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็กหันมาให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัย อาชีวอนามัยให้กับผู้ปฏิบัติงาน รวมถึงการสร้างสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อให้พนักงานมีความปลอดภัย เพิ่มมากขึ้น

ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สรุปภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศ ในปี 2557 ขยายตัวเพียงร้อยละ 0.7 ซึ่งชะลอตัวลงจากปี 2556 ที่ขยายตัวร้อยละ 2.9 สำหรับภาคการผลิตอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ ในปี 2557 ยังคงชะลอตัวเช่นเดียวกัน โดยลดลงตามความต้องการภายในประเทศ ที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ทางการเมืองในช่วงต้นปี และการผลิตเพื่อการส่งออกที่เพิ่งเริ่มจะขยายตัวในช่วงปลายปี จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่เริ่มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

ดัชนี	2555	2556	2556				2557				2557
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม	181.6	175.7	184.7	174.1	173.6	170.5	171.7	165.7	166.8	166.5	167.7
YOY (%)	2.2	-3.2	2.9	-5.1	-3.6	-7.1	-7.0	-4.8	-3.9	-2.4	-4.6
ดัชนีการส่งสินค้า	200.6	196.0	208.0	195.7	194.0	186.4	183.2	179.8	180.6	181.8	181.4
YOY (%)	10.8	-2.3	11.5	-3.0	-5.6	-10.6	-11.9	-8.1	-6.9	-2.5	-7.5
ดัชนีสินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	184.3	200.5	195.3	197.4	203.2	206.2	210.9	199.0	194.9	185.0	197.4
YOY (%)	0.9	8.8	7.5	5.6	11.1	11.0	8.0	0.8	-4.1	-10.2	-1.5
อัตราการใช้จ่ายการผลิต	66.0	64.4	67.4	64.0	63.9	62.2	61.8	59.5	60.5	60.1	60.5

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

จากตัวเลขตัวชี้วัดเศรษฐกิจหลายๆตัวพบว่ามีการปรับตัวลดลงจากปีก่อน เช่น ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและอัตราการใช้จ่ายการผลิต โดยอุตสาหกรรมที่มีการผลิตลดลงได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเลียม อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าบริษัทจะได้รับ

ผลกระทบจากการลดลงของภาคการผลิตในอุตสาหกรรมหลักดังกล่าว แต่เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของบริษัท มีความหลากหลายกระจายอยู่ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม รวมถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจต่างๆ ที่บริษัทสามารถสร้างยอดขายได้เพิ่มขึ้นในปี 2557 จึงทำให้ผลการดำเนินงานในภาพรวมได้รับผลกระทบไม่มากนัก

ภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศ ในปี 2558 คาดว่าจะขยายตัวได้ดีขึ้น จากแนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ ซึ่งมีแรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐและภาคเอกชน ความเชื่อมั่นในการลงทุนของภาคธุรกิจดีขึ้น การส่งออกมีแนวโน้มค่อยๆ ฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจต่างประเทศ ภาพรวมอุตสาหกรรมไทยคาดว่าจะขยายตัวเช่นเดียวกัน สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมคาดการณ์ว่า อุตสาหกรรมจะขยายตัวประมาณร้อยละ 2-3 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมจะขยายตัวร้อยละ 3-4 จากทิศทางที่ดีของการเติบโตทางเศรษฐกิจอุตสาหกรรม เป็นโอกาสให้บริษัทสามารถขยายตลาดให้เติบโตได้

ภาวะการแข่งขันสำหรับสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน รวมถึงสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ในปัจจุบันเริ่มมีเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา จากการที่ประเทศไทยยังคงเป็นฐานการผลิตแห่งใหญ่ ครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม โรงงานอุตสาหกรรมยังคงมีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีปัจจัยสนับสนุนทางด้านกฎหมายด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยที่มีความเข้มงวดมากขึ้น ทำให้มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมากยิ่งขึ้น จึงเกิดผู้ขายรายใหม่เพิ่มขึ้นเช่นกัน คู่แข่งในประเทศส่วนใหญ่เป็นคู่แข่งรายย่อย สินค้าที่จำหน่ายยังมีไม่ครอบคลุมทั้งหมด บริษัทยังคงได้เปรียบในเรื่องของสินค้าที่มีจำหน่ายอย่างหลากหลายและรองรับการสั่งซื้อในปริมาณมากได้ การแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันทางด้านราคาในตลาดที่ลูกค้าไม่เน้นเรื่องคุณภาพสินค้ามากนัก บริษัทจะใช้วิธีหาผู้ผลิตหรือผู้ขายรายใหม่เพื่อให้ได้ราคาที่สามารถแข่งขันได้ แต่สำหรับลูกค้าที่เน้นเรื่องมาตรฐานสินค้าสูง บริษัทยังสามารถแข่งขันได้ เนื่องจากสินค้าที่บริษัทจำหน่ายมีคุณภาพสูง มีมาตรฐานรองรับ เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า ประกอบกับการได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจากผู้ผลิตในต่างประเทศ ทั้งแบบตัวแทนจำหน่ายรายเดียวและตัวแทนจำหน่ายทั่วไป คู่แข่งจึงมีน้อยราย

นอกจากนี้ การที่บริษัทประกอบธุรกิจในด้านนี้มาเป็นระยะเวลานาน ผลการดำเนินงานเป็นที่ยอมรับทั้งด้านลูกค้าและลูกค้า ประกอบกับบริษัทมีการพัฒนาด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ และการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง รวมถึงการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญด้านความปลอดภัย สามารถให้คำแนะนำในการเลือกใช้สินค้าด้านความปลอดภัยได้อย่างเหมาะสมกับทุกกลุ่มลูกค้า อีกทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งเรื่องสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าเก่าของบริษัท ซึ่งมีฐานลูกค้ามากกว่า 4,000 ราย ทำให้บริษัทยังคงรักษาสถานะและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าได้

รวมถึงการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ และความสามารถในการบริหารจัดการสินค้าสำรองคลัง จึงทำให้บริษัทมั่นใจศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าบริษัท ดำเนินการ โดยทีมงานขายของบริษัทเป็นหลัก ซึ่งมีจำนวนกว่า 90 คน ประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ภาคกลาง จังหวัดปทุมธานี และอีก 3 สาขา ในภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคตะวันออกในจังหวัดระยอง และภาคใต้ที่จังหวัดภูเก็ต นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีพนักงานขายดูแลพื้นที่ขายในส่วนที่สาขายังไม่ครอบคลุมได้แก่ พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้ดูแลพื้นที่ขายได้ทั่วประเทศ

สำหรับช่องทางการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ บริษัทใช้วิธีการขายผ่านลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย นำสินค้าไปจำหน่ายในต่างประเทศ สำหรับประเทศเมียนมาร์ บริษัทแต่งตั้ง บริษัท เอการ์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัท ส่วนประเทศกัมพูชา บริษัทมีบริษัทย่อยคือ บริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด

สำหรับช่องทางจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่งคือ ทางอินเทอร์เน็ต ใช้ชื่อเว็บไซต์ www.pholonline.com เป็นช่องทางจำหน่ายสำหรับลูกค้ารายย่อย ลูกค้าประเภทผู้บริโภคนั้นสุดท้าย เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ในปี 2558 บริษัทมีแผนเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านโมเดิร์นเทรด เช่น บิ๊กซี, โฮมโปร, ดิวโฮม เป็นต้น โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยที่สามารถใช้งานได้ในสภาพแวดล้อมทั่วไป และสินค้าประเภทเครื่องกรองน้ำดื่มที่ใช้ในระดับครัวเรือน

การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยในปี 2557 ยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของยอดการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด อีกร้อยละ 30 เป็นยอดการสั่งซื้อจากในประเทศ สำหรับการซื้อสินค้าในประเทศเป็นการซื้อจากทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้ผลิตเจ้าของตราสินค้ารวมประมาณ 200 ราย สำหรับการซื้อสินค้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อสินค้าจากเจ้าของตราสินค้าโดยตรงรวมประมาณ 90 ราย เป็นลักษณะแต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศ (Sole/Exclusive Distributor) และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Non-exclusive Distributor) สำหรับสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ ตราสินค้า ENV-SAFE และ SYNOS บริษัทได้ว่าจ้างผู้ผลิตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งบริษัทมีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเองอยู่เสมอ โดยในปี 2557 มีรายการสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทกว่า 200 รายการ

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 30 คราสินค้า โดยมีคราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว ได้แก่

บริษัท	สินค้า	ระยะเวลาของสัญญา	เงื่อนไขทางการค้า
King's shoe Manufacturing Pte., Ltd. คราสินค้า : KING'S ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย: ปี 2551	รองเท้าหนังที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> King's ยกเลิกสัญญาได้โดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด King's สามารถยกเลิกสัญญาถ้าบริษัททำผิดสัญญาโดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด King's สามารถทบทวนแก้ไขสัญญาได้ถ้าบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงในระดับผู้บริหาร ยอดขายขั้นต่ำ
Ansell Limited, (Australia) คราสินค้า : ANSELL ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2546	ถุงมือและชุดป้องกันที่ใช้ในกระบวนการผลิต	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> Ansell สามารถบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> หากบริษัทผิดเงื่อนไขในสัญญา ไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำ มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจควบคุมบริษัท
Mirogard Limited คราสินค้า : MICROGARD ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2553	ชุดป้องกันสารเคมี ฟุ้ง และเชื้อโรค	ไม่ระบุ	<ul style="list-style-type: none"> Microgard ยกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท บริษัทไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำรายปี
PUMA Safety คราสินค้า : PUMA Safety ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2557	รองเท้าหนัง	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> PUMA Safety สามารถยกเลิกสัญญาได้ กรณีบริษัทไม่สามารถซื้อครบจำนวนตามยอดสั่งซื้อขั้นต่ำ

สำหรับขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทมีแนวทางในการจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ 3 แนวทาง คือ

- 1) บริษัทหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่จากแหล่งต่างๆ
- 2) บริษัทติดต่อสอบถามความต้องการของลูกค้าอยู่เป็นระยะว่ามีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ใด

3) เจ้าของตราสินค้าและ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Supplier) เป็นผู้เสนอผลิตภัณฑ์ให้บริษัททำการตลาดให้ หลังจากนั้นจึงนำผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง (Prototype) มาศึกษา แล้วส่งไปให้ลูกค้าทดลองใช้ ถ้าผลการทดสอบผ่านจึงวางแผนการตลาดและทำการติดต่อสั่งซื้อต่อไป ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการออกสินค้าใหม่ปีละ 1-2 ชนิด ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จำหน่ายและผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 20 ของยอดซื้อ และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และบริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

2.1.3 กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products)

บริษัทแบ่งลักษณะสินค้าและบริการออกเป็น 4 ประเภทดังนี้

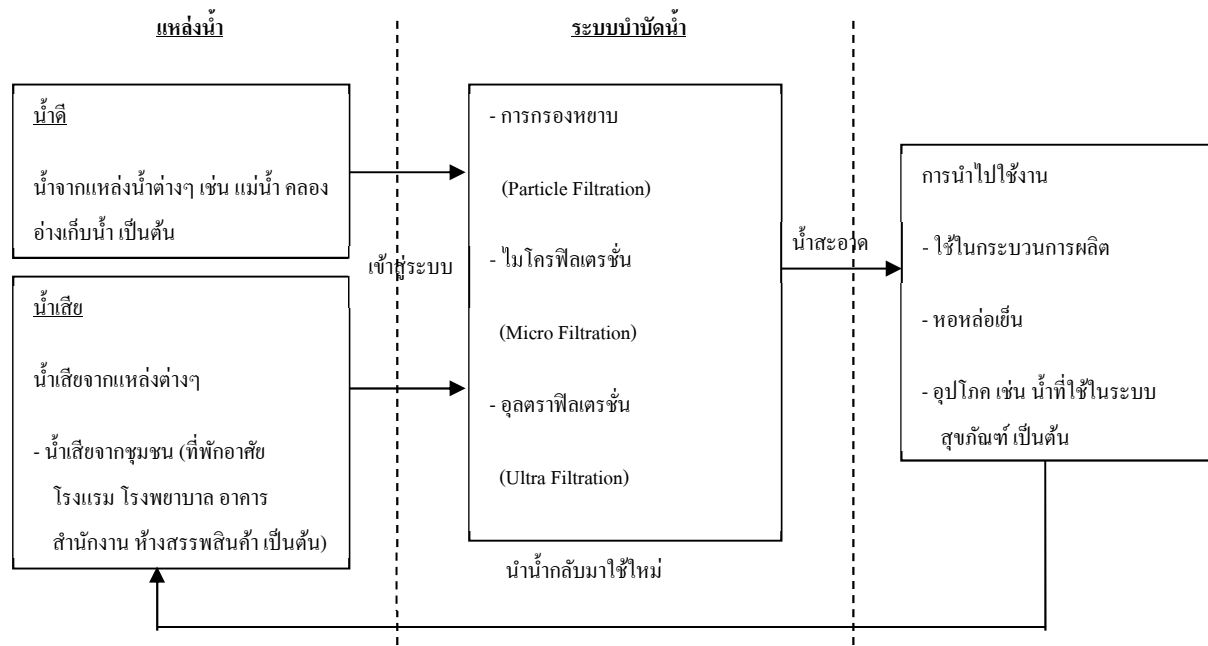
1) การจัดจำหน่ายเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน, เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ, ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น โดยระบบและอุปกรณ์ซึ่งบริษัทจัดจำหน่าย สามารถบำบัดน้ำได้จากแหล่งน้ำหรือน้ำเสียจากการดำเนินงานเพื่อทำให้มีคุณภาพที่เหมาะสมตามความต้องการใช้งาน นอกจากนี้ ตะกอนเหลือทิ้งจากระบบบำบัด หลังจากได้รับการแยกน้ำออกแล้ว ยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่นได้ เช่น ใช้ในการผลิตก๊าซชีวภาพ เป็นต้น ซึ่งนอกจากจะสามารถลดมลพิษในน้ำที่จะถูกปล่อยออกไปในสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำของผู้ประกอบการได้อีกด้วย

2) การให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดให้แก่ลูกค้า ในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน (Build-Own - Operate) โดยดำเนินการตั้งแต่การออกแบบ ผลิตและติดตั้งระบบ และนำระบบไปติดตั้งในสถานที่ของลูกค้าในลักษณะพร้อมใช้งาน และเก็บเกี่ยวรายได้จากการจำหน่ายน้ำที่บำบัดได้ให้กับลูกค้าตามระยะเวลาที่ระบุในสัญญา ทั้งนี้บริษัทจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ระบบดังกล่าว

3) การให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ โดยดำเนินการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัด มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม, งานโครงสร้าง, การติดตั้งและติดตามผล, การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ, การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย

4) การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ เป็นการให้บริการดูแลบำรุงรักษาและควบคุมระบบให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ ระบบบำบัดน้ำสามารถบำบัดได้ทั้งน้ำดีและน้ำเสีย โดยมีกระบวนการในการบำบัดโดยรวมดังนี้



ระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียที่ให้บริการกับลูกค้า แบ่งออกเป็น 5 ระบบ ตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของน้ำที่ต้องการ ดังนี้

- ระบบผลิตน้ำประปาและน้ำดื่ม (Potable and drinking water system) เป็นระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำดิบ เช่น น้ำผิวดินตามธรรมชาติ (น้ำคลอง แม่น้ำ น้ำบาดาล) และน้ำที่ปนเปื้อนสิ่งสกปรกต่างๆ เพื่อให้สามารถนำมาใช้อุปโภคบริโภค และใช้งานในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงระบบผลิตน้ำประปาเคลื่อนที่ โดยบริษัทยังได้มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเมมเบรน (Membrane Filtration) ชนิดไมโครฟิลเตรชัน (Membrane Micro Filtration) และ เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน (Membrane Ultra Filtration) ซึ่งสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการเดินระบบ

- ระบบบำบัดน้ำเสีย (Waste water treatment system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากการประกอบกิจการของโรงงาน อาคาร และกิจกรรมต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการบำบัดก่อนที่จะปล่อยลงสู่สิ่งแวดล้อม ซึ่งสามารถออกแบบและให้บริการสำหรับคุณภาพน้ำเสียที่แตกต่างกันให้เหมาะสมได้

- ระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ (Waste water recycling system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ในการดำเนินงาน โดยใช้เทคโนโลยีระบบบำบัดที่หลากหลาย เช่น เมมเบรนไมโครฟิลเตรชัน เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน หรือ เมมเบรนในถังปฏิกิริยา (Membrane bioreactor system) ตามความเหมาะสมสำหรับน้ำเสียเพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่นำน้ำที่ถูกบำบัดกลับไปใช้ใหม่ เช่น สำหรับหอหล่อเย็น (Cooling tower) หรือหม้อไอน้ำ (Boiler)

- ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ (Purified water system) เป็นระบบการผลิตน้ำบริสุทธิ์ สำหรับการใช้งานเฉพาะด้านที่มีข้อกำหนดสูง ซึ่งประกอบด้วยระบบต่างๆ เช่น ระบบกรองด้วยเมมเบรนรีเวอร์สออสโมซิส (Reverse Osmosis) ระบบเมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน ระบบอิเล็กโตรไดไอโอไนเซชัน (Electro deionization) และระบบฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต เป็นต้น

- ระบบผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล (Desalination System) เป็นระบบที่นำน้ำทะเลมาผ่านกระบวนการให้เป็นน้ำบริสุทธิ์และลดความเค็ม เพื่อให้เป็นน้ำจืดที่สามารถนำมาใช้งานทั่วไปหรือใช้ในอุตสาหกรรมได้ ซึ่งเหมาะสมสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมหรือนิคมอุตสาหกรรมที่มีพื้นที่ติดชายฝั่ง โรงแรมหรือ รีสอร์ทชายทะเล และเรือเดินสมุทร

ตราสินค้าที่สำคัญที่บริษัทจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค ได้แก่ GE, PENTAIR และ ANDRITZ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค มีดังนี้

ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม

ประกอบด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะเกิดจากลักษณะของการดำเนินงาน ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ขาดแคลนน้ำ หรือมีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำที่สูง โดยนอกจากจะสามารถลดมลพิษจากการปล่อยน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำ ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำได้ โดยการผลิตน้ำจากแหล่งน้ำตามธรรมชาติหรือจากการบำบัดน้ำเสีย ซึ่งสามารถเลือกใช้ระบบที่เหมาะสมกับแหล่งน้ำและคุณภาพของน้ำที่ต้องการสำหรับแต่ละประเภทของกิจการ อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพน้ำสำหรับการใช้งานเฉพาะด้าน เช่น โรงพยาบาล หรือห้องวิจัย เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเดิม จากกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม ทำให้บริษัทมีโอกาสในการนำเสนอสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำได้ดียิ่งขึ้น

ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัย

ประกอบด้วยกิจการ โรงแรม ที่พักอาศัยหรืออาคารขนาดใหญ่ เช่น บ้านพักอาศัยขนาดใหญ่ คอนโดมิเนียม หรืออาคารสำนักงาน ซึ่งมีปริมาณและค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำสูง โดยสามารถเลือกขนาดและประเภทระบบบำบัดน้ำเพื่อให้ได้น้ำในระดับคุณภาพที่ต้องการ เช่น น้ำประปา น้ำดื่ม หรือน้ำรดน้ำต้นไม้ เป็นต้น

ลูกค้ากลุ่มเทศบาลหรือชุมชน

ประกอบด้วยชุมชนหรือเทศบาล ซึ่งในบางพื้นที่มีปริมาณการผลิตน้ำยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้น้ำ ทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนน้ำ

ลูกค้ารายย่อย

กลุ่มลูกค้าผู้บริโภคทั่วไปที่ต้องการบริโภคน้ำสะอาด

กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ

ลูกค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้รับเหมาโครงการ ซึ่งต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับในส่วนของการบริหารจัดการน้ำ หรือต้องการซื้อชิ้นส่วนอุปกรณ์ไปเพื่อก่อสร้างระบบ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำ

ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง ประสงค์ที่จะจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จภายใต้ตราสินค้าของตนเอง จึงว่าจ้างบริษัทให้เป็นผู้ผลิต

การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

- **ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)** บริษัทมีความสามารถที่จะให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำอย่างครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ การก่อสร้าง การดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยมีความสามารถในการนำเทคโนโลยีที่หลากหลายมาใช้ร่วมกันเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ทั้งเรื่องคุณภาพน้ำดีและน้ำเสีย รวมถึงวัตถุประสงค์ในการนำน้ำกลับ ไปใช้ที่ต่างกัน นอกจากนี้ ยังมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ในลักษณะเป็นชุดประกอบสำเร็จ (Module) พร้อมใช้งาน เพื่อความสะดวกในการติดตั้ง หรือขยายขนาดของระบบ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับมาตรฐานและคุณภาพของระบบ โดยการออกแบบระบบที่ได้มาตรฐานทางวิศวกรรมและใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ

สำหรับรูปแบบของการให้บริการจำหน่ายน้ำตามสัญญา ทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องมีการลงทุน แต่สามารถลดค่าใช้จ่าย โดยการซื้อน้ำจากระบบของบริษัทในอัตราที่ถูกกว่าเดิมได้ทันที และบริษัทเป็นผู้ดำเนินการและดูแลระบบทั้งหมด ทำให้ผู้ว่าจ้างไม่ต้องรับความเสี่ยงจากการลงทุนเดินระบบและดูแลระบบ

- ด้านการให้บริการ

เนื่องจากระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสียมีความต้องการความเชี่ยวชาญในการดูแลและเดินระบบ ทำให้การบริการ รับประกันและซ่อมบำรุงหลังจากติดตั้งระบบมีความจำเป็น ซึ่งบริษัทได้มุ่งเน้นในการให้บริการที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ โดยบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งได้รับการฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอ

- กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีฐานลูกค้าเดิมในธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน มากกว่า 4,000 ราย ทำให้มีช่องทางการจำหน่ายที่กว้างขวางและครอบคลุมในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม

- กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทได้ทำการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ โดยได้คัดเลือกสื่อที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะด้าน เช่น วารสารทางวิศวกรรม สิ่งแวดล้อม เป็นต้น รวมถึงได้เป็นผู้สนับสนุนการจัดงานสัมมนาทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำ เพื่อสร้างความเข้าใจถึงความสำคัญและประโยชน์ที่ได้รับจากการจัดการน้ำที่ดีมากขึ้น

- กลยุทธ์ด้านการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา

บริษัทได้คำนึงถึงความสำคัญต่อการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา โดยได้มีการส่งอุปกรณ์ที่สำคัญ และมีช่วงเวลาก่อสร้างที่นานมาไว้เพื่อรอการประกอบ ทำให้สามารถลดเวลาในการส่งมอบโครงการ และสามารถตอบสนองต่อคำสั่งซื้อที่คาดว่าจะมีมาในอนาคตได้

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากผลการศึกษาการจัดการทรัพยากรน้ำของประเทศต่างๆ ทั่วโลก พบว่า หากทั่วโลกยังคงใช้น้ำในอัตราปัจจุบันตามการเพิ่มขึ้นของประชากรทั่วโลกแล้ว ในปี 2567 ซึ่งจะมีประชากรกว่า 8 พันล้านคน คาดว่าประชากรทั่วโลกขาดแคลนน้ำเฉลี่ย 500 ลูกบาศก์เมตรต่อคนต่อปี โดยปริมาณน้ำที่สามารถใช้ได้จะลดลง และคุณภาพน้ำอาจปนเปื้อนด้วยมลพิษ จนไม่สามารถนำมาใช้ทั้งในการบริโภค การผลิตในอุตสาหกรรมและการเกษตร ส่งผลให้ประเทศต่างๆ เริ่มหันมาให้ความสำคัญในการจัดการทรัพยากรน้ำกันมากขึ้น ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่ได้มีการใช้น้ำในปริมาณและอัตราการใช้เพิ่มขึ้นสูง การใช้น้ำเพื่ออุปโภคและบริโภคของชุมชน ความต้องการใช้น้ำในประเทศมีเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น ความต้องการใช้น้ำในภาคเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจ

ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ ในปี 2557 บริษัทยังคงมุ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการน้ำสำหรับผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มจำนวนขึ้นทุกปี มีกระบวนการทำงานหรือกระบวนการผลิต ที่มีความเกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำเกือบทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นการบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ เพื่อประโยชน์ในการลดค่าใช้จ่าย การบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตให้มีคุณภาพตามที่กฎหมายกำหนดก่อนปล่อยสู่แหล่งน้ำ ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์เพื่อใช้ในกระบวนการผลิต เป็นต้น ปัจจุบัน ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ เริ่มเห็นความสำคัญของการนำระบบบำบัดน้ำมาใช้ในกิจการมากขึ้น ด้วยเหตุผลเรื่องค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับน้ำเพิ่มสูงขึ้น ความเข้มงวดของกฎหมาย หรือแนวโน้มเรื่องความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมของประเทศหรือของโลก จึงเป็นการเพิ่มโอกาสให้บริษัทสามารถสร้างธุรกิจให้เติบโตขึ้นได้

ด้านการใช้น้ำเพื่ออุปโภคและบริโภคของชุมชน ภาวะการขาดแคลนน้ำยังเป็นปัญหาสำคัญในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ในเขตต่างจังหวัด ที่หน่วยงานของภาครัฐไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง เพื่อการเติบโตในระยะยาว บริษัทยังคงมุ่งเน้นการลงทุนในโครงการผลิตน้ำประปาสำหรับชุมชน ซึ่งบริษัทยังคงเดินหน้ารื้อฟื้นพื้นที่ แสวงหาโอกาสในการลงทุนอย่างต่อเนื่อง

สภาพการแข่งขันสำหรับธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ มีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก แต่ถือว่ายังมีจำนวนน้อยราย โดยแต่ละแห่งอาจมุ่งเน้นการให้บริการที่แตกต่างกัน และกลุ่มลูกค้ามีความหลากหลาย ตลาดด้านการบริหารจัดการน้ำมีแนวโน้มขยายตัวได้อีกมาก การแข่งขันจึงยังถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง บริษัทมุ่งเน้นในการให้บริการสำหรับระบบขนาดกลางและเล็ก คู่แข่งของบริษัทจึงเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก ซึ่งบริษัทมีความได้เปรียบเรื่องความสามารถในด้านการลงทุน มีความน่าเชื่อถือ ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้

ช่องทางในการจำหน่าย

ช่องทางการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำ ดำเนินการโดยทีมงานขายของบริษัทเป็นหลัก โดยทีมงานขายส่วนใหญ่เป็นวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ สามารถให้คำแนะนำและนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างถูกต้อง

สำหรับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป นอกจากการนำเสนอขายผ่านทีมงานขาย บริษัทยังใช้ช่องทางจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.pholonline.com เช่นกัน ในปี 2558 บริษัทมีแผนการขยายระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป สำหรับใช้ในครัวเรือน ผ่านช่องทาง Modern Trade เช่น ห้างสรรพสินค้า บิ๊กซี, โฮมโปร เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ และทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในกลุ่มธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำมากขึ้น

การจัดการผลิตภัณฑ์

ในส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำได้รับการจัดหาจากทั้งในและต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับตราสินค้า GE , PENTAIR และ ADRITZ

2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง การควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยกำหนดโครงสร้างและนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อวัตถุประสงค์หลักในการป้องกันและบริหารความเสี่ยง รวมถึงกำหนดแนวปฏิบัติที่สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

การบริหารความเสี่ยงเป็นกระบวนการสำคัญที่บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญในการจัดการ เพื่อให้องค์กรเติบโตได้อย่างยั่งยืน ดังนั้นในปี 2557 บริษัทได้ปรับสถานะของคณะกรรมการความเสี่ยงขึ้นเป็นคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้การบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจอยู่ภายใต้การบริหารของผู้บริหารในทุกระดับชั้น

ดังนั้นคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้ติดตามแผนงานการบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร เพื่อให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ตามนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัท และมีการทบทวนนโยบายอย่างสม่ำเสมอ ให้ครอบคลุมความเสี่ยงในด้านต่างๆ โดยมีรายละเอียดของการบริหารความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2555 ถึง ปี 2557 คิดเป็นประมาณร้อยละ 66 ร้อยละ 67 และร้อยละ 69 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก ในขณะที่สินค้าเกือบทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและทำการขอเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งเป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดเข้าซื้อสินค้าต่างประเทศ ในขณะที่ขณะหนึ่ง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน ซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย 220 ล้านบาท และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 1.15 ล้านดอลลาร์ โดยบริษัทจะซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวอย่างจำกัด ดังจะเห็นได้จากผลการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2555 ถึง ปี 2557 ที่มียอด กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ 1.47 ล้านบาท (2.09) ล้านบาท และ 2.06 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดโดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

2. ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าที่เป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองมาเป็นระยะเวลากว่า 30 ปี สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก คิดเป็นประมาณ ร้อยละ 40 ของรายได้จากการขาย ในปี 2557 ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียตราสินค้าดังกล่าวไปอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทมียอดขายที่เติบโตขึ้นเป็นลำดับ นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุง พัฒนาระบบบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

มากขึ้น รวมทั้งการมีภาพลักษณ์ของผู้จำหน่ายสินค้าด้านอุปกรณ์รถยนต์และสิ่งแวดล้อมครบวงจรอย่างมืออาชีพ เพื่อให้บริษัทเจ้าของตราสินค้ามีความมั่นใจในบริษัท และบริษัทยังคงรักษาสถานะการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ ต่อไปอย่างต่อเนื่อง และบริษัทยังมึนโยบายการลดความเสี่ยงและความเสียหายจากการการสูญเสียการเป็นตัวแทน โดยมีการพัฒนาตราสินค้าของบริษัทเองบางส่วน ในปี 2557 บริษัทมีรายการสินค้าที่เป็นตราสินค้าของตนเองกว่า 200 รายการ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวม นอกจากนี้ บริษัทมีการนำเข้าตราสินค้าใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่มอย่างทั่วถึง โดยในปี 2557 สินค้าใหม่ในหมวดรองเท้ารถยนต์ ที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย คือ ตราสินค้า PUMA SAFETY ซึ่งเป็นตราสินค้าที่ถือได้ว่ามีชื่อเสียงระดับโลก

3. ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทในปี 2555 ถึงปี 2557 มียอดขายเครดิตคิดเป็นประมาณ ร้อยละ 93 ถึง 95 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ โดยเป็นการจำหน่ายแบบให้เครดิตในการชำระเงิน ดังนั้นกรณีที่ถูกค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า ซึ่งในส่วนของลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาเปิดวงเงินให้เครดิตในการสั่งซื้อ

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าสม่ำเสมอ จึงทำให้ในปี 2557 ไม่มียอดหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ สำหรับปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทมียอดหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้การค้าเพียงร้อยละ 0.10 ร้อยละ 0.17 ยอดขายเครดิต ตามลำดับ โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณจากจำนวนหนี้ อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอาศัยประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ค้าง ณ วันที่บแสดงฐานะการเงิน โดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีการเคลื่อนไหว ซึ่งอาจพิจารณา ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 จากยอดหนี้ค้างทั้งสิ้นเป็นราย ๆ ไป

4. ความเสี่ยงจากระบบการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลังของบริษัท

บริษัทมีรายการสินค้าที่จำหน่ายอยู่มากกว่า 3,000 รายการ โดยมีสินค้าที่หมุนเวียนเร็วอยู่ประมาณร้อยละ 80 ซึ่งบางครั้งสินค้าที่เป็นที่นิยมของลูกค้าจะมีการขาดตลาดบ้างในบางโอกาส หรือมีสินค้าบางรายการที่ค้างอยู่ในคลังสินค้าอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในด้านความต้องการของตลาด การได้รับผลกระทบจากการแข่งขันด้านราคา ซึ่งส่งผลกระทบต่อการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง และ อาจนำไปสู่สินค้าค้างสต็อก อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดทำแผนการส่งเสริมการขาย และการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งในแง่ของการขยายสาขาของบริษัท และตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการ โดยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานทั้งระบบ และได้นำเอาระบบการบริหารจัดการสินค้า ในรูปแบบของการพัฒนาโปรแกรม ต่าง ๆ ที่บริษัทมีอยู่ เช่น คลังสินค้า (WMS) ระบบ ERP มาจัดการ รวมถึงการพัฒนา ระบบ MRP เพื่อให้ สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้ามั่นใจในการให้บริการได้เป็นอย่างดี บริษัทเชื่อว่าโปรแกรมต่าง ๆ ที่ได้รับการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่องจะสามารถตอบสนองต่อ

สภาพแวดล้อมด้านการแข่งขันจะเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง เพิ่มอัตราการหมุนของสินค้าและการบริหารต้นทุนสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

5. ความเสี่ยงจากเงินลงทุนและการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

5.1 เงินลงทุนในบริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด

บริษัทมีเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด บริษัทย่อยของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 76.67 คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนจำนวน 11.50 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทตกลงให้บริษัทย่อยกู้ยืมเงินโดยการออกตั๋วเงินมูลค่า 5 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย MLR+3 ต่อปี โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นเพียงรายเดียวที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน ดังนั้นหากผลประกอบการของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผน อาจจะทำให้บริษัทย่อยไม่สามารถชำระดอกเบี้ยและเงินกู้ยืมได้ตามเงื่อนไขและตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งการให้การสนับสนุนด้านการเงินข้างต้นจะส่งผลกระทบต่อเงินลงทุนและเงินให้กู้ยืมในส่วนของเงินต้นของบริษัทไม่เกิน 16.50 ล้านบาท นอกจากนี้ยังอาจจะไม่ได้รับการจ่ายชำระดอกเบี้ย จากการให้การสนับสนุนด้านการเงินดังกล่าว ทั้งนี้การให้เงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นข้อตกลงในการร่วมทุนตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทย่อย เพื่อให้บริษัทย่อยมีสภาพคล่องหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ตามงบการเงินเฉพาะกิจการ บริษัทได้ตั้งสำรองการด้อยค่าจากเงินลงทุนและเงินกู้ยืมจากบริษัทย่อยดังกล่าวเต็มจำนวนแล้ว นอกเหนือจากนี้บริษัทย่อยดังกล่าวได้ทำการจดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว ณ วันที่ 7 พฤศจิกายน 2556 และยังอยู่ในระหว่างการชำระบัญชี

5.2 เงินลงทุนในบริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด

บริษัทมีเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท ผลชัยญะ(แคมโบเดีย) จำกัด บริษัทย่อยของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 70 คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 210,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา หรือเทียบเท่า 6.77 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด บริหารงานยังไม่เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ทำให้มูลค่าส่วนทุนลดลงเหลือเพียงประมาณร้อยละ 22 อย่างไรก็ดีตามในปี 2558 บริษัทได้มีการปรับแผนงานและผู้บริหารเพื่อให้บริษัท สามารถสร้างความเจริญเติบโตในระยะยาวอย่างมั่นคง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ตามงบการเงินเฉพาะกิจการ บริษัทได้ตั้งสำรองการด้อยค่าจากเงินลงทุนจำนวน 3.38 ล้านบาท สำหรับเงินลงทุนในบริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2557	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง -ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า โฉนดเลขที่ 23439-23440ค.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี ขนาด 5-0-1 ไร่	28,324,286	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 295 ล้านบาท และวงเงินตามสัญญาซื้อขาย เงินตราต่างประเทศ 1.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
-ที่ตั้งสำนักงานเชิงใหม่ โฉนดเลขที่ 1272-1274 ตั้งอยู่ที่ 47/55-57 อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ขนาด 0-0-66 ไร่	3,440,000	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
-ที่ตั้งสำนักงานระยอง โฉนดเลขที่ 79233 ตั้งอยู่ที่ 308/3-4 อ.เมือง จ.ระยอง ขนาด 0-0-49 ไร่	493,000	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
-โฉนดเลขที่ 149362 ตั้งอยู่ที่ 155/213 อ.เมือง จ.ระยอง ขนาด 0-0-88.6 ไร่	620,200	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
-โฉนดเลขที่ 20686 ตั้งอยู่ที่ 27/44-45 อ.อุทัย จ.อยุธยา ขนาด 0-0-32 ไร่	128,000	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 51 ล้านบาท
- ที่ดินคอนโคอุตสาหกรรมอากรณาริตะ เลขที่ 47/390 แจ้งวัฒนะ กรุงเทพฯ	749,160	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุง	33,754,646		
รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2557	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
2. อาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร -อาคารสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า เลขที่ 1/11 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	64,214,715	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 295 ล้านบาท และวงเงินตามสัญญาซื้อขาย เงินตราต่างประเทศ 1.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
-คอนโคอุตสาหกรรมอากรณาริตะ เลขที่ 47/390 แจ้งวัฒนะ กรุงเทพฯ	1,267,389	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานสาขาเชียงใหม่ เลขที่ 47/55-57	475,558	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- อาคารสำนักงานเลขที่ 308/3-4 อ.เมือง จ.ระยอง	2,705,680	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานเลขที่ 27/44-45 อ.อุทัย จ.อยุธยา	2,470,430	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 51 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานสาขาระยอง เลขที่ 155/213	5,409,343	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานอื่นๆ	1,575,783	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมอาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร	78,118,298		

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2557	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
3. ระบบสาธารณูปโภคอาคารสำนักงาน	6,172,092	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินค้าสาธิต	6,177,001	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
5. เครื่องมือ เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	5,185,725	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ยานพาหนะ	5,848,352	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
7. สิทธิทรัพย์สินได้สัญญาขายน้ำ	2,091,968	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมสินทรัพย์ถาวร	137,348,082		

สิทธิการเช่า

บริษัทมีการทำสัญญาเช่าคลังสินค้า 2 ฉบับ มีรายละเอียดดังนี้

	สัญญาเช่าคลังสินค้าฉบับที่ 1	สัญญาเช่าคลังสินค้าฉบับที่ 2
คู่สัญญา	ผู้รับโอนสิทธิ : บริษัท ผลธัญญะ จำกัด (มหาชน) ผู้โอนสิทธิ : บริษัท อโกรอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ผู้เช่า : บริษัท ผลธัญญะ จำกัด (มหาชน) ผู้ให้เช่า : บริษัท ซี เอ แอนด์ เอ คอนสตรัคชั่น จำกัด
ลักษณะของสัญญา	สัญญาโอนสิทธิการเช่าอาคารพร้อมโรงงาน 3 ชั้น เลขที่ 333/67 หมู่ที่ 3 ต.บางกรวย-ไทรน้อย ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	สัญญาเช่าอาคารพร้อมโรงงาน 3 ชั้น เลขที่ 333/68 หมู่ที่ 3 ต.บางกรวย-ไทรน้อย ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี
วันที่ทำสัญญาโอนสิทธิ	4 มิถุนายน 2547	22 สิงหาคม 2538
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 30 ปี เริ่ม 1 สิงหาคม 2538 - 31 กรกฎาคม 2568	อายุ 30 ปี เริ่ม 1 สิงหาคม 2538 - 31 กรกฎาคม 2568
อัตราค่าเช่า	ค่าเช่า 2,800,000 บาท ค่าเช่า 10 ปีแรก เดือนละ 1,000 บาท ค่าเช่า 10 ปีที่สอง เดือนละ 1,500 บาท ค่าเช่า 10 ปีที่สาม เดือนละ 2,000 บาท	ค่าเช่า 2,800,000 บาท ค่าเช่า 10 ปีแรก เดือนละ 1,000 บาท ค่าเช่า 10 ปีที่สอง เดือนละ 1,500 บาท ค่าเช่า 10 ปีที่สาม เดือนละ 2,000 บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสิทธิการเช่าตามงบการเงินรวมมูลค่าเท่ากับ 2.37 ล้านบาท

สัญญาเช่า

บริษัทได้ทำสัญญาให้เช่าอาคารสำนักงาน อ.อุทัย จ.อยุธยา ของบริษัท โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าดังนี้

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัท บีบี เทคโนโลยี จำกัด ผู้ให้เช่า : บริษัท ผลธัญญะ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร เลขที่ 27/44-45 หมู่ 2 ถนนสายเอเชีย ต.ธนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา
วันที่ทำสัญญาเช่า	25 ธันวาคม 2556
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 3 ปี เริ่ม 1 มกราคม 2556 – 31 ธันวาคม 2558
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 35,000 บาท ผู้เช่าวางเงินประกัน 70,000 บาท

และ บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคาร เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาภูเก็ต โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าดังนี้

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน) ผู้ให้เช่า : ห้างหุ้นส่วนสามัญแสงใต้
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร เลขที่ 99/9 หมู่ 4 ถนนเจ้าฟ้าตะวันตก ต.วิชิต อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต
วันที่ทำสัญญาเช่า	17 สิงหาคม 2555
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 3 ปี เริ่ม 1 ตุลาคม 2555 – 30 กันยายน 2558
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 36,000 บาท ผู้เช่าวางเงินประกัน 72,000 บาท

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

- ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนคือ ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าตามงบการเงินรวมเท่ากับ 1.40 ล้านบาท

- เครื่องหมายการค้า

บริษัทมีเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองสำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภทโดยเครื่องหมายการค้าที่สำคัญของบริษัทได้แก่

เครื่องหมายการค้า	ผลิตภัณฑ์	สถานะ
ENV-SAFE	▪ เครื่องฟอกอากาศและ หน้ากากกรองฝุ่น	▪ จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้ว มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน (ตั้งแต่ปี 2548 ถึง ปี 2558) และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี
	▪ รองเท้านิรภัย หมวกนิรภัย ชุดกันเปื้อน นิรภัย	▪ จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้ว มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน (ตั้งแต่ปี 2551 ถึง ปี 2561) และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี
	▪ ถุงมือนิรภัย หน้ากากกันสารเคมี หน้ากากกันฝุ่นละออง	▪ จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้ว มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน (ตั้งแต่ปี 2551 ถึง ปี 2561) และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี
	▪ เครื่องทำน้ำเสียให้บริสุทธิ์ เครื่องทำน้ำบริสุทธิ์ เครื่องควบคุมมลพิษทางน้ำ เครื่องทำให้ระเหิดหรือระเหย	▪ จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้ว มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน (ตั้งแต่ปี 2553 ถึง ปี 2563) และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี
SYNOS	รองเท้านิรภัย แว่นตานิรภัย หน้ากากกันสารพิษ และหมวกนิรภัย	▪ จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้ว มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน (ตั้งแต่ปี 2550 ถึง ปี 2560) และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

สำหรับกรณีที่มีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท เป็นต้น

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)	: PHOL DHANYA PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อ	PHOL
ทุนจดทะเบียน	: 162,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 162,000,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 161,999,986.00 บาท (หุ้นสามัญ 161,999,986 หุ้น)มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมและจัดจำหน่าย ออกแบบ ผลิต ก่อสร้าง และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภค และบริโภค
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 1/11 หมู่ที่ 3 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ 0-2791-0111-2, โทรสาร 0-2791-0100-3
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	: 1) เลขที่ 155/213 หมู่ที่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมือง จังหวัด ระยอง โทรศัพท์ 0-3803-4011-3, โทรสาร 0-3803-4017 : 2) เลขที่ 47/55-57 หมู่ที่ 2 ถนนโชตนา ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ 0-5322-6811, 0-5322-6717, โทรสาร 0-5322-6761, 0-5322-6898 : 3) เลขที่ 99/9 หมู่ที่ 4 ตำบลวิชิต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต โทรศัพท์ 0-7621-5100, โทรสาร 0-7621-4714
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107551000088
เว็บไซต์บริษัท	: www.pdgth.com
เลขานุการบริษัท	: คุณเสาวภา ชูรุจิพร โทรศัพท์ 0-2791-0151, E-mail: cs@pdgth.com
นักลงทุนสัมพันธ์	: คุณศิริพร อ่อนดี โทรศัพท์ 0-2791-0206, E-mail: ir@pdgth.com

- ข้อมูลบริษัทย่อย** :
- 1) บริษัท ผล พาลาเดียม จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 1/11 หมู่ที่ 3 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ 0-2791-0111-2, โทรสาร 0-2791-0100-3
สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%
 - 2) บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 1/11 หมู่ที่ 3 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ 0-2791-0111-2, โทรสาร 0-2791-0100-3
สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%
 - 3) บริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 1/11 หมู่ที่ 3 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ 0-2791-0111-2, โทรสาร 0-2791-0100-3
สัดส่วนการถือหุ้น 76.67%
 - 4) บริษัท ผลชัยญะ (แคม โบเดีย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน : No. 952D, Street 128, Khan Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia
สัดส่วนการถือหุ้น 70%

ชื่อ สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

- นายทะเบียนหลักทรัพย์** :
- บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด**
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
โทรศัพท์ 0-2229-2800, โทรสาร 0-26545642, เว็บไซต์ www.tsd.co.th
- ผู้สอบบัญชี** :
- บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด**
เลขที่ 100/31-32, ชั้น 16 100/2 อาคารว่องวานิชคอมเพล็กซ์ บี พระราม 9
แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ 0-2645-0101, โทรสาร 0-2645-0110, เว็บไซต์ www.ans.co.th
- ที่ปรึกษากฎหมาย** :
- บริษัท สำนักกฎหมายธีรคุปต์**
546 อาคารยูนิเวสท์คอมเพล็กซ์ ชั้น 15 ถ.รัชดาภิเษก แขวงจันทระเกษม
เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์ 0-2511-1512, 0-2513-1976, โทรสาร 0-2938-1247, 0-2938-1957