

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียนที่มีความยั่งยืน

ในธุรกิจสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อม”

พันธกิจ

- มุ่งเน้นการเติบโตโดยการขยายตลาดทั้งในประเทศและภูมิภาคอาเซียน
- ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยสินค้าที่มีคุณภาพ มีนวัตกรรม ราคาเหมาะสม พร้อมบริการอย่างผู้เชี่ยวชาญ
- สร้างระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ทันสมัย สามารถตอบสนองลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง
- มีระบบบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่มีประสิทธิภาพ เสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ดี
- สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรมและต่อเนื่อง

นโยบาย

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

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ



บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท” จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2504 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อจำหน่ายเมล็ดธัญพืชและสินค้าทางการเกษตร โดยบริษัทได้มีการหยุดดำเนินกิจการไประยะหนึ่ง กระทั่งในปี 2521 บริษัทได้เปลี่ยนประเภทธุรกิจมาเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน กว่า 40 ปี บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจร

ในปี 2552 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภค บริโภค 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 ตราสินค้า Ansell และตราสินค้า Chemtex นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาตราสินค้าเป็นของตนเอง ได้แก่ ตราสินค้า SYNOS, KENEX, ENV-SAFE และ ENVO เป็นต้น

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ดังนี้

1.1 อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment หรือ PPE) เป็นอุปกรณ์ที่บุคคลหรือผู้ปฏิบัติงานใช้สวมใส่บนอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายหรือหลายส่วนร่วมกันในขณะทำงาน เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมในการทำงาน เช่น อันตรายจากความร้อน แสง เสียง สารพิษ สารเคมี เป็นต้น โดยสินค้าในหมวดอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลนี้ สามารถแบ่งเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ปกป้องร่างกายตั้งแต่ศีรษะจรดเท้า เช่น หมวกนิรภัย แวนตานิรภัย 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) ในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ ที่จำเป็นต้องมีการควบคุมสิ่งปนเปื้อน อนุภาคขนาดเล็กและฝุ่นละอองต่างๆ ที่มาจาก ผู้ปฏิบัติงาน เครื่องจักร กระบวนการผลิตรวมทั้งอากาศภายนอก ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถส่งผลให้ผลิตภัณฑ์หรือชิ้นงานไม่มีคุณภาพ สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ ชุดและอุปกรณ์สำหรับสวมใส่ในห้องคลีนรูม อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม เช่น ผ้าเช็ดชิ้นงาน เครื่องเขียน อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ เป็นต้น



3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่อ

อุปโภคและบริโภค (Water Solution Products) หรือ WATER

โดยบริษัทแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 4 ส่วนหลักดังนี้

3.1 การจัดจำหน่ายเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน โดยบริษัทได้พัฒนาสินค้าเครื่องกรองน้ำสำเร็จรูป ใช้ตราสินค้าของตนเองได้แก่ ตราสินค้า Aquamex

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

3.3 การให้บริการออกแบบ ผลิต รับก่อสร้าง และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำดีให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม งานโครงสร้าง 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) เป็นระบบการผลิตน้ำบริสุทธิ์ สำหรับการใช้งานเฉพาะด้านที่มีข้อกำหนดสูง

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

ตราสินค้าที่สำคัญที่บริษัทจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค ได้แก่ GE, PENTAIR และ ANDRITZ เป็นต้น

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท มีเป้าหมายระยะยาวในการดำเนินงานให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจองค์กร อย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา กล่าวคือ เป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียนที่มีความยั่งยืนในธุรกิจสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อม โดยมุ่งเน้นการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ให้หลัก BSC ทั้ง 4 ด้าน ประกอบด้วย กลยุทธ์การเติบโต: เป้าหมายรายได้และกำไร ด้วยการควบคุมงบประมาณให้มีประสิทธิภาพ กลยุทธ์ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง: เพิ่มระดับความพึงพอใจลูกค้า เพิ่มลูกค้าในประเทศ และขยายตลาดไปต่างประเทศ กลยุทธ์ความรวดเร็ว: ปรับปรุงกระบวนการภายในให้มีประสิทธิภาพ ด้วยการนำนวัตกรรมทางเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบต่างๆ ให้เกิดความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้าทำให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด กลยุทธ์ Expert: ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้มีความเป็นผู้เชี่ยวชาญทั้งในธุรกิจด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และธุรกิจน้ำ มีศักยภาพในการแข่งขันกับตลาด จึงเชื่อมั่นได้ว่ากลยุทธ์ดังกล่าว เป็นปัจจัยสำคัญในการผลักดันให้บริษัทเกิดการเติบโตอย่างมั่นคง และยั่งยืน

ธุรกิจหลักด้านการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน หรือ SAFETY บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการอย่างครบวงจรด้วยความเป็นมืออาชีพ โดยการพัฒนาด้านบุคลากรอย่างต่อเนื่องสามารถให้บริการได้อย่างผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมและภาครัฐ โดยการพัฒนาสินค้า การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ที่ต้องใช้เทคนิค และความเชี่ยวชาญ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า สามารถตอบสนองความต้องการทั้งในกลุ่มลูกค้าปัจจุบัน และการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ที่บริษัทยังมีส่วนแบ่งการตลาดไม่มาก นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทคือ ตราสินค้า Synos ทั้งตลาดในประเทศ และประเทศในแถบอาเซียน โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงการให้บริการให้ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการบริการให้เข้าเครื่องมืออุปกรณ์ด้านความปลอดภัย บริการให้คำปรึกษา บริการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้า นวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และศูนย์บริการหลังการขาย

ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม หรือ CE บริษัทมีเป้าหมายในการเพิ่มสัดส่วนรายได้ โดยการพัฒนาปรับปรุงสินค้า การเพิ่มสินค้าใหม่ การให้บริการพิเศษในการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยความร่วมมือกับผู้ผลิตสินค้า เพื่อเพิ่มรายได้ทั้งจากฐานลูกค้าปัจจุบันในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และขยายฐานลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมที่บริษัทยังมีส่วนแบ่งตลาดสินค้า CE น้อย ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยาและโรงพยาบาล กลุ่มโรงงานประกอบรถยนต์ และกลุ่มโรงงานผลิตและประกอบแผงโซลาร์เซลล์ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นด้านการบริหารต้นทุนสินค้า การสำรองสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นเรื่องสำคัญต่อกระบวนการผลิตของลูกค้า รวมถึงการเพิ่มความรวดเร็วในการบริการ การสร้าง Brand ให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญ และคาดหวังการเปลี่ยนแปลง เนื่องจากมีผลต่อคุณภาพของผลผลิตของลูกค้า

ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค หรือ WATER บริษัทยังมองเห็น โอกาสในการสร้างความเติบโตจากธุรกิจ ทั้งจากภาคเอกชนหรือภาคอุตสาหกรรมที่ระบบบำบัดน้ำยังมีความสำคัญและมีความจำเป็นต่อกระบวนการดำเนินธุรกิจ รวมถึงงบประมาณภาครัฐที่ยังมีนโยบายด้านการบริหารจัดการน้ำอย่างต่อเนื่อง บริษัทมุ่งเน้นด้านการพัฒนาบุคลากร การสร้างทีมงานให้มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านระบบบำบัดน้ำ การปรับปรุงกระบวนการบริหารงาน โครงการให้สามารถดำเนินโครงการ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สนับสนุนให้ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำสามารถสร้างการเติบโตให้กับบริษัทได้ในอนาคต

สำหรับปี 2562 บริษัทยังมุ่งเน้นดำเนินงานตามกลยุทธ์หลักและพันธกิจขององค์กร โดยวางเป้าหมายการเติบโตของรายได้จากการขายและการให้บริการไม่ต่ำกว่า 15% เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยคาดว่าจะมีส่วนรายได้จากกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม หรือ SAFETY ที่ 72% กลุ่มสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม หรือ CE ที่ 18% และกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภค หรือ WATER ที่ 10% โดยการติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามกลยุทธ์ด้านการขายที่มีกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไว้อย่างชัดเจนในแต่ละกลุ่มธุรกิจ รวมถึงการปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานภายในโดยการพัฒนากระบวนการเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน การให้บริการที่สะดวกและรวดเร็ว การบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ทำให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัทมากที่สุด นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการพัฒนาระบบบริหารบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ การสร้างวัฒนธรรมองค์กร การพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากร การจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่ง ให้สามารถตอบสนองต่อกลยุทธ์และรองรับการเติบโตของบริษัทได้ในอนาคต

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สรุปได้ดังนี้

- ปี 2521 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยคุณชวลิต หวังธารัง
- ปี 2550 บริษัทย้ายทำการแห่งใหม่มา ณ ที่ทำการปัจจุบัน อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี ประกอบด้วยอาคารสำนักงานใหญ่และอาคารคลังสินค้า
- ปี 2551 บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 135 ล้านบาท และบริษัทได้รับการรับรองคุณภาพตามระบบมาตรฐาน ISO 9001: 2000 จาก UKAS & GLOBAL
- ปี 2552 บริษัทขยายธุรกิจไปยังธุรกิจสิ่งแวดล้อมด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค
- ปี 2553 บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2553 ใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ PHOL และบริษัทย้ายทำการสาขาของมา ณ ที่ทำการสาขาของปัจจุบัน อ.เมือง จ.ระยอง ประกอบด้วยอาคารสำนักงานสาขาและคลังสินค้า และ บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพตามระบบมาตรฐาน ISO 9001: 2008 จาก UKAS & GLOBAL
- ปี 2555 บริษัทจัดตั้งสาขาเพิ่ม 1 แห่ง ที่อำเภอเมืองภูเก็ต โดยปัจจุบันบริษัทมีสำนักงานสาขา 3 แห่งคือ ภาควะวันออกที่จังหวัดระยอง ภาควะเนื่อที่จังหวัดเชียงใหม่ และภาควะไต้ที่จังหวัดภูเก็ต และบริษัทขยายธุรกิจไปยังประเทศเมียนมาร์ โดยแต่งตั้งบริษัท เอการ์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในประเทศเมียนมาร์ และบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS18001:2007
- ปี 2556 บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ บริษัท ผล พาลาเดียม จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยให้กับลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ มูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท และ

จัดตั้ง บริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด (Pholdhanya (Cambodia) Company Limited) ในประเทศกัมพูชา เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายอุปกรณ์และระบบบำบัดน้ำ เพื่ออุปโภคบริโภค และสัมปทานน้ำประปาเพื่อชุมชน โดยมีมูลค่าเงินลงทุนเริ่มแรก คิดเป็นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด 1,200 ล้านดอลลาร์ (เทียบเท่า 300,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา) หรือคิดเป็นเงินบาทประมาณ 9.5 ล้านบาท ต่อมาในปี 2558 บริษัทขอซื้อหุ้นส่วนในบริษัทย่อยที่เหลืออีกร้อยละ 30 จากผู้ร่วมทุน ในราคา 1 บาท เนื่องจากมีผลการดำเนินงานขาดทุนเกินทุน ปัจจุบัน บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทหยุดการดำเนินงานในบริษัทย่อย เนื่องจากยังไม่มีแผนธุรกิจที่เหมาะสมรองรับ และเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัทย่อย

➤ ปี 2557 บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภคอย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดจำหน่ายสินค้า การให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง บำรุงรักษาระบบ ให้ลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยมีมูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท และต่อมาในปี 2560 บริษัทย่อยได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50 ล้านบาท บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนในบริษัทย่อย โดยมีมูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท

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

➤ ปี 2559 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 251 ล้านบาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน 40.50 ล้านหุ้น เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม (RO) ในอัตรา 4 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีก 40.50 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL-W1) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีก 8 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL ESOP WARRANT)

โดยในปี 2561 ครบกำหนดการใช้สิทธิครั้งสุดท้ายสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL-W1) มีผู้แจ้งความจำนงค์ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญจำนวน 250 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3 บาท คงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL-W1) ยังไม่ได้ใช้สิทธิจำนวน 40.50 หน่วย โดยใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวหมดอายุแล้วเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2561 สำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่จัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL ESOP WARRANT) จำนวน 8 ล้านหน่วย ยังไม่มีกรรมการและพนักงานแจ้งความจำนงค์ในการใช้สิทธิฯ คงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 8 ล้านหน่วย

➤ ปี 2560 บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพตามระบบมาตรฐาน ISO 9001: 2015 จาก UKAS & GLOBAL

โครงสร้างของกลุ่ม บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน)



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 2559 ถึงปี 2561 สามารถแสดงแยกตามกลุ่มสินค้าและบริการได้ดังนี้

กลุ่มสินค้าและบริการ	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน
1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (SAFETY)	715.73	76.65%	715.18	71.90%	687.37	62.33%
2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (CE)	172.57	18.48%	163.84	16.47%	130.29	11.81%
3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (WATER)	36.16	3.87%	106.83	10.74%	280.34	25.42%
4. รายได้อื่น	9.35	1.00%	8.83	0.89%	4.87	0.44%
รวมรายได้	933.80	100%	994.68	100%	1,102.87	100%

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทแบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น 3 กลุ่ม คือ

1 กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products: SAFETY) 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 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดถังบรรจุก๊าซแบบพกพา 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	รองเท้าชนิดนิรภัยและรองเท้าบูทชนิดนิรภัยซึ่งใช้สวมใส่เพื่อป้องกันน้ำแรงกระแทก 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	MSA CHEMTREX
2) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันอันตรายจากสารเคมี	อุปกรณ์ชำระล้างตา และลำตัวฉุกเฉิน อุปกรณ์จับเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมีอันตราย อุปกรณ์และวัสดุดูดซับสารเคมี	COPPUS Portable Ventilators
3) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยประเภทอื่น	อุปกรณ์ล็อกนิรภัย สำหรับล็อกเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์แหล่งกำเนิดหรือจ่ายพลังงาน สติ๊กเกอร์ ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย และเครื่องพิมพ์สติ๊กเกอร์ ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย	JUSTRITE SPEAKMAN THE QUALITY LEADER SINCE 1949 STOKO

2 กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products: CE)

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	Berkshire ENGINEERED CLEAN
2) อุปกรณ์ทำความสะอาด	ผ้าเช็ดชิ้นงาน ลูกกลิ้งทำความสะอาด สำหรับชิ้นงานอิเล็กทรอนิกส์	canmax
3) อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์	สายรัดข้อมือ ข้อเท้า หรืออุปกรณ์ที่สวมใส่เพื่อป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ในสถานที่ควบคุม	Synos
4) อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม	อุปกรณ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะสำหรับใช้ในห้องคลีนรูม เช่น ชุดคลีนรูม ผ้าคลีนรูม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม	horsa

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน และกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ครอบคลุมลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ เกือบทุกอุตสาหกรรมในประเทศไทย รวมถึงหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงานและสภาพแวดล้อมทั่วไปในสถานที่ทำงาน หรือต้องการให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากล รวมถึงความต้องการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ทั้งด้วยความสนใจของลูกค้าเองหรือต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กฎหมาย บริษัทมีการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของรายได้รวม ปี 2561 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)

กลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จัดหาจำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าปลีก บริษัทมีการขายสินค้าให้กับกลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของรายได้รวม ซึ่งทำให้การกระจายสินค้าเข้าไปถึงลูกค้าได้ในวงกว้างขึ้น สำหรับคู่ค้าทางธุรกิจซึ่งดำเนินธุรกิจ

เป็นตัวแทนจำหน่ายเหมือนกับบริษัทนั้น จะเป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายร่วมกับสินค้าของตนเองเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและทำให้ขายสินค้าได้อย่างครบวงจร

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึงพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งทั้ง 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 รวมถึงการให้ความร่วมมือเข้าร่วมงานจัดนิทรรศการด้านความปลอดภัยโดยรวมกับลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้าต้องการ

- **ด้านราคา (Price)** บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน และความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า ราคาคือปัจจัยที่แข่งขันได้ ในกรณีที่สินค้าของบริษัทไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้ บริษัทจะมีการสรรหาแหล่งผลิตสินค้าหรือผู้ขายสินค้านำเข้าใหม่ เพื่อลดต้นทุนสินค้า สามารถแข่งขันได้ รวมถึงการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง

- **การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)** ช่องทางการจำหน่ายสินค้าบริษัท ดำเนินการโดยทีมงานขายของบริษัทเป็นหลัก ประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ภาคกลาง จังหวัดปทุมธานี และอีก 3 สาขา ในภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคตะวันออกในจังหวัดระยอง และภาคใต้ที่จังหวัดภูเก็ต และจัดให้มีพนักงานขายดูแลพื้นที่ขายในส่วนที่สาขายังไม่ครอบคลุมได้แก่ พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้ดูแลพื้นที่ขายได้ครอบคลุม โดยบริษัทจัดให้มีการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานขาย การฝึกอบรมความรู้ด้านสินค้าและการใช้งานอย่างต่อเนื่อง นอกจากพนักงานขายจะทำหน้าที่แนะนำสินค้าแล้ว ยังสามารถให้คำปรึกษาและความรู้ด้านความปลอดภัยแก่ลูกค้าอย่างผู้เชี่ยวชาญ นอกจากนี้ บริษัทมีการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้า เพื่อเพิ่มยอดขายลูกค้าเก่า และขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่อยู่เสมอ

ในปี 2561 บริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างงานขาย โดยกลุ่มพนักงานประสานงานขาย ซึ่งแต่เดิมรับผิดชอบเฉพาะด้านเอกสารงานขาย และสนับสนุนงานขายให้กับพนักงานขาย ปรับเปลี่ยนโดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มสนับสนุนงานขาย รับผิดชอบงานด้านเอกสารงานขายให้กับพนักงานขาย และกลุ่มพนักงานขายทางโทรศัพท์ที่สามารถขายสินค้าหรือให้คำแนะนำกับลูกค้าทางโทรศัพท์ได้ โดยไม่ผ่านพนักงานขาย โดยจะมุ่งเน้นในกลุ่มลูกค้ารายย่อย หรือลูกค้าที่มีความถี่ในการสั่งซื้อไม่มาก และให้พนักงานขายมุ่งเน้นการให้บริการในกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ กลุ่มลูกค้าที่มีการสั่งซื้อต่อเนื่อง เป็นต้น

ในเขตพื้นที่ที่พนักงานขายของบริษัทไม่สามารถให้บริการได้ครอบคลุม บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยพิจารณาหาผู้ค้าทางธุรกิจเพื่อให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในเขตพื้นที่นั้น ซึ่งบริษัทจะให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ เพื่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย เช่น การให้ความรู้เรื่องสินค้า สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาด เป็นต้น

ช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ บริษัทพิจารณาหาผู้ค้าเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังขายสินค้าผ่านทางลูกค้าในประเทศ ที่เป็นลักษณะตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

สำหรับช่องทางจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่งคือ ทางออนไลน์ บริษัทใช้เว็บไซต์ www.pholonline.com เป็นช่องทางจำหน่ายสำหรับลูกค้ารายย่อย ลูกค้าประเภทผู้บริโภคขั้นสุดท้าย เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยที่สามารถใช้งานได้ในสภาพแวดล้อมทั่วไป และสินค้าประเภทเครื่องกรองน้ำดื่มที่ใช้ในระดับครัวเรือน นอกจากนี้ ยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่าน เว็บไซต์ซื้อขายสินค้าออนไลน์ที่มีชื่อเสียงอย่าง LAZADA และ SHOPEE เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้น

- การส่งเสริมการขาย (Promotion) บริษัทมีการจัดทำ โปรโมชันส่งเสริมการขายสินค้า หมุนเวียนสับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขาย และมีกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ การลงโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเช่น นิตยสารเพื่อความปลอดภัยต่างๆ เว็บไซต์ความรู้ความปลอดภัยและอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงมีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าภายในประเทศเป็นประจำทุกปี เช่น งานสัปดาห์ความปลอดภัยแห่งชาติ

นอกจากนี้ บริษัทได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ ความรู้ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย รวมถึงกิจกรรมของบริษัท ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ ได้แก่ เว็บไซต์ thai-safetywiki.com Facebook Fan Page ชื่อ “PHOL” และ Line @ Application เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

- การส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงต่อเวลา บริษัทมีระบบการบริหารคลังสินค้าและระบบการจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้การส่งมอบถูกต้อง ตรงเวลา เป็นที่พอใจของลูกค้า

การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้า SAFETY และ กลุ่มสินค้า CE ของบริษัท มีทั้งจากการสั่งซื้อในประเทศและต่างประเทศ โดยในปี 2561 ยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 69 และยอดการสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศประมาณร้อยละ 31 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด สำหรับการซื้อสินค้าในประเทศเป็นการซื้อจากทั้งผู้จัด

จำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้ผลิตเจ้าของตราสินค้ารวมประมาณ 200 ราย สำหรับการซื้อสินค้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อสินค้าจากเจ้าของตราสินค้าโดยตรงรวมประมาณ 80 ราย เป็นลักษณะแต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศ(Sole/Exclusive Distributor) และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Non-exclusive Distributor)

สำหรับสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ ตราสินค้า SYNOS บริษัทได้ว่าจ้างผู้ผลิตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งบริษัทมีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเองอยู่เสมอ โดยในปี 2561 มีรายการสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทกว่า 300 รายการ มีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 18% 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 International ตราสินค้า : ANSELL ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2546 ตราสินค้า : MICROGARD ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2553	ถุงมือและชุดป้องกันที่ใช้ในกระบวนการผลิต ชุดป้องกันสารเคมี ฟุ้ง และเชื้อโรค	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> Ansell สามารถบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> หากบริษัทผิดเงื่อนไขในสัญญา ไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำ มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจควบคุมบริษัท
Chemtex, Inc. ตราสินค้า : CHEMTEX ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2553	วัสดุดูดซับสารเคมี	1 ปี	ไม่ระบุ

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

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รายงานสรุปภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศในปี 2561 ขยายตัว 4.1% ปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องจากปีก่อนที่มีการขยายตัว 4% และเป็นการขยายตัวสูงสุดในรอบ 6 ปี โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการบริโภคและการลงทุนในภาคเอกชนที่มีการขยายตัวในอัตราเร่งขึ้น และการลงทุนของภาครัฐยังมีโครงการลงทุนต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าจะขยายตัวในอัตราลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน ทางด้านการขยายตัวในภาคอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท โดยรวมยังมีทิศทางขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากปีก่อน ตามความต้องการของการบริโภคภายในประเทศและการส่งออก จากข้อมูลสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม รายงานตัวเลขดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมปี 2561 ขยายตัวเพิ่มขึ้น 2.8% โดยอุตสาหกรรมที่ส่งผลให้ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ได้แก่ การผลิตยานยนต์ การผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการกลั่นปิโตรเลียม เป็นต้น

กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม

ธุรกิจจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน หรือ SAFETY มีความเกี่ยวข้องกับภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ เนื่องจากสินค้าที่จัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่ใช้ในสถานประกอบการอุตสาหกรรม หรือใช้กับผู้ปฏิบัติงานในสถานประกอบการนั้นๆ ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมมีการเติบโตสูง จะทำให้มีความต้องการใช้สินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานสูงขึ้น ปัจจุบันอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย ถือเป็นสิ่งจำเป็นมากขึ้น จากเหตุผลหลายประการ ไม่ว่าจะเป็น การบังคับด้วยกฎหมาย หรือความต้องการได้รับการรับรองตามระบบมาตรฐานคุณภาพต่างๆ ที่เป็นสากล เพื่อยกระดับมาตรฐานในการผลิตหรือการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการเอง รวมถึงประเด็นด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ยังเป็นประเด็นที่แต่ละธุรกิจหรือผู้ประกอบการทั้งในอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการทั่วไปให้ความสำคัญเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความยั่งยืนของธุรกิจ การตระหนักถึงความสำคัญของความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมว่าเป็นสิ่งจำเป็นต่อการพัฒนาทางธุรกิจ โดยความรับผิดชอบต่อนักงาน ผู้ปฏิบัติงาน และสิ่งแวดล้อม จึงทำให้ธุรกิจสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม หรือ SAFETY ยังมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น

สำหรับปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายและการให้บริการในกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม หรือ SAFETY 715.73 ล้านบาท รายได้มีจำนวนใกล้เคียงกันเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีรายได้เติบโตขึ้นในกลุ่มลูกค้าเดิมที่มีการสั่งซื้อต่อเนื่อง ในกลุ่มอุตสาหกรรมหลักต่างๆ อย่างเช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีคอล นอกจากนี้ ในปี 2561 บริษัทมีการพัฒนาบุคลากรด้านงานขาย โดยเฉพาะพนักงานประสานงานขายให้สามารถขายสินค้าหรือให้คำแนะนำกับลูกค้าทางโทรศัพท์ได้ โดยมุ่งเน้นในกลุ่มลูกค้ารายย่อย ลูกค้าที่เคยซื้อสินค้ากับบริษัท หรือลูกค้า

ที่มีความถี่ในการสั่งซื้อไม่มาก รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงช่องทางการขายสินค้าทางออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ของบริษัท www.pholonline.com และผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการซื้อขายสินค้าออนไลน์ อย่างเช่น LAZADA และ SHOPEE เป็นต้น ซึ่งทำให้ในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปีก่อน อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มลูกค้าที่มีการสั่งซื้อแบบครั้งเดียวในลักษณะงานโครงการ และงานประมูลงานขายในกลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการมีจำนวนลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน จึงทำให้ภาพรวมการเติบโตในกลุ่มสินค้า-SAFETY ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์

ภาวะการแข่งขันสำหรับสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม ในปัจจุบันเริ่มมีเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา คู่แข่งรายย่อยเริ่มพัฒนาสินค้าที่จัดจำหน่ายให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยสินค้าที่มีการแข่งขันเพิ่มขึ้นอยู่ในกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัยทั่วไป เป็นการแข่งขันทางด้านราคา ซึ่งบริษัทยังคงได้เปรียบเรื่องบริหารต้นทุน การบริหารจัดการสินค้าสำรองคลัง สามารถรองรับการสั่งซื้อในปริมาณมากได้ และสินค้าที่จัดจำหน่ายมีคุณภาพและมาตรฐานรองรับ โดยบริษัทไม่ได้มุ่งเน้นตลาดที่แข่งขันทางด้านราคา แต่มุ่งเน้นการขายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐาน แข่งขันได้ในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ การที่บริษัทประกอบธุรกิจในด้านนี้มาเป็นระยะเวลานาน ผลการดำเนินงานเป็นที่ยอมรับทั้งด้านลูกค้าและลูกจ้าง โดยบริษัทมีการพัฒนา จัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มเทคนิค ที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะ รวมถึงพัฒนาด้านการให้บริการให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร การพัฒนาด้านบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญ สามารถให้บริการได้อย่างผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม อีกทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งเรื่องสินค้าและบริการ ทำให้บริษัทยังคงรักษาลตลาดและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าได้

กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม

ธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม หรือ CE ลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ มีความจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์ด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเพื่อป้องกันไม่ให้อุปกรณ์ภายนอกหรือสภาพแวดล้อมต่างๆส่งผลกระทบต่อชิ้นงานและกระบวนการผลิต จากข้อมูลสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ปี 2561 ภาคการผลิตสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 4.5% จากการขยายตัวของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตลาดโลกที่มีความต้องการใช้เพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับข้อมูลการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น 6.4% เมื่อเทียบกับปีก่อน

สำหรับปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายในกลุ่มสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม หรือ CE ที่ 172.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.33% เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้จากการขาย 163.84 ล้านบาท โดยนอกจากมีปัจจัยสนับสนุนจากภาพรวมอุตสาหกรรมที่ขยายตัวแล้ว บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการในกลุ่มลูกค้าเดิมเป็นสำคัญ การนำเสนอสินค้า การบริหารต้นทุนสินค้า และการบริหารจัดการสินค้าให้สามารถส่งมอบได้ตรงเวลา เนื่องจากมีผลต่อกระบวนการผลิตของลูกค้า รวมถึงการผลักดันสินค้าใหม่ของบริษัทให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพิ่มเติม จึงทำให้กลุ่มสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม หรือ CE เติบโตขึ้น

ด้านการแข่งขัน มีแนวโน้มสูงขึ้น การแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันทางด้านราคา แต่อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของลูกค้าในกลุ่มนี้จะไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงสินค้า เนื่องจากอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิต แต่ก็ให้ความสำคัญในเรื่องต้นทุนเป็นสำคัญ บริษัทจึงมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนสินค้า ความรวดเร็วในการบริการ การสร้างแบรนด์ ให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญและอยากต่อการเปลี่ยนแปลง การนำเสนอสินค้าตามความต้องการพิเศษให้กับลูกค้าตาม ลักษณะการใช้งานที่แตกต่างออกไปเฉพาะราย เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและการรักษาลูกค้าปัจจุบันที่มีศักยภาพ

3 กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products)

บริษัทแบ่งลักษณะสินค้าและบริการออกเป็น 4 ประเภทดังนี้

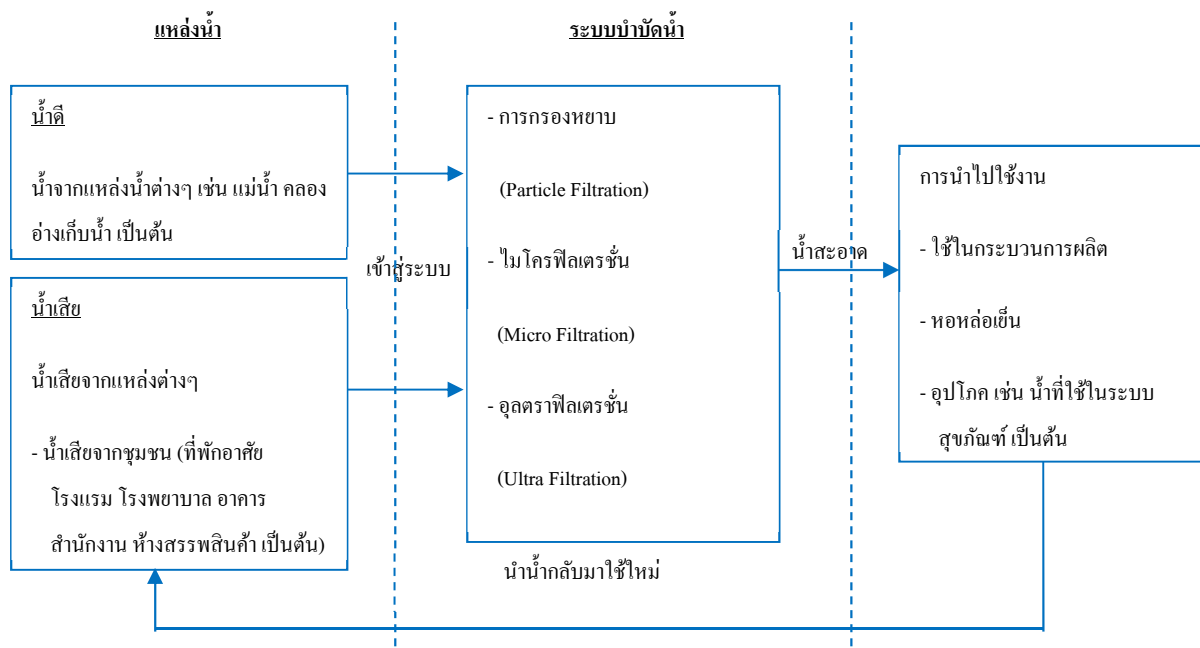
1) การจัดหาหน่วยเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรอง ตะกอน, เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ, ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น โดยระบบและอุปกรณ์ซึ่งบริษัทจัดจำหน่าย สามารถบำบัดน้ำได้จากแหล่งน้ำหรือน้ำเสียจากการดำเนินงานเพื่อให้มีคุณภาพที่เหมาะสมตามความต้องการใช้งาน นอกจากนี้ ตะกอนเหลือทิ้งจากระบบบำบัด หลังจากได้รับการแยกน้ำออกแล้ว ยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่นได้ เช่น ใช้ในการผลิตก๊าซชีวภาพ เป็นต้น ซึ่งนอกจากจะสามารถลดมลพิษในน้ำที่จะถูกปล่อยออกไปในสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำของผู้ประกอบการได้อีกด้วย

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

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

4) การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ เป็นการให้บริการดูแลบำรุงรักษาและควบคุมระบบให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ ระบบบำบัดน้ำสามารถบำบัดได้ทั้งน้ำดีและน้ำเสีย โดยมีกระบวนการในการบำบัดโดยรวมดังนี้



ระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียที่ให้บริการกับลูกค้า แบ่งออกเป็น 5 ระบบ ตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของน้ำที่ต้องการ ดังนี้

- **ระบบผลิตน้ำประปาและน้ำดื่ม** (Potable and drinking water system) เป็นระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำดิบ เช่น น้ำผิวดินตามธรรมชาติ (น้ำคลอง แม่น้ำ น้ำบาดาล) และน้ำที่ปนเปื้อนสิ่งสกปรกต่างๆ เพื่อให้สามารถนำมาใช้อุปโภคบริโภคและใช้งานในอุตสาหกรรมต่างๆ 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) ตามความเหมาะสมสำหรับน้ำเสียเพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่นำน้ำที่ถูกบำบัดกลับไปใช้ใหม่ เช่น สำหรับหอหล่อเย็น (Cooling tower) หรือหม้อไอน้ำ (Boiler)

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

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

ตราสินค้าที่สำคัญที่บริษัทจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค ได้แก่ GE, PENTAIR และ ANDRITZ เป็นต้น

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 ซึ่งในบางพื้นที่มีปริมาณการผลิตน้ำยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้น้ำ ทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนน้ำ

ลูกค้ารายย่อย

กลุ่มลูกค้าผู้บริโภคทั่วไปที่ต้องการบริโภคน้ำสะอาด

กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ

ลูกค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้รับเหมาโครงการ ซึ่งต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับในส่วนของระบบจัดการน้ำ 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 มีการรับประกันสินค้า พร้อมการบริการหลังการขาย

สำหรับการจัดจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ ด้านระบบบำบัดน้ำ บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสำหรับแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียง สินค้ามีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับ นอกจากนี้บริษัทมีการจัดหมวดหมู่สินค้าตามการใช้งานที่แตกต่างกันของกลุ่มลูกค้า เพื่อให้เสนอขายสินค้าได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว ความเป็นมืออาชีพ

- กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนเพิ่มจากต้นทุน สำหรับสินค้าโครงการ บริษัทมีการวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนสินค้าของทั้งโครงการอย่างครอบคลุม 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 รวมถึงการสร้างงาน โครงการด้านระบบบำบัดน้ำสำหรับโครงการต่อไปของลูกค้าด้วย

- กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

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

- กลยุทธ์ด้านการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา

บริษัทได้คำนึงถึงความสำคัญต่อการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา โดยได้มีการตั้งอุปกรณ์ที่สำคัญและมีช่วงเวลาก่อสร้างที่นานมาไว้เพื่อรอการประกอบ ทำให้สามารถลดเวลาในการส่งมอบโครงการ และสามารถตอบสนองต่อคำสั่งซื้อที่คาดว่าจะมีมาในอนาคตได้

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากผลกระทบด้านการส่งมอบงานโครงการก่อสร้างระบบประปาชุมชนภาครัฐล่าช้าในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาต่อเนื่องถึงปี 2561 บริษัทจึงชะลอการรับงานโครงการในธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ เพื่อเร่งรัดงานโครงการที่มีทั้งหมดให้แล้วเสร็จ โดยสถานะงานก่อสร้างโครงการทั้งหมด บริษัทดำเนินการเสร็จเรียบร้อยแล้วทั้งหมดในปี 2561 โดยในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำ 36.16 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน รายได้ที่ลดลงเนื่องจากการชะลอการรับงานเพิ่มเติมดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการติดตั้งโครงการระบบน้ำในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปีก่อน ตัวอย่างงานโครงการในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมที่บริษัทดำเนินการในปี 2561 ได้แก่ งานติดตั้งถังเก็บน้ำขนาด 50,000 ลิตรให้กับลูกค้า บจก. เนเชอรัล เบฟเวอเรจ งานเปลี่ยนวัสดุอุปกรณ์ในระบบบำบัดน้ำเสียให้กับลูกค้า บมจ.ซีเฟรช เป็นต้น โดยบริษัทยังมองเห็นโอกาสในการสร้างความเติบโตในธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ เนื่องจากน้ำเป็นสาธารณูปโภคพื้นฐานที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตและระบบเศรษฐกิจ การใช้น้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภค การใช้น้ำเพื่อการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจอย่างเช่น ภาคเกษตรกรรม ภาคอุตสาหกรรม การผลิตพลังงาน ความต้องการใช้น้ำมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากรและการ

ขยายตัวทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ในภาคธุรกิจมีแนวโน้มให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อมเพิ่มมากขึ้น เรื่องการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ การใช้ทรัพยากรน้ำอย่างรู้คุณค่าจึงเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการทั้งในอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการทั่วไปให้ความสำคัญเพิ่มขึ้น ซึ่งการดำเนินธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำของบริษัท สามารถตอบสนองต่อประเด็นดังกล่าวได้

สภาพการแข่งขันสำหรับธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ มีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก โดยแต่ละแห่งอาจมุ่งเน้นการให้บริการที่แตกต่างกัน และกลุ่มลูกค้ามีความหลากหลาย ตลาดด้านการบริหารจัดการน้ำมีแนวโน้มขยายตัวได้อีกมาก การแข่งขันจึงยังถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง บริษัทมุ่งเน้นในการให้บริการสำหรับระบบขนาดกลางและเล็ก คู่แข่งของบริษัทจึงเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก ซึ่งบริษัทมีความได้เปรียบเรื่องความสามารถในด้านการลงทุน การมีเทคโนโลยีโดยความร่วมมือกับผู้ผลิต ระบบการบริหารจัดการ และมีความน่าเชื่อถือ ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้

ช่องทางในการจำหน่าย

ช่องทางการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำ ดำเนินการโดยทีมงานขายของบริษัท โดยทีมงานขายส่วนใหญ่เป็นวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ สามารถให้คำแนะนำและนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างถูกต้อง

การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำได้รับการจัดหาจากทั้งในและต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับตราสินค้า GE , PENTAIR และ ADRITZ สำหรับวัสดุ อุปกรณ์ สำหรับงานก่อสร้างทั่วไป บริษัทจัดหาในประเทศเป็นหลัก ส่วนใหญ่จัดซื้อจากผู้ประกอบการในพื้นที่ใกล้เคียงงานโครงการ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีงานก่อสร้างโครงการระบบประปาชุมชนที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ รวมมูลค่าประมาณ 13.37 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง การควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยกำหนดโครงสร้างและนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อวัตถุประสงค์หลักในการป้องกันและบริหารความเสี่ยง รวมถึงกำหนดแนวปฏิบัติที่สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทได้มีการวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายในและภายนอก รวมถึงแนวโน้มเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี อุตสาหกรรม คู่แข่ง และอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญระดับองค์กร รวมทั้งได้ติดตามแผนงานการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ บริษัทมุ่งเน้นที่จะเสริมสร้างวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงให้เกิดขึ้นทั่วทั้งองค์กร ตามนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัท และมีการทบทวนนโยบายอย่างสม่ำเสมอ ให้ครอบคลุมความเสี่ยงในด้านต่างๆ โดยมีรายละเอียดของการบริหารความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยขอการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2559 ถึง ปี 2561 คิดเป็นประมาณร้อยละ 69 ร้อยละ 68 และร้อยละ 69 ของขอการสั่งซื้อทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก ในขณะที่สินค้าเกือบทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างไรก็ดี บริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและมีการบริหารความเสี่ยงโดยใช้กลยุทธ์การซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดเข้าซื้อสินค้าต่างประเทศในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน ซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย 220 ล้านบาท และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 1.15 ล้านดอลลาร์ โดยบริษัทจะซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอและมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวอย่างจำกัด ดังจะเห็นได้จากผลการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2559 ถึง ปี 2561 ที่มียอดกำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ 3.48 ล้านบาท 5.06 ล้านบาท และ 2.22 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดโดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

2. ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าที่เป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองมาเป็นระยะเวลากว่า 40 ปี สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก คิดเป็นประมาณ ร้อยละ 36 ของรายได้จากการขาย ในปี 2561 ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียตราสินค้า

ดังกล่าวไปอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทมียอดขายที่เติบโตขึ้นเป็นลำดับ นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุง พัฒนาระบบบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น รวมทั้งการมีภาพลักษณ์ของผู้จัดจำหน่ายสินค้าด้านอุปกรณ์นิรภัยและสิ่งแวดล้อมครบวงจรอย่างมืออาชีพ เพื่อให้บริษัทเจ้าของตราสินค้ามีความมั่นใจในบริษัท และบริษัทยังคงรักษาสถานะการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ ต่อไปอย่างต่อเนื่อง และบริษัทยังมีนโยบายการลดความเสี่ยงและความเสียหายจากการการสูญเสียการเป็นตัวแทน โดยมีการพัฒนาตราสินค้าของบริษัทเองบางส่วน ในปี 2561 บริษัทมีรายการสินค้าที่เป็นตราสินค้าของตนเองกว่า 200 รายการ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 18 ของรายได้จากการขาย

3. ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทตั้งแต่ปี 2559 ถึงปี 2561 มียอดขายเครดิตคิดเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 93 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ โดยเป็นการจำหน่ายแบบให้เครดิตในการชำระเงิน ดังนั้นกรณีที่ลูกค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า ซึ่งในส่วนของลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาเปิดวงเงินให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าสม่ำเสมอ โดยในปี 2559 และ ปี 2560 บริษัทเกิดหนี้สูญคิดเป็นร้อยละ 0.37 และร้อยละ 0.67 ของลูกหนี้การค้ารวม (ไม่รวมถึงการตั้งหนี้สูญโครงการน้ำ) ตามลำดับ และในปี 2561 บริษัทไม่มีหนี้สูญเกิดขึ้น บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ประมาณจากจำนวนหนี้ที่อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอาศัยประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง ณ วันที่บแสดงฐานะการเงิน โดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีการเคลื่อนไหว ซึ่งอาจพิจารณา ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 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 เพื่อให้ สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้ามั่นใจในการให้บริการได้เป็นอย่างดี บริษัทเชื่อว่าโปรแกรมต่าง ๆ ที่ได้รับการปรับปรุง

และพัฒนาอย่างต่อเนื่องนี้สามารถตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมด้านการแข่งขันจะเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง เพิ่มอัตราการหมุนของสินค้าและการบริหารต้นทุนสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

5. ความเสี่ยงจากการดำเนินงานโครงการก่อสร้างระบบประปา

5.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานโครงการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด

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

จากการรับงานในปี 2559-2561 บริษัทมีโครงการที่ไม่สามารถดำเนินการให้เสร็จตามระยะเวลาในสัญญา ซึ่งคาดว่าจะทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเกินกว่าระยะเวลา อาทิ ค่าปรับ ต้นทุนที่เกินกว่างบประมาณ บริษัทตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงกำหนดวิธีการป้องกันความเสี่ยงเพิ่มขึ้น โดยการวางแผนงานและการกำหนดเวลาทำงานตามหลัก Critical Path Method (CPM)

อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการที่เกิดค่าปรับเกินกว่าร้อยละ 10 ของสัญญา บริษัทได้มีการดำเนินการฟ้องร้องต่อศาลปกครอง เพื่อขอคืนค่าปรับส่วนที่เกินร้อยละ 10 ดังกล่าว โดยทยอยยื่นฟ้องร้อง และอยู่ในขั้นตอนการพิจารณาของศาล บริษัทคาดหวังว่าจะได้รับคืนค่าปรับส่วนที่เกินร้อยละ 10 ตามที่ฟ้องร้องกลับคืนมาบางส่วน

5.2 ความเสี่ยงจากภาระผูกพันในโครงการภายหลังการส่งมอบงาน

โครงการก่อสร้างที่ส่งมอบแล้ว ซึ่งในสัญญาจะระบุว่าบริษัทจะต้องรับผิดชอบค่าความเสียหาย ความชำรุดและความบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการส่งมอบงานให้กับผู้ว่าจ้างโดยมีระยะเวลาประมาณ 2 ปี ดังนั้นบริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากภาระผูกพันในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดมาตรฐานในการดำเนินการก่อสร้าง ด้วยการควบคุมคุณภาพของงานให้ได้ตรงตามมาตรฐานการก่อสร้าง และใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีมาตรฐาน มีการรับประกันสินค้าครอบคลุมระยะเวลาการรับประกันผลงานของบริษัท เพื่อให้ความเสี่ยงจากการรับประกันผลงานเกิดขึ้นน้อยที่สุด นอกจากนี้บริษัทได้ตั้งประมาณการค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมไว้เรียบร้อยแล้ว โดยประเมินจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงจากการซ่อมแซมในช่วงเวลาที่ผ่านมา

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2561	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
-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
-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
- ที่ดินคอนโดมิเนียมอาคารพาณิชย์ เลขที่ 47/390 แจ้งวัฒนะ กรุงเทพฯ	749,160	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุง	33,754,646		
2. อาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร			
-อาคารสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า เลขที่ 1/11 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	54,207,915	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
-คอนโดมิเนียมอาคารพาณิชย์ เลขที่ 47/390 แจ้งวัฒนะ กรุงเทพฯ	711,850	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
- อาคารสำนักงานสาขาเชียงใหม่ เลขที่ 47/55-57	368,322	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- อาคารสำนักงานเลขที่ 308/3-4 อ.เมือง จ.ระยอง	2,095,576	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
- อาคารสำนักงานเลขที่ 27/44-45 อ.อุทัย จ.อยุธยา	1,945,673	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
- อาคารสำนักงานสาขาระยอง เลขที่ 155/213	4,679,861	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานอื่นๆ	311,136	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมอาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร	64,320,333		

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
3. ระบบสาธารณูปโภคอาคารสำนักงาน	1,605,841	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินค้าสาธิตและเครื่องมือโรงงาน	3,490,231	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	5,136,355 73,894	เจ้าของ เช่าซื้อ	ไม่มีภาระผูกพัน ทรัพย์สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน
6. ยานพาหนะ	813,531 1,984,560	เจ้าของ เช่าซื้อ	ไม่มีภาระผูกพัน ทรัพย์สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน
7. อุปกรณ์ด้านความปลอดภัยที่มีไว้เพื่อเช่า	733	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
8. เครื่องจักรสำหรับขุดเจาะบาดาล	2,437,278	เช่าซื้อ	ทรัพย์สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน
9. สินทรัพย์ด้านระบบบำบัดน้ำ	5,926,326	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมสินทรัพย์ถาวร	119,543,728		

สิทธิการเช่า

บริษัทมีการทำสัญญาเช่าคลังสินค้า 2 ฉบับ มีรายละเอียดดังนี้

	สัญญาเช่าคลังสินค้าฉบับที่ 1	สัญญาเช่าคลังสินค้าฉบับที่ 2
คู่สัญญา	ผู้รับโอนสิทธิ : บริษัท ผลชัยยะ จำกัด (มหาชน) ผู้โอนสิทธิ : บริษัท อโกรอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ผู้เช่า : บริษัท ผลชัยยะ 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 2561 บริษัทมีสิทธิการเช่าสุทธิตามบัญชีของงบการเงินรวมมูลค่าเท่ากับ 1.47 ล้านบาท

สัญญาเช่า

- สัญญาให้เช่าอาคารสำนักงาน อ.อุทัย จ.อยุธยา ของบริษัท โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าดังนี้

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัท บีบี เทคโนโลยี จำกัด ผู้ให้เช่า : บริษัท ผลชัยยะ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร เลขที่ 27/44-45 หมู่ 2 ถนนสายเอเชีย ต.ธนู อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา
วันที่ทำสัญญาเช่า	1 ธันวาคม 2561 (ต่อสัญญา)
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 1 ปี เริ่ม 1 มกราคม 2562 – 31 ธันวาคม 2562
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 40,000 บาท ผู้เช่าวางเงินประกัน 70,000 บาท

และ บริษัทย่อย ได้ทำสัญญาเช่าอาคาร เพื่อใช้เป็นสำนักงาน 2 แห่ง โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าดังนี้

- สำนักงานลำพูน

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด ผู้ให้เช่า : นายถาวร สุขสวัสดิ์
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร เลขที่ 211/1 หมู่ที่ 9 ต.อุโมงค์ อ.เมืองลำพูน จ.ลำพูน
วันที่ทำสัญญาเช่า	21 พฤศจิกายน 2561
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 1 ปี เริ่ม 1 สิงหาคม 2561 – 31 กรกฎาคม 2562
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 13,000 บาท ผู้เช่าวางเงินประกัน 26,000 บาท

- สำนักงานภูเก็ต

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด ผู้ให้เช่า : นายวินัย บุนนาค
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร เลขที่ 1/127 หมู่ 3 ต.เทพกระษัตรี ต.รัชฎา อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต
วันที่ทำสัญญาเช่า	1 มีนาคม 2562
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 1 ปี เริ่ม 1 มีนาคม 2562 – 28 กุมภาพันธ์ 2563
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 12,500 บาท สิทธิการเช่าจ่ายเดือนละ 14,500 บาท ผู้เช่าวางเงินประกัน 25,000 บาท


สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

- ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนคือ ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีของงบการเงินรวมเท่ากับ 1.50 ล้านบาท

- เครื่องหมายการค้า

บริษัทมีเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองสำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภท

เครื่องหมายการค้า	ผลิตภัณฑ์	สถานะ
SYNOS 	รองเท้านิรภัย แวนดานิรภัย หน้ากากกันสารพิษ และหมวกนิรภัย	จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้วตั้งแต่ปี 2550 และจดทะเบียนต่ออายุตั้งแต่ปี 2561 ถึง ปี 2570 และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

สำหรับกรณีที่มีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท เป็นต้น

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ผลชัยญะ 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	: 202,500,232.00 บาท (หุ้นสามัญ 202,500,232 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 ชูจริพร 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 ผล 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 ตำบลรัชฎา 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 100/72, ชั้น 22 100/2 อาคารว่องวานิชคอมเพล็กซ์ บี พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2645-0109, โทรสาร 0-2645-0110 เว็บไซต์ www.ans.co.th</p>
ที่ปรึกษากฎหมาย	<p>: บริษัท สำนักกฎหมายธีรคุปต์ จำกัด 546 อาคารยูนิเวสท์คอมเพล็กซ์ ชั้น 15 ถ.รัชดาภิเษก แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์ 0-2511-1512, 0-2513-1976, โทรสาร 0-2938-1247, 0-2938-1957 เว็บไซต์ www.dherakupt-law.co.th</p>