

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ในปี 2558 บริษัทได้พิจารณาบทบาทงานวิสัยทัศน์และพันธกิจองค์กร เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน และรองรับการเติบโตของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงได้มีการปรับเปลี่ยนวิสัยทัศน์และพันธกิจ และประกาศใช้ตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2558 ดังนี้

วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทชั้นนำที่มีความยั่งยืนในธุรกิจนวัตกรรมด้านความปลอดภัย สุขภาพอนามัย สิ่งแวดล้อม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน ภายในปี 2020”

พันธกิจ

- ได้รับการยอมรับจากลูกค้าและสังคมว่ามีความเชี่ยวชาญและนวัตกรรม ด้านความปลอดภัย สุขภาพอนามัย สิ่งแวดล้อม ระดับแนวหน้า
- พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถ และจริยธรรม มีความสุขในการทำงาน
- มีระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ทันสมัย และมีวัฒนธรรมองค์กรที่ดี เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยสินค้าและบริการอย่างครบวงจร
- สร้างคุณค่าให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม เพื่อความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

นโยบาย

- สร้างความเจริญเติบโตอย่างมั่นคงด้วยอัตราการขยายตัวของยอดขายไม่น้อยกว่าร้อยละ 15 ต่อปี
- ขยายธุรกิจทางด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยวิธีการลงทุนโดยตรงและการควบรวมกิจการ (M & A)
- รักษาระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานสากลและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- รักษาระบบการบริหารงานที่มีธรรมาภิบาล โดยยึดมั่นในคุณธรรมและจริยธรรมอย่างเคร่งครัด
- ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องโดยเคร่งครัด
- ส่งเสริมบุคลากรที่เก่งและดีในองค์กรให้เจริญก้าวหน้า
- ดูแลรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น คู่ค้า และผู้เกี่ยวข้องโดยดีและสม่ำเสมอ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย หรือ “บริษัท” ประกอบธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม กว่า 35 ปี บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจร ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียง มีสินค้าหลากหลายมากกว่า 3,000 รายการ มีฐานลูกค้ามากกว่า 4,000 ราย โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 30 ตราสินค้า ซึ่งมีตราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว ได้แก่ ตราสินค้า King’s ตราสินค้า Microgard และ ตราสินค้า Ansell นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาตราสินค้าเป็นของตนเอง ได้แก่ ตราสินค้า Synos และ ตราสินค้า ENV-SAFE

และเพื่อการเติบโตในอนาคต บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ ทั้งในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน รวมถึงการให้บริการออกแบบ ผลิต ก่อสร้าง และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ และการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดในรูปแบบของสัมปทาน

บริษัทแบ่งสินค้าและบริการออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products) หรือ SAFETY เป็นกลุ่มสินค้าที่ใช้เพื่อสร้างความปลอดภัยต่อผู้ปฏิบัติงาน หรือสร้างความปลอดภัยในสถานปฏิบัติงาน ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก 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, ชุดผจญเพลิง และอุปกรณ์ป้องกันภัยอื่นๆ เป็นต้น

ตัวอย่างสินค้า



1.2 อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environment Products) เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อสร้างความปลอดภัยในโรงงานอุตสาหกรรม หรือสถานประกอบการ เช่น เครื่องตรวจวัดแก๊สพิษและแก๊สไวไฟในอากาศ, อุปกรณ์ชำระล้างตาและล้างตัวฉุกเฉิน, อุปกรณ์จัดเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมี, อุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ, อุปกรณ์ล็อกนิรภัย, ป้ายเพื่อความปลอดภัย เป็นต้น

ตัวอย่างสินค้า



อุปกรณ์เป่า-ดูด อากาศ



ตู้และภาชนะสำหรับจัดเก็บสารเคมี



อุปกรณ์ลือคณิกซ์



อุปกรณ์ชำระล้างลูกเงิน



เครื่องวัดแก๊ส

2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environment Products) หรือ CE เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาด ปลอดภัยในสถานที่ปฏิบัติงานที่ต้องการการควบคุม เช่น โรงพยาบาล ห้องคลีนรูมในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ อุปกรณ์ในงานสภาพควบคุม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม ผ้าคลีนรูม และชุดคลีนรูม

ตัวอย่างสินค้า



ชุดทำงานในห้องคลีนรูม



ผ้าเช็ดชั้นงาน



ถุงมือสำหรับห้องคลีนรูม

3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Solution Products) หรือ WATER โดยบริษัทแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 4 ส่วนหลักดังนี้

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

ตัวอย่างสินค้า



เครื่องกรองน้ำสำหรับครัวเรือน

ระบบบำบัดน้ำสำหรับอุตสาหกรรม

อุปกรณ์สำหรับระบบบำบัดน้ำ

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

3.3 การให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ โดยดำเนินการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดมุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม, งานโครงสร้าง, การติดตั้งและติดตามผล, การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ, การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย ประเภทการให้บริการครอบคลุมการบริการออกแบบพร้อมผลิตแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) และบริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ (Module) ภายใต้อตราสินค้าของผู้ว่าจ้างเอง (OEM : Original Equipment Manufacturer)

3.4 การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจหลักด้านการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการอย่างครบวงจรด้วยความเป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง สร้างความเติบโตให้บริษัทอย่างยั่งยืน บริษัทมีเป้าหมายในการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดโดยการพัฒนาสินค้า การเพิ่มสินค้าใหม่ ให้สามารถตอบสนองความต้องการทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ที่บริษัทยังมีส่วนแบ่งการตลาดน้อย นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทคือ ตราสินค้า Synos ทั้งตลาดในประเทศ และประเทศในแถบอาเซียน รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงการให้บริการให้ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการบริการให้เช่าเครื่องมือ อุปกรณ์ด้านความปลอดภัย บริการให้คำปรึกษา บริการฝึกอบรม และบริการหลังการขาย

ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม บริษัทมีเป้าหมายในการเพิ่มสัดส่วนรายได้โดยการพัฒนาปรับปรุงสินค้า การเพิ่มสินค้าใหม่ การให้บริการพิเศษในการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าแต่ละรายโดยความร่วมมือกับผู้ผลิตสินค้า เพื่อเพิ่มรายได้จากฐานลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ นอกจากการจัดจำหน่ายสินค้าแล้ว บริษัทยังมี

เป้าหมายในการต่อยอดธุรกิจไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่อไปในอนาคต เช่น การออกแบบ ก่อสร้าง และการให้บริการบำรุงรักษาห้องควบคุมสภาพแวดล้อม

ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค บริษัทยังมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจให้สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทในสัดส่วนที่สูงขึ้น โดยบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการออกแบบ ผลิต และก่อสร้างระบบน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค สำหรับลูกค้าทั้งที่เป็นกลุ่มผู้บริโภคโดยตรงและกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมหรือสถานประกอบการต่างๆ การพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญด้านระบบบำบัดน้ำเพื่อให้สามารถให้บริการได้อย่างครอบคลุมทุกระบบ ตั้งแต่ระบบผลิตน้ำ ระบบบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ระบบบำบัดน้ำเสีย นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นในการเข้าร่วมประมูลงาน โครงการก่อสร้างระบบประปาเพื่อใช้ในการอุปโภคจากภาครัฐ โดยมีพื้นที่ครอบคลุมทั่วประเทศตามนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการให้ประชาชนมีน้ำสะอาดใช้อย่างทั่วถึง

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2504 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อจำหน่ายเมล็ดธัญพืชและสินค้าทางการเกษตร บริษัทได้มีการหยุดดำเนินกิจการไประยะหนึ่ง จนในปี 2521 คุณชวลิต หวังธำรงได้เข้ามาดำเนินกิจการของบริษัท โดยเปลี่ยนประเภทธุรกิจมาเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้

ปี 2550 บริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต และการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

และเพื่อเป็นการรองรับการขยายตัวในอนาคต ในเดือนตุลาคม ปี 2550 บริษัทได้ทำการย้ายที่ทำการแห่งใหม่มาอยู่ ณ ที่ทำการปัจจุบันซึ่งประกอบด้วยอาคารสำนักงานใหญ่และอาคารคลังสินค้า

ปี 2551 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

ปี 2552 บริษัทเริ่มขยายธุรกิจไปยังธุรกิจสิ่งแวดล้อม ด้านระบบบำบัดน้ำโดยร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจจัดตั้งบริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด เป็นบริษัทย่อย แต่เนื่องจากการดำเนินงานในบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ณ วันที่ 7 พฤศจิกายน 2556 บริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ และปัจจุบันอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

ปี 2555 บริษัทจัดตั้งสาขาเพิ่มอีก 1 สาขาที่อำเภอเมืองภูเก็ต ปัจจุบันบริษัทจึงมีสำนักงานสาขา 3 แห่งคือ ภาควะวันออกที่จังหวัดระยอง ภาควะวันใหม่ที่จังหวัดเชียงใหม่ และภาคใต้ที่จังหวัดภูเก็ต นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการขยายธุรกิจไปยังประเทศแถบอาเซียน โดยแต่งตั้งบริษัท เอการ์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในประเทศเมียนมาร์

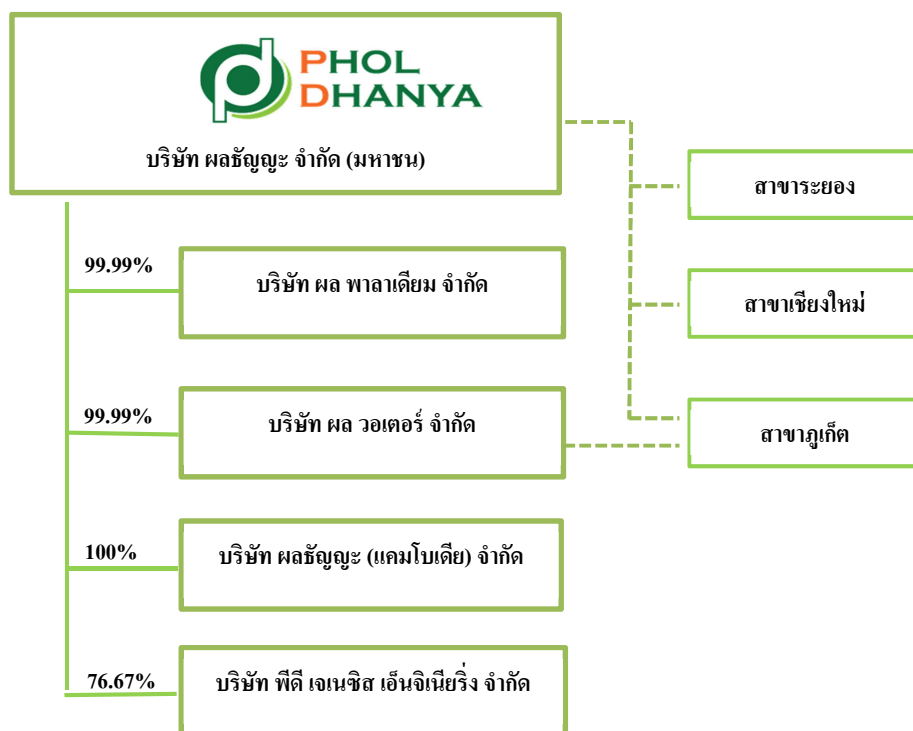
ปี 2556 บริษัทดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ ในเดือนมกราคม จัดตั้งบริษัท ผล พาลาเดียม จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยและอาหารอนามัยให้กับลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ มูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท และในเดือนกันยายน ดำเนินการจัดตั้งบริษัท ผลชัยญะ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

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

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 162 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 27 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญ

และ ในเดือนธันวาคม ปี 2558 บริษัทเจรจาขอซื้อหุ้นส่วนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยญะ(แควมโบเดีย) จำกัด ที่เหลืออีกร้อยละ 30 จากผู้ร่วมทุน ในราคา 1 บาท เนื่องจากมีผลการดำเนินงานขาดทุนเกินทุน ปัจจุบัน บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยญะ(แควมโบเดีย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยบริษัทมีแผนงานที่จะขยายตลาดสินค้าด้านอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย อาหารอนามัย และสภาพแวดล้อม เนื่องจากเห็นศักยภาพของตลาดที่เริ่มเติบโตขึ้น นอกเหนือจากธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่ม บริษัท ผลธัญญา จำกัด(มหาชน)



หมายเหตุ : บริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด จัดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

การแบ่งการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย สรุปได้ดังนี้

บริษัท	การดำเนินงาน
1. บริษัท ผลธัญญา จำกัด (มหาชน) (บริษัทใหญ่)	ประกอบธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และ สิ่งแวดล้อม ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
2. บริษัท ผล พาลาเดียม จำกัด (บริษัทย่อย)	ประกอบธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และ สิ่งแวดล้อม โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ
3. บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด (บริษัทย่อย)	ประกอบธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค อย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดจำหน่ายสินค้า การให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง บำรุงรักษาระบบ ให้ลูกค้าทั้งหน่วยงาน ภาครัฐและภาคเอกชน
4. บริษัท ผลธัญญา (แคมโบเดีย) จำกัด (บริษัทย่อย)	ประกอบธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และ สิ่งแวดล้อม ในประเทศกัมพูชา

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทแบ่งกลุ่มสินค้าและบริการออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

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

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินรวมในปี 2556 ถึงปี 2558 สามารถแสดงแยกตามกลุ่มสินค้าและบริการได้ดังนี้

ประเภทของรายได้	ปี 2558		ปี 2557*		ปี 2556*	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (SAFETY)	715.45	77.94%	675.77	83.69%	635.04	81.76%
2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (CE)	104.82	11.42%	98.11	12.15%	105.71	13.61%
3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (WATER)	94.64	10.31%	29.13	3.61%	33.12	4.26%
4. รายได้อื่น	3.04	0.33%	4.48	0.55%	2.79	0.36%
รวมรายได้	917.94	100%	807.49	100%	776.67	100%

หมายเหตุ : *บริษัทมีการจัดประเภทสินค้าใหม่ ระหว่างกลุ่มสินค้า SAFETY และ CE จึงทำให้โครงสร้างรายได้ที่แสดงเปลี่ยนไปจากที่เคยรายงานไว้ใน ปี 2556

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทแบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น 3 กลุ่ม คือ





1 กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products) แบ่งลักษณะสินค้าในกลุ่มนี้ออกเป็น 2 ประเภทหลักคือ

1.1 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	แว่นตาชนิดนิรภัย 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 รวมทั้งสารทำละลาย</p> <p>กลุ่มที่ 3 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางกายภาพที่เกิดจากความร้อน ความเย็น ความคม และกระแสไฟฟ้า</p>	   
6) อุปกรณ์ป้องกันเท้า	รองเท้าชนิดนิรภัยและรองเท้าบู๊ตนิรภัยซึ่งใช้สวมใส่เพื่อป้องกันน้ำ แรงกระแทก การเจาะทะลุความร้อน ความเย็น และกระแสไฟฟ้า	 
7) ชุดป้องกันร่างกาย	ชุดป้องกันความร้อน ชุดป้องกันสารเคมี ชุดป้องกันอากาศเย็น ชุดป้องกันกระแสไฟฟ้าสถิตย์ ชุดผจญเพลิง และชุดดับเพลิง	
8) อุปกรณ์ป้องกันการตก	อุปกรณ์ป้องกันการตกจากที่สูงและอุปกรณ์ช่วยเคลื่อนย้ายในแนวดิ่ง	

1.2 อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environmental Products) เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อเสริมสร้างความปลอดภัยในสถานประกอบการ ได้แก่ สินค้าต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยเกี่ยวกับอากาศ	เครื่องวัดแก๊สพิษ และแก๊สไวไฟในอากาศ และอุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ	
2) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันอันตรายจากสารเคมี	อุปกรณ์ชำระล้างตา และลำตัวฉุกเฉิน อุปกรณ์จับเก็บขนย้าย และถ่ายเทสารเคมีอันตราย อุปกรณ์และวัสดุดูดซับสารเคมี	 
3) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยประเภทอื่น	อุปกรณ์ล็อกนิรภัย สำหรับล็อกเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ แห่ลงกำเนิดหรือจ่ายพลังงาน สติ๊กเกอร์ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย และเครื่องพิมพ์สติ๊กเกอร์ ฉลาก ป้าย สัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย	

2 กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products)

สินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาด ปลอดภัยในสถานที่ปฏิบัติงานที่ต้องการการควบคุม 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) อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้า	สายรัดข้อมือ ช้อเท้า หรืออุปกรณ์ที่สวมใส่เพื่อป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ในสถานที่ควบคุม	
4) อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม	อุปกรณ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะ สำหรับใช้ในห้องคลีนรูม เช่น ชุดคลีนรูม ผ้าคลีนรูม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม	

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน และกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ครอบคลุมลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆเกือบทุกอุตสาหกรรมในประเทศไทย ที่ต้องการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงานและสภาพแวดล้อมทั่วไปในสถานที่ทำงาน หรือต้องการให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากล รวมถึงความต้องการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ทั้งด้วยความสมัครใจของลูกค้าเองหรือต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กฎหมาย บริษัทมีการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของรายได้รวม ปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 4,000 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 กลุ่มโรงงานเยื่อกระดาษและบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

2. กลุ่มลูกค้าที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner)

กลุ่มลูกค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าขายปลีก บริษัทมีการขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าทางธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 35 ของรายได้รวม โดยมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 1,000 ราย ซึ่งทำให้การกระจายสินค้าเข้าไปถึงลูกค้าได้ในวงกว้างขึ้น สำหรับคู่ค้าทางธุรกิจซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเหมือนกับบริษัทนั้น 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 ทันสมัยมาเพื่อนำเสนอลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มประเภทสินค้าใหม่ และการพัฒนาสินค้าที่เป็นตราสินค้าของบริษัทเอง นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ตามที่ถูกลูกค้าต้องการ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณสมบัติแตกต่างจากที่สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายอยู่ ทำให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้

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

- **ด้านราคา (Price)** บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน และความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า ราคาคือปัจจัยที่เหมาะสม ในกรณีที่สินค้าของบริษัทไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้ บริษัทจะมีการสรรหาแหล่งผลิตสินค้าหรือผู้ขายสินค้านำเข้าใหม่ เพื่อให้ลดต้นทุนสินค้า สามารถแข่งขันได้ รวมถึงการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง

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

สำหรับในเขตพื้นที่ ที่พนักงานขายของบริษัทไม่สามารถให้บริการได้ครอบคลุม บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยพิจารณาหาลูกค้าทางธุรกิจเพื่อให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในเขตพื้นที่นั้น ซึ่งบริษัทจะให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ เพื่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย เช่น การให้ความรู้เรื่องสินค้า สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาด เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยผ่านทางเว็บไซต์ www.pholonline.com เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าไปยังลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้น

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ บริษัทมีการจัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศกัมพูชา และแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า สำหรับในประเทศเพื่อนบ้านอื่นๆ มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางลูกค้าของบริษัทที่เป็นลักษณะตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

- **การส่งเสริมการขาย (Promotion)** บริษัทมีการจัดทำกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ การลงโฆษณาผ่านสื่อต่างๆที่เกี่ยวข้องเช่น 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

ช่องทางการจัดจำหน่าย

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

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

สำหรับช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่งคือ ทางอินเทอร์เน็ต ใช้ชื่อเว็บไซต์ www.pholonline.com เป็นช่องทางการจำหน่ายสำหรับลูกค้ารายย่อย ลูกค้าประเภทผู้บริโภคชั้นสุดท้าย เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ในปี 2558 บริษัทมีแผนเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านโมเดิร์นเทรดเช่น บิ๊กซี, โฮมโปร, ดิวโฮม เป็นต้น โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยที่สามารถใช้งานได้ในสภาพแวดล้อมทั่วไป และสินค้าประเภทเครื่องกรองน้ำดื่มที่ใช้ในระดับครัวเรือน

การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยในปี 2558 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 บริษัทได้จ้างผู้ผลิตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งบริษัทมีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเองอยู่เสมอ โดยในปี 2558 มีรายการสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทกว่า 200 รายการ มีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 10% จากรายได้จากการขายและการให้บริการรวม

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 30 ตราสินค้า โดยมีตราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว ได้แก่

บริษัท	สินค้า	ระยะเวลาของสัญญา	เงื่อนไขทางการค้า
King's shoe Manufacturing Pte., Ltd. ตราสินค้า : 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) ตราสินค้า : 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 ตราสินค้า : MICROGARD ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2553	ชุดป้องกันสารเคมี ผุ่น และเชื้อโรค	ไม่ระบุ	<ul style="list-style-type: none"> Microgard ยกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท บริษัทไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำรายปี

บริษัท	สินค้า	ระยะเวลาของสัญญา	เงื่อนไขทางการค้า
PUMA Safety ตราสินค้า : PUMA Safety ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2557	รองเท้านิรภัย	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 บริษัทไม่มีการพึงพิงผู้จำหน่ายและผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 20 ของยอดซื้อ และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และบริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ภาพรวมภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน มีความเกี่ยวข้องกับภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ เนื่องจากสินค้าที่จัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่ใช้ในสถานประกอบการอุตสาหกรรม หรือใช้กับผู้ปฏิบัติงานในสถานประกอบการนั้นๆ ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมมีการเติบโตสูง จะทำให้มีความต้องการใช้สินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานสูงขึ้น ซึ่งปัจจุบันอุปสงค์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย ถือเป็นสิ่งที่จำเป็นมากขึ้น จากเหตุผลหลายประการ ไม่ว่าจะเป็น การบังคับด้วยกฎหมาย หรือความต้องการสร้างคุณภาพ และมาตรฐานในการผลิตของผู้ประกอบการเอง รวมถึงความรับผิดชอบด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยให้กับพนักงาน จึงทำให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก หันมาให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัย อาชีวอนามัยให้กับผู้ปฏิบัติงาน รวมถึงการสร้างสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อให้พนักงานมีความปลอดภัยเพิ่มมากขึ้น

จากข้อมูลสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สรุปภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศ ในปี 2558 ขยายตัว 2.8% ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนที่มีการขยายตัว 0.8% สำหรับภาคอุตสาหกรรม ขยายตัว 0.9% ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น 0.3% กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขยายตัวได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางและพลาสติก อุตสาหกรรมปิโตรเลียม อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ในขณะที่กลุ่มอุตสาหกรรมที่ลดลง ได้แก่ กลุ่ม

อุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ อุปกรณ์ไฟฟ้า และเครื่องจักร โดยรวม ในปี 2558 กลุ่มลูกค้าของบริษัทในอุตสาหกรรมหลักต่างๆยังคงได้รับผลกระทบจากสภาพเศรษฐกิจในประเทศและต่างประเทศที่ยังเป็นการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป อย่างไรก็ตามกลุ่มลูกค้าของบริษัท มีความหลากหลายอยู่ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากกลุ่มอุตสาหกรรมใดเพียงกลุ่มเดียว และนอกจากลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม บริษัทยังมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ โดยบริษัทมีการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ในปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าและให้บริการในกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานจำนวน 715.45 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนคิดเป็น 5.87%

ปี 2559 เศรษฐกิจในประเทศมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจากปี 2558 จากแรงกระตุ้นจากการเร่งใช้จ่ายงบประมาณจากภาครัฐ แรงขับเคลื่อนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจเพิ่มเติมจากภาครัฐ โดยเฉพาะการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ อย่างไรก็ตามการขยายตัวของเศรษฐกิจยังมีข้อจำกัดจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังเป็นการฟื้นตัวอย่างล่าช้า ทำให้ภาคการส่งออกยังได้รับผลกระทบ สำหรับภาคการผลิตของอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมมีการคาดการณ์ว่าจะขยายตัวดีขึ้นกว่าปี 2558 ตามภาวะเศรษฐกิจ จากการขยายตัวของอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อการอุปโภคบริโภคภายในประเทศ กลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัท อย่างเช่นอุตสาหกรรมยานยนต์คาดการณ์ปริมาณการผลิตรถยนต์จะเพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึง 12.43% อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ คาดว่าการผลิตจะเพิ่มขึ้น 3-5% อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ถึงแม้จะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงราคาน้ำมันดิบ แต่ยังคงคาดว่าจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นตามผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศและอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมก่อสร้าง จะมีการขยายตัวสูงจากการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ จากการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นผลให้บริษัทสามารถสร้างความเติบโตได้เช่นกัน

ภาวะการแข่งขันสำหรับสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ในปัจจุบันเริ่มมีเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา จากการที่ประเทศไทยยังคงเป็นฐานการผลิตแห่งใหญ่ ครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม โรงงานอุตสาหกรรมยังคงมีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีปัจจัยสนับสนุนทางด้านกฎหมายด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยที่มีความเข้มงวดมากขึ้นทุกปี ทำให้มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมากยิ่งขึ้น จึงเกิดผู้ขายรายใหม่เพิ่มขึ้นเช่นกัน คู่แข่งในประเทศส่วนใหญ่เป็นคู่แข่งรายย่อย สินค้าที่จำหน่ายยังมีไม่ครอบคลุมทั้งหมด บริษัทยังคงได้เปรียบในเรื่องของสินค้าที่มีจำหน่ายอย่างหลากหลายและรองรับการสั่งซื้อในปริมาณมากได้ การแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันทางด้านราคาในตลาดที่ลูกค้าไม่เน้นเรื่องคุณภาพสินค้ามากนัก บริษัทจะใช้วิธีหาผู้ผลิตหรือผู้ขายรายใหม่เพื่อให้ได้ราคาที่สามารถแข่งขันได้ แต่สำหรับลูกค้าที่เน้นเรื่องมาตรฐานสินค้าสูง บริษัทยังสามารถแข่งขันได้ เนื่องจากสินค้าที่บริษัทจำหน่ายมีคุณภาพสูง มีมาตรฐานรองรับ เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า

นอกจากนี้ การที่บริษัทประกอบธุรกิจในด้านนี้มาเป็นระยะเวลานาน ผลการดำเนินงานเป็นที่ยอมรับทั้งด้านลูกค้า และลูกค้า ประกอบกับบริษัทมีการพัฒนาด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ และการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง รวมถึงการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญด้านความปลอดภัย สามารถให้คำแนะนำในการเลือกใช้สินค้าด้านความปลอดภัยได้อย่างเหมาะสมกับทุกกลุ่มลูกค้า อีกทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งเรื่องสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าเก่าของบริษัท ซึ่งมีฐานลูกค้ามากกว่า 4,000 ราย ทำให้บริษัทยังคงรักษาสถานะและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าได้ รวมถึงการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ และความสามารถในการบริหารจัดการสินค้าสำรองคลัง จึงทำให้บริษัทมั่นใจศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม

ธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ปี 2558 ภาวะการผลิตอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยดัชนีผลผลิตลดลง 7.93% เนื่องจากกำลังซื้อในประเทศและตลาดส่งออกหลักยังไม่ฟื้นตัว นอกจากนี้ยังได้รับผลกระทบจากผู้ผลิตขนาดใหญ่บางรายได้ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นในกลุ่มอาเซียน ด้านการแข่งขัน เนื่องจากการชะลอตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่พยายามลดต้นทุนที่ใช้ในการผลิต บริษัทจึงได้รับผลกระทบและเกิดการแข่งขันทางด้านราคาเพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ทันกับสถานการณ์ มุ่งเน้นการรักษาลูกค้าที่มีศักยภาพ การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันโดยความร่วมมือกับผู้ผลิต เพื่อสามารถผลิตสินค้าได้ตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ทำให้บริษัทยังสามารถสร้างความเติบโตในกลุ่มสินค้านี้ได้ และนอกจากการจัดจำหน่ายสินค้าแล้ว บริษัทยังมีเป้าหมายในการต่อยอดธุรกิจไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่อไปในอนาคต เช่น การออกแบบก่อสร้าง และการให้บริการบำรุงรักษาห้องควบคุมสภาพแวดล้อม

3 กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products)

บริษัทแบ่งลักษณะสินค้าและบริการออกเป็น 4 ประเภทดังนี้

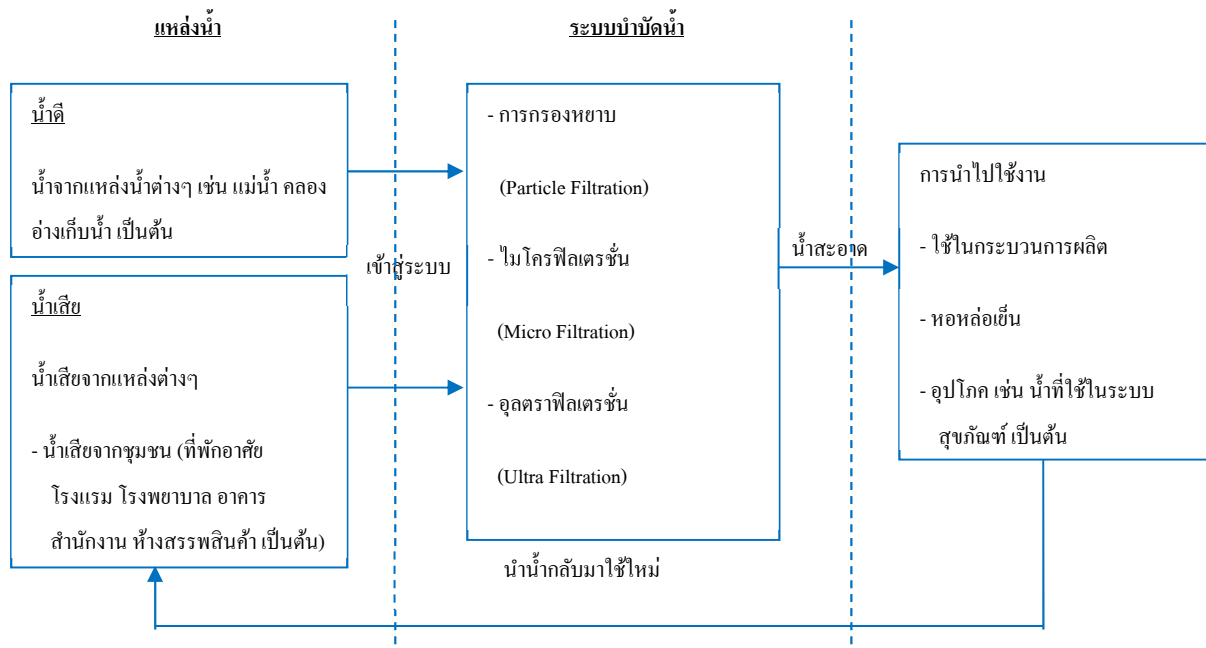
1) การจัดจำหน่ายเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน, เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ, ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น โดยระบบและอุปกรณ์ซึ่งบริษัทจัดจำหน่าย สามารถบำบัดน้ำดีจากแหล่งน้ำหรือน้ำเสียจากการดำเนินงานเพื่อให้มีคุณภาพที่เหมาะสมตามความต้องการใช้งาน 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 โดยการบำบัดน้ำดีให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม, งานโครงสร้าง, การติดตั้งและติดตามผล, การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ, การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย

4) การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ เป็น การให้บริการดูแลบำรุงรักษาและควบคุมระบบให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามมาตรฐานที่ กำหนดไว้

ทั้งนี้ ระบบบำบัดน้ำสามารถบำบัดได้ทั้งน้ำดีและน้ำเสีย โดยมีกระบวนการในการบำบัดโดยรวมดังนี้



ระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียที่ให้บริการกับลูกค้า แบ่งออกเป็น 5 ระบบ ตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของ น้ำที่ต้องการ ดังนี้

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

- ระบบบำบัดน้ำเสีย (Waste water treatment system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากการประกอบกิจการของ โรงงาน อาคาร และกิจกรรมต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการบำบัดก่อนที่จะปล่อยลงสู่สิ่งแวดล้อม ซึ่งสามารถออกแบบและ ให้บริการสำหรับคุณภาพน้ำเสียที่แตกต่างกันให้เหมาะสมได้

- ระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ (Waste water recycling system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมา ใช้ใหม่ในการดำเนินงาน โดยใช้เทคโนโลยีระบบบำบัดที่หลากหลาย เช่น เมมเบรนไมโครฟิลเตรชัน เมมเบรนอัลตรา ฟิลเตรชัน หรือเมมเบรนในถังปฏิกิริยา (Membrane bioreactor system) ตามความเหมาะสมสำหรับน้ำเสียเพื่อให้ได้คุณภาพ

ที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่นำน้ำที่ถูกบำบัดกลับไปใช้ใหม่ เช่น สำหรับหอหล่อเย็น (Cooling tower) หรือหม้อไอน้ำ (Boiler)

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

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

ตราสินค้าที่สำคัญที่บริษัทจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค ได้แก่ GE, PENTAIR และ ANDRITZ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค มีดังนี้

ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม

ประกอบด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจเกิดจากลักษณะของกระบวนการดำเนินงาน 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 รวมถึงวัตถุประสงค์ในการนำน้ำกลับไปใช้ที่ต่างกัน นอกจากนี้ ยังมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ในลักษณะเป็นชุดประกอบสำเร็จ (Module) พร้อมใช้งาน เพื่อความสะดวกในการติดตั้ง หรือขยายขนาดของระบบ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับมาตรฐานและคุณภาพของระบบ โดยการออกแบบระบบที่ได้มาตรฐานทางวิศวกรรมและใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ

สำหรับรูปแบบของการให้บริการจำหน่ายน้ำตามสัญญา ทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องมีการลงทุน แต่สามารถลดค่าใช้จ่ายโดยการซื้อน้ำจากระบบของบริษัทในอัตราที่ถูกกว่าเดิมได้ทันที และบริษัทเป็นผู้ดำเนินการและดูแลระบบทั้งหมด ทำให้ผู้ว่าจ้างไม่ต้องรับความเสี่ยงจากการลงทุนเงินระบบและดูแลระบบ

- **ด้านการให้บริการ**

เนื่องจากระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสียมีความต้องการความเชี่ยวชาญในการดูแลและเดินระบบ ทำให้การบริการรับประกันและซ่อมบำรุงหลังจากติดตั้งระบบมีความจำเป็น ซึ่งบริษัทได้มุ่งเน้นในการให้บริการที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ โดยบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งได้รับการฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอ

- กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีฐานลูกค้าเดิมในธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน มากกว่า 4,000 ราย ทำให้มีช่องทางการจำหน่ายที่กว้างขวางและครอบคลุมในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม

- กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทได้ทำการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ โดยได้คัดเลือกสื่อที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะด้าน เช่น วารสารทางวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม เป็นต้น รวมถึงได้เป็นผู้สนับสนุนการจัดงานสัมมนาทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำ เพื่อสร้างความเข้าใจถึงความสำคัญและประโยชน์ที่ได้รับจากการจัดการน้ำที่ดีมากขึ้น

- กลยุทธ์ด้านการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา

บริษัทได้คำนึงถึงความสำคัญต่อการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา โดยได้มีการส่งอุปกรณ์ที่สำคัญและมีช่วงเวลาการสั่งที่นานมาไว้เพื่อรอการประกอบ ทำให้สามารถลดเวลาในการส่งมอบโครงการ และสามารถตอบสนองต่อคำสั่งซื้อที่คาดว่าจะมีมาในอนาคตได้

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ทรัพยากรน้ำเป็นทรัพยากรธรรมชาติที่สำคัญในการดำรงชีวิต และน้ำยังมีประโยชน์ต่างๆอีกมากมายไม่ว่าจะเป็นด้านอุปโภค บริโภค เกษตรกรรม อุตสาหกรรม แหล่งทรัพยากรธรรมชาติ แหล่งพลังงาน ตลอดจนด้านสังคมและวัฒนธรรม สถานการณ์ทรัพยากรน้ำของประเทศไทยในปัจจุบัน กำลังเป็นปัญหาที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาการขาดแคลนน้ำ ปัญหาน้ำท่วม และปัญหาน้ำเสีย เหล่านี้เป็นปัญหาที่สร้างความเสียหายและส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ สังคมโดยรวม หน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องจึงให้ความสำคัญในเรื่องการบริหารจัดการน้ำเพื่อป้องกันผลกระทบจากปัญหาดังกล่าว

รัฐบาลมีนโยบายในการพัฒนาและบริหารจัดการทรัพยากรน้ำของประเทศไทย เพื่อให้การบริหารจัดการน้ำเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ป้องกันและบรรเทาปัญหาขาดแคลนน้ำ จึงได้มีการจัดสรรงบประมาณเพื่อใช้ในโครงการก่อสร้างระบบประปาชุมชนในพื้นที่ที่ประสบปัญหาทั่วประเทศ ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ ในปี 2558 บริษัทจึงมุ่งเน้นในการเข้าร่วมประมูลเพื่อรับงานก่อสร้างโครงการดังกล่าว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทสามารถประมูลงานได้จำนวน 90 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 277 ล้านบาท โดยสามารถรับรู้รายได้ตามสัดส่วนงานที่แล้วเสร็จในปี 2558 จำนวน 22 ล้านบาท

ด้านการให้บริการบริหารจัดการน้ำสำหรับผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ในปี 2558 ที่ผ่านมาภาพรวมเศรษฐกิจเป็นการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป การลงทุนในภาคเอกชนยังอยู่ในช่วงชะลอตัว การใช้เงินลงทุนด้านระบบบำบัดน้ำในกลุ่มลูกค้าของบริษัทก็เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตามบริษัทมีการติดตามการนำเสนอโครงการ การรักษาสัมพันธภาพและดูแลเรื่องค่าบริการหลังการขายในกลุ่มลูกค้าเดิม ทำให้บริษัทยังสามารถสร้างความเติบโตในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมได้อย่างต่อเนื่อง

สภาพการแข่งขันสำหรับธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ มีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก แต่ถือว่ายังมีจำนวนน้อยราย โดยแต่ละแห่งอาจมุ่งเน้นการให้บริการที่แตกต่างกัน และกลุ่มลูกค้ามีความหลากหลาย ตลาดด้านการบริหารจัดการน้ำมีแนวโน้มขยายตัวได้อีกมาก การแข่งขันจึงยังถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง บริษัทมุ่งเน้นในการให้บริการสำหรับระบบขนาดกลางและเล็ก คู่แข่งของบริษัทจึงเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก ซึ่งบริษัทมีความได้เปรียบเรื่อง ความสามารถในการด้านการลงทุน การบริหารจัดการ บริษัทมีความน่าเชื่อถือ ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้

ช่องทางในการจำหน่าย

ช่องทางการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำ ดำเนินการ โดยทีมงานขายของบริษัทเป็นหลัก โดยทีมงานขายส่วนใหญ่เป็นวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ สามารถให้คำแนะนำและนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างถูกต้อง

สำหรับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป นอกจากการนำเสนอขายผ่านทีมงานขาย บริษัทยังใช้ช่องทางจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.pholonline.com และผ่านช่องทาง Modern Trade เช่น ห้างสรรพสินค้า บิ๊กซี, โฮมโปร เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ และทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในกลุ่มธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำมากขึ้น

ด้านการรับงานก่อสร้างโครงการจากภาครัฐ บริษัทใช้ช่องทางการเข้าร่วมประกวดราคางาน โดยบริษัทมุ่งเน้นการเข้าประกวดราคางานที่มีความเป็นไปได้ในการรับงาน ซึ่งบริษัทมีการติดตามข่าวสารการเปิดประกวดราคางานก่อสร้างจากสื่อประชาสัมพันธ์ และหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอ

การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำได้รับการจัดหาจากทั้งในและต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับตราสินค้า GE , PENTAIR และ ADRITZ

2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีงานก่อสร้างโครงการด้านระบบบำบัดน้ำที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ ดังนี้

โครงการ	มูลค่าประมาณ (ล้านบาท)	มูลค่ารายได้ที่รับรู้แล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าคงเหลือ (ล้านบาท)	ระยะเวลา โครงการ
1. โครงการก่อสร้างระบบ Wastewater Treatment and Recycling System	35	31.50	3.50	ก.ย. 58 – มี.ค. 59
2. โครงการก่อสร้างระบบประปาหมู่บ้าน จำนวน 90 โครงการ	277	22	255	6-8 เดือน / 1 โครงการ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง การควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยกำหนดโครงสร้างและนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อวัตถุประสงค์หลักในการป้องกันและบริหารความเสี่ยง รวมถึงกำหนดแนวปฏิบัติที่สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

การบริหารความเสี่ยงเป็นกระบวนการสำคัญที่บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญในการจัดการ เพื่อให้องค์กรเติบโตได้อย่างยั่งยืน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้การบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจอยู่ภายใต้การบริหารของผู้บริหารในทุกระดับชั้น

ดังนั้นคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้ติดตามแผนงานการบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร เพื่อให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ตามนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัท และมีการทบทวนนโยบายอย่างสม่ำเสมอ ให้ครอบคลุมความเสี่ยงในด้านต่างๆ โดยมีรายละเอียดของการบริหารความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยขอการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2556 ถึง ปี 2558 คิดเป็นประมาณร้อยละ 67 ร้อยละ 69 และร้อยละ 68 ของขอการสั่งซื้อทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก ในขณะที่สินค้าเกือบทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและทำการขอเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งเป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดเข้าหนี้การค้าต่างประเทศในขณะใดขณะหนึ่ง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน ซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย 275 ล้านบาท และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 1.15 ล้านดอลลาร์ โดยบริษัทจะซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวอย่างจำกัด ดังจะเห็นได้จากผลการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2556 ถึง ปี 2558 ที่มียอด กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ (2.09) ล้านบาท 2.06 ล้านบาท และ (0.68) ล้านบาทตามลำดับ นอกจากนี้เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดโดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

2. ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าที่เป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองมาเป็นระยะเวลากว่า 30 ปี สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก คิดเป็นประมาณ ร้อยละ 34 ของรายได้จากการขาย ในปี 2558 ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียตราสินค้าดังกล่าวไปอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทมียอดขายที่เติบโตขึ้นเป็นลำดับ นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุง พัฒนาระบบบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น รวมทั้งการมีภาพลักษณ์ของผู้จำหน่ายสินค้าด้านอุปกรณ์นิรภัยและสิ่งแวดล้อมครบวงจรอย่างมืออาชีพ เพื่อให้บริษัทเจ้าของตราสินค้ามีความมั่นใจในบริษัท และบริษัทยังคงรักษาสถานะการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ ต่อไปอย่างต่อเนื่อง และบริษัทยังมีนโยบายการลดความเสี่ยงและความเสียหายจากการการสูญเสียการเป็นตัวแทน โดยมีการพัฒนาตราสินค้าของบริษัทเองบางส่วน ในปี 2558 บริษัทมีรายการสินค้าที่เป็นตราสินค้าของตนเองกว่า 200 รายการ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวม

3. ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทตั้งแต่ปี 2556 ถึงปี 2558 มียอดขายเครดิตคิดเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 95 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ โดยเป็นการจำหน่ายแบบให้เครดิตในการชำระเงิน ดังนั้นกรณีที่ลูกค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า ซึ่งในส่วนของลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาเปิดวงเงินให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาบทวนเครดิตลูกค้าสม่ำเสมอ จึงทำให้ในปี 2557 และปี 2558 ไม่มียอดหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ สำหรับปี 2556 บริษัทมียอดหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้การค้าเพียง ร้อยละ 0.17 ยอดขายเครดิต โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณจากจำนวนหนี้ อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอาศัยประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ดังกล่าว ณ วันที่งบแสดงฐานะการเงิน โดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีการเคลื่อนไหว ซึ่งอาจพิจารณา ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 จากยอดหนี้ดังกล่าวทั้งสิ้นเป็นราย ๆ ไป

4. ความเสี่ยงจากระบบการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลังของบริษัท

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

5. ความเสี่ยงจากเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยยะ (แคมโบเดีย) จำกัด

เดิมบริษัทมีเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท ผลชัยยะ(แคมโบเดีย) จำกัด บริษัทย่อยของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 70 คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 210,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา หรือเทียบเท่า 6.77 ล้านบาท ในปี 2558 การดำเนินงานในบริษัท ผลชัยยะ(แคมโบเดีย) จำกัด ยังคงมีผลขาดทุนต่อเนื่อง บริษัทจึงเจรจาขอซื้อหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30 จากผู้ร่วมทุน ในราคา 1 บาท เนื่องจากมีผลการดำเนินงานขาดทุนเกินทุน

จากแผนงานของปี 2559 หลังจากบริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยยะ(แคมโบเดีย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 บริษัทมีแผนงานที่จะขยายตลาดสินค้าด้านอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม เนื่องจากเห็นศักยภาพของตลาดที่เริ่มเติบโตขึ้น นอกเหนือจากธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ เพื่อให้มีผลการดำเนินงานดีขึ้นในระยะอันใกล้

ในปี 2558 บริษัทได้ตั้งสำรองการด้อยค่าจากเงินลงทุนในบริษัท ผลชัยยะ (แคมโบเดีย) จำกัด เพิ่มอีกจำนวน 3.38 ล้านบาท รวมเป็นการตั้งสำรองการด้อยค่าจากเงินลงทุนจำนวน 6.77 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ตามงบการเงินเฉพาะกิจการ

6. ความเสี่ยงจากการดำเนินงานโครงการก่อสร้างระบบประปา

6.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานโครงการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด

ในสัญญาว่าจ้างงานที่บริษัทรับจ้างดำเนินการให้กับผู้ว่าจ้างแต่ละรายจะระบุระยะเวลาการให้บริการที่แน่นอนที่บริษัทในฐานะผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบ ซึ่งบางโครงการอาจเกิดปัญหาความล่าช้าในการดำเนินการ การไม่สามารถควบคุมงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด หรือมีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ภัยธรรมชาติ เป็นต้น ซึ่งหากความล่าช้าดังกล่าวมีสาเหตุมาจากบริษัทในฐานะผู้รับจ้าง บริษัทจะมีการค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากเงินค่าปรับที่ผู้ว่าจ้างสามารถเรียกร้องได้ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกำไรของโครงการ

บริษัทตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงกำหนดวิธีการป้องกันความเสี่ยง โดยการวางแผนงานและการกำหนดเวลาทำงานตามหลัก Critical Path Method (CPM) มีการจัดประชุมเสนอแผนงานในส่วนโครงการก่อสร้างล่วงหน้าทุกเดือน อาทิ การวางแผนงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จก่อนระยะเวลาตามสัญญา การวางแผนกำหนดการสั่งซื้อ สั่งจ้าง และการกำหนดแนวทางบริหารความเสี่ยงจากเหตุการณ์ที่อาจทำให้งานล่าช้า นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือและประสานงานกับฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อเร่งรัดแก้ไขปัญหาให้สามารถดำเนินการให้เสร็จตามระยะเวลาในสัญญา

6.2 ความเสี่ยงจากการสูญพันในโครงการภายหลังการส่งมอบงาน

โครงการก่อสร้างที่ส่งมอบแล้ว ซึ่งในสัญญาจะระบุว่าบริษัทจะต้องรับผิดชอบค่าความเสียหาย ความชำรุดและความบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการส่งมอบงานให้กับผู้ว่าจ้างโดยมีระยะเวลาประมาณ 1-2 ปี ดังนั้นบริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากการสูญพันในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดมาตรฐานในการดำเนินการก่อสร้าง ด้วยการควบคุมคุณภาพของงานให้ได้ตรงตามมาตรฐานการก่อสร้าง และใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีมาตรฐาน มีการรับประกันสินค้าครอบคลุมระยะเวลาการรับประกันผลงานของบริษัท เพื่อให้ความเสี่ยงจากการรับประกันผลงานเกิดขึ้นน้อยที่สุด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2558	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง			
-ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า โฉนดเลขที่ 23439-23440 ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี ขนาด 5-0-1 ไร่	28,324,286	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 295 ล้านบาท และวงเงินตามสัญญาซื้อขาย เงินตราต่างประเทศ 1.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
-ที่ตั้งสำนักงานเชียงใหม่ 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
- ที่ดินคอนโดมิเนียมอาคารพาณิชย์ เลขที่ 47/390 แขวงวัดมะ กรุงเทพฯ	749,160	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุง	33,754,646		
2. อาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร			
-อาคารสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า เลขที่ 1/11 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	62,927,296	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 295 ล้านบาท และวงเงินตามสัญญาซื้อขาย เงินตราต่างประเทศ 1.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
-คอนโดมิเนียมอาคารพาณิชย์ เลขที่ 47/390 แขวงวัดมะ กรุงเทพฯ	1,128,504	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานสาขาเชียงใหม่ เลขที่ 47/55-57	446,761	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- อาคารสำนักงานเลขที่ 308/3-4 อ.เมือง จ.ระยอง	2,553,154	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานเลขที่ 27/44-45 อ.อุทัย จ.อยุธยา	2,339,241	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 51 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานสาขาระยอง เลขที่ 155/213	5,462,495	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานอื่นๆ	1,620,178	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมอาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร	76,477,629		

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2558	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
3. ระบบสาธารณูปโภคอาคารสำนักงาน	4,808,180	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินค้าสาธิต	6,381,768	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
5. เครื่องมือ เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	3,974,057	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ยานพาหนะ	4,969,979 4,144,313	เจ้าของ เช่าซื้อ	ไม่มีภาระผูกพัน ทรัพย์สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน
7. สินทรัพย์ภายใต้สัญญาขายน้ำ	143,957	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
8. อุปกรณ์ด้านความปลอดภัยที่มีไว้เพื่อเช่า	13,738,113	เจ้าของ	
รวมสินทรัพย์ถาวร	148,392,643		

สิทธิการเช่า

บริษัทมีการทำสัญญาเช่าคลังสินค้า 2 ฉบับ มีรายละเอียดดังนี้

	สัญญาเช่าคลังสินค้าฉบับที่ 1	สัญญาเช่าคลังสินค้าฉบับที่ 2
คู่สัญญา	ผู้รับโอนสิทธิ : บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน) ผู้โอนสิทธิ : บริษัท อโกรอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ผู้เช่า : บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน) ผู้ให้เช่า : บริษัท ซี เอ แอนด์ เอ คอนสตรัคชั่น จำกัด
ลักษณะของสัญญา	สัญญาโอนสิทธิการเช่าอาคารพร้อมโรงงาน 3 ชั้น เลขที่ 333/67 หมู่ที่ 3 ถ.บางกรวย-ไทรน้อย ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	สัญญาเช่าอาคารพร้อมโรงงาน 3 ชั้น เลขที่ 333/68 หมู่ที่ 3 ถ.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 2558 บริษัทมีสิทธิการเช่าตามงบการเงินรวมมูลค่าเท่ากับ 2.15 ล้านบาท

สัญญาเช่า

บริษัทได้ทำสัญญาให้เช่าอาคารสำนักงานอ.อุทัย จ.อุทัยฯ ของบริษัท โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าดังนี้

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัท บีบี เทคโนโลยี จำกัด ผู้ให้เช่า : บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร เลขที่ 27/44-45 หมู่ 2 ถนนสายเอเชีย ต.ธนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา
วันที่ทำสัญญาเช่า	25 ธันวาคม 2558 (ต่อสัญญา)
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 1 ปี เริ่ม 1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2559
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 35,000 บาท ผู้เช่าวางเงินประกัน 70,000 บาท

และ บริษัทย่อย ได้ทำสัญญาเช่าอาคาร เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาภูเก็ต โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าดังนี้

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด ผู้ให้เช่า : นายวินัย นุนนาค
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร เลขที่ 1/127 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัษฎา อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต
วันที่ทำสัญญาเช่า	1 มีนาคม 2558
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 3 ปี เริ่ม 1 มีนาคม 2558 – 28 กุมภาพันธ์ 2561
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 12,500 บาท สิทธิการเช่าจ่ายล่วงหน้า 450,000 บาท ผู้เช่าวางเงินประกัน 25,000 บาท

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

- ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนคือ ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าตามงบการเงินรวมเท่ากับ 1.56 ล้านบาท

- เครื่องหมายการค้า

บริษัทมีเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองสำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภทโดยเครื่องหมายการค้าที่สำคัญของบริษัท ได้แก่

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 แวนดานิรภัย 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 2558 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ผลธัญญา 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 และสิ่งแวดล้อม และจัดจำหน่าย 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 จังหวัดระยอง โทรศัพท์ 0-3803-4011-3, โทรสาร 0-3803-4017
	: 2) เลขที่ 47/55-57 หมู่ที่ 2 ถนนโชตนา ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ 0-5322-6811, โทรสาร 0-5322-6898
	: 3) เลขที่ 1/127 หมู่ที่ 3 ถนนเทพกษัตรี ตำบลรัชฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต โทรศัพท์ 0-7621-5100, โทรสาร 0-7621-5714
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%

ข้อมูลบริษัทย่อย	<p>2) บริษัท พล วอเตอร์ จำกัด ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 1/11 หมู่ที่ 3 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ 0-2791-0111-2, โทรสาร 0-2791-0100-3 ที่ตั้งสำนักงานสาขาภูเก็ต : เลขที่ 1/127 หมู่ที่ 3 ถนนเทพกษัตรี ตำบลรัษฎา อำเภอเมือง ภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต โทรศัพท์ 0-7621-5100, โทรสาร 0-7621-5714 สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%</p> <p>3) บริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด ที่ตั้งสำนักงาน : No. 952D, Street 128, Khan Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia สัดส่วนการถือหุ้น 100%</p>
ชื่อ สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	<p>: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000, โทรสาร 0-2009-9991, เว็บไซต์ www.set.or.th/tsd</p>
ผู้สอบบัญชี	<p>: 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</p>
ที่ปรึกษากฎหมาย	<p>: บริษัท สำนักกฎหมายธีรอุปต์ 546 อาคารยูนิเวสท์คอมเพล็กซ์ ชั้น 15 ถ.รัชดาภิเษก แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์ 0-2511-1512, 0-2513-1976, โทรสาร 0-2938-1247, 0-2938-1957</p>