

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทชั้นนำที่มีความยั่งยืนในธุรกิจ นวัตกรรมด้านความปลอดภัย 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
- ขยายธุรกิจทางด้านการปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยวิธีการลงทุนโดยตรงและการควบรวมกิจการ (M & A)
- รักษาระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานสากลและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- รักษาระบบการบริหารงานที่มีธรรมาภิบาล โดยยึดมั่นในคุณธรรมและจริยธรรมอย่างเคร่งครัด
- ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องโดยเคร่งครัด
- ส่งเสริมบุคลากรที่เก่งและดีในองค์กรให้เจริญก้าวหน้า
- ดูแลรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น คู่ค้า และผู้เกี่ยวข้องโดยดีและสม่ำเสมอ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท” จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2504 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อจำหน่ายเมล็ดธัญพืชและสินค้าทางการเกษตร บริษัทได้มีการหยุดดำเนินการไประยะหนึ่ง กระทั่งในปี 2521 บริษัทได้เปลี่ยนประเภทธุรกิจมาเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน กว่า 35 ปี บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจร

ต่อมาในปี 2552 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคบริโภค รวมถึงการให้บริการออกแบบ ผลิต รับก่อสร้าง และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ และการให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดในรูปแบบของสัมปทาน ทั้งในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน

ปัจจุบัน บริษัทแบ่งกลุ่มสินค้าบริษัทแบ่งสินค้าและบริการออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products) หรือ SAFETY



เป็นกลุ่มสินค้าหรือบริการที่ใช้เพื่อสร้างความปลอดภัยต่อผู้ปฏิบัติงานหรือสร้างความปลอดภัยในสถานปฏิบัติงาน โดยบริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายมากกว่า 3,000 รายการ ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียง โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 30 ตราสินค้า และมีตราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว ได้แก่ ตราสินค้า King's ตราสินค้า Microgard และ ตราสินค้า Ansell นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาตราสินค้าเป็นของตนเอง ได้แก่ ตราสินค้า SYNOS, KENEX, ENV-SAFE, ENVO สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ดังนี้

1.1 อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment หรือ PPE) เป็นอุปกรณ์ที่บุคคลหรือผู้ปฏิบัติงานใช้สวมใส่บนอวัยวะใดส่วนหนึ่งของร่างกายหรือหลายส่วนร่วมกันในขณะทำงาน เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมในการทำงาน เช่น อันตรายจากความร้อน แสง เสียง สารพิษ สารเคมี เป็นต้น โดยสินค้าในหมวดอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลนี้สามารถแบ่งเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ปกป้องร่างกายตั้งแต่ศีรษะจรดเท้า เช่น หมวกนิรภัย แวนดานิรภัย ที่อุดหู หน้ากากป้องกันฝุ่นและสารเคมี ถุงมือนิรภัย รองเท้านิรภัย ชุดผจญเพลิง และอุปกรณ์ป้องกันภัยอื่นๆ เป็นต้น

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

2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environment Products) หรือ CE

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาด ปลอดภัยในสถานที่ปฏิบัติงานที่ต้องการการควบคุม เช่น ห้องปลอดเชื้อในโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาล ห้องสะอาด หรือห้องปลอดเชื้อ (Clean room) ในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วน



อิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ ที่จำเป็นต้องมีการควบคุมสิ่งปนเปื้อน อนุภาคนาโนและฝุ่นละอองต่างๆ ที่มาจาก ผู้ปฏิบัติงาน เครื่องจักร กระบวนการผลิตรวมทั้งอากาศภายนอก ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถส่งผลให้ผลิตภัณฑ์หรือชิ้นงานไม่มีคุณภาพ สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ ชุดและอุปกรณ์สำหรับสวมใส่ในห้องคลีนรูม อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม เช่น ผ้าเช็ดชิ้นงาน เครื่องเขียน อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ เป็นต้น

3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Solution Products) หรือ WATER

โดยบริษัทแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 4 ส่วนหลักดังนี้

3.1 การจัดหาหน่วยเครื่องจักร และ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูป



เพื่อบริโภคในครัวเรือน โดยบริษัทได้พัฒนานวัตกรรมเครื่องกรองน้ำสำเร็จรูป ใช้ตราสินค้าของตนเองได้แก่ ตราสินค้า Aquamex

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

3.3 การให้บริการออกแบบ ผลิต รับก่อสร้าง และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม งาน โครงสร้าง การติดตั้งและติดตามผล การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย

3.4 การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ

โดยระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียที่บริษัทให้บริการกับลูกค้า แบ่งออกเป็น 5 ระบบ ตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของน้ำที่ต้องการ ดังนี้



- **ระบบผลิตน้ำประปาและน้ำดื่ม** (Potable and drinking water system) เป็นระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำดิบ เช่น น้ำผิวดินตามธรรมชาติ (น้ำคลอง แม่น้ำ น้ำบาดาล) และน้ำที่ปนเปื้อนสิ่งสกปรกต่างๆ เพื่อให้สามารถนำมาใช้อุปโภคบริโภค และใช้งานในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงระบบผลิตน้ำประปาเคลื่อนที่

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

- **ระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่** (Waste water recycling system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ในการดำเนินงาน โดยใช้เทคโนโลยีระบบบำบัดที่หลากหลาย เพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่นำน้ำที่ถูกบำบัดกลับไปใช้ใหม่



- **ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์** (Purified water system) เป็นระบบการผลิตน้ำบริสุทธิ์สำหรับการใช้งานเฉพาะด้านที่มีข้อกำหนดสูง

- **ระบบผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล** (Desalination System) เป็นระบบที่นำน้ำทะเลมาผ่านกระบวนการให้เป็นน้ำบริสุทธิ์และลดความเค็ม เพื่อให้เป็นน้ำจืดที่สามารถนำมาใช้งานทั่วไปหรือใช้ในอุตสาหกรรมได้

ตราสินค้าที่สำคัญที่บริษัทจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำ

เพื่ออุปโภคและบริโภค ได้แก่ GE, PENTAIR และ ANDRITZ

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

แผนการดำเนินงานในระยะยาวในภาพรวม บริษัทมุ่งเน้นดำเนินงานให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ คือเป็นบริษัทชั้นนำที่มีความยั่งยืนในธุรกิจนวัตกรรมด้านความปลอดภัย สุขภาพอนามัย สิ่งแวดล้อม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยและประเทศเศรษฐกิจอาเซียนภายในปี 2562 เริ่มตั้งแต่การพัฒนานวัตกรรม ส่งเสริมความเป็นผู้เชี่ยวชาญทั้งในธุรกิจด้านความปลอดภัย สุขภาพอนามัย และธุรกิจน้ำ ให้กับพนักงาน ซึ่งเป็นหนึ่งปัจจัยสำคัญผลักดันให้บริษัทเติบโตได้ และปรับปรุงกระบวนการในการทำงานโดยการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ มาใช้ในกระบวนการทำงานเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า โดยบริษัทมีเป้าหมายในการสร้างการเติบโตของรายได้เฉลี่ยปีละไม่ต่ำกว่า 25%

ธุรกิจหลักด้านการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการอย่างครบวงจรด้วยความเป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง โดยการพัฒนาด้านบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ให้มีความเป็นผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจความปลอดภัย อาชีวอนามัย การเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดโดยการพัฒนาสินค้า การเพิ่มสินค้าใหม่ให้สามารถตอบสนองความต้องการทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ที่บริษัทยังมีส่วนแบ่งการตลาดน้อย นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทคือ ตราสินค้า Synos ทั้งตลาดในประเทศ และประเทศในแถบอาเซียน รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงการให้บริการให้ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการบริการให้เช่าเครื่องมือ อุปกรณ์ด้านความปลอดภัย บริการให้คำปรึกษา บริการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้า นวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และการบริการหลังการขาย

ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม เนื่องจากภาพรวมของตลาดมีแนวโน้มชะลอตัว และการแข่งขันค่อนข้างเข้มข้น แต่อย่างไรก็ตามพฤติกรรมของลูกค้าในกลุ่มนี้ จะไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงสินค้า เนื่องจากอาจเกิดผลกระทบต่อกระบวนการผลิต บริษัทจึงมุ่งเน้นเรื่องการบริหารต้นทุนสินค้า ความรวดเร็วในการบริการ การสร้าง Brand ให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญและยากต่อการเปลี่ยนแปลง ในการรักษาฐานลูกค้าเดิม และบริษัทมีเป้าหมายในการเพิ่มสัดส่วนรายได้โดยการพัฒนาปรับปรุงสินค้า การเพิ่มสินค้าใหม่ การให้บริการพิเศษในการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยความร่วมมือกับผู้ผลิตสินค้า เพื่อเพิ่มรายได้ทั้งจากฐานลูกค้าเดิมและลูกค้ารายใหม่

ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค บริษัทยังมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจให้สามารถสร้างรายได้และกำไรให้กับบริษัทในสัดส่วนที่สูงขึ้น ถึงแม้ว่าผลการดำเนินงานในปี 2559 บริษัทได้รับผลกระทบจากการเกิดค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มและค่าปรับส่งมอบงานก่อสร้างโครงการระบบประปาชุมชนลำซำ อันเนื่องมาจากปัญหาด้านบุคลากรในการควบคุมงานก่อสร้างมีจำนวนไม่เพียงพอ และการขาดประสบการณ์ด้านการบริหารงานโครงการ ทำให้การควบคุมติดตามงานโครงการยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้านผู้รับเหมาที่รับงานเกินศักยภาพ จำนวนแรงงานที่มีจำกัด จึงทำให้บริษัทได้รับผลกระทบดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมองเห็นโอกาสในการสร้างความเติบโตจากธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ ทั้งจากงบประมาณภาครัฐที่มีนโยบายด้านการบริหารจัดการน้ำอย่างต่อเนื่อง และจากภาคเอกชนที่ระบบบำบัดน้ำยังมีความสำคัญ มีความจำเป็นต่อกระบวนการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นบริษัทจึงมุ่งเน้นในด้านการพัฒนานวัตกรรม การสร้างทีมงานให้มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านระบบบำบัดน้ำ การปรับปรุงกระบวนการบริหารงานโครงการให้สามารถดำเนินโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างความเติบโตให้กับบริษัทได้ในอนาคต

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้

ปี 2551 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 135 ล้านบาท และบริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2553 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ PHOL

ปี 2552 บริษัทขยายธุรกิจไปยังธุรกิจสิ่งแวดล้อม ด้านระบบบำบัดน้ำ โดยร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจจัดตั้งบริษัท 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 ภาควะวันออกที่จังหวัดเชียงใหม่ และภาคใต้ที่จังหวัดภูเก็ต นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการขยายธุรกิจไปยังประเทศแถบอาเซียน โดยแต่งตั้งบริษัท เอการ์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในประเทศเมียนมาร์

ปี 2556 บริษัทดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ บริษัท ผล พาลาเดียม จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยให้กับลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ มูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท และบริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) 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

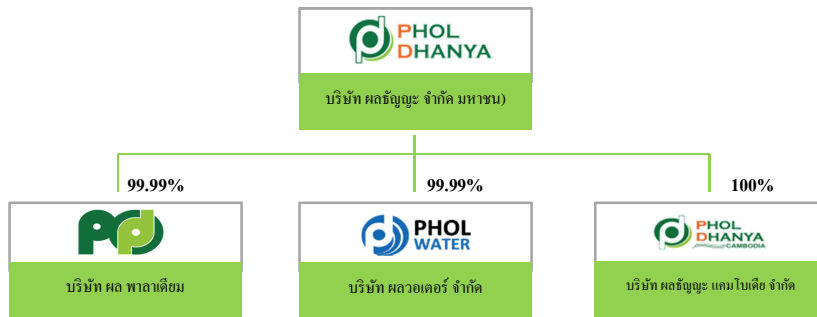
ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 162 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 27 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญ

ปี 2558 บริษัทเจรจาซื้อหุ้นส่วนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยญะ(แคมโบเดีย) จำกัด ที่เหลืออีกร้อยละ 30 จากผู้ร่วมทุน ในราคา 1 บาท เนื่องจากมีผลการดำเนินงานขาดทุนเกินทุน ปัจจุบัน บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยญะ(แคมโบเดีย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 อย่างไรก็ตาม ในปี 2559 การดำเนินงานในบริษัทย่อยยังไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัทจึงพิจารณาหยุดการดำเนินงานในบริษัทย่อยชั่วคราว เพื่อลดค่าใช้จ่ายของบริษัท

เดือนสิงหาคม ปี 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 251 ล้านบาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน 40.50 ล้านหุ้น เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม (RO) ในอัตรา 4 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ และ

จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีก 40.50 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL-W1) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีก 8 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL ESOP WARRANT)

โครงสร้างของกลุ่ม บริษัท ผลธัญญา จำกัด(มหาชน)



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 โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ
3. บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด (บริษัทย่อย)	ประกอบธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค อย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดจำหน่ายสินค้า การให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง บำรุงรักษาระบบ ให้ลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน
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 2557 ถึงปี 2559 สามารถแสดงแยกตามกลุ่มสินค้าและบริการได้ดังนี้

ประเภทของรายได้	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (SAFETY)	687.37	62.33	715.45	77.94	675.77	83.69
2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (CE)	130.29	11.81	104.82	11.42	98.11	12.15
3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (WATER)	280.34	25.42	94.64	10.31	29.13	3.61
4. รายได้อื่น	4.87	0.44	3.04	0.33	4.48	0.55
รวมรายได้	1,102.87	100	917.94	100	807.49	100

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 รวมทั้งเพื่อการป้องกันอันตรายมิให้เกิดความเสียหาย 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 อุปกรณ์จับเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมีอันตราย อุปกรณ์และวัสดุดูดซับสารเคมี	
3) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยประเภทอื่น	อุปกรณ์ล็อกนิรภัย สำหรับล็อกเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์แหล่งกำเนิดหรือจ่ายพลังงาน สติ๊กเกอร์ ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย และเครื่องพิมพ์สติ๊กเกอร์ ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย	 

2 กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products)

สินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาด ปลอดภัยในสถานที่ปฏิบัติงานที่ต้องการการควบคุม เช่น ห้องปลอดเชื้อในโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาล ห้องสะอาด (Clean room) หรือห้องปลอดเชื้อ ในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ ที่จำเป็นต้องมีการควบคุมสิ่งปนเปื้อน อนุภาคนาโนขนาดเล็กและฝุ่นละอองต่างๆ ที่มาจาก ผู้ปฏิบัติงาน เครื่องจักร กระบวนการผลิตรวมทั้งอากาศภายนอก ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถส่งผลให้ผลิตภัณฑ์หรือชิ้นงานไม่มีคุณภาพ สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ ชุดและอุปกรณ์สำหรับสวมใส่ในห้องคลีนรูม อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม เช่น ผ้าเช็ดชิ้นงาน เครื่องเขียน อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ป้องกันฝุ่นและเชื้อโรค	อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันฝุ่นและเชื้อโรค หรือสิ่งแปลกปลอมในสถานที่ควบคุม เช่น ถุงมือแพทย์ ถุงมือในงานสภาพควบคุม แผ่นกาวดักฝุ่น	
2) อุปกรณ์ทำความสะอาด	ผ้าเช็ดชิ้นงาน ลูกกลิ้งทำความสะอาด สำหรับชิ้นงานอิเล็กทรอนิกส์	
3) อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์	สายรัดข้อมือ ข้อเท้า หรืออุปกรณ์ที่สวมใส่เพื่อป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ในสถานที่ควบคุม	
4) อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม	อุปกรณ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะสำหรับใช้ใน ห้องคลีนรูม เช่น ชุดคลีนรูม ผ้าคลีนรูม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม	

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน และกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ครอบคลุมลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆเกือบทุกอุตสาหกรรมในประเทศไทย ที่ต้องการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงานและสภาพแวดล้อมทั่วไปในสถานที่ทำงาน หรือต้องการให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากล รวมถึงความต้องการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ทั้งด้วยความสมัครใจของลูกค้าเองหรือต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กฎหมาย บริษัทมีการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของรายได้รวม ปี 2559 บริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 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 กลุ่มโรงงานเยื่อกระดาษและบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

2. กลุ่มลูกค้าที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner)

กลุ่มลูกค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าขายปลีก บริษัทมีการขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าทางธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของรายได้รวม ในปี 2559 บริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 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 บริษัทยังสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ตามที่ลูกค้าต้องการ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณสมบัติแตกต่างจากที่สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายอยู่ ทำให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้

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

- **ด้านราคา (Price)** บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน และความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า ราคาเป็นไปอย่างยุติธรรมและเหมาะสม 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 บริษัทมีระบบการบริหารคลังสินค้าและระบบการจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ 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

สำหรับช่องทางจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่งคือ ทางอินเทอร์เน็ต ใช้ชื่อเว็บไซต์ www.pholonline.com เป็นช่องทางจำหน่ายสำหรับลูกค้ารายย่อย ลูกค้าประเภทผู้บริโภคชั้นสุดท้าย เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ และในปี 2559 บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านโมเดิร์นเทรดเช่น บิ๊กซี, โฮมโปร, ดูโฮม เป็นต้น โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยที่สามารถใช้งานได้ในสภาพแวดล้อมทั่วไป และสินค้าประเภทเครื่องกรองน้ำดื่มที่ใช้ในระดับครัวเรือน

การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้า SAFETY และ กลุ่มสินค้า CE ของบริษัท มีทั้งจากการสั่งซื้อในประเทศและต่างประเทศ โดยในปี 2559 ยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 75 และยอดการสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศประมาณร้อยละ 25 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด สำหรับการซื้อสินค้าในประเทศเป็นการซื้อจากทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้ผลิตเจ้าของตราสินค้ารวมประมาณ 200 ราย สำหรับการซื้อสินค้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อสินค้าจากเจ้าของตราสินค้าโดยตรงรวมประมาณ 90 ราย เป็นลักษณะแต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศ (Sole/Exclusive Distributor) และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Non-exclusive Distributor) สำหรับสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท ได้แก่ ตราสินค้า SYNOS, ENV-SAFE, KENEX บริษัทได้จ้างผู้ผลิตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งบริษัทมีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเองอยู่เสมอ โดยในปี 2559 มีรายการสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทกว่า 300 รายการ มีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 12% จากรายได้จากการขาย

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"> หากบริษัทผิดเงื่อนไขสัญญา ไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำ มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจควบคุมบริษัท
Microgard 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

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จำหน่ายและผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 20 ของยอดซื้อ และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และบริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ภาพรวมภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ธุรกิจจัดหาสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน มีความเกี่ยวข้องกับภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ เนื่องจากสินค้าที่จัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่ใช้ในสถานประกอบการอุตสาหกรรม หรือใช้กับผู้ปฏิบัติงานในสถานประกอบการนั้นๆ ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมมีการเติบโตสูง จะทำให้มีความต้องการใช้สินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานสูงเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันอุปสงค์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย ถือเป็นสิ่งจำเป็นมากขึ้น จากเหตุผลหลายประการ ไม่ว่าจะเป็น การบังคับด้วยกฎหมาย หรือความต้องการได้รับการรับรองตามระบบมาตรฐานคุณภาพต่างๆที่เป็นสากล เพื่อยกระดับมาตรฐานในการผลิตหรือการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการเอง นอกจากนี้ประเด็นด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ยังเป็นประเด็นที่แต่ละธุรกิจหรือผู้ประกอบการทั้งในอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการทั่วไปให้ความสำคัญเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นประเด็นที่เกี่ยวกับการสร้างความยั่งยืนของธุรกิจ การตระหนักถึงความสำคัญของความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งจำเป็นต่อการพัฒนาทางธุรกิจ โดยความรับผิดชอบต่อพนักงาน ผู้ปฏิบัติงาน และสิ่งแวดล้อม จึงทำให้ธุรกิจสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น

จากข้อมูลสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สรุปภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศ ในปี 2559 ขยายตัว 3.2% ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนที่มีการขยายตัว 2.9% สำหรับภาคการผลิตสาขาอุตสาหกรรม ขยายตัว

1.4% ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น 0.4% ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน สอดคล้องกับการขยายตัวของภาคการส่งออกและความต้องการภายในประเทศ แต่ยังเป็นการขยายตัวขึ้นอย่างช้าๆ โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลัก อย่างเช่นกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ภาคการผลิตโดยรวมขยายตัวเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อน ด้านลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมียังคงได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาน้ำมัน การลดงบประมาณ และลดคนงาน ทำให้ความต้องการใช้สินค้าในกลุ่ม SAFETY ลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ในการขยายพื้นที่การขาย เพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ นอกจากนี้ การร่วมมือกับลูกค้าในการขยายตลาดสินค้าเทคนิคใหม่ๆ รวมถึงการพัฒนาพนักงานขายให้มีความรู้ความเชี่ยวชาญในสินค้า ทำให้กลุ่มสินค้า SAFETY มีรายได้จากกลุ่มลูกค้าใหม่และจากสินค้าใหม่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังสามารถพัฒนาด้านการให้บริการหลังการขายสำหรับสินค้าเทคนิค ทำให้มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นด้วย สำหรับกลุ่มลูกค้าในหน่วยงานราชการ เนื่องจากในปี 2559 บริษัทมีนโยบายลดการประมูลงานขายสินค้าในรายการที่อัตรากำไรขั้นต้นต่ำ จึงทำให้รายได้จากกลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการลดลง ในปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายและให้บริการจากกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจำนวน 687.37 ล้านบาท ลดลง 3.92% เมื่อเทียบกับปีก่อน

ปี 2560 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะขยายตัว 3%-4% โดยมีปัจจัยสนับสนุนมาจากจากนโยบายการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจและการลงทุนของภาครัฐต่อเนื่องจากปีก่อน การฟื้นตัวภาคการส่งออกในตลาดต่างประเทศ ที่ถึงแม้ว่าจะยังมีปัจจัยเสี่ยงและความผันผวนในด้านต่างๆ แต่ก็มีการคาดการณ์ว่าจะมีการฟื้นตัวขึ้นได้ดีกว่าปีก่อน จึงเป็นแรงขับเคลื่อนให้ภาคการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆขยายตัวขึ้นเช่นกัน ความต้องการสินค้าในธุรกิจของบริษัทจึงคาดว่าจะขยายตัวขึ้น

ภาวะการแข่งขันสำหรับสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ในปัจจุบันเริ่มมีเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา จากการศึกษาที่ประเทศไทยยังคงเป็นฐานการผลิตแห่งใหญ่ ครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม โรงงานอุตสาหกรรมยังคงมีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีปัจจัยสนับสนุนทางด้านกฎหมายด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยที่มีความเข้มงวดมากขึ้นทุกปี ทำให้มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมากยิ่งขึ้น จึงเกิดผู้ขายรายใหม่เพิ่มขึ้นเช่นกัน คู่แข่งในประเทศส่วนใหญ่เป็นคู่แข่งรายย่อย สินค้าที่จำหน่ายยังไม่มีครอบคลุมทั้งหมด บริษัทยังคงได้เปรียบในเรื่องของสินค้าที่มีจำหน่ายอย่างหลากหลาย ครอบคลุมสินค้ามาตรฐานทั่วไป จนถึงสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูง และสามารถรองรับการสั่งซื้อในปริมาณมากได้ นอกจากนี้ บริษัทใช้วิธีร่วมมือกับผู้ผลิตหรือผู้ขายในการจัดหาสินค้าให้ตรงกับความต้องการลูกค้า และการบริหารต้นทุนสินค้า ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันด้านราคาได้

นอกจากนี้ การที่บริษัทประกอบธุรกิจในด้านนี้มาเป็นระยะเวลานาน ผลการดำเนินงานเป็นที่ยอมรับทั้งด้านลูกค้าและลูกค้า ประกอบกับบริษัทมีการพัฒนาด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ และการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง รวมถึงการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญด้านความปลอดภัย สามารถให้คำแนะนำในการเลือกใช้สินค้าด้านความปลอดภัยได้อย่างเหมาะสมกับทุกกลุ่มลูกค้า อีกทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งเรื่องสินค้าและบริการ ทำให้บริษัทยังคงรักษาสถานะและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าได้ รวมถึงการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ และความสามารถในการบริหารจัดการสินค้าสำรองคลัง จึงทำให้บริษัทมั่นใจศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม

ธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ลูกค้านั้นอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ การขยายตัวของตลาดในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ มีการชะลอตัวจากความต้องการสินค้าประเภท Hard Disk Drive ลดลง ตั้งแต่ปลายปี 2558 ต่อเนื่องมาจนถึงปี 2559 อย่างไรก็ตามกลุ่มผู้ผลิตหลัก รวมถึงกลุ่มบริษัทในห่วงโซ่การผลิตก็ได้มีการปรับกลยุทธ์เพื่อให้สามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันได้ต่อไป โดยการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพของ Hard Disk สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมประเภท Clouds Storage ซึ่งมีความสามารถในการบรรจุข้อมูลต่างๆ ในปริมาณมากและทำงานได้อย่างรวดเร็ว จึงเป็นการแยกตลาดออกจากกลุ่ม SSD (Solid State Drive) ซึ่งเป็นที่นิยมและเข้าแทนที่ Hard Disk ในกลุ่มตลาด Note Book ที่เคยมีมา นอกจากนี้ ในส่วนของกลุ่มผู้ผลิตสินค้าวงจรอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เช่น กลุ่ม Semiconductor กำลังการผลิตยังทรงตัวอยู่ และได้รับผลกระทบจากกำลังการผลิตรถยนต์ที่ลดลง เนื่องจากชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่ส่งต่อไปยังกลุ่มผู้ผลิตรถยนต์เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม การใช้อุปกรณ์ด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อชิ้นงานและกระบวนการผลิต ยังเป็นสิ่งที่จำเป็นอยู่มากในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ด้านการแข่งขัน เนื่องจากการชะลอตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่พยายามลดต้นทุนที่ใช้ในการผลิต ระดับการแข่งขันมีแนวโน้มสูงขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของลูกค้าในกลุ่มนี้จะไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงสินค้า เนื่องจากอาจส่งผลกระทบต่อการผลิต แต่ก็ให้ความสำคัญในเรื่องต้นทุนเป็นสำคัญ การแข่งขันส่วนใหญ่จึงเป็นการแข่งขันด้านราคา บริษัทจึงมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนสินค้า ความรวดเร็วในการบริการ การสร้าง Brand ให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญและยากต่อการเปลี่ยนแปลง การนำเสนอสินค้าตามความต้องการพิเศษให้กับลูกค้าตามลักษณะการใช้งานที่แตกต่างออกไปเฉพาะราย เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและการรักษฐานลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ นอกจากนี้ ปี 2560 ภาพรวมอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์คาดว่าจะขยายตัวดีกว่าปี 2559 จากการฟื้นตัวของตลาดในประเทศและการส่งออกที่มีแนวโน้มดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจโลก ธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมจึงมีโอกาสเติบโตได้

3 กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products)

บริษัทแบ่งลักษณะสินค้าและบริการออกเป็น 4 ประเภทดังนี้

1) การจัดจำหน่ายเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน, เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ, ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น โดยระบบและอุปกรณ์ซึ่งบริษัทจัดจำหน่าย สามารถบำบัดน้ำได้จากแหล่งน้ำหรือน้ำเสียจากการดำเนินงานเพื่อให้มีคุณภาพที่เหมาะสมตามความต้องการใช้งาน นอกจากนี้ ตะกอนเหลือทิ้งจากระบบบำบัด หลังจากได้รับการแยกน้ำออก

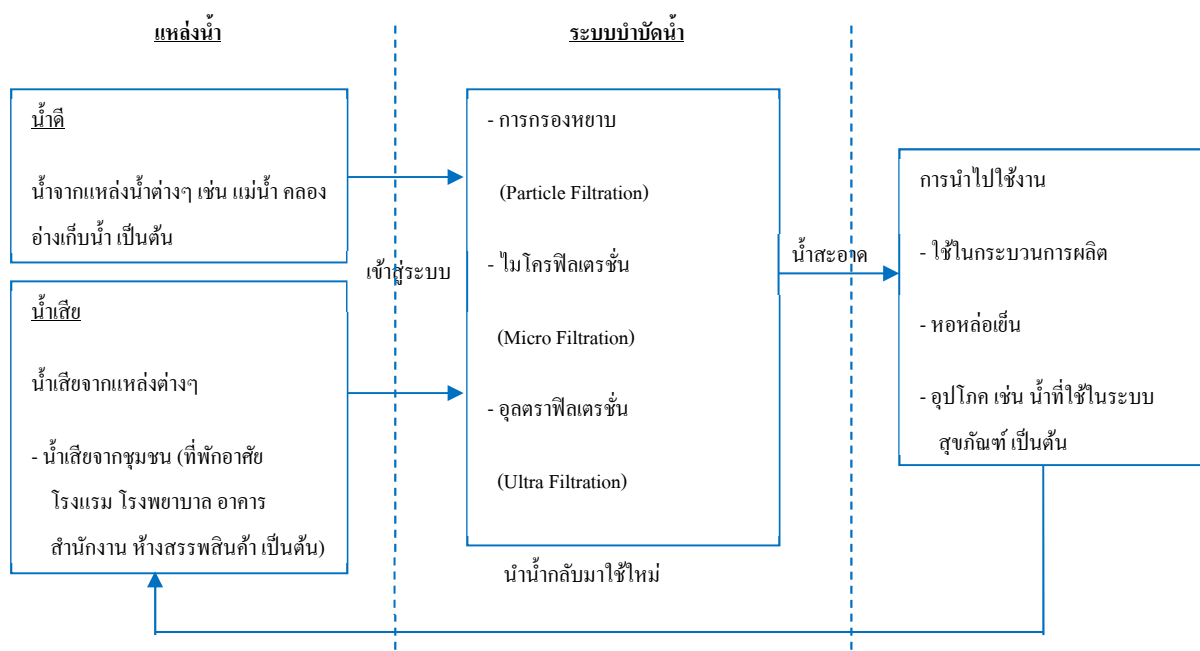
แล้ว ยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่นได้ เช่น ใช้ในการผลิตก๊าซชีวภาพ เป็นต้น ซึ่งนอกจากจะสามารถลดมลพิษในน้ำที่จะถูกปล่อยออกไปในสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำของผู้ประกอบการได้อีกด้วย

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

3) การให้บริการออกแบบ ผลิต รับก่อสร้าง และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำดีให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม งานโครงสร้าง การติดตั้งและติดตามผล การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย

4) การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ เป็นการให้บริการดูแลบำรุงรักษาและควบคุมระบบให้สามารถดำเนินงานได้ต่อเนื่องอย่างมีประสิทธิภาพ 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 หรือเมมเบรนในถังปฏิกิริยา (Membrane bioreactor system) ตามความเหมาะสม

สำหรับน้ำเสียเพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่นำน้ำที่ถูกบำบัดกลับไปใช้ใหม่ เช่น สำหรับหอหล่อเย็น (Cooling tower) หรือหม้อไอน้ำ (Boiler)

- **ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์** (Purified water system) เป็นระบบการผลิตน้ำบริสุทธิ์ ใ้สำหรับการใช้งานเฉพาะด้านที่มีข้อกำหนดสูง ซึ่งประกอบด้วยระบบต่างๆ เช่น ระบบกรองด้วยเมมเบรนรีเวอร์สออสโมซิส (Reverse Osmosis) ระบบเมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน ระบบอิเล็กโตรไดโอนไนเซชัน (Electro deionization) และระบบฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต เป็นต้น

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

ตราสินค้าที่สำคัญที่บริษัทจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค ได้แก่ GE, PENTAIR และ ANDRITZ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค มีดังนี้

ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม

ประกอบด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะเกิดจากลักษณะของกระบวนการดำเนินงาน 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

ลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการ

ประกอบด้วยชุมชนหรือเทศบาล ซึ่งในบางพื้นที่ที่มีปริมาณการผลิตน้ำยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้น้ำ ทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนน้ำ

ลูกค้ารายย่อย

กลุ่มลูกค้าผู้บริโภคทั่วไปที่ต้องการบริโภคน้ำสะอาด

กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ

ลูกค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้รับเหมาโครงการ ซึ่งต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับในส่วนของการบริหารจัดการน้ำ หรือต้องการซื้อชิ้นส่วนอุปกรณ์ไปเพื่อก่อสร้างระบบ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำ

ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเองประสงค์ที่จะจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จภายใต้ตราสินค้าของตนเอง จึงว่าจ้างบริษัทให้เป็นผู้ผลิต

การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

- **ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)** บริษัทมีความสามารถที่จะให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำอย่างครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ การก่อสร้าง การดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยมีความสามารถในการนำเทคโนโลยีที่หลากหลายมาใช้ร่วมกันเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ทั้งเรื่องคุณภาพน้ำดีและน้ำเสีย รวมถึงวัตถุประสงค์ในการนำน้ำกลับไปใช้ที่ต่างกัน และมีการพัฒนาสินค้าให้มีระบบจัดการแบบอัตโนมัติ มีระบบติดตามคุณภาพเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า สร้างความเอกลักษณ์ เพื่อให้ลูกค้าจดจำสินค้าของบริษัทได้ รวมถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์ในลักษณะเป็นชุดประกอบสำเร็จ (Module) พร้อมใช้งาน เพื่อความสะดวกในการติดตั้ง หรือขยายขนาดของระบบ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับมาตรฐานและคุณภาพของระบบ โดยการออกแบบระบบที่ได้มาตรฐานทางวิศวกรรมและใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ มีการรับประกันสินค้าไม่น้อยกว่า 1 ปี พร้อมการบริการหลังการขาย

สำหรับการจัดจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ ด้านระบบบำบัดน้ำ บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสำหรับแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียง สินค้ามีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับ นอกจากนี้บริษัทมีการจัดหมวดหมู่สินค้าตามการใช้งานที่แตกต่างกันของกลุ่มลูกค้า เพื่อให้เสนอขายสินค้าได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว ความเป็นมืออาชีพ

กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนเพิ่มจากต้นทุน สำหรับสินค้าโครงการบริษัทมีการวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนสินค้าของทั้งโครงการอย่างครอบคลุม เพื่อให้การเสนอราคาเป็นไปอย่างเหมาะสม การหาพันธมิตรทางการค้าเพื่อลดต้นทุนสินค้า การให้ระยะเวลาการชำระเงินกับลูกค้า เพื่อเพิ่มโอกาสทางการแข่งขันด้านราคามากขึ้น นอกจากนี้บริษัทมีรูปแบบของการให้บริการในลักษณะ Build-Own -Operate ทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง ไม่ต้องรับความเสี่ยงจากการลงทุนและการดูแลบำรุงรักษาระบบ

กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีทีมงานขาย ส่วนใหญ่เป็นวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญด้านระบบบำบัดน้ำ โดยบริษัทมุ่งเน้นการเสนอขายสินค้าในลักษณะงาน โครงการเป็นหลัก ทีมงานขายแบ่งความรับผิดชอบตามพื้นที่หลัก ได้แก่ ภาคกลาง ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก และภาคใต้ นอกจากนี้ บริษัทพยายามหาพันธมิตรเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย เช่นในกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างอาคาร โรงงาน หรือสถานประกอบการต่างๆ กลุ่มผู้จัดจำหน่ายสินค้าด้านระบบบำบัดน้ำ เป็นต้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท จัดให้ทีมงานขายดูแลติดตามอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างโอกาสในการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการที่จำเป็นหลังการขาย รวมถึงการสร้างงานโครงการด้านระบบบำบัดน้ำสำหรับโครงการต่อไปของลูกค้าด้วย

- กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่ใช้ได้แก่ การเสนอขายสินค้าเป็น Package และเสนอขายในราคาพิเศษ มีการจัดทำโปรโมชั่นการขายอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทได้ทำการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ โดยได้คัดเลือกสื่อที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะด้าน เช่น วารสารทางวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม เป็นต้น รวมถึงการปรับปรุงและการโปรโมทเว็บไซต์ เพื่อให้ผลการค้นหาข้อมูลด้านระบบบำบัดน้ำประภพข้อมูลของบริษัทในลำดับต้น นอกจากนี้บริษัทยังร่วมออกนิทรรศการหรืองานสัมมนาทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำ เพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น

- กลยุทธ์ด้านการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา

บริษัทได้คำนึงถึงความสำคัญต่อการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา โดยได้มีการส่งอุปกรณ์ที่สำคัญและมีช่วงเวลาการส่งที่นานมาไว้เพื่อรอการประกอบ ทำให้สามารถลดเวลาในการส่งมอบโครงการ และสามารถตอบสนองต่อคำสั่งซื้อที่คาดว่าจะมีมาในอนาคตได้

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

น้ำเป็นสาธารณูปโภคพื้นฐานที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตและระบบเศรษฐกิจ การใช้น้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภค การใช้น้ำเพื่อการดำเนินกิจกรรมต่างๆในระบบเศรษฐกิจอย่างเช่น ภาคเกษตรกรรม ภาคอุตสาหกรรม การผลิตพลังงาน ความต้องการใช้น้ำมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากรและการขยายตัวทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ยังมีผลกระทบจากภัยธรรมชาติ เหล่านี้ทำให้เกิดปัญหาด้านทรัพยากรน้ำต่างๆมากมาย ไม่ว่าจะเป็นปัญหาการขาดแคลนน้ำ ปัญหาน้ำท่วม ปัญหาการเสื่อมคุณภาพของแหล่งน้ำ เป็นต้น หน่วยงานต่างๆทั้งภาครัฐและภาคเอกชน จึงให้ความสำคัญในเรื่องการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำเพิ่มมากขึ้น

รัฐบาลมีนโยบายในการพัฒนาและบริหารจัดการทรัพยากรน้ำของประเทศไทย เพื่อแก้ปัญหาด้านทรัพยากรน้ำอย่างเร่งด่วนและการบริหารจัดการน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถแก้ปัญหาได้อย่างยั่งยืน จึงได้มีการจัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานต่างๆ ทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องกับด้านการบริหารจัดการน้ำ เพื่อดำเนินการตามนโยบายดังกล่าว ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำของบริษัท จึงมุ่งเน้นการรับงานจากหน่วยงานภาครัฐ สำหรับปี 2559 บริษัทรับงานโครงการก่อสร้างระบบประปาชุมชน จำนวนรวม 137 โครงการ รวมมูลค่าประมาณ 458 ล้านบาท และเนื่องจากจำนวนโครงการที่มีปริมาณมากและมีระยะเวลาการรับงานและส่งมอบงานใกล้เคียงกัน การบริหารงานโครงการยังขาดประสิทธิภาพ ทำให้ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างได้ทันเวลา จึงมีการประมาณการหนี้สินที่เกิดจากความล่าช้าของโครงการ ทำให้ในปี 2559 มีมูลค่ารายได้รับรู้ตามสัดส่วนงานหลังหักประมาณการค่าปรับตามสัดส่วนงาน 252 ล้านบาท และมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ ณ 31 ธันวาคม 2559 จำนวนประมาณ 133 ล้านบาท

ด้านการให้บริการบริหารจัดการน้ำสำหรับผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรม ในปี 2559 เนื่องจากบริษัทเน้นการรับงานจากภาครัฐ และกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมยังมีการลงทุนโครงการด้านระบบบำบัดน้ำไม่สูงนัก สัดส่วนรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมจึงมีจำนวนลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นการติดตามการนำเสนอโครงการ และการดูแลเรื่องการ

บริการหลังการขายในกลุ่มลูกค้าเดิม นอกจากนี้ ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา เริ่มเป็นที่ยอมรับของลูกค้าในวงกว้าง ทำให้บริษัทสามารถขยายธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมให้เติบโตได้

สำหรับปี 2560 บริษัทยังมองเห็นโอกาสในการสร้างความเติบโต โดยมีปัจจัยสนับสนุนมาจากภาครัฐที่ยังมีนโยบายด้านการบริหารจัดการน้ำต่อเนื่อง และจากภาคอุตสาหกรรมที่ระบบบำบัดน้ำยังเป็นสิ่งจำเป็นในกระบวนการการดำเนินธุรกิจ และบริษัทเชื่อมั่นว่าด้วยศักยภาพและความมุ่งมั่นของบริษัท จะสามารถพัฒนาบุคลากรและทีมงานให้มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ การพัฒนาด้านการบริหารงาน โครงการให้มีประสิทธิภาพ รวมถึงการปรับปรุงกระบวนการภายใน จะทำให้ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำของบริษัทเติบโตและสร้างผลกำไรให้กับบริษัทได้ในอนาคต

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

ช่องทางในการจำหน่าย

ช่องทางการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำ ดำเนินการโดยทีมงานขายของบริษัทเป็นหลัก โดยทีมงานขายส่วนใหญ่เป็นวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ สามารถให้คำแนะนำและนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างถูกต้อง

สำหรับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูปในระดับครัวเรือน บริษัทใช้ช่องทางจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.pholonline.com และผ่านช่องทาง Modern Trade เช่น ห้างสรรพสินค้า บิ๊กซี, โฮมโปร เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ และทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในกลุ่มธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำมากขึ้น

ด้านการรับงานก่อสร้างโครงการจากภาครัฐ บริษัทใช้ช่องทางการเข้าร่วมประกวดราคางาน โดยบริษัทมุ่งเน้นการเข้าประกวดราคางานที่มีความเป็นไปได้ในการรับงาน ซึ่งบริษัทมีการติดตามข่าวสารการเปิดประกวดราคางานก่อสร้างจากสื่อประชาสัมพันธ์ และหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอ

การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำได้รับการจัดหาจากทั้งในและต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับตราสินค้า GE , PENTAIR และ ADRITZ สำหรับวัสดุ อุปกรณ์สำหรับงานก่อสร้างทั่วไป บริษัทจัดหาในประเทศเป็นหลัก ส่วนใหญ่จัดซื้อจากผู้ประกอบการในพื้นที่ใกล้เคียงงานโครงการ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีงานก่อสร้างโครงการระบบประปาชุมชนที่ยังไม่ได้รับรายได้ รวมมูลค่าประมาณ 133 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง การควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยกำหนดโครงสร้างและนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อวัตถุประสงค์หลักในการป้องกันและบริหารความเสี่ยง รวมถึงกำหนดแนวปฏิบัติที่สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้ติดตามแผนงานการบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร เพื่อให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ตามนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัท และมีการทบทวนนโยบายอย่างสม่ำเสมอ ให้ครอบคลุมความเสี่ยงในด้านต่างๆ โดยมีรายละเอียดของการบริหารความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2557 ถึง ปี 2559 คิดเป็นประมาณร้อยละ 69 ร้อยละ 68 และร้อยละ 75 ของยอดการสั่งซื้อสินค้ามาเพื่อจำหน่ายทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก ในขณะที่สินค้าเกือบทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างไรก็ดีบริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและมีการบริหารความเสี่ยงโดยใช้กลยุทธ์การซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดเข้านี้การค้าต่างประเทศในขณะใดขณะหนึ่ง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน ซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย 225 ล้านบาท และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 1.15 ล้านดอลลาร์ โดยบริษัทจะซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอและมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวอย่างจำกัด ดังจะเห็นได้จากผลการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2557 ถึง ปี 2559 ที่มียอด กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ 2.06 ล้านบาท (0.68) ล้านบาท และ 3.48 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาด โดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

2. ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าที่เป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองมาเป็นระยะเวลากว่า 30 ปี สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก คิดเป็นประมาณ ร้อยละ 36 ของรายได้จากการขาย ในปี 2559 ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียตราสินค้าดังกล่าวไปอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทมียอดขายที่เติบโตขึ้นเป็นลำดับ

นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุง พัฒนาระบบบริหารจัดการจัดจำหน่าย ให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มากขึ้น รวมทั้งการมีภาพลักษณ์ของผู้จัดจำหน่ายสินค้าด้านอุปกรณ์นิรภัยและสิ่งแวดลอมครบวงจรอย่างมืออาชีพ เพื่อให้บริษัทเจ้าของตราสินค้ามีความมั่นใจในบริษัท และบริษัทยังคงรักษาสถานะการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ ต่อไปอย่างต่อเนื่อง และบริษัทยังมีนโยบายการลดความเสี่ยงและความเสียหายจากการการสูญเสียการเป็นตัวแทน โดยมีการพัฒนาตราสินค้าของบริษัทเองบางส่วน ในปี 2559 บริษัทมีรายการสินค้าที่เป็นตราสินค้าของตนเองกว่า 300 รายการ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 12 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวม

3. ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทตั้งแต่ปี 2557 ถึงปี 2559 มียอดขายเครดิตคิดเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 95 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ โดยเป็นการจำหน่ายแบบให้เครดิตในการชำระเงิน ดังนั้นกรณีที่ลูกค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า ซึ่งในส่วนของลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาเปิดวงเงินให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาบทวนเครดิตลูกค้าสม่ำเสมอ จึงทำให้ในปี 2558 ถึงปี 2559 ไม่มียอดหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญเกิดขึ้น บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ประมาณจากจำนวนหนี้ที่อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอาศัยประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง ณ วันที่บ่งแสดงฐานะการเงิน โดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีการเคลื่อนไหว ซึ่งอาจพิจารณา ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสุญร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้นเป็นราย ๆ ไป

4. ความเสี่ยงจากระบบการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลังของบริษัท

บริษัทมีรายการสินค้าที่จำหน่ายอยู่มากกว่า 3,000 รายการ โดยสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นสินค้าที่หมุนเวียนเร็ว ซึ่งบางครั้งสินค้าที่เป็นที่นิยมของลูกค้าจะมีการขาดตลาดบ้างในบางโอกาส หรือมีสินค้าบางรายการที่คงค้างอยู่ในคลังสินค้าอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในด้านความต้องการของตลาด การได้รับผลกระทบจากการแข่งขันด้านราคา ซึ่งส่งผลกระทบต่อการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง และ อาจนำไปสู่สินค้าค้างสต็อก อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดทำแผนการส่งเสริมการขาย และการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งในแง่ของการขยายสาขาของบริษัท และตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการ โดยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานทั้งระบบ และได้นำเอาระบบการบริหารจัดการสินค้า ในรูปแบบของการพัฒนาโปรแกรม ต่าง ๆ ที่บริษัทมีอยู่ เช่น คลังสินค้า (WMS) ระบบ ERP มาจัดการ รวมถึงการพัฒนาแบบ MRP เพื่อให้สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้ามั่นใจในการให้บริการได้เป็นอย่างดี บริษัทเชื่อว่าโปรแกรมต่าง ๆ ที่ได้รับการปรับปรุง

และพัฒนาอย่างต่อเนื่องนี้สามารถตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมด้านการแข่งขันจะเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง 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 มีผลขาดทุนต่อเนื่อง บริษัทจึงเจรจาขอซื้อหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30 จากผู้ร่วมทุนในราคา 1 บาท เนื่องจากมีผลการดำเนินงานขาดทุนเกินทุน

จากแผนงานของปี 2559 หลังจากบริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยยะ(แคมโบเดีย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 บริษัทมีแผนงานที่จะขยายตลาดสินค้าด้านอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมเนื่องจากเห็นศักยภาพของตลาดที่เริ่มเติบโตขึ้น นอกเหนือจากธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ เพื่อให้ผลการดำเนินงานดีขึ้น อย่างไรก็ตามเนื่องจากผลประกอบการไม่ดีขึ้นทำให้บริษัทได้มีแผนหยุดกิจการชั่วคราวสำหรับบริษัท ผลชัยยะ(แคมโบเดีย) จำกัด หลังจากสิ้นสุดปี 2559 นี้

ทั้งนี้บริษัทมีการตั้งสำรองการด้อยค่าจากเงินลงทุนในบริษัท ผลชัยยะ (แคมโบเดีย) จำกัด จำนวน 6.77 ล้านบาท ในปี 2557 และ ปี 2558 ตามงบการเงินเฉพาะกิจการ

6. ความเสี่ยงจากการดำเนินงานโครงการก่อสร้างระบบประปา

6.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานโครงการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด

ในสัญญาว่าจ้างงานที่บริษัทรับจ้างดำเนินการให้กับหน่วยงานราชการ(ผู้ว่าจ้าง) ในแต่ละรายจะระบุระยะเวลาการให้บริการที่แน่นอนที่บริษัทในฐานะผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้าง ซึ่งบางโครงการเกิดปัญหาความล่าช้าในการดำเนินการ ทำให้ไม่สามารถควบคุมงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด หรือมีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ภัยธรรมชาติ เป็นต้น ซึ่งหากความล่าช้าดังกล่าวมีสาเหตุมาจากบริษัทในฐานะผู้รับจ้าง บริษัทจะมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากเงินค่าปรับที่ผู้ว่าจ้างสามารถเรียกร้องได้ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา อันจะส่งผลกระทบต่อกำไรของโครงการ

จากการรับงานในปี 2559 บริษัทมีโครงการที่ไม่สามารถดำเนินการให้เสร็จตามระยะเวลาในสัญญา ซึ่งคาดว่าจะทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเกินกว่าระยะเวลา อาทิ ค่าปรับ ต้นทุนที่เกินกว่างบประมาณ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนประมาณ 22 % ของมูลค่างาน บริษัทตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงกำหนดวิธีการป้องกันความเสี่ยงเพิ่มขึ้น โดยการวางแผนงานและการกำหนดเวลาทำงานตามหลัก Critical Path Method (CPM) และมีการจัดประชุมเสนอแผนงานในส่วนโครงการก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ อาทิ การวางแผนงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญา และการกำหนดแนวทางบริหาร

ความเสี่ยงจากเหตุการณ์ที่อาจทำให้งานล่าช้า นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาระบบการรายงานและติดตามเพื่อให้มีการกำกับติดตามอย่างทั่วถึงและรวดเร็ว สามารถแก้ไขสถานการณ์ได้อย่างทันท่วงที รวมถึงได้มีการร่วมมือและประสานงานกับฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อเร่งรัดแก้ไขปัญหาให้สามารถดำเนินให้เสร็จตามระยะเวลาในสัญญา

6.2 ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้รับจ้าง และการขาดแคลนแรงงาน

ในการดำเนินงานด้านการก่อสร้างนั้น บริษัทจำเป็นต้องพึ่งพาผู้รับจ้างให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างงานโครงการที่ประมูลได้ โดยในการรับงานในแต่ละพื้นที่นั้นบริษัทได้มีการคัดสรรผู้รับจ้างที่อยู่ในพื้นที่นั้นๆ เพื่อควบคุมต้นทุน จากการดำเนินงานที่ผ่านมาผู้รับจ้างบางรายมีการรับงานในปริมาณที่มากเกินไปจึงส่งผลให้เกิดการขาดแคลนแรงงาน สำหรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานเป็นปัญหาที่พบอย่างต่อเนื่องทั้งแรงงานภายในประเทศเอง และแรงงานต่างด้าว ทำให้ต้องพึ่งพาแรงงานจากภาคเกษตรกรรมซึ่งเป็นแรงงานที่ผันผวนตามฤดูกาล ทำให้ประสบกับปัญหาการขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะในฤดูเพาะปลูกหรือเก็บเกี่ยว และหรือช่วงเทศกาลต่างๆ ซึ่งส่งผลกระทบต่อการบริหารโครงการทำให้ไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผนงานที่วางไว้ เกิดต้นทุนค่าแรงเพิ่มขึ้นจากการเร่งทำงานและส่งผลทำให้โครงการส่งมอบงานล่าช้า ทั้งนี้บริษัทตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวจึงให้มีการวางแผนงานก่อสร้างและการประมูลงาน ให้เหมาะสมกับช่วงเวลา รวมถึงมีการกำหนดถึงความเสี่ยงขอความร่วมมือกันระหว่างบริษัทและผู้รับจ้างหากเกิดค่าปรับจากการดำเนินงานโครงการล่าช้ากว่าระยะเวลาสัญญากำหนด ซึ่งมีการกำหนดสัดส่วนในการรับผิดชอบ คือ ส่วนของบริษัทรับผิดชอบ : ผู้รับจ้างรับผิดชอบ ในอัตราส่วนโดยเฉลี่ย 80:20 ตามลำดับ พร้อมทั้งกำหนดให้ผู้รับจ้างจัดทำหลักประกันการดำเนินงาน ในลักษณะของหลักทรัพย์ค้ำประกัน และหรือ หนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee) ร่วมด้วย

6.3 ความเสี่ยงจากภาระผูกพันในโครงการภายหลังการส่งมอบงาน

โครงการก่อสร้างที่ส่งมอบแล้ว ซึ่งในสัญญาจะระบุว่าบริษัทจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหาย ความชำรุดและความบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการส่งมอบงานให้กับผู้ว่าจ้างโดยมีระยะเวลาประมาณ 2 ปี ดังนั้นบริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากภาระผูกพันในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดมาตรฐานในการดำเนินการก่อสร้าง ด้วยการควบคุมคุณภาพของงานให้ได้ตรงตามมาตรฐานการก่อสร้าง และใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีมาตรฐาน มีการรับประกันสินค้าครอบคลุมระยะเวลาการรับประกันผลงานของบริษัท เพื่อให้ความเสี่ยงจากการรับประกันผลงานเกิดขึ้นน้อยที่สุด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2559	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 255 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
- ที่ดินคอนโดมิเนียมอาคารนาริตะ เลขที่ 47/390 แขวงวัฒนะ กรุงเทพฯ	749,160	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุง	33,754,646		
2. อาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร			
-อาคารสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า เลขที่ 1/11 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	59,937,884	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 295 ล้านบาท และวงเงินตามสัญญาซื้อขาย เงินตราต่างประเทศ 1.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
-คอนโดมิเนียมอาคารนาริตะ เลขที่ 47/390 แขวงวัฒนะ กรุงเทพฯ	989,619.	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานสาขาเชียงใหม่ เลขที่ 47/55-57	417,965	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- อาคารสำนักงานเลขที่ 308/3-4 อ.เมือง จ.ระยอง	2,400,628	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 14 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานเลขที่ 27/44-45 อ.อุทัย จ.อยุธยา	2,208,051	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร วงเงินรวม 51 ล้านบาท
- อาคารสำนักงานสาขาระยอง เลขที่ 155/213	5,201,617	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานอื่นๆ	806,229	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมอาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร	71,961,993		

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
3. ระบบสาธารณูปโภคอาคารสำนักงาน	3,511,392	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินค้าสาธิตและเครื่องมือโรงงาน	7,155,502	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	6,554,344 2,560,073	เจ้าของ เช่าซื้อ	ไม่มีภาระผูกพัน ทรัพย์สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน
6. ยานพาหนะ	1,291,559 5,087,186	เจ้าของ เช่าซื้อ	ไม่มีภาระผูกพัน ทรัพย์สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน
7. อุปกรณ์ด้านความปลอดภัยที่มีไว้เพื่อเช่า	8,738,270	เจ้าของ	
8. เครื่องจักรสำหรับขุดเจาะบาดาล	21,014,866	เช่าซื้อ	ทรัพย์สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน
9. สินทรัพย์ด้านระบบบำบัดน้ำระหว่างติดตั้ง	6,702,059	เจ้าของ	
รวมสินทรัพย์ถาวร	168,331,890		

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 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

สัญญาเช่า

บริษัทได้ทำสัญญาให้เช่าอาคารสำนักงานอ.อุทัย จ.อยุธยา 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	18 พฤศจิกายน 2559 (ต่อสัญญา)
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 1 ปี เริ่ม 1 มกราคม 2560 – 31 ธันวาคม 2560
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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสิทธิการเช่าสุทธิตามบัญชีของงบการเงินรวมมูลค่าเท่ากับ 2.10 ล้านบาท

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

- ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนคือ ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีของงบการเงินรวมเท่ากับ 1.98 ล้านบาท

- เครื่องหมายการค้า

บริษัทมีเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองสำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภทโดยเครื่องหมายการค้าที่สำคัญของบริษัทได้แก่

เครื่องหมายการค้า	ผลิตภัณฑ์	สถานะ
ENV-SAFE	▪ เครื่องฟอกอากาศและ หน้ากากกรองฝุ่น	▪ จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้ว มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน (ตั้งแต่ปี 2548 ถึง ปี 2558) และอาจต่ออายุได้ทุก 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

15. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ผลธัญญา จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)	: PHOL DHANYA PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อ	: PHOL
ทุนจดทะเบียน	: 250,999,978.00 บาท (หุ้นสามัญ 250,999,978 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 202,499,982.00 บาท (หุ้นสามัญ 202,499,982 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%

	<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 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>