

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “APCS”) เดิมชื่อ บริษัท อีสเทิร์น เอเชีย พรีซิชั่น ออโตพาร์ทอินดัสตรี จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2537 และได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2538 บริษัทมีทุนจดทะเบียนแรกเริ่ม 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจ คือ การผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) มีโรงงานแห่งแรกตั้งอยู่ที่จังหวัดสมุทรปราการ ในช่วงปลายปี 2545 ได้ย้ายโรงงานมาอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี และเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2554 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนมีทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท และทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 300,000,000 บาท และเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2554 บริษัทได้นำหุ้นสามัญไปจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน จำนวน 659,999,962 บาท และมีทุนเรียกชำระแล้ว จำนวน 659,999,862 บาท

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) ที่ทำจากโลหะ เช่น เหล็กกล้า เหล็กหล่อ เหล็กชุบแข็งรูป สแตนเลส และอลูมิเนียม เป็นต้น โดยรูปร่าง ลักษณะและคุณสมบัติของชิ้นงานจะเป็นไปตามการออกแบบของลูกค้า โดยชิ้นส่วนที่มีความเที่ยงตรงสูงของบริษัทสามารถนำไปใช้งานได้ทั้งในอุตสาหกรรมหลายประเภท ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนกลุ่มที่ผลิตส่งให้บริษัทประกอบรถยนต์โดยตรง (1st Tier Supplier) โดยในปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล

บริษัทมีนโยบายในการกระจายฐานลูกค้าสู่หลากหลายอุตสาหกรรม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงและเพิ่มโอกาสในการเติบโตให้กับบริษัท รวมถึงบริษัทยังคงเดินหน้านำยกระดับมูลค่าเพิ่มของกระบวนการอย่างต่อเนื่อง ด้วยการขยายกระบวนการผลิตให้ครอบคลุม ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงสนับสนุนความสามารถในการดำเนินงานที่ยืดหยุ่นของบริษัท

ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจหลักในกลุ่มสินค้ายานยนต์ และขยายการดำเนินงานไปยังธุรกิจอื่น เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท ได้แก่

- 1) บริษัท พิทู พรีซิชั่น จำกัด
- 2) บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด
- 3) บริษัท เอฟซีเอส เทคโนโลยี จำกัด (บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด ถือหุ้นในบริษัท เอฟซีเอส เทคโนโลยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100)
- 4) บริษัท ชลกิจสากล จำกัด (บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด ถือหุ้นในบริษัท ชลกิจสากล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 53.33)

การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย

บริษัท พิทู พรีซิชั่น จำกัด

บริษัท พิทู พรีซิชั่น จำกัด (“พิทู”) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2553 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 40 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 4 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยมีบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 100

ปี 2560 พิทูได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว อีกจำนวน 110 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทำให้ปัจจุบันพิทูมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 150 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 15 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

พิทูประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่ซับซ้อนน้อย และสามารถลดต้นทุนได้มากเมื่อผลิตในปริมาณสูง โดยมุ่งที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนจักรยานยนต์และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า หรือกลุ่มลูกค้าที่มีการแข่งขันสูงทางด้านราคาแต่มีปริมาณการสั่งซื้อจำนวนมาก ทั้งนี้เพื่อรองรับลูกค้าเดิมที่บริษัทได้ให้ความสำคัญลดลง เนื่องจากผลตอบแทนที่ได้รับน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับลูกค้าในกลุ่มอื่น เพื่อที่จะรักษาลูกค้าเดิมและขยายส่วนแบ่งตลาดเพิ่มในอนาคต ปัจจุบันโรงงานของพิทู ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่า ซึ่งอยู่ในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครชลบุรี

พิทูได้รับสิทธิพิเศษทางด้านภาษีอากรจากการส่งเสริมการลงทุน (“BOI”) ทั้งนี้ การยื่นขอรับสิทธิประโยชน์ดังกล่าวเป็นไปตามเกณฑ์การส่งเสริมภายใต้มาตรการพิเศษตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ 1/2553 เรื่องนโยบายส่งเสริมการลงทุนแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และประกาศฉบับแก้ไขที่ 2/2554 ลงวันที่ 5 มกราคม 2553 และวันที่ 17 มกราคม 2554 ตามลำดับ ในการให้สิทธิประโยชน์จากการนำเครื่องจักรใช้แล้วในประเทศมาใช้ในโครงการ โดยพิทูได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2554

บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด

บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด (“เอทู”) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2553 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 20 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยมีบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 100

ปี 2559 เอทูได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว อีกจำนวน 80 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 100 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และเอทูได้ลงทุนในบริษัท ชลกิจสากล จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ ในสัดส่วนร้อยละ 53.33 ทำให้บริษัท ชลกิจสากล จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท

ปี 2560 เอทูได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว อีกจำนวน 220 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทำให้ปัจจุบันเอทูมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 320 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 32 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และเอทูได้ลงทุนใน บริษัท เอพีซีเอส เทคโนโลยี จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆ ของธุรกิจโรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทุกประเภท ธุรกิจน้ำ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม ในสัดส่วนร้อยละ 100 ทำให้บริษัท เอพีซีเอส เทคโนโลยี จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท

ปัจจุบันเอทูดำเนินธุรกิจให้บริการงานก่อสร้างโครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด

บริษัท เอฟซีเอส เทคโนโลยี จำกัด

บริษัท เอฟซีเอส เทคโนโลยี จำกัด (“เอฟที”) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2560 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 10 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 หมื่นหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท โดยมีเอชเป็น ผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

ปัจจุบันเอฟทีดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆ ของ ธุรกิจโรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทุกประเภท ธุรกิจน้ำ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม

บริษัท ชลกิจสากล จำกัด

บริษัท ชลกิจสากล จำกัด (“ชลกิจ”) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2549 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 120 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1.2 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีเอช เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 53.33 ปัจจุบันชลกิจดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ

1.1 ค่านิยมองค์กร (Core Value)



เพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ที่ตั้งไว้ คือ "ผู้ชำนาญการระดับโลก ในการผลิตชิ้นส่วนโลหะความเที่ยงตรงสูง" บริษัทมุ่งมั่นที่จะพัฒนาปรับปรุงระบบการจัดการทั้งองค์กร เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของกระแสโลก และเทคโนโลยีทั้งในด้านการบริหารจัดการ การผลิต และบุคลากร ซึ่งเน้นในด้านการผลิตสินค้าเป็นหลัก โดยบริษัทได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิตรวมถึงพัฒนาระบบป้อนชิ้นงานอัตโนมัติ (Robot) มาใช้ในสายการผลิตเพิ่มขึ้น ในบางกระบวนการผลิตที่ต้องใช้บุคลากร บริษัทได้เน้นการพัฒนาบุคลากร สนับสนุนให้บุคลากรเหล่านั้นได้รับการฝึกอบรมทักษะความรู้เกี่ยวกับชิ้นงานที่ผลิต เพื่อให้การผลิตชิ้นงานมีคุณภาพ ประสิทธิภาพ เป็นไปตามมาตรฐานที่ถูกกำหนด และลดงานเสีย เป็นต้น

เนื่องจากบริษัทจัดเป็นกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม ประเภทชิ้นส่วนยานยนต์ ดังนั้นปัจจัยภายใน เช่น การบริหารงาน การผลิต การพัฒนาคน เป็นปัจจัยที่บริษัทสามารถควบคุมและกำหนดทิศทางได้ แต่ปัจจัยภายนอก เช่น สถานะเศรษฐกิจโลก สังคม การเมือง และนโยบายของรัฐบาล เป็นปัจจัยที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้นหากปัจจัยภายนอกมีการเปลี่ยนแปลง จะส่งผลกระทบต่อรายได้ และต้นทุนการผลิตของบริษัท ซึ่งระดับผลกระทบขึ้นอยู่กับระดับความเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายนอกดังกล่าว

1.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจและโครงการในอนาคต

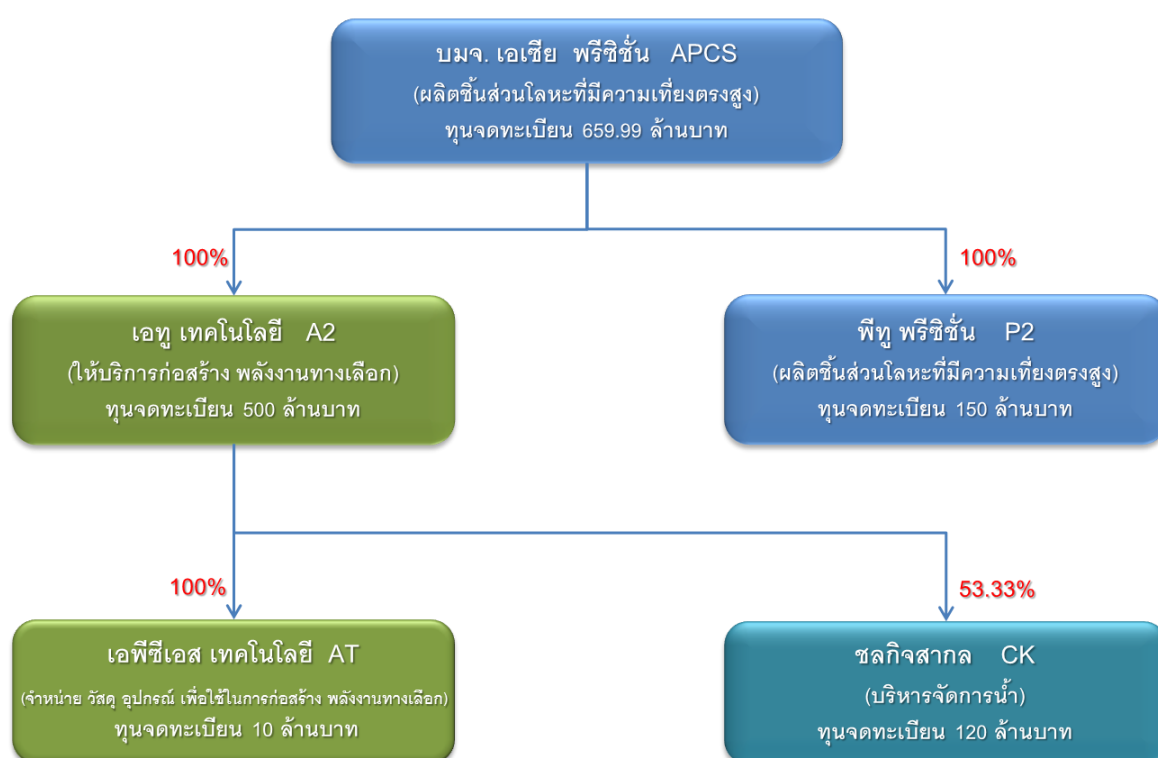
บริษัทยังคงมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Parts and Components) เป็นธุรกิจหลักของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังมีเป้าหมายที่จะขยายการประกอบประกอบธุรกิจไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Parts and Components) บริษัทมีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มต่างๆ ในตลาดชิ้นส่วนให้มากขึ้น ทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง
ทั้งนี้การขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศให้มากขึ้น เพื่อเพิ่มสัดส่วนยอดขายส่งออก ซึ่งประเภทชิ้นงานที่บริษัทคาดว่าจะมีการเติบโตที่ดีขึ้น คือ ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนคอมเพรสเซอร์ ชิ้นส่วนเครื่องมือแพทย์ โดยกลุ่มลูกค้าอยู่ในประเทศแถบยุโรปและอเมริกา บริษัทจะขยายผลิตภัณฑ์ใหม่หลากหลายมากขึ้น (New Model) ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์และคอมเพรสเซอร์ เพื่อใช้กำลังการผลิตให้เต็มที่
2. บริษัทจะขยายการประกอบธุรกิจไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง รวมถึงการหาพันธมิตรทางธุรกิจที่ต้องการย้ายฐานการผลิตมาในประเทศ ซึ่งพันธมิตรทางธุรกิจดังกล่าวจะต้องมีลักษณะการประกอบธุรกิจใกล้เคียงหรือต่อเนื่องกันกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท เพื่อก่อให้เกิด Synergy ในการผลิต และการเรียนรู้เทคนิคและกระบวนการผลิต โดยผลิตภัณฑ์จะต้องมีรูปแบบและการผลิตที่ซับซ้อน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
3. บริษัทจะขยายการประกอบธุรกิจไปในด้านการให้บริการ การออกแบบให้คำปรึกษาด้านวิศวกรรม การให้บริการงานก่อสร้างโครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด อีกทั้งมีแผนการขยายธุรกิจไปยังโรงงานผลิตไอน้ำ น้ำบริสุทธิ์ และผสมสารเคมี เพื่อจำหน่ายในกิจการอุตสาหกรรมปิโตรเคมี หรือเพื่อใช้เพื่อจำหน่ายแก่ชุมชน
4. บริษัทจะขยายฐานกลุ่มลูกค้าทางเลือกใหม่ของพลังงาน โซลาร์ รูฟ คือระบบเปลี่ยนพลังงานแสงอาทิตย์มาเป็นพลังงานไฟฟ้าบนหลังคา เพื่อช่วยสร้างรายได้ให้กับครอบครัว ช่วยเสริมกำลังการผลิตไฟฟ้า ช่วยกันเปลี่ยนโลกได้
5. บริษัทจะเป็นหนึ่งในผู้จัดซื้อจัดหาเครื่องจักรและอุปกรณ์ทั้งหมดที่จำเป็นต่อโครงการ โดยจัดซื้อและจัดหาจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการเจรจาต่อรองราคา เงื่อนไขการสั่งซื้อและการส่งมอบ ตรวจสอบคุณภาพและคุณสมบัติของเครื่องจักรและอุปกรณ์ให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ผู้ออกแบบได้ระบุไว้ รวมทั้งประสานงานให้มีการจัดส่งตามที่กำหนดการซึ่งสอดคล้องกับแผนงานรวมของโครงการ
6. บริษัทจะขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจน้ำ เนื่องจากบริษัทได้เล็งเห็นว่าธุรกิจน้ำเป็นธุรกิจแห่งอนาคต มีการขยายตัวสูง และมีคู่แข่งไม่มาก โดยบริษัทจะทำธุรกิจน้ำแบบครบวงจร คือ น้ำดิบ น้ำประปา และน้ำเสีย โดยมีลักษณะของธุรกิจเป็นการทำสัมปทานกับภาครัฐ หรือเอกชนที่นำเชื้อถือ เนื่องจากปัจจุบัน ภาครัฐต้องการกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการลงทุน จึงเป็นช่องทางที่การลงทุนโดยภาคเอกชน ในลักษณะสัมปทานจะมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว อีกทั้งมีการเปิด AEC ทำให้ช่องทางในการลงทุน ที่ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เมียนมาร์ ลาว และกัมพูชา มีโอกาสมากขึ้น
7. บริษัทจะขยายแหล่งเก็บน้ำดิบต้นทุนต่ำ เพื่อรองรับปัญหาความไม่แน่นอนของน้ำดิบที่ได้รับจากธรรมชาติ ควบคู่กับการรองรับการขยายรายได้จากการเติบโตของลูกค้า

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

- วันที่ 28 มิถุนายน 2560 บริษัท ฟิทู พรีซิชั่น จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 150,000,000 บาท
- วันที่ 28 มิถุนายน 2560 ได้จัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท เอฟซีเอส เทคโนโลยี จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆของธุรกิจโรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทุกประเภท โดยมีทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท
- วันที่ 5 กันยายน 2560 บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 320,000,000 บาท
- วันที่ 12 มกราคม 2561 บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500,000,000 บาท

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2561)



1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ แต่ละบริษัท มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายได้ผลิตภัณฑ์/ กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วน การลงทุน (ร้อยละ)	งบการเงินรวม					
			2558		2559		2560	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
2.1 กลุ่มธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะเที่ยงตรงสูง								
2.1.1 ชิ้นส่วนยานยนต์								
1) รถยนต์	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)		545.29	66.48	538.75	54.70	569.74	44.35
2) รถจักรยานยนต์	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)		71.50	8.72	106.42	10.80	111.35	8.67
			-	-	-	-	-	-
2.1.2 อุปกรณ์คอมเพรสเซอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)		154.85	18.88	186.20	18.91	214.47	16.69
2.1.3 กล้องถ่ายภาพดิจิทัล	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)		37.68	4.59	49.58	5.03	42.53	3.31
2.1.4 ชิ้นส่วนอื่นๆ	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)		10.94	1.33	21.49	2.18	42.83	3.33
2.2 กลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาและก่อสร้าง	บริษัท เทพ โท โลยี จำกัด	100%	-	-	59.04	6.00	303.82	23.65
2.3 กลุ่มธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ	บริษัท ชลกิจสากล จำกัด	53.33%	-	-	23.45	2.38	-	-
			820.26	100.00	984.93	100.00	1,284.74	100.00

หมายเหตุ : รายได้ระหว่างกันได้ถูกตัดออกจากงบการเงินรวมแล้ว (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 12 เรื่องรายการระหว่างกัน)

ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท คือ เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนเที่ยงตรงสูง โดยประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining& Cold Forging)ที่ทำจากโลหะ

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Parts and Components) ที่ทำจากโลหะ เช่น เหล็กกล้า เหล็กหล่อ เหล็กชุบแข็งรูป สแตนเลส และอลูมิเนียม เป็นต้น โดยรูปร่าง ลักษณะและคุณสมบัติของชิ้นงานจะเป็นไปตามการออกแบบของลูกค้า

ทั้งนี้ชิ้นส่วนที่ผลิตให้แก่ลูกค้าแต่ละรายจะมีรายละเอียดปลีกย่อยที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าที่จะนำไปใช้งาน ซึ่งลักษณะของชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตมีลักษณะต่างกัน เช่น รูปร่าง ขนาดมิติ ลักษณะของวัตถุดิบ คุณสมบัติเฉพาะของวัตถุดิบ ความเรียบผิว เป็นต้น

ทั้งนี้แม้ว่าชิ้นส่วนของบริษัทสามารถนำไปใช้งานได้ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท และหลากหลายประเภทของผลิตภัณฑ์ ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์การนำไปใช้งานและการออกแบบชิ้นงานของลูกค้า แต่ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกลึงถ่ายภาพดิจิทัล โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่นำไปใช้เป็นส่วนประกอบในชิ้นส่วนและอุปกรณ์ต่างๆ ของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรม

2.1 กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

2.1.1 ชิ้นส่วนยานยนต์

(ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงให้แก่ลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตรถยนต์และรถจักรยานยนต์ (Product Maker) ผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ขั้นที่ 1 (1st Tier Supplier) โดยผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ขั้นที่ 1 จะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปเป็นส่วนประกอบในชิ้นส่วนของรถยนต์ ได้แก่ ชิ้นส่วนในเครื่องยนต์ ระบบควบคุมการขับเคลื่อน ระบบปรับอากาศ ระบบมอเตอร์ปั๊มน้ำฝน และสตาร์ทเตอร์ เป็นต้น ส่วนผู้ผลิตชิ้นส่วนขั้นที่ 1 ของรถจักรยานยนต์จะนำชิ้นส่วนของบริษัทไปใช้เป็นชิ้นส่วนเครื่องยนต์และระบบคลัทช์ เป็นต้น โดยลูกค้าของบริษัท ได้แก่ บจ. อิซูซุ มอเตอร์ (ประเทศไทย) บจ. อิซูซุ มอเตอร์ (โปแลนด์) บจ. วาลีโอสยาม เทอร์มอลซิสเต็มส์ บจ. ไทยซัมมิต มิตซูบิชิ อิเล็กทริกแมนูแฟคเจอร์ บจ. เจเทคโตะ ออโตโมทีฟ (ประเทศไทย) บจ. เอฟซีซี (ประเทศไทย) บจ. ไทยซอนต้า แมนูแฟคเจอร์ บจ. เติ้นโซ่ (ประเทศไทย) บจ. สยามคูโบต้า คอร์ปอเรชั่น เป็นต้น

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ใช้ชิ้นส่วนของบริษัทเป็นส่วนประกอบ



A3003, A6061, A6063, ADC10
Bar Extrude, Cold Forge, Cast
Round, Hex, Profile : 8-230 mm
Turn, Mill, Drill, Ream, Assembly
Tolerance : +/- 0.007 mm
Roundness : 0.005 mm max
Roughness : 0.4 Ra
SCM415, S45C, SUM23, SUS410Q
Bar (HR, CD)
Round : 6-150 mm
Turn, Mill, Drill, Grind, Roll,
Serration, Heat Treatment
Tolerance : +/- 0.005 mm
Roundness : 0.005 mm
Roughness : 0.2 Ra
FC250, FCD450
Iron Cast
Profile: 10-300 mm, 0.2-3.0 Kg
Turn, Mill, Drill, Grind, Polish
Tolerance : +/- 0.010 mm
Roundness : 0.010 mm
Roughness : 0.4 Ra



SCM415, SCM420, SCM440,
S45C, SUJ2,
Bar (HR, CD), Cold Forge, Hot
Forge, Cold Form
Round, Profile : 10-150 mm
Turn, Mill, Drill, Grind, Heat Treat
Tolerance : +/- 0.010 mm
Roundness : 0.010 mm
Roughness : 0.8 Ra

(จ) การตลาดและภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมยานยนต์

ภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์

ภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์ในปี 2560 มีปริมาณการผลิตรถยนต์ประมาณ 1.9 ล้านคัน ปริมาณการขายรถยนต์ในประเทศ มีจำนวน 0.8 ล้านคัน ปริมาณยอดการส่งออกรถยนต์ มีจำนวน 1.1 ล้านคัน โดยแบ่งเป็น

ปริมาณการผลิตรถยนต์ของปี 2560 เพิ่มจากปี 2559 และปี 2558 จำนวน 0.04 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 2 และจำนวน 0.08 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 4 ตามลำดับ

ปริมาณการขายรถยนต์ในประเทศปี 2560 เพิ่มขึ้นจากปี 2559 และปี 2558 จำนวน 0.10 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 13 และจำนวน 0.07 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 9 ตามลำดับ

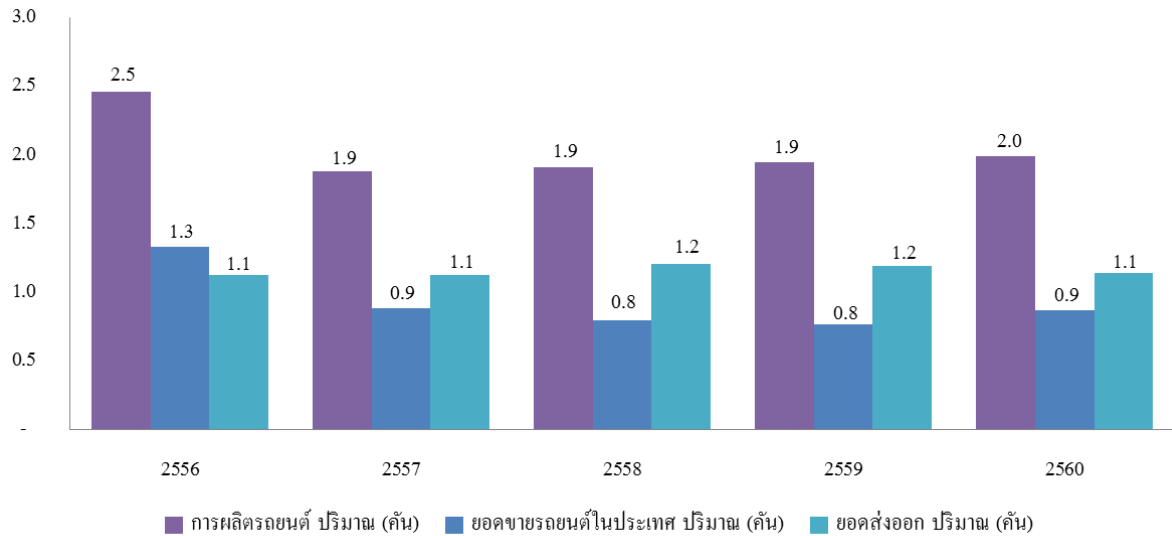
ปริมาณยอดการส่งออกรถยนต์ของปี 2560 ลดลงจากปี 2559 จำนวน 0.05 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 4 และเมื่อเทียบกับปี 2560 กับปี 2558 ลดลงจำนวน 0.06 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 5

ภาพรวมอุตสาหกรรมรถยนต์ ในปี 2560 ปริมาณการผลิตขยายตัวเมื่อเทียบกับปี 2559 โดยเป็นการขยายตัวของตลาดในประเทศ เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัวสอดคล้องกับที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2560 จะขยายตัวร้อยละ 3.9 รวมทั้งมีการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่เพื่อกระตุ้นตลาดในประเทศ อย่างไรก็ตามตลาดส่งออกมีการชะลอตัวในประเทศแถบเอเชีย ตะวันออกกลาง แอฟริกา ยุโรป และอเมริกากลางและใต้ โดยผลการดำเนินงานของบริษัทสอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจของประเทศ

ปี	การผลิตรถยนต์		ยอดขายรถยนต์ในประเทศ		ยอดส่งออก	
	ปริมาณ (คัน)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	ปริมาณ (คัน)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	ปริมาณ (คัน)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)
2556	2,457,057	-	1,330,672	-7	1,128,152	10
2557	1,880,007	-23	881,832	-34	1,128,102	0
2558	1,913,002	2	799,632	-9	1,204,895	7
2559	1,944,417	2	768,788	-4	1,188,515	-1
2560	1,988,823	2	871,650	13	1,139,696	-4

ที่มา: สถาบันยานยนต์ (Thailand Automotive Institute)

(ล้านคัน)



ที่มา: สถาบันยานยนต์ (Thailand Automotive Institute)

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันรถยนต์

ตามข้อมูลของกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ตามรายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม ได้คาดการณ์ว่า ยอดการผลิตรถยนต์ ในปี 2561 จะมียอดการผลิตรถยนต์ ประมาณ 2,000,000 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.56 โดยแบ่งเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ ประมาณ 900,000 คัน และเป็นการผลิตเพื่อการส่งออกประมาณ 1,100,000 คัน ซึ่งสอดคล้องกับที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) คาดการณ์อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ปี 2561 ที่จะขยายตัวร้อยละ 3.6-4.6 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวเร่งขึ้นของเศรษฐกิจโลกซึ่งจะส่งผลให้การส่งออกขยายตัวดีขึ้น และทำให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมกลับมาสนับสนุนเศรษฐกิจได้มากขึ้น และคาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 6.8 ของ GDP

ภาวะอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์

ภาวะอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์ในปี 2560 มีปริมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ประมาณ 2.1 ล้านคัน ปริมาณการขายนารถจักรยานยนต์ในประเทศ มีจำนวน 1.8 ล้านคัน ปริมาณยอดการส่งออกรถจักรยานยนต์ มีจำนวน 0.8 ล้านคัน โดยแบ่งเป็น

ปริมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ของปี 2560 เพิ่มขึ้นจากปี 2559 จำนวน 0.23 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 13 และเมื่อเทียบกับปี 2560 กับปี 2558 ลดลงจำนวน 0.25 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 14

ปริมาณการขายนารถจักรยานยนต์ในประเทศปี 2560 เพิ่มขึ้นจากปี 2559 และปี 2558 จำนวน 0.07 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 4 และจำนวน 0.17 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 10 ตามลำดับ

ปริมาณยอดการส่งออกรถจักรยานยนต์ปี 2560 ลดลงจากปี 2559 จำนวน 0.08 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 8 และเมื่อเทียบกับปี 2560 กับปี 2558 ลดลงจำนวน 0.09 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 10

ภาพรวมในปี 2560 การผลิตรถจักรยานยนต์ขายตัว เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากความต้องการของตลาดในประเทศเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามตลาดส่งออกมีการชะลอตัว โดยผลการดำเนินงานของบริษัทสอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศ

ปี	การผลิตจักรยานยนต์		ยอดขายรถจักรยานยนต์ในประเทศ		ยอดส่งออกรถจักรยานยนต์	
	ปริมาณ (คัน)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	ปริมาณ (คัน)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	ปริมาณ (คัน)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)
2556	2,218,625	-15	2,004,498	-6	935,747	9
2557	1,842,708	-17	1,701,535	-15	887,980	-5
2558	1,807,325	-2	1,639,090	-4	939,980	6
2559	1,820,358	1	1,738,231	6	924,917	-2
2560	2,055,193	13	1,810,771	4	849,081	-8

ที่มา : สถาบันยานยนต์ (Thailand Automotive Institute)

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันรถจักรยานยนต์

ตามรายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.) ได้คาดการณ์ว่า ปี 2561 อุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์การผลิตจะขยายตัว ประมาณร้อยละ 10 หรือคิดเป็นปริมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ประมาณ 2,200,000 คัน เนื่องจากเศรษฐกิจในประเทศและเศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น ทั้งนี้จากปริมาณการผลิตที่คาดการณ์ไว้ข้างต้นจะเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ ประมาณร้อยละ 85-90 และการผลิตเพื่อการส่งออกร้อยละ 10-15

ภาวะอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์จัดเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐบาลให้การสนับสนุน เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทในการสนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งไทยเป็นฐานการผลิตขนาดใหญ่ที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก และมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งในส่วนที่ก่อให้เกิดการจ้างงานเป็นจำนวนมาก และก่อให้เกิดการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องต่างๆ

ในภาคอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ลักษณะการแข่งขันจะไม่ใช้ Head-on Competition แต่เป็นอุตสาหกรรมที่มีการกระจายตัวมาก โดยส่วนใหญ่แล้วแต่ละบริษัทจะมีความชำนาญเฉพาะด้าน และตามปกติแล้วลูกค้าจะมีขนาดใหญ่กว่าผู้ประกอบการมาก ทำให้ลูกค้าเลือกใช้ผู้ประกอบการหลายรายสำหรับชิ้นส่วนแต่ละอย่าง และความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการและลูกค้าโดยปกติจะเป็นไปในรูปของการพยายามพัฒนา Supplier เพื่อให้สามารถส่งชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้ารายนั้นๆ ได้ในระยะยาวเนื่องจากการพัฒนา Supplier แต่ละรายให้มีคุณภาพตามความต้องการของลูกค้าได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย และหากชิ้นส่วนใดชิ้นส่วนหนึ่งมีปัญหาเกิดขึ้น จะมีผลกระทบต่อลูกค้ารายนั้นทำให้ไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด อย่างไรก็ตามเนื่องจากในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ เมื่อมีการพัฒนา Supplier ขึ้นมาแล้วจะมีการดูแล Supplier ให้เติบโตไปพร้อมกับลูกค้ารายนั้นๆ ในส่วนของบริษัทนั้น มีลักษณะเด่นเพิ่มเติม คือไม่ได้มุ่งเน้นเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ใช้เฉพาะอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง หากแต่ผลิตชิ้นส่วนที่มีความเที่ยงตรงสูงโดยเฉพาะ ทำให้บริษัทมีลูกค้าอยู่ในหลากหลายอุตสาหกรรมจึงไม่มีคู่แข่งเฉพาะสายที่เด่นชัด

ปี 2560 อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ มีทิศทางการเติบโตขึ้น โดยมีมูลค่าการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 274,577 ล้านบาท แบ่งเป็นการส่งออกชิ้นส่วนเครื่องยนต์ จำนวน 39,728 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14 ชิ้นส่วนอะไหล่ จำนวน 36,127 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13 ชิ้นส่วนประกอบและอุปกรณ์ 198,242 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 72 และชิ้นส่วนอื่น จำนวน 480 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1 โดยข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ รายงาน ชิ้นส่วนอุปกรณ์รถยนต์มีตลาดส่งออกที่สำคัญ คือ ญี่ปุ่น มาเลเซีย และอินโดนีเซีย และชิ้นส่วนรถจักรยานยนต์มีตลาดส่งออกที่สำคัญ คือ กัมพูชา อินโดนีเซีย และเวียดนาม

มูลค่าการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์

(หน่วย : ล้านบาท)

	2556	2557	2558	2559	2560
เครื่องยนต์	28,354	31,590	32,482	43,717	39,728
ชิ้นส่วนอะไหล่	19,705	20,236	23,469	29,316	36,127
ชิ้นส่วนประกอบและอุปกรณ์	189,525	198,300	188,761	184,481	198,242
ชิ้นส่วนอื่นๆ	947	1,643	1,177	802	480
รวม	238,531	251,769	245,889	258,316	274,577
อัตราการขยายตัว (%)	9	6	-2	5	6

ที่มา: ศูนย์สารสนเทศยานยนต์ (Automotive Intelligent Unit)

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันชิ้นส่วนยานยนต์

ปี 2561 โดยภาพรวมอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในส่วนที่ผลิตให้กับโรงงานประกอบรถยนต์ น่าจะมีแนวโน้มที่ปรับตัวดีขึ้น อันเนื่องมาจากนโยบายภาครัฐบาลที่สนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเน้นการเป็นฐานการผลิตและส่งออกยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ที่ยั่งยืน อีกทั้งชิ้นส่วนเครื่องยนต์ และชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์ ยังคงเป็นที่ต้องการของตลาดส่งออกหลายประเทศ เช่น ญี่ปุ่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย และกัมพูชา เนื่องจากประเทศไทยมีศักยภาพการผลิตที่ได้คุณภาพทัดเทียมกับตลาดภูมิภาคอาเซียน ทั้งนี้ในภาพรวมผลการดำเนินงานของกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ของบริษัทมีผลประกอบการที่ดีขึ้น สอดคล้องกับสภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์โดยภาพรวมของประเทศ

2.1.2 กลุ่มอุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น

(ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนให้แก่ผู้ผลิตคอมเพรสเซอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น (Product Maker) โดยตรง ซึ่งลูกค้าของบริษัท ได้แก่ บจ. อีเมอร์สัน อิเลคทริก (ประเทศไทย) , บจ. อีเมอร์สัน ไคเลเมท เทคโนโลยี เป็นต้น

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นที่ใช้ชิ้นส่วนของบริษัทเป็นส่วนประกอบ



Piston, Valve, Manifold, Fitting, Tube



SCM415, S10C, S15C, S20C, S45C, 316L
 Bar (HR, CD), Cold Forge, Hot Forge
Round, Profile : 10-150 mm
 Turn, Mill, Drill, Grind, Polish, Heat Treat, Copper Plate
Tolerance : +/- 0.010 mm
Drill Hole : 0.6 x 7.0 mm
Roundness : 0.020 mm
Roughness : 0.4 Ra

(ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน**ภาวะอุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์**

ปี 2560 อุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์ มีปริมาณการผลิตทั้งประเทศ จำนวน 9.5 ล้านเครื่อง ลดลงจากปี 2559 และปี 2558 จำนวน 0.9 ล้านเครื่อง และจำนวน 1.5 ล้านเครื่อง ตามลำดับ

ปริมาณการจำหน่ายภายในประเทศ จำนวน 5.1 ล้านเครื่อง ลดลงจากปี 2559 และปี 2558 จำนวน 0.6 ล้านเครื่อง และจำนวน 0.7 ล้านเครื่องตามลำดับ

	2556	2557	2558	2559	2560
ปริมาณการผลิตคอมเพรสเซอร์ (ล้านเครื่อง)	11.9	11.8	11.0	10.4	9.5
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	1	-1	-6	-6	-9
ปริมาณจำหน่ายภายในประเทศ (ล้านเครื่อง)	6.0	5.9	5.8	5.7	5.1
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	-2	-2	-2	-3	-10

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.)

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2560 ภาพรวมอุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์ ยอดปริมาณการจำหน่ายการผลิตคอมเพรสเซอร์ปรับตัวลดลง เนื่องจากการส่งออกไปยังสหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา จีน ญี่ปุ่น และอาเซียนลดลง อย่างไรก็ตามรายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ได้คาดการณ์ด้านการส่งออกในอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศ และเครื่องทำความเย็น ประเทศไทยยังมีโอกาสในการก้าวสู่ความเป็นผู้นำแห่งศูนย์กลางอุตสาหกรรมการผลิต และการส่งออกเครื่องปรับอากาศ และเครื่องทำความเย็น จากปัจจุบันมีมูลค่าทางการค้าการลงทุนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และอาเซียนเป็นคู่ค้าอันดับหนึ่งของไทย การมีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) จะช่วยในมาตรการการลดและยกเลิกภาษีในด้านสินค้า การบริหาร ตลอดจนสิทธิพิเศษด้านการลงทุนแก่กลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน

ทั้งนี้ในภาพรวมของบริษัท อุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์ และเครื่องทำความเย็น มีผลประกอบการที่ดีขึ้น อันเนื่องมาจากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่มีเครือข่ายอยู่ทั่วโลกมียอดขายเพิ่มขึ้นส่วนโลหะซึ่งเป็นส่วนประกอบของคอมเพรสเซอร์อย่างต่อเนื่อง บริษัทสามารถสนองความต้องการได้ทันต่อเวลาและมีคุณภาพจึงทำให้ยังคงสามารถรักษาระดับยอดขายให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2.1.3 กลุ่มอุตสาหกรรมกล้องดิจิทัล

(ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนให้แก่ผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัล (Product Maker) โดยตรง โดยชิ้นส่วนที่บริษัทจำหน่าย ได้แก่ ชิ้นส่วนในชุดชุมของกล้องถ่ายภาพ โดยลูกค้าของบริษัท ได้แก่ บจ. นิคอน (ประเทศไทย) บจ. นีเค็ด โคลปอล (ประเทศไทย) บจ. เอนท์ (ประเทศไทย)

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลที่ใช้ชิ้นส่วนของบริษัทเป็นส่วนประกอบ



A5056

Extrude, Cold Forge, Cast

Round : 50-100 mm

Turn, Drill, Cam Mill, Anodize

Tolerance : +/- 0.005 mm

Roundness : 0.010 mm max

Roughness : 0.15 Ra

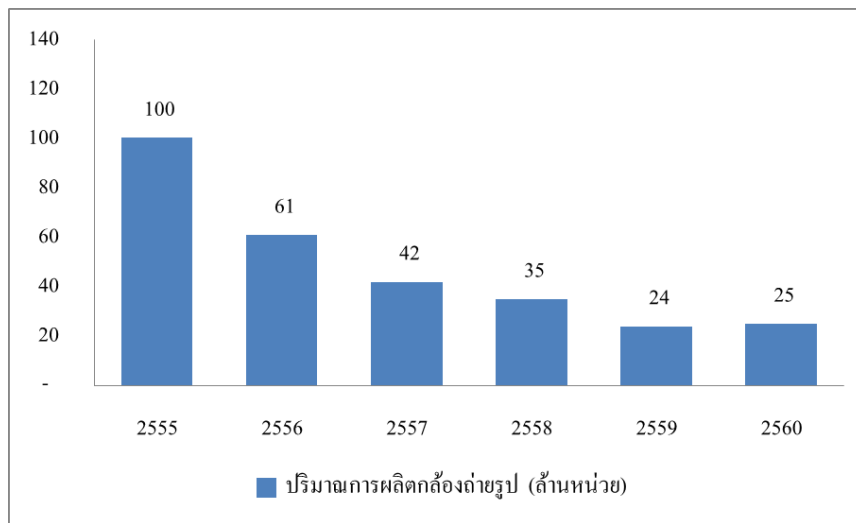
(ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลในประเทศไทย

ปี 2560 ภาวะอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลมีอัตราการเติบโตที่ทรงตัว เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตสมาร์ทโฟนได้เพิ่มเทคโนโลยีการถ่ายภาพในสมาร์ทโฟนให้ถ่ายรูปได้คมชัดขึ้น และได้พัฒนาการถ่ายภาพในสมาร์ทโฟนอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันสมาร์ทโฟนบางรุ่นสามารถถ่ายรูปได้มีคุณภาพดีเท่ากับกล้องคอมแพค ซึ่งทำให้ผู้บริโภคหันไปใช้สมาร์ทโฟนมากขึ้น จนส่งผลกระทบต่อตลาดกล้องถ่ายรูปดิจิทัล

โดยกล้องถ่ายภาพดิจิทัลแบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลักดังนี้

- กล้องคอมแพค หมายถึงกล้องขนาดเล็กเหมาะสำหรับพกพาและใช้งานง่าย กล้องประเภทนี้เป็นผลิตภัณฑ์หลักของกล้องถ่ายภาพดิจิทัล
- กล้อง DSLR (Digital Single Lens Reflex) หมายถึงกล้องคุณภาพสูง ขนาดค่อนข้างใหญ่ ราคาสูง สามารถถอดเปลี่ยนเลนส์ เหมาะสำหรับผู้ใช้กล้องมืออาชีพและเนื่องจากกล้องชนิดนี้มีราคาค่อนข้างสูง จึงทำให้ฐานลูกค้าเล็กกว่ากล้องแบบคอมแพค
- กล้อง Mirror less หมายถึงกล้องคอมแพคที่สามารถเปลี่ยนเลนส์ได้ มีคุณภาพใกล้เคียงกับกล้อง DSLR



ปริมาณการผลิตกล้องถ่ายภาพในตลาดโลก

ที่มา: Camera & Imaging Products Association

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปี 2561 บริษัทคาดว่าอุตสาหกรรมกล้องดิจิทัลน่าจะมีแนวโน้มในอนาคตอาจจะไม่เติบโตมากนัก เนื่องจากผู้บริโภคทั่วไปหันไปนิยมถ่ายรูปจากสมาร์ตโฟนแทนการใช้กล้องดิจิทัลถ่ายรูป แต่อย่างไรก็ตามยังมีผู้บริโภคบางกลุ่มที่นิยมใช้กล้องถ่ายภาพอยู่ ซึ่งเป็นกลุ่มกล้องถ่ายภาพที่มีประสิทธิภาพสูง และมีราคาแพง

(ค) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ

- **กลยุทธ์การแข่งขัน**

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) ที่ได้รับการยอมรับจากลูกค้าในด้านคุณภาพของชิ้นงานและคุณภาพของการให้บริการ โดยบริษัทให้ความสำคัญและใส่ใจในการผลิต ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ, การออกแบบกระบวนการผลิต, การควบคุมการผลิต รวมไปถึงการตรวจสอบคุณภาพและความเรียบร้อยของชิ้นส่วน และการส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตรงเวลา เพื่อให้มั่นใจได้ว่าชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตตรงตามความต้องการและการออกแบบของลูกค้า

ทั้งนี้ผู้ผลิตที่นำชิ้นส่วนของบริษัทไปเป็นส่วนประกอบมีทั้งผู้ผลิตสินค้า (Product Maker) และผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ขั้นที่ 1 (1st Tier Supplier) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยกลยุทธ์ที่บริษัทใช้ในการแข่งขัน เป็นดังนี้

- (1) **คุณภาพของชิ้นส่วน** บริษัทให้ความสำคัญต่อการควบคุมคุณภาพของชิ้นส่วนที่บริษัทผลิต เพื่อให้ชิ้นส่วนดังกล่าวมีคุณสมบัติตรงตามความต้องการและการออกแบบของลูกค้า โดยบริษัทจะจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติตรงตามที่ลูกค้ากำหนด, ออกแบบกระบวนการผลิตบนคอมพิวเตอร์, การกำกับดูแลกระบวนการผลิตในแต่ละขั้นตอน รวมไปถึงการตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วนที่ผลิตเสร็จแล้ว โดยบริษัทจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วนที่ผลิตเสร็จแล้ว 2 ระดับ คือ (1) การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพในกระบวนการผลิต และ (2) การตรวจสอบขั้นสุดท้ายก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตและส่งมอบให้แก่ลูกค้า มีคุณสมบัติตรงตามที่ลูกค้ากำหนดและออกแบบ

- (2) ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน บริษัทให้ความสำคัญในการควบคุมและจัดส่งชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาและสามารถส่งมอบงานได้อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้กระบวนการผลิตของลูกค้าเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการทำงานของบริษัท
- (3) ความมั่นคงในการผลิต บริษัทสามารถผลิตและจัดหาชิ้นส่วนได้ตรงตามรูปแบบความต้องการของลูกค้า และในปริมาณที่กำหนดอันส่งผลให้ลูกค้าสามารถบริหารกระบวนการผลิตเพื่อจัดการความสูญเปล่าของปัจจัยการผลิตต่างๆ ให้ถูกนำมาใช้แบบทันเวลาพอดี (Just-in-time)
- (4) ความสามารถในการเพิ่มหรือขยายกำลังการผลิต บริษัทสามารถเพิ่มหรือขยายกำลังการผลิตชิ้นส่วนเพื่อรองรับการเติบโตและการขยายตัวของธุรกิจของลูกค้าโดยสามารถผลิตชิ้นส่วนได้ในปริมาณที่เพิ่มขึ้นหากมีความต้องการจากลูกค้า
- (5) การขยายขอบเขตในการดำเนินงาน บริษัทได้เพิ่มสายการผลิตที่มีความต่อเนื่องซึ่งเป็นกระบวนการต่อเนื่องจากสายการผลิตหลักของบริษัทเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ เช่น การชุบเคลือบผิวซึ่งเริ่มใช้งานครั้งแรกในไตรมาสที่ 2 ปี 2554 เป็นต้น

ในอดีตบริษัทต้องว่าจ้างบุคคลภายนอกในการทำกระบวนการดังกล่าว ซึ่งทำให้มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งและประสานงาน ค่าใช้จ่ายการว่าจ้างบุคคลภายนอก รวมถึงค่าใช้จ่ายบุคลากรในการตรวจสอบคุณภาพ นอกจากนี้การว่าจ้างบุคคลภายนอกยังทำให้บริษัทใช้เวลาในการผลิตชิ้นงานยาวนานขึ้น เนื่องจากมีระยะเวลาในการขนส่งชิ้นงานไป-กลับ และระยะเวลาในการดำเนินการของบุคคลภายนอก ซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท

การที่บริษัทขยายขอบเขตในการดำเนินงานให้ครอบคลุมกระบวนการดังกล่าวจะทำให้สามารถบริหารต้นทุนการผลิต การควบคุมคุณภาพ และระยะเวลาในการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- (6) การพัฒนากระบวนการผลิตและการจัดการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ บริษัทมุ่งมั่นที่จะพัฒนากระบวนการผลิตและการบริหารจัดการต้นทุนอย่างต่อเนื่อง โดยในเบื้องต้นบริษัทได้เริ่มนำระบบ TOYOTA Production System (TPS) มาประยุกต์ใช้ในปี 2551 รวมถึงการนำกระบวนการขึ้นรูปแบบเย็น (Cold Forging) และกระบวนการชุบโลหะ (Anodizing) มาใช้ในกระบวนการผลิตของบริษัท นอกจากนี้บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของแรงงาน (labor productivity) โดยการนำระบบป้อนชิ้นงานอัตโนมัติ(automation process) มาประยุกต์ใช้ในสายการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้เครื่องจักร ช่วยให้ผลผลิตและคุณภาพสูงขึ้น รวมทั้งเป็นโอกาสให้พนักงานได้พัฒนาความสามารถเพื่อทำงานที่ใช้ทักษะสูงขึ้น

- (7) ความรับผิดชอบและความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

- ความสามารถในการปรับเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในบางกรณีลูกค้าอาจมีความต้องการชิ้นส่วนของบริษัทเพิ่มขึ้นในช่วงระยะเวลาหนึ่งอย่างกระทันหัน บริษัทก็มีความสามารถที่จะปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้ภายในระยะเวลาอันสั้น เพื่อให้การผลิตและการทำงานของลูกค้านำไปได้อย่างต่อเนื่อง
- การรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า บริษัทมีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว โดยการจัดเตรียมและรักษากำลังการผลิตสนับสนุนงานของลูกค้าอย่างต่อเนื่องจนกว่าจะหมดรุ่น รวมถึงขยายกำลังการผลิตและเพิ่มกระบวนการใหม่ๆ เพื่อให้บริการครบวงจร
- การรักษาความลับของลูกค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาความลับของลูกค้า โดยบริษัทจะควบคุมดูแลไม่ให้มีการนำข้อมูลทางด้านเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนที่ลูกค้าว่าจ้างบริษัทผลิต หรือข้อมูลอื่นใดที่เป็นความลับการค้าของลูกค้า รวมถึงข้อมูลอื่นใดที่จะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันและการทำธุรกิจของบริษัท นำมาเปิดเผยต่อบุคคลภายนอกหรือนำข้อมูลดังกล่าวไปหาประโยชน์เพื่อการส่วนตัว

- **ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงซึ่งมีผลิตภัณฑ์หลายประเภทโดยสามารถนำไปใช้งานได้ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท และหลากหลายรูปแบบ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์การนำไปใช้งานของลูกค้า โดยปัจจุบันลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่ ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล

ตัวอย่างกลุ่มลูกค้าของบริษัท

ประเภทอุตสาหกรรม	กลุ่มลูกค้าในปัจจุบันของบริษัท
1. อุตสาหกรรมยานยนต์	ผู้ผลิตรถยนต์ ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ ผู้ผลิตชิ้นส่วนในเครื่องยนต์ ระบบควบคุมการขับเคลื่อน ระบบปรับอากาศ ระบบมอเตอร์ปั๊มน้ำ และสแตร์เตอร์ ชิ้นส่วนเครื่องยนต์และระบบคลัทช์ในรถจักรยานยนต์ เป็นต้น
2. อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น	ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น
3. อุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล	ผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัล
4. อุตสาหกรรมอื่น	ผู้ผลิตเครื่องพิมพ์ และผู้ผลิตแกนเครื่องพิมพ์ ผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ เครื่องจักรไฮโดรลิก

- **ช่องทางการจัดจำหน่าย**

บริษัทจำหน่ายชิ้นส่วนส่วนใหญ่ให้แก่ผู้ผลิตชิ้นส่วนชั้นที่ 1 (1st Tier Supplier) และผู้ผลิตสินค้า (Product Maker) ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ในปี 2560 บริษัทจำหน่ายชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้าภายในประเทศในสัดส่วนประมาณร้อยละ 74 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และจำหน่ายให้แก่ลูกค้าต่างประเทศในสัดส่วนประมาณร้อยละ 26 ของรายได้จากการขายทั้งหมด รายละเอียดดังนี้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามช่องทางการจัดจำหน่ายกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนโลหะเที่ยงตรงสูง

	งบการเงินเฉพาะกิจการ						งบการเงินรวม					
	2558		2559		2560		2558		2559		2560	
	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
ลูกค้าภายในประเทศ	655.06	79.86	667.63	73.98	726.26	74.04	655.06	79.86	750.12	76.16	1,030.08	80.18
ลูกค้าต่างประเทศ	165.20	20.14	234.81	26.02	254.66	25.96	165.20	20.14	234.81	23.84	254.67	19.82
รายได้จากการขาย	820.26	100.00	902.44	100.00	980.92	100.00	820.26	100.00	984.93	100.00	1,284.75	100.00

บริษัทได้ขายสินค้าไปยังประเทศต่างๆ มีทั้ง จีน ญี่ปุ่น ตุรกี บราซิล เบลเยียม โปแลนด์ สหรัฐอเมริกา อาร์เจนตินา อิตาลี อินเดีย อินโดนีเซีย ไอร์แลนด์ ฝรั่งเศส เป็นต้น

- **นโยบายการกำหนดราคา**

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาจำหน่ายชิ้นส่วนจากราคาค้นทุนของชิ้นโลหะบวกอัตรากำไร (Cost plus pricing) โดยบริษัทและลูกค้าจะเจรจากำหนดราคาจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะร่วมกันก่อนเริ่มกระบวนการผลิต

เนื่องจากต้นทุนส่วนใหญ่ของชิ้นส่วนของบริษัทมาจากราคาวัตถุดิบ เช่น เหล็ก สแตนเลส อลูมิเนียม เป็นต้น ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวเป็นสินค้าที่มีลักษณะเป็น commodity goods ราคาของวัตถุดิบดังกล่าวจึงถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบแต่ละประเภทในตลาดโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติในอุตสาหกรรมแล้ว ในกรณีที่ราคาวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้นมาก บริษัทจะดำเนินการเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับราคาจำหน่ายชิ้นส่วนของบริษัทเพื่อรักษามาร์กอัพกำไรขั้นต้น (profit margin) ของบริษัทให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ กล่าวคือ หากราคาสถาของวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงเกินกว่าร้อยละ 10 จากราคาที่ระบุไว้ในสัญญา บริษัทจะมีการเจรจาท่องกับลูกค้าเพื่อทำการปรับเปลี่ยนราคาขายให้สอดคล้องกับราคาต้นทุนวัตถุดิบที่แท้จริง ในทางตรงข้ามหากราคาวัตถุดิบปรับตัวลดลง ลูกค้าก็จะขอเจรจากับบริษัทเพื่อขอปรับลดราคาจำหน่ายชิ้นส่วนเช่นกัน ทั้งนี้ สัดส่วนราคาที่ปรับขึ้นหรือลงโดยส่วนใหญ่จะไม่มีการกำหนดตายตัว แต่จะขึ้นอยู่กับผลการเจรจาในแต่ละครั้งซึ่งโดยปกติจะมีการรับภาระต้นทุนร่วมกัน โดยลูกค้าจะรับภาระเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามในการเจรจาดังกล่าวจะมีความล่าช้า (lag time) เกิดขึ้นในขณะที่วัตถุดิบยังคงอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของบริษัท บริษัทจึงยังคงมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบอยู่ในทางตรงกันข้ามหากวัตถุดิบมีราคาลดลง ลูกค้าก็จะขอเจรจากับบริษัทเพื่อขอปรับลดราคาจำหน่ายเช่นเดียวกัน จึงอาจทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญจากระดับปกติในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายให้แก่ลูกค้าที่มีพื้นฐานการทำธุรกรรมที่เป็นอิสระต่อกัน (Arm's Length) และอย่างเท่าเทียมกัน โดยไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์อื่นใดนอกเหนือจากความสัมพันธ์ทางการค้าปกติ แม้ว่าสินค้าที่ลูกค้าแต่ละรายสั่งผลิตจะมีขนาด รูปร่าง ขั้นตอนการผลิตและประเภทของวัตถุดิบที่ใช้แตกต่างกัน แต่บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาบนพื้นฐานเดียวกันคือจะกำหนดราคาขายโดยพิจารณาจากต้นทุนของชิ้นโลหะบวกอัตรากำไร (Cost Plus Pricing) ซึ่งบริษัทใช้หลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาขายเป็นมาตรฐานเดียวกันและเป็นเงื่อนไขการค้าปกติ ทั้งนี้อัตรากำไรและเงื่อนไขทางการค้าของลูกค้าแต่ละราย อาจแตกต่างกันได้ขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันของแต่ละอุตสาหกรรมและปริมาณการสั่งซื้อ (ทั้งนี้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในปี 2560 ของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 14.90 กลุ่มอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 32.80 และกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างถ่ายภาพดิจิทัลเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 31.30 กลุ่มอุตสาหกรรมอื่นเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 55.22 โดยบริษัทจะคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ

● ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล

บริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตและการจัดการเพื่อให้เป็นโรงงานที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับของลูกค้า โดยบริษัทได้รับประกาศนียบัตรที่เป็นมาตรฐานสากลในด้านต่างๆ ดังนี้

	มาตรฐาน	ระยะเวลาที่ได้รับการรับรอง	รายละเอียด
1.	ISO 9001: 2008 	21 มิ.ย. 56 – 14 ก.ย. 61	มาตรฐาน ISO 9001: 2008 เป็นมาตรฐานที่องค์กรระหว่างประเทศว่าด้วยมาตรฐาน (International Standardization and Organization) กำหนดขึ้นโดยมุ่งส่งเสริมให้มีแนวทางการจัดการและการบริหารงานด้านคุณภาพองค์กรอย่างเป็นระบบ โดยบริษัทได้รับมาตรฐานดังกล่าวทั้งองค์กร Scope Certification : Manufacture of precision parts (for automotive, office automation, electronic, electrical appliance and industrial machine)
2.	ISO/TS 16949:2009 	31 พ.ค. 56 - 14 ก.ย. 61	มาตรฐาน ISO/TS 16949 จัดทำขึ้นโดยใช้พื้นฐานของข้อกำหนดของ ISO 9001 โดยได้เพิ่มเติมข้อกำหนดเฉพาะสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ตามมาตรฐาน TS 16949 ซึ่งเป็นมาตรฐานข้อกำหนดเฉพาะทางเทคนิค (Technical Specification: TS) ที่เป็นแนวทางข้อกำหนดระบบการบริหารคุณภาพของอุตสาหกรรมยานยนต์ทั่วโลก โดยบริษัทได้รับมาตรฐานดังกล่าวทั้งองค์กร Scope Certification : Manufacturing of precision parts
3.	ISO 14001: 2004 	2 มิ.ย. 58 – 2 มิ.ย. 61	มาตรฐาน ISO 14001:2004 เป็นมาตรฐานที่องค์กรระหว่างประเทศว่าด้วยมาตรฐาน (International Standardization and Organization) กำหนดขึ้นโดยมุ่งส่งเสริมให้มีแนวทางการจัดการและการปฏิบัติการด้านสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทได้รับมาตรฐานดังกล่าวทั้งองค์กร Scope Certification : Manufacture of precision parts for automotive, office automation, electronic, electrical appliance and industrial machine
4.	AS9100 Rev. C / ISO 9001 :2008 	15 ส.ค. 58 – 14 ส.ค. 61	The manufacture of machined components for aircraft

● สิทธิประโยชน์และเงื่อนไขที่ได้รับการจากการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทได้รับสิทธิพิเศษทางด้านภาษีอากรจากการส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ.2520 โดยการอนุมัติของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีสาระสำคัญดังนี้

	บริษัท			ที่
เลขที่บัตรส่งเสริมการลงทุน	2133(2)/2549	1257(2)/2554	2589(2)/2555	60-1247-0-001-2
วันที่เริ่มใช้สิทธิตามบัตรส่งเสริมการลงทุน	1 ต.ค. 2551	1 ก.ค. 2554	ยังไม่ได้เริ่มใช้	ยังไม่ได้เริ่มใช้
วันครบอายุของบัตรส่งเสริมการลงทุน	30 ก.ย. 2558 ¹	30 มิ.ย. 2561 ¹	ยังไม่ได้เริ่มใช้	ยังไม่ได้เริ่มใช้
ปริมาณการผลิต (ชิ้นต่อปี) หรือน้ำหนักสูงสุด (ตันต่อปี) ที่ได้รับยกเว้นภาษี	63,720,000 ชิ้น (ประมาณ 8,120 ตัน)	72,000,000 ชิ้น (ประมาณ 15,000 ตัน)	100,000 ชิ้น	50,000,000 ชิ้น (ประมาณ 10,000 ตัน)
สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ				
1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม	ยกเว้น 7 ปี และไม่เกิน 630.50 ล้านบาท ¹	ยกเว้น 7 ปีและไม่เกิน 493 ล้านบาท ¹	ยกเว้น 8 ปีและไม่เกิน 79 ล้านบาท	ยกเว้น 7 ปี และไม่เกิน 490 ล้านบาท
2. ได้รับอนุญาตให้หักเงินได้พึงประเมินเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 5 ของรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากการส่งออก	ไม่ได้รับยกเว้น	ไม่ได้รับยกเว้น	ไม่ได้รับยกเว้น	ไม่ได้รับยกเว้น
3. ได้รับยกเว้น/ ลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ	ได้รับลดหย่อนครึ่งหนึ่ง โดยต้องนำเข้าก่อน 7 มิ.ย. 2552	ได้รับยกเว้น	ได้รับยกเว้น โดยต้องนำเข้าก่อน 26 มิ.ย. 2558	ได้รับยกเว้น 1 ปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก
4. ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ปีนับตั้งแต่วันนำเข้าวันแรก	ได้รับยกเว้น 1 ปี	ได้รับยกเว้น 1 ปี	ได้รับยกเว้น 1 ปี	ได้รับยกเว้น 1 ปี
5. ได้รับยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับเงินปันผลที่จ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้น	ได้รับยกเว้น	ได้รับยกเว้น	ได้รับยกเว้น	ได้รับยกเว้น

¹ภายหลังจากที่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว สามารถยื่นขอขยายระยะเวลาในการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นไม่เกิน 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ โดยไม่จำกัดจำนวนภาษีที่ได้รับยกเว้น

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์

- การผลิตและการใช้กำลังการผลิต

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงาน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลดอนหัวฬ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีกำลังการผลิตสูงสุด ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 2,765,700 ชั่วโมงต่อปี โดยในปี 2556 – 2560 บริษัทมีการใช้อัตรการใช้กำลังการผลิตดังนี้

		2556	2557	2558	2559	2560
เครื่องจักร	(เครื่อง)	462	445	443	442	439
กำลังการผลิตสูงสุด ^{1/}	(ชั่วโมง)	2,910,600	2,803,500	2,790,900	2,784,600	2,765,700
ปริมาณการผลิตจริง	(ชั่วโมง)	1,458,211	1,363,819	1,425,501	1,720,591	1,899,372
อัตรการใช้กำลังการผลิต	(ร้อยละ)	50.1%	48.7%	51.1%	61.8%	69.1%

^{1/}กำลังการผลิตสูงสุด คำนวณมาจากจำนวนวันที่ใช้ในการผลิต 300 วันต่อปี * ผลิตวันละ 21 ชั่วโมง * จำนวนเครื่องจักร

- วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัท ได้แก่ เหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลส โดยลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดลักษณะเฉพาะและคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการ จากนั้นบริษัทจะจัดหาวัตถุดิบโดยคำนึงถึงราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดสำหรับบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เนื่องจาก เหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลส ที่ผลิตภายในประเทศมีขนาดและคุณสมบัติไม่ตรงตามที่ลูกค้าของบริษัทกำหนด โดยบริษัทไม่มีนโยบายที่จะจัดซื้อวัตถุดิบแต่ละชนิดจากผู้จำหน่ายกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นการเฉพาะ แต่จะกระจายไปให้ผู้จำหน่ายหลายๆ ราย เพื่อความยืดหยุ่นในการเลือกวัตถุดิบ โดยบริษัทมีผู้จำหน่ายประเภทเหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลส ประมาณ 77 ราย

ปี 2560 บริษัทนำเข้าวัตถุดิบในสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.29 ของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบทั้งหมด โดยบริษัทนำเข้าวัตถุดิบส่วนใหญ่จากประเทศอังกฤษ เกาหลีใต้ ไต้หวัน และสาธารณรัฐประชาชนจีน วัตถุดิบส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 91.71 ของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบทั้งหมดบริษัทสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศ และตัวแทนจำหน่ายในประเทศโดยในปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้าแต่ละรายไม่เกินร้อยละ 20 ของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบทั้งหมดโดยบริษัทสั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้ารายใหญ่ที่สุดคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 11.14 ของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2560

ทั้งนี้ในการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบบนพื้นฐานการทำธุรกรรมที่เป็นอิสระต่อกัน (Arm's Length) บริษัทมีนโยบายในการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน โดยไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์อื่นใดนอกเหนือจากความสัมพันธ์ทางการค้าปกติ โดยคำนึงถึงราคา คุณภาพ และเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท บริษัท ไม่มีนโยบายที่จะจัดซื้อวัตถุดิบจากกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นการเฉพาะแต่จะกระจายไปยังผู้จำหน่ายหลายๆ ราย เพื่อความยืดหยุ่นในการเลือกวัตถุดิบ ซึ่งหนึ่งในขั้นตอนของการป้องกันไม่ให้เกิดการซื้อวัตถุดิบที่นอกเหนือจากเงื่อนไขทางการค้าปกติก็คือ การเปรียบเทียบราคาของวัตถุดิบประเภทเดียวกันกับผู้จำหน่ายหลายแห่งและบริษัทจะตัดสินใจซื้อจากผู้จำหน่ายที่ให้เงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทมากที่สุด

(จ) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนโลหะเที่ยงตรงสูง

บริษัทประกอบกิจการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์และอิเล็กทรอนิกส์ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครชลบุรี ซึ่งกระบวนการดำเนินงานของบริษัท ที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทางบริษัทได้มีมาตรการลดมลภาวะในกิจกรรมการดำเนินงานเพื่อป้องกันผลกระทบต่อสุขภาพอนามัยของผู้ปฏิบัติงาน คุณภาพสิ่งแวดล้อมภายในโรงงานและบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงมีการควบคุมป้องกันค่ามลภาวะต่างๆ ไม่ให้เกินมาตรฐานและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกำหนด โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **อากาศ** สิ่งที่จะส่งผลกระทบต่อคุณภาพอากาศจากกระบวนการผลิตโดยตรง ได้แก่ ละอองน้ำมันจากเครื่องจักร ในกระบวนการผลิต ในบริเวณโรงงาน ซึ่งบริษัทได้มีการติดตั้งเครื่องดักจับละอองน้ำมันและฝุ่นในสายการผลิต เพื่อเป็นการป้องกัน นอกจากนี้ ตามมาตรฐานประกาศกระทรวงอุตสาหกรรมและกระทรวงมหาดไทย บริษัทต้อง มีปริมาณการปล่อยของเสียต่างๆ ไม่เกินมาตรฐานที่กำหนดไว้ ซึ่งที่ผ่านมาผลที่ได้จากการตรวจวัดค่าของบริษัทอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด โดยสรุปผลการตรวจวัดเมื่อวันที่ 13 และ 14 พฤศจิกายน 2560 โดยบริษัท เอ็ม อี ที จำกัด เป็นผู้ให้บริการตรวจวิเคราะห์คุณภาพสิ่งแวดล้อมและขึ้นทะเบียนเป็นห้องปฏิบัติการวิเคราะห์เอกชนกับ กรมโรงงานอุตสาหกรรม มีรายละเอียดดังนี้

- ปริมาณของสารเจือปนในอากาศที่ระบายออกจากโรงงาน

พารามิเตอร์	ผลการตรวจวัด	มาตรฐาน	หน่วย
Nickel Acetate (as Ni)	<0.001	0.5 ⁽¹⁾	mg/m ³
Sulfuric Acid	<0.1	25	ppm
Sulfur Dioxide	4.0	500	ppm
Oxide of Nitrogen as Nitrogen Dioxide	<1	-	ppm
Total Suspended Particulate	14	400	mg/m ³

หมายเหตุ : มาตรฐานประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม เรื่องกำหนดค่าปริมาณของสารเจือปนที่ระบายออกจากโรงงาน พ.ศ. 2549

⁽¹⁾ : Standards CHWI

: ผลการตรวจวัด จำนวนผลที่อุณหภูมิ 25 องศาเซลเซียส ความดัน 1 บรรยากาศ หรือที่ 760 มิลลิเมตรปรอท ที่สภาวะแห้ง

- คุณภาพอากาศบริเวณพื้นที่ทำงาน

พารามิเตอร์	ผลการตรวจวัด	มาตรฐาน	หน่วย
Sodium Hydroxide	<0.001	2	mg/m ³
Sulfuric Acid	0.179-0.187	1	mg/m ³
Nitric Acid	0.04	5	mg/m ³
Hydrogen Chloride	0.06	7	mg/m ³
Potassium Hydroxide	<0.001	2*	mg/m ³
Iron Fume	<0.003-0.004	10	mg/m ³
Methanol	103.88	200	ppm
Iron Chloride as Fe	0.023	5*	mg/m ³
Carbon Monoxide	<1	50	ppm
Total Dust	0.274-0.706	15	mg/m ³
Respirable Dust	0.083-0.287	5	mg/m ³

พารามิเตอร์	ผลการตรวจวัด	มาตรฐาน	หน่วย
Hexane	<0.01-7.43	500*	ppm
Oil Mist	<0.001-0.723	5*	mg/m ³
Aluminium Dust	<0.002	10*	mg/m ³

หมายเหตุ : มาตรฐานประกาศกระทรวงมหาดไทย เรื่องความปลอดภัยในการทำงานเกี่ยวกับภาวะแวดล้อม(สารเคมี) 2520

*มาตรฐาน National Institute for Occupational Safety and Health (NIOSH)

- **น้ำ** บริษัทมีการใช้น้ำเป็นปัจจัยหนึ่งในกระบวนการผลิต เช่น ใช้น้ำเพื่อล้างชิ้นงานโลหะในระหว่างกระบวนการผลิต, ใช้น้ำเพื่อผสมกับ Coolant เพื่อเป็นสารหล่อเย็นในเครื่องจักร, ใช้น้ำในกระบวนการชุบชิ้นงาน และน้ำที่ใช้ทำความสะอาดในส่วนอื่น ๆ รวมถึงใช้ในด้านสาธารณสุขโลก ซึ่งในส่วนของน้ำเสียที่เป็นประเภท Coolant และน้ำเสียที่ปนเปื้อนน้ำมันประเภท อนินทรีย์ บริษัทได้จัดให้มีพื้นที่จัดเก็บเพื่อเตรียมให้บริษัทที่ได้รับอนุญาตในการขนส่ง และกำจัด/บำบัด จากกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมนำไปกำจัด/บำบัด
- **น้ำเสีย** ส่วนที่บริษัทสามารถบำบัดน้ำเสียได้เอง มีอยู่ 2 ส่วน คือ 1. น้ำเสียที่เกิดจากกระบวนการชุบชิ้นงาน โดยบริษัทสามารถบำบัดน้ำเสียได้ 6 ลูกบาศก์เมตรต่อชั่วโมง ซึ่งมีความสามารถเพียงพอที่จะบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตได้ และ 2. น้ำเสียที่เกิดจากการอุปโภคบริโภคในโรงงาน

ทั้งนี้บริษัทได้ทำการควบคุมและตรวจติดตามระบบบำบัดน้ำเสียและพารามิเตอร์น้ำเสียให้อยู่ในมาตรฐานที่การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยกำหนด ซึ่งน้ำเสียที่ปล่อยลงสู่ท่อน้ำเสารวมของการนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครชลบุรี มีการสุ่มตรวจจากการนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครชลบุรีเป็นประจำทุกเดือน ซึ่งผลการตรวจพารามิเตอร์น้ำเสียของบริษัทอยู่ในเกณฑ์ ที่ไม่เกินกว่าค่ามาตรฐานที่กำหนด

โดยสรุปผลการตรวจวัดล่าสุดเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2560 โดยบริษัท เทสท์ เทค จำกัด (สาขามตะนคร) ซึ่งให้บริการตรวจวิเคราะห์คุณภาพน้ำและน้ำเสีย ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครชลบุรีและขึ้นทะเบียนเป็นห้องปฏิบัติการวิเคราะห์เอกชนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรมมีรายละเอียดดังนี้

	ผลการตรวจวัด	มาตรฐาน	หน่วย
Temperature	30.3	≤45	°C
Biochemical Oxygen Demand	37	≤500	mg/l
Chemical Oxygen Demand	136	≤750	mg/l
Total Suspended Solid	40	≤200	mg/l
pH	7.51	5.5 – 9.0	-
Total Dissolved Solids	530	≤3000	mg/l
Grease & Oil	5.3	≤10	mg/l

- **เศษวัสดุคืบ** เศษวัสดุคืบที่เกิดจากกระบวนการผลิตโดยตรง ได้แก่ เศษโลหะที่เกิดจากการกลึงและ/หรือเจาะ โดยบริษัทมีการควบคุมจำนวนเศษขี้กลึงของทั้งโรงงานโดยการเก็บรวบรวมและจ้างบริษัทภายนอกให้เข้ามารับซื้อกากของเสียดังกล่าว โดยผู้ซื้อต้องเป็นผู้ได้รับอนุญาตที่มีมาตรฐานในการบริหารจัดการของเสียดังกล่าว และจะมีตาชั่งเพื่อชั่งน้ำหนักของวัสดุที่เข้ามาขนเศษขี้กลึงในโรงงานทั้งก่อนและหลังการขน ซึ่งจะควบคุมโดยพนักงานของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีการบีบอัดเศษวัสดุคืบดังกล่าวเพื่อให้ใช้พื้นที่น้อยลงในการจัดเก็บระหว่างที่รอบริษัทภายนอกมารับกากของเสียดังกล่าว ซึ่งการบีบอัดดังกล่าวก่อให้เกิดผลพลอยได้เป็นน้ำมันที่มากับเศษวัสดุคืบในกระบวนการผลิต ซึ่งสามารถนำกลับมาใช้ใหม่

เนื่องจากโรงงานของบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จึงถูกกำกับดูแลโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ดังนั้นการปล่อยของเสียออกจากโรงงานทั้งในด้านของปริมาณและคุณภาพจึงถูกกำหนดและควบคุมโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ซึ่งในปี 2550-2560 การปล่อยของเสียของบริษัทอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนครกำหนดไว้มาโดยตลอด

ทั้งนี้บริษัทได้รับมาตรฐาน ISO 14001:2004 และได้รับหนังสือรับรองอุตสาหกรรมสีเขียวระดับที่ 3 ระบบสีเขียว (Green System) จากกระทรวงอุตสาหกรรม ในวันที่ 2 กันยายน 2559 ซึ่งเป็นมาตรฐานเกี่ยวกับการจัดการและการปฏิบัติการด้านสิ่งแวดล้อม จึงเป็นเครื่องรับประกันระบบการดูแลป้องกันมลพิษที่เกิดขึ้นจากการผลิตของบริษัทที่อาจจะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

(ค) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

2.2 กลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาและก่อสร้าง

2.2.1 ธุรกิจที่ปรึกษาและก่อสร้าง

ธุรกิจที่ปรึกษาและก่อสร้างดำเนินงานภายใต้การบริหารจัดการของเอช โดยในช่วงไตรมาส 4 ของปี 2559 เอชได้เริ่มขยายธุรกิจไปในด้านการให้บริการเป็นที่ปรึกษาก่อนสร้าง และรับเหมาก่อสร้าง ให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทุกชนิด

(ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ให้บริการด้านวิศวกรรมโยธา และวิศวกรรมไฟฟ้ากำลัง ในการออกแบบและให้คำปรึกษาด้านงานก่อสร้างโครงการ รวมถึงให้บริการงานรับเหมาแบบ Turnkey Contract ในรูปแบบ EPC – Engineering, Procurement and Construction และให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิดได้แก่ โรงผลิตไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์ โรงผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะชนิดต่างๆ และโรงผลิตไฟฟ้าจากลม ทุกขนาดกำลังการผลิตและติดตั้ง โดยมีกลุ่มลูกค้าที่สำคัญคือผู้ประกอบการและนักลงทุนที่ได้รับใบอนุญาตขายไฟฟ้าให้กับหน่วยงานการไฟฟ้าของทางภาครัฐ เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย

- การผลิตและขั้นตอนการผลิต

1. ขั้นตอนการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

ผู้บริหารติดต่อประสานงานกับลูกค้าในขั้นแรกโดยจะรับข้อมูลความต้องการของลูกค้าและทำการพิจารณาและตัดสินใจในเบื้องต้นว่าจะเสนอ Proposal หรือไม่ หากต้องการที่จะเสนอ Proposal ผู้บริหารจะทำการแต่งตั้ง Project Manager เพื่อรับผิดชอบในการทำ Proposal

Project Manager ซึ่งเป็นผู้รับมอบหมายงานจากผู้บริหารจะเป็นผู้มอบหมายงานให้กับวิศวกรเพื่อสำรวจสภาพพื้นที่ที่จะทำการก่อสร้างเพื่อรับทราบถึงข้อมูลเบื้องต้นเพื่อประกอบการทำ Proposal และทำการประเมินความเสี่ยงที่มีในการดำเนินโครงการและจัดเตรียมแผนและมาตรการรองรับในกรณีที่มีความเสี่ยงสูงและ/หรือผลกระทบจากความเสี่ยงสูง (High risk scale)

แผนก Engineering ทำการออกแบบเบื้องต้นเพื่อเป็นข้อมูลในส่วนของ Technical Proposal และเพื่อเป็นข้อมูลในการประเมินต้นทุน ระยะเวลาในการก่อสร้างและอื่นๆ ซึ่งรายละเอียดอาจมีความแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการตามความต้องการของลูกค้า

Project Manager ทำการประเมินต้นทุนที่ใช้ในการดำเนินงาน เพื่อประกอบการนำเสนอ Price Proposal เสนอต่อลูกค้า

ผู้บริหารร่วมกับ Project Manager ติดตามผลการพิจารณาของลูกค้า รวมทั้งเจรจาต่อรองราคาหรือเงื่อนไขต่างๆ หากได้รับการอนุมัติจากลูกค้าก็จะนำเข้าสู่กระบวนการทำสัญญาและเริ่มดำเนินการก่อสร้างต่อไป

2. ขั้นตอนการก่อสร้างโครงการ

เมื่อได้รับมอบโครงการจากฝ่ายบริหาร Project Manager จะเป็นผู้กำหนดผังองค์กรของโครงการ(Project Organization) และแต่งตั้ง Site Manager ซึ่งจะมีหน้าที่ควบคุมดูแลการดำเนินงานในโครงการ Project Manager ร่วมกับ Engineering Manager และ Site Manager จะต้องทำการทบทวนความต้องการของลูกค้าทั้งในด้านต่างๆรวมทั้งความต้องการอื่นๆที่ระบุในสัญญา ข้อมูลที่ได้จะต้องมีการสื่อสารให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดเพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการออกแบบและก่อสร้างต่อไป

เมื่อสรุปข้อมูลทุกอย่างเสร็จสิ้นแล้ว Engineering Manager และ Site Manager จะทำการสั่งซื้อ วัสดุ เครื่องจักร และ สิ่งจำเป็นสำหรับช่วงต่างๆที่ใช้ในโครงการ สำหรับงาน Engineering เมื่อได้ Conceptual Design มาแล้ว Site Manager และ ผู้เกี่ยวข้องจะทำการออกแบบรายละเอียด (Detail Design) เพื่อใช้ในการก่อสร้าง ควบคุมงานก่อสร้างและงานจัดซื้อจัดจ้างในส่วนของผู้รับเหมา Site Manager และ Project Engineer มีหน้าที่ควบคุมคุณภาพการก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบหรือมาตรฐานสำหรับงานหรืออุปกรณ์นั้นๆ รวมทั้งเป็นไปตามหลักวิศวกรรมที่ดี การตรวจสอบ (Inspection) งานก่อสร้างและงานติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งการทดสอบ (Test and Commissioning) เครื่องจักรอุปกรณ์และระบบต่างๆต้องเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

เมื่อโครงการดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้น โครงการจะต้องส่งมอบโครงการก่อสร้างที่แล้วเสร็จครบถ้วนตามสัญญา โดยโครงการจะต้องผ่านการตรวจสอบและทดสอบครบถ้วนตามกระบวนการ QC Test and Commissioning Procedure และผ่านการตรวจสอบในขั้นสุดท้ายร่วมกับลูกค้าก่อนทำการส่งมอบ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขตามที่ระบุไว้ในสัญญา

3. ขั้นตอนการผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

เริ่มจากการที่แผงเซลล์แสงอาทิตย์ (Solar Cell) ทำหน้าที่รับแสงอาทิตย์ และแปลงพลังงานแสงอาทิตย์เป็นไฟฟ้า กระแสตรงส่งผ่านไปยังตัวรวมกระแสย่อยเพื่อรวบรวมไฟฟ้าในแต่ละชุดเข้าด้วยกัน จากนั้นส่งไปยังเครื่องแปลงไฟฟ้าจากกระแสตรงเป็น กระแสสลับ และแปลงแรงดันให้สูงขึ้นโดยหม้อแปลงแรงดัน เพื่อส่งต่อไปยังตู้ควบคุมไฟฟ้าแรงดันสูง และทำการจำหน่ายไฟฟ้าที่ผลิต ได้ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ในการผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ จะมีกระบวนการผลิตไฟฟ้าเช่นเดียวกับหลักการทำงานดังกล่าวข้างต้น โดยแผงเซลล์แสงอาทิตย์จะทำหน้าที่รับแสงอาทิตย์ เมื่อแสงอาทิตย์ตกกระทบบนแผงเซลล์แสงอาทิตย์ดังกล่าว จะทำให้เกิด การผลิตไฟฟ้าออกมาจากแผงเซลล์แสงอาทิตย์ ไฟฟ้าที่ผลิตได้จะเป็นไฟฟ้ากระแสตรงที่มีแรงดันไฟฟ้าต่ำ ดังนั้น จึงต้องนำไฟฟ้า กระแสตรงแรงดันต่ำดังกล่าวไปผ่านอุปกรณ์อินเวอร์เตอร์ (Inverter) เพื่อแปลงเป็นไฟฟ้ากระแสสลับแรงดันไฟฟ้าต่ำ ไฟฟ้ากระแสสลับแรงดันไฟฟ้าดังกล่าวจึงถูกส่งผ่านไปยังหม้อแปลงไฟฟ้า เพื่อเพิ่มแรงดันไฟฟ้าโดยแปลงเป็นแรงดันไฟฟ้าให้สูงขึ้น หลังจากนั้นจึงถูกส่งผ่านไปยังสายส่งไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อจำหน่ายให้กับผู้ใช้ไฟฟ้าต่อไป

(ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

รัฐบาลได้อนุมัติแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศ (Power Development Plan : PDP) เป็นแผนแม่บทในการผลิตไฟฟ้าของประเทศ ว่าด้วยการจัดหาพลังงานไฟฟ้าในระยะยาว 15 -20 ปี เพื่อสร้างความมั่นคงและความเพียงพอของกำลังการผลิตไฟฟ้า มีนโยบายที่สำคัญคือการจัดทำแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก (Alternative Energy Development Plan: AEDP) โดยกระทรวงพลังงานได้มีเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานทดแทนในปี 2579 ให้มีค่าเท่ากับร้อยละ 30 ของการใช้พลังงานขั้นสุดท้าย และกพข. ได้รับความเห็นชอบเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2557 โดยเป้าหมายที่ปี 2579 จะมีกำลังผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน รวม 19,634.4 กำลังผลิตติดตั้ง

เป้าหมายแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก (AEDP) ณ ปี 2579

ประเภทพลังงาน	Plant Factor (%)	เป้าหมายรวม ^{1/}
พลังงานแสงอาทิตย์		6,000.0
- Ground Mount	16	
- Rooftop	15	
พลังงานลม	18	3,002.0
พลังงานน้ำ		3,282.4
- ≤ 10 เมกะวัตต์	44	376.0
- > 10 เมกะวัตต์	-	2,906.4
พลังงานขยะ	70	500.0
ชีวมวล	70	5,570.0
ก๊าซชีวภาพ (น้ำเสีย/ของเสีย)	70	600.0
ก๊าซชีวภาพ (พืชพลังงาน)	78	680.0
รวมเป้าหมายการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน		19,634.4

หมายเหตุ 1/ กำลังผลิตติดตั้ง

ที่มา : แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2555-2573 (PDP2010 ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 3)

จากนโยบายที่สำคัญดังกล่าวนี้ ทำให้เกิดการลงทุนในกลุ่มพลังงานทดแทน นับว่าเป็นการสนับสนุนให้เอกชนหันมาลงทุนธุรกิจพลังงานทดแทนเพิ่มมากขึ้นซึ่งกลุ่มนักลงทุนดังกล่าวเป็นเป้าหมายหลักที่เอทูจะได้ออกไปเสนอการให้บริการในงานก่อสร้างโครงการให้แก่ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตขายไฟฟ้า โดยเฉพาะการรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จประเภทโรงผลิตไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์ และโรงผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะชนิดต่างๆ

(ค) นโยบายและลักษณะการตลาด

● กลยุทธ์การแข่งขัน

ด้านบุคลากร ผู้บริหารหลักของเอทู เป็นวิศวกรที่มีประสบการณ์มายาวนานในวงการธุรกิจก่อสร้างโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทน โดยเฉพาะการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และโรงไฟฟ้าขยะ จึงเป็นที่รู้จักและยอมรับโดยทั่วไปของผู้ออกแบบ บริษัทวิศวกรที่ปรึกษา ตลอดจนเจ้าของโครงการต่างๆ ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่มีส่วนสำคัญในการติดต่อกับลูกค้า ประกอบกับปัจจุบันบริษัทมีทีมงานที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์งานออกแบบ วางแผน และดำเนินการ ก่อสร้างตามแผนที่วางไว้รวมถึงขั้นตอนในการขออนุญาตที่เกี่ยวข้องก็ยุ่งยากและละเอียดอ่อน ซึ่งบริษัทมีทีมงานที่มีความพร้อมและเข้าใจขั้นตอนต่างๆ อย่างลึกซึ้ง จึงถือเป็นกลยุทธ์การแข่งขันที่สำคัญที่สุดของบริษัท

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลัก คือ ผู้ประกอบการและนักลงทุนด้านพลังงานที่ได้รับใบอนุญาตขายไฟ (Power Purchase Agreement, PPA) ซึ่งส่วนใหญ่มีศักยภาพในการลงทุนและมีแหล่งเงินทุนที่ชัดเจน แต่ยังขาดทีมงานรับเหมามืออาชีพที่มีประสบการณ์มาช่วยในการวางแผนออกแบบและก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน

● ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในปี 2560 เอทูได้รับรายได้จากการให้บริการเป็นที่ปรึกษา และรายได้จากการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งเป็นลูกค้าภายในประเทศในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 ของรายได้จากการบริหารและก่อสร้าง

- นโยบายการกำหนดราคา

ใช้วิธีสัญญาต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Contract) คือใช้ราคาต้นทุนตามข้อกำหนดและปริมาณงานตามที่ตกลง

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์

เอทู่จะจัดหาผลิตภัณฑ์สำหรับงานรับเหมาก่อสร้างตามแบบบัญชีแสดงปริมาณงานและราคา (Bill of Quantity หรือ BOQ) ซึ่งเป็นบัญชีแสดงราคาวัสดุและค่าแรง ลูกค้าส่วนใหญ่จะจัดทำเป็นแบบฟอร์มโดยจะระบุปริมาณวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้มาให้พร้อม เพื่อให้บริษัทกรอกข้อมูลมูลค่าตามรายละเอียดของวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้นั้น ในกรณีที่ลูกค้าไม่ระบุปริมาณวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ มาให้ บริษัทจะต้องดำเนินการถอดแบบเพื่อระบุปริมาณเอง

สำหรับงานก่อสร้าง เอทู่ดำเนินการคัดสรรหาผู้รับเหมาช่วงโดยผ่านการประมูลหรือว่าจ้างโดยตรงเพื่อให้ได้ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพมีผลงานอ้างอิงการก่อสร้างโรงไฟฟ้า โดยเอทู่ มอบหมายให้วิศวกรโครงการ เข้าควบคุมการก่อสร้าง และตรวจสอบงานจนแล้วเสร็จ

(จ) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

งานโครงการที่เอทู่ทำทุกโครงการมีขั้นตอนระเบียบปฏิบัติ ตามประกาศประมวลหลักการปฏิบัติ (Code of Practice: CoP) ซึ่งกำหนดโดย คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ) เพื่อเป็นการป้องกันและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นได้

กรณีการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ (เทคโนโลยีแผงโฟโตโวลเทอิก) ปฏิบัติตามประกาศ กกพ. เรื่อง มาตรการป้องกัน แก๊ส และติดตามตรวจสอบผลกระทบสิ่งแวดล้อม สำหรับผู้ประกอบการไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์จากเทคโนโลยีแผงโฟโตโวลเทอิก ที่เข้าข่ายต้องได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการผลิตไฟฟ้า พ.ศ. 2557

กรณีการผลิตไฟฟ้าที่ใช้ขยะมูลฝอยเป็นเชื้อเพลิง ปฏิบัติตามประกาศ กกพ. เรื่อง มาตรการป้องกัน แก๊ส และติดตามตรวจสอบผลกระทบสิ่งแวดล้อม สำหรับผู้ประกอบการผลิตไฟฟ้าที่ใช้ขยะมูลฝอยเป็นเชื้อเพลิง ที่มีกำลังผลิตติดตั้งต่ำกว่า 10 เมกะวัตต์ พ.ศ. 2559

(ด) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ สิ้นปี 2560 เอทู่มีจำนวนโครงการงานให้บริการก่อสร้างกับลูกค้า แบ่งเป็น

(หน่วย : ล้านบาท)

	รายละเอียด	โครงการ	มูลค่าโครงการ	รับรู้รายได้แล้ว	คงเหลือภาระ
1	งานที่ดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้วในปี 2560	6	48.60	48.60	-
2	งานที่อยู่ระหว่างการดำเนินงาน	3	256.50	221.05	35.45
3	งานที่ลงนามในสัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้เริ่มก่อสร้าง	4	1,995.80	-	1,995.80
	รวม		2,300.90	269.65	2,031.25

2.2.2 ธุรกิจจัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการผลิตไฟฟ้าพลังงาน และพลังงานทดแทน

ธุรกิจที่ปรึกษาและก่อสร้างดำเนินงานภายใต้การบริหารจัดการของเอที โดยได้เปิดดำเนินงานในช่วงกลางปี 2560 โดยในปี 2560 ยังไม่มีรายได้จากการดำเนินงาน

(ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และจากพลังงานทดแทน

(ข) การตลาดและการแข่งขัน**ภาวะอุตสาหกรรม**

พิจารณาจากการเปรียบเทียบกับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ พบว่าการขยายตัวของความต้องการพลังงานไฟฟ้าทดแทนเพิ่มมากขึ้นทำให้การขยายอุปกรณ์พลังงานทดแทนมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เอทีมุ่งเน้นการจำหน่ายอุปกรณ์พลังงานทดแทนที่มีคุณภาพสูง ทั้งนี้ปริมาณความต้องการอุปกรณ์พลังงานทดแทนจะขึ้นอยู่กับ การขยายตัวของความต้องการพลังงานทดแทน

(ค) นโยบายและลักษณะการตลาด**● กลยุทธ์การแข่งขัน**

ธุรกิจพลังงานทดแทนนั้นถือว่าเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนสูงและการแข่งขันที่ดี เป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้บริษัทประสบความสำเร็จ กลยุทธ์สำคัญที่ช่วยให้การตลาดของบริษัทประสบความสำเร็จสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ จะต้องประกอบด้วยคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผ่านการเกณฑ์การเลือกโดยผู้เชี่ยวชาญของเอที

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เอทีคาดการณ์ว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จะมีทั้งกลุ่มลูกค้าภาคเอกชน เช่น ผู้รับเหมาโครงการก่อสร้างขนาดกลางถึงรายใหญ่ เจ้าของโครงการ สถาปนิกและวิศวกร และกลุ่มลูกค้าจากภาครัฐบาล

● ช่องทางการจัดจำหน่าย

เอทีจะเน้นหาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยตรงกับเจ้าของโครงการโดยตรง หรือบริษัทผู้รับเหมา และบริษัทผู้ออกแบบ

● นโยบายการกำหนดราคา

เอทีจะกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จากต้นทุนและส่วนบวกเพิ่ม (Cost plus Margin) โดยนำปริมาณการสั่งซื้อและการแข่งขันของธุรกิจพลังงานทดแทนมาพิจารณาประกอบ

● ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล

- ไม่มี

● สิทธิประโยชน์และเงื่อนไขที่ได้รับการจากการส่งเสริมการลงทุน

- ไม่มี

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์

จัดหาผลิตภัณฑ์เมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยเอทีจะติดต่อกับบริษัทผู้ผลิตโดยตรง ซึ่งมีทั้งในประเทศและต่างประเทศ

(ฉ) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี

(จ) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี

2.3 กลุ่มธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ

(ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ชลกิจ เป็นผู้ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ ซึ่งเป็นน้ำดิบที่มีคุณภาพตามมาตรฐานน้ำผิวดินประเภทที่ 3 โดยบริษัทมีแหล่งกักเก็บน้ำดิบเป็นบ่อเก็บน้ำจำนวน 5 บ่อ มีความจุรวม 18 ล้านลูกบาศก์เมตร บริเวณตำบลหนองคำดิ่ง และตำบลหนองหงส์ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี โดยปัจจุบันได้มีสัญญาการจำหน่ายน้ำดิบให้กับบริษัทจัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออกจำกัด (มหาชน) (“East Water”) และบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง

(ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

รายได้หลักของชลกิจ ได้แก่ การจำหน่ายน้ำดิบให้กับ East Water ซึ่ง East Water จะนำน้ำดิบไปจำหน่ายต่อให้กับภาคอุตสาหกรรม และการประปาในพื้นที่จังหวัดชลบุรีและฉะเชิงเทรา ดังนั้นปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการน้ำดิบได้แก่การเติบโตของภาคอุตสาหกรรมในจังหวัดชลบุรีและฉะเชิงเทรา ซึ่งในปี 2559 ภาคอุตสาหกรรมมีการเติบโตคงที่

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

แนวโน้มภาคอุตสาหกรรมไทยปี 2560 คาดว่า ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมจะขยายตัว จากช่วงเดียวกันของปี 2558 จากการทยอยฟื้นตัวอย่างช้าๆ ของเศรษฐกิจโลกและการค้าโลก รายจ่ายการลงทุนภาครัฐที่มีแนวโน้มขยายตัวเร่งขึ้น โดยเฉพาะการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้าน การคมนาคม และการดำเนินงานภายใต้แผนงานพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor Development: EEC) (ที่มา : รายงานสรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปี 2559 และแนวโน้มปี 2560, สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม)

โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออกจะเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญทั้งภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการในพื้นที่ภาคตะวันออก ซึ่งทำให้มีความต้องการใช้น้ำสูงขึ้น ในขณะที่แหล่งน้ำมีอยู่เท่าเดิม ดังนั้นในภาคตะวันออก โดยเฉพาะจังหวัดชลบุรีและฉะเชิงเทรา น้ำจะมีมูลค่าสูงขึ้น

(ค) นโยบายและลักษณะการตลาด

● กลยุทธ์การแข่งขัน

น้ำดิบของชลกิจสากล เป็นน้ำดิบที่มีคุณภาพตามมาตรฐานน้ำผิวดินประเภทที่ 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ โดยชลกิจสากลได้มีการติดตั้งระบบตรวจวัดปริมาณและคุณภาพน้ำ เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพของน้ำดิบที่ชลกิจสากล ได้ส่งมอบให้ นอกจากนี้ชลกิจยังได้ศึกษาถึงแหล่งน้ำอื่นๆ สำหรับการขยายโครงการในอนาคต

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะลูกค้าของชลกิจ คือ กลุ่มลูกค้าที่ดำเนินธุรกิจด้านการจัดหา และจำหน่ายน้ำดิบ หรือจัดหาน้ำเพื่อนำน้ำดิบไปผ่านกระบวนการผลิต เป็นน้ำที่ใช้เพื่อการบริโภคและอุปโภคในครัวเรือน และอุตสาหกรรม เป็นต้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ East Water และ ผู้จัดหาน้ำดิบและจ่ายน้ำให้กับกลุ่มนิคมอุตสาหกรรมบริเวณพื้นที่ใกล้บ่อของชลกิจ เป็นต้น

- ช่องทางจัดจำหน่าย

ปัจจุบันชลกิจ ชลกิจมีได้ทำสัญญาการจัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับลูกค้าสองแห่ง โดยจำหน่ายน้ำดิบให้กับลูกค้าในประเทศ เช่น East Water และมีวิธีการจัดจำหน่ายโดย East Water จะเป็นผู้รับผิดชอบในการสูบน้ำจากบ่อน้ำของชลกิจ เข้าระบบท่อส่งน้ำดิบของ East Water และจะนำน้ำดิบไปจำหน่ายให้ลูกค้าของ East Water ต่อไป โดยภาระเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายนั้น ทาง East Water เป็นผู้รับผิดชอบค่าไฟฟ้าในการสูบน้ำดิบ ส่วนชลกิจจะรับผิดชอบค่าไฟฟ้าในการสูบน้ำจากบ่อน้ำอื่นๆของชลกิจมายังบ่อที่ 1

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์

- การผลิตและการใช้กำลังการผลิต

ปัจจุบันบ่อเก็บน้ำดิบของชลกิจ มีความจุ 18 ล้านลูกบาศก์เมตร ซึ่งเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ชลกิจได้ทำการศึกษาการใช้แหล่งน้ำใกล้เคียงหากลูกค้ามีความต้องการน้ำดิบเพิ่มขึ้น

- วัตถุดิบ

น้ำผิวดินประเภทที่ 3 โดยชลกิจ ได้ทำการตรวจสอบคุณภาพของน้ำดิบทั้งปัจจุบันและในอนาคตที่จะนำมาจำหน่ายให้กับลูกค้า

- นโยบายการกำหนดราคา

การกำหนดราคาการขายน้ำดิบนั้นเป็นราคาตามตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

- ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล

ไม่มี

(จ) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากชลกิจ จะรับน้ำลงบ่อเก็บน้ำทั้ง 5 บ่อของชลกิจ เฉพาะช่วงฤดูฝนเท่านั้น (สิงหาคม – พฤศจิกายน) ดังนั้นจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังช่วยบรรเทาปัญหาน้ำท่วมขังในพื้นที่ทำน้ำได้อีกด้วย

(ค) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทและในอนาคตอาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ และผลการดำเนินงานของบริษัทได้ นอกจากนี้ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ที่ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลฉบับนี้เช่นการใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “ประมาณ” “คาดหมาย” “มีแผนจะ” หรือ “ตั้งใจ” เป็นต้น หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ การขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ทั้งนี้ผลที่เกิดขึ้นจริง อาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนก็ได้

3.1 ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าอุตสาหกรรมยานยนต์

ปี 2560 ลูกค้าหลักของบริษัทยังคงอยู่ในกลุ่มธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะที่แข็งแกร่งสูง โดยแบ่งเป็น อุตสาหกรรมหลัก 3 อุตสาหกรรม ซึ่งมีสัดส่วนต่อยอดขายได้รวม ได้แก่

- (1) อุตสาหกรรมยานยนต์ สัดส่วนร้อยละ 53 ของยอดขายได้รวม
- (2) อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น สัดส่วนร้อยละ 17 ของยอดขายได้รวม
- (3) อุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล สัดส่วนร้อยละ 3 ของยอดขายได้รวม

โดยในปี 2558-2560 บริษัทมีการพึ่งพารายได้จากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ประมาณร้อยละ 53 ของยอดขายได้รวม นอกจากนี้ในช่วงเวลาดังกล่าวบริษัทมีรายได้จากการขายให้กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกในสัดส่วนสูงถึงประมาณร้อยละ 64-68 ของรายได้จากการขายทั้งหมดซึ่งเป็นการเสี่ยงต่อการผันผวนของรายได้จากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ รวมถึงหากเกิดการถดถอยในอุตสาหกรรมยานยนต์ก็จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่จะกระจายแหล่งที่มาของรายได้ไม่ให้พึ่งพารายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งหรือลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป รวมถึงกระจายแหล่งที่มาของรายได้ไปยังอุตสาหกรรมอื่นนอกเหนือจากอุตสาหกรรมยานยนต์ แต่เนื่องจากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีรายได้จากการขายตั้งแต่ระดับพันล้านบาทจนถึงระดับหมื่นล้านบาทต่อปี ซึ่งมูลค่าชิ้นส่วนที่ลูกค้าดังกล่าวสั่งซื้อจากบริษัทนับเป็นสัดส่วนเพียงเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดของลูกค้าดังกล่าว แต่นับเป็นสัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อที่สูงสำหรับบริษัททั้งนี้ในปี 2560 บริษัทไม่มีลูกค้ารายใดที่บริษัทจำหน่ายสินค้าให้เกินกว่าร้อยละ 20 ของรายได้รวม

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนการผลิตชิ้นส่วนสำหรับผลิตภัณฑ์หนึ่งไปยังอีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง รวมถึงความสามารถในการหาตลาดใหม่และปรับเปลี่ยนการผลิตชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรมหนึ่งไปยังอีกอุตสาหกรรมหนึ่งได้เป็นอย่างดี จึงทำให้บริษัทสามารถปรับตัวได้ดีในกรณีที่ภาวะอุตสาหกรรมหนึ่งเกิดภาวะถดถอย

3.1.2 ความเสี่ยงด้านราคาและการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัท ได้แก่ เหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลสซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวมีลักษณะเป็น Commodity Goods โดยราคาของวัตถุดิบดังกล่าวถูกกำหนดขึ้นโดยอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบนั้นๆ ในตลาดโลกในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท

ดังนั้นหากราคาของวัตถุดิบดังกล่าวปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นก็จะส่งผลให้ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมเดียวกับบริษัทได้รับผลกระทบจากต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ทำให้กำไรของบริษัทลดลงตามไปด้วยเพราะต้องช่วยแบ่งเบาภาระร่วมกับลูกค้า

แม้ว่าการเปลี่ยนแปลงของราคาระดับวัตถุดิบหลักดังกล่าวจะอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทก็ตามแต่บริษัทจัดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาระดับวัตถุดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิดโดยการจัดให้มีทีมงานเฉพาะคอยติดตามราคาระดับวัตถุดิบ การวิเคราะห์แนวโน้มของราคาระดับวัตถุดิบในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงการประเมินความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้บริษัทสามารถบริหารการสั่งซื้อและระยะเวลาการส่งวัตถุดิบให้สอดคล้องกับแผนการผลิต และทำให้บริษัทไม่ต้องสต็อกวัตถุดิบไว้มากเกินความจำเป็น นอกจากนี้ในกรณีที่ราคาระดับวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทก็จะเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับราคาจำหน่ายขึ้นส่วนของบริษัท โดยปกติจะมีการรับภาระต้นทุนที่สูงขึ้นร่วมกัน โดยลูกค้าจะรับภาระเป็นส่วนใหญ่อย่างไรก็ตามในการเจรจาดังกล่าวจะมีความล่าช้า (lag time) เกิดขึ้นในขณะที่วัตถุดิบยังคงอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของบริษัท บริษัทจึงยังคงมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบอยู่ ในทางตรงกันข้ามหากวัตถุดิบมีราคาลดลง ลูกค้าก็จะขอเจรจากับบริษัทเพื่อขอปรับลดราคาจำหน่ายเช่นเดียวกัน จึงอาจทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นหรือลดลงจากระดับปกติในช่วงระยะเวลาหนึ่ง (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 1 เรื่องลักษณะการประกอบธุรกิจ หัวข้อนโยบายการกำหนดราคา)

3.1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัท โดยส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อในประเทศ และสั่งซื้อโดยตรงจากผู้จัดจำหน่าย หรือจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งกำหนดราคาขายเป็นสกุลเงินบาท จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนค่อนข้างน้อย ปี 2560 บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าวัตถุดิบ จากต่างประเทศเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 27.34 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5.77 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด แบ่งเป็นมูลค่าประมาณ 0.01 ล้านยูโร และ 0.06 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และปี 2560 บริษัทซื้อเครื่องมืออุปกรณ์จากต่างประเทศ เป็นจำนวนรวมประมาณ 0.20 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่าประมาณ 0.01 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ในขณะที่รายได้จากการขายชิ้นส่วนต่างประเทศ บริษัทได้รับชำระค่าสินค้าบางส่วนเป็นเงินบาท และบางส่วนได้รับชำระเป็นเงินตราต่างประเทศ โดยในปี 2560 บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากรายได้จากการขายชิ้นส่วนไปต่างประเทศ เป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 164 ล้านบาท (เฉพาะยอดขายที่รับชำระเป็นเงินตราต่างประเทศ) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 17 ของมูลค่ารายได้จากการขายทั้งหมดของบริษัท แบ่งเป็นมูลค่าประมาณ 4.21 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมูลค่าประมาณ 0.58 ล้านยูโร บริษัทใช้เงินตราต่างประเทศที่ได้รับจากการขายเพื่อจ่ายชำระค่าซื้อวัตถุดิบ และอุปกรณ์ที่เป็นเงินตราต่างประเทศในสกุลเดียวกัน

3.1.4 ความเสี่ยงจากการไม่มีสัญญาระยะยาว

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทโดยส่วนใหญ่ซึ่งเป็นหลักปฏิบัติทั่วไปในอุตสาหกรรมนี้จะไม่มีการทำสัญญาระยะยาวในการให้บริการกับลูกค้า แต่จะเป็นการทำสัญญาระยะสั้นอายุประมาณ 1 ปี หรืออาจจะไม่มีการทำสัญญาในการให้บริการก็ได้โดยจะเป็นเพียงใบสั่งซื้อเท่านั้นขึ้นอยู่กับนโยบายในการทำสัญญาของลูกค้าแต่ละราย เมื่อครบอายุสัญญาหรือถึงกำหนดเวลาที่ลูกค้าจะเปลี่ยนรุ่นของผลิตภัณฑ์ ลูกค้าก็จะจัดให้มีการคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์รายใหม่ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะสูญเสียลูกค้าหากบริษัทไม่ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตและผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้าต่อไป

อย่างไรก็ตาม โดยปกติผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น มักจะไม่เปลี่ยนแปลงผู้ผลิตหรือผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ให้แก่ผู้ประกอบการเนื่องจากการสรรหาผู้ผลิตหรือผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามที่ผู้ประกอบการกำหนดโดยสามารถจัดส่งได้ตามกำหนดเวลาและมีความสามารถในการเพิ่มกำลังการผลิตในช่วงที่มีความต้องการเพิ่มสูงกว่าปกตินั้น จะต้องมีการขึ้นตอนและใช้เวลานาน ซึ่งกระทบต่อกระบวนการผลิตของลูกค้าและมีความเสี่ยงด้านคุณภาพ กล่าวคือ โดยปกติผู้ประกอบการใน

อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น มักจะสรรหาและคัดเลือกผู้ผลิตหรือผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ให้กับผู้ประกอบการจำนวนจำกัดเพียง 1 – 3 รายต่อการผลิตชิ้นส่วนใดๆ โดยขั้นตอนและกระบวนการเพื่อให้ได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนป้อนให้กับผู้ประกอบการนั้นมีช่วงระยะเวลาตั้งแต่ 3 เดือนจนถึง 2 ปี ทั้งนี้ระยะเวลาดังกล่าวอาจแตกต่างกันไปตามรูปแบบและความซับซ้อนของการผลิตชิ้นส่วนในแต่ละผลิตภัณฑ์ ดังนั้น หากบริษัทได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนให้กับผู้ประกอบการรายใดๆ แล้ว ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาในการผลิตจะอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากผู้ประกอบการมักจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงผู้ผลิตชิ้นส่วนรายใดจนกว่าจะหมดอายุของผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 5 – 7 ปี หรือมากกว่านั้นตามแต่รูปแบบและลักษณะของผลิตภัณฑ์ในแต่ละอุตสาหกรรม ดังนั้นจากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนที่มีมาตรฐาน จึงส่งผลให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการดำเนินงานและชิ้นงานของบริษัท และมีแนวโน้มที่จะให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้าต่อไป รวมทั้งเสนอชิ้นงานใหม่ให้บริษัทเสนอราคาอย่างต่อเนื่อง

3.1.5 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่น

ปัจจัยที่อาจจะเป็นทางเลือกให้บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทย ไปยังประเทศอื่น มีปัจจัยหลัก ดังนี้

(1) การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economics Community : AEC)

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ทำให้เกิดการแข่งขันกันเองในภูมิภาคอาเซียนมากขึ้น ประเทศไทยจึงเป็นฐานการผลิตรถยนต์อันดับ 1 ของอาเซียน มีศักยภาพในการผลิตรถยนต์ที่มีความเฉพาะใน 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ รถปิกอัพ 1 ตัน รถยนต์ประหยัดพลังงาน หรืออีโคคาร์ และรถยนต์ขนาดเล็กคุณภาพสูง

ดังนั้นบริษัทในฐานะผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์จึงต้องรักษามาตรฐานการผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ และนำเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการผลิต ตลอดจนพัฒนาชิ้นงาน และพัฒนาเครื่องจักรให้สามารถผลิตชิ้นงานได้หลากหลาย นอกเหนือจากการผลิตชิ้นงานในอุตสาหกรรมยานยนต์เพียงอย่างเดียว ซึ่งจะทำให้บริษัทยังคงสามารถเติบโตต่อไปได้แม้ว่าคู่แข่งจะมากขึ้นก็ตาม

(2) ความเสถียรภาพทางการเมือง

ผลกระทบเกี่ยวกับปัจจัยทางการเมือง มีผลทำให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศชะลอตัวลง รวมถึงในภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ แต่อย่างไรก็ตามภาครัฐบาลได้พยายามสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน และมุ่งเน้นนโยบายการส่งเสริมการลงทุน

3.1.6 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคเนื่องจากปัญหาด้านคุณภาพสินค้าและอาจทำให้ต้องถูกชดเชยค่าเสียหายตามพระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าไม่ปลอดภัย

ประเทศไทยได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551 (“พ.ร.บ.ความรับผิดชอบ”) ซึ่ง พ.ร.บ.ความรับผิดชอบดังกล่าวจะช่วยคุ้มครองผู้บริโภคที่ได้รับความเสียหายทั้งทางชีวิต ร่างกาย สุขภาพ อนามัย จิตใจ หรือทรัพย์สินจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย โดยผู้บริโภคสามารถฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต ผู้นำเข้าสินค้าไม่ปลอดภัยดังกล่าวได้

หากสินค้าที่ลูกค้าของบริษัทเป็นผู้ผลิต เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องปรับอากาศ กล้องถ่ายภาพ เป็นต้น ได้รับการร้องเรียนจากผู้บริโภค และผู้บริโภคฟ้องร้องลูกค้าของบริษัทว่าสินค้าที่ลูกค้าของบริษัทเป็นผู้ผลิตเป็นสินค้าไม่ปลอดภัย บริษัทก็อาจจะต้องร่วมจ่ายชำระค่าเสียหายที่ถูกฟ้องร้องด้วยหากความไม่ปลอดภัยของสินค้านั้นเกิดจากความผิดพลาดของชิ้นส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิต

เนื่องจากชิ้นส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิตนั้น เป็นชิ้นส่วนที่ถูกค้าเป็นผู้ออกแบบ รวมทั้งเป็นผู้กำหนดคุณลักษณะของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ซึ่งหากมีความผิดพลาดที่เกิดจากการออกแบบและการกำหนดชนิดของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต บริษัทไม่ต้องร่วมรับผิดชอบในความไม่ปลอดภัยของสินค้าดังกล่าว แต่หากความไม่ปลอดภัยของสินค้าดังกล่าวเกิดจากการผลิตที่ผิดพลาดของบริษัทเอง บริษัทก็ต้องเป็นผู้ร่วมรับผิดชอบค่าเสียหายที่เกิดจากการฟ้องร้อง

อย่างไรก็ตามชิ้นส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิตไม่ได้เป็นส่วนประกอบในอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยโดยตรง ดังนั้นหากสินค้าของลูกค้าถูกร้องเรียนและสาเหตุของการร้องเรียนเกิดจากการผลิตที่ผิดพลาดของบริษัท ผลกระทบจากการร้องเรียนดังกล่าวก็จะเป็นเพียงความเสียหายที่ไม่รุนแรงและไม่กระทบต่อความปลอดภัยของผู้บริโภค ประกอบกับชิ้นส่วนส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นชิ้นส่วนที่ใช้ในการประกอบเป็นอุปกรณ์ของผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชั้นที่ 1 (1st Tier Supplier) ซึ่งหากมีความผิดพลาดในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัทเกิดขึ้นก็จะถูกตรวจพบและแก้ไขในสายการผลิตของผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชั้นที่ 1 ก่อนที่สินค้าจะเสร็จเป็นสินค้าสำเร็จรูปและส่งมอบถึงมือผู้บริโภค

ดังนั้นแม้ว่าบริษัทจะมีความเสี่ยงจากการที่อาจจะถูกฟ้องร้องตาม พ.ร.บ. ความรับผิดชองดังกล่าว แต่จากเหตุผลข้างต้นบริษัทจึงมีโอกาสต่ำที่จะต้องร่วมรับผิดชอบค่าเสียหายจากการฟ้องร้องและหากต้องร่วมรับผิดชอบค่าเสียหาย ค่าใช้จ่ายดังกล่าวก็จะไม่สูงมาก เนื่องจากความผิดพลาดดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของผู้บริโภคโดยตรง ที่ผ่านมามีบริษัทยังไม่เคยถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคแต่อย่างใด

นอกจากนี้ เนื่องจากปัจจุบันยังไม่มีบริษัทประกันภัยในประเทศไทยที่รับประกันภัยในลักษณะดังกล่าว และค่าใช้จ่ายในการทำประกันภัยกับบริษัทประกันภัยในต่างประเทศก็ไม่คุ้มกับประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับ บริษัทจึงไม่ได้ทำประกันความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องดังกล่าว

3.1.7 ความเสี่ยงด้านความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และชุมชน

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศ และเครื่องทำความเย็นและอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล ซึ่งในกระบวนการผลิตของบริษัทมีการใช้เครื่องจักรเป็นหลัก จึงก่อให้เกิดความเสี่ยงจากกระบวนการผลิต ทั้งที่ปล่อยออกทางอากาศและทางน้ำ โดยมีปริมาณของเสียต่ำมาก

แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครซึ่งถูกควบคุมโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“ก.น.อ.”) การที่บริษัทจะปล่อยของเสียต่างๆ ออกสู่ภายนอกบริษัทได้นั้นจะต้องได้รับการตรวจสอบให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของ ก.น.อ. ก่อน ซึ่งในปี 2560 การปล่อยของเสียของบริษัทอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่ ก.น.อ. ควบคุม (โปรดดูรายละเอียดในส่วนที่ 1 เรื่องลักษณะการประกอบธุรกิจ หัวข้อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม)

3.1.8 ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากนโยบายของรัฐบาล

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ต้องปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับของหน่วยงานราชการต่างๆที่เกี่ยวข้องรวมถึงการกำหนดนโยบายของรัฐบาล ซึ่งกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ หรือนโยบายของรัฐบาลดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงไปก็อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันและการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การปรับเปลี่ยนค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับเปลี่ยนอัตราเงินเดือนค่าจ้างของผู้จบการศึกษาระดับปริญญาตรี หรือ การปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยของธนาคารแห่งประเทศไทย หรือ การปรับเปลี่ยนอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นต้น โดยการเปลี่ยนแปลงของนโยบายดังกล่าวจะกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจทุกราย

อย่างไรก็ตามปัจจัยดังกล่าวข้างต้นเป็นปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ผู้บริหารของบริษัทได้ติดตามและประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงหรือผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยบริษัทได้ริเริ่มนำเครื่องจักรอัตโนมัติมาใช้ในการบวนการผลิตบางส่วนในปี 2553 จนถึงปัจจุบัน

และในอนาคตบริษัทมีแนวโน้มที่จะพัฒนาให้มีการใช้เครื่องจักรอัตโนมัติให้เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงาน และแก้ไขปัญหาค่าแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันได้ดียิ่งขึ้น เป็นต้น

3.1.9 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกรและบุคลากร

บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจรับเหมาดำเนินการก่อสร้างอาคารที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์งานออกแบบ วางแผน และดำเนินการ ก่อสร้างตามแผนที่วางไว้ ซึ่งหมายถึงวิศวกรในระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการ โครงการ (Project Manager) และวิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer หรือ Foreman) หากเอชียูสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไปย่อม ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงาน ตลอดจนผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม เอชียูได้ตระหนักถึงความเสี่ยงด้านนี้ดี ที่ผ่านมามีบริษัทมีนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ดี โดยมีการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ส่งบุคลากรเข้าร่วมการสัมมนาทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ตลอดจนมีมาตรการจ้างใจต่างๆ ที่สามารถแข่งขันกับตลาดได้ เพื่อรักษาบุคลากรให้ทำงานกับบริษัท

3.1.10 ความเสี่ยงทางด้านคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญา

บริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญา โดยเฉพาะเรื่องการชำระเงินตามความสำเร็จของงาน ซึ่ง อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยง ดังกล่าว โดยการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของลูกค้าก่อนการรับงาน การหาข้อมูลของลูกค้าอื่นเพิ่มเติม หรือมีการเรียกเก็บ เงินล่วงหน้าก่อนเริ่มดำเนินงานรวมถึงการเรียกเก็บเงินตามผลงานที่ทำเสร็จ

3.1.11 ความเสี่ยงจากสภาพอากาศ

บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบมีความเสี่ยงจากสภาพอากาศ อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศโลก (Climate Change) ทำให้ฝนไม่ตกตามฤดูกาล อีกทั้งยังมีปรากฏการณ์เอลนีโญ ที่ทำให้ปริมาณฝนที่ตกน้อยกว่าปกติ อย่างไรก็ตามปัจจุบันปริมาณการเก็บกักจะมีความจุคิดเป็น 2 เท่าของปริมาณน้ำขายต่อปี ในช่วง 3 ปีแรก ซึ่งจะเพียงพอในช่วง 3 ปี แม้จะเป็นปีแล้ง ในปีที่ 4 จะมีปริมาณน้ำขายที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 60 ของความจุบ่อ ซึ่งจะพิจารณาหาแหล่งสำรองน้ำดิบเพิ่มเติมในกรณีที่เกิดภัยแล้งติดต่อกันสองปี จากบ่อข้างเคียง

3.1.12 ความเสี่ยงจากการได้รับสารเคมีปนเปื้อนมากับน้ำ

บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบมีความเสี่ยงจากการได้รับสารเคมีปนเปื้อนมากับน้ำ ซึ่งมีผลทำให้น้ำผิวดินด้อยคุณภาพ อันเนื่องมาจากการทำการกิจการในพื้นที่เหนือน้ำ เช่น การปล่อยน้ำเสียของโรงงานอุตสาหกรรม, ฟาร์มปศุสัตว์ และ การใช้สารเคมีในการทำการเกษตร เป็นต้น บริษัทย่อยมีมาตรการรองรับความเสี่ยง คือ จัดเตรียมเครื่องมือวัดคุณภาพน้ำในลำรางเพื่อเช็คคุณภาพ ณ เวลานั้นๆ ก่อนปล่อยลงเก็บในสระ และการเฝ้าระวังชุมชนและแหล่งกิจการต้นน้ำที่อาจปล่อยน้ำเสียลงลำราง โดยการเข้าไปทำความเข้าใจและมีการประสานกันในกรณีที่มีเหตุให้น้ำเสียเข้ามาเจือปนในลำน้ำได้

3.1.13 ความเสี่ยงจากคู่สัญญายกเลิกสัญญาซื้อขายน้ำ

บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบมีความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาจะยกเลิกสัญญาซื้อขายน้ำ หรือไม่ปฏิบัติตามสัญญา โดยบริษัทย่อยมีมาตรการรองรับความเสี่ยง คือ กำหนดเงื่อนไขในสัญญาให้มีความรัดกุม และกำหนดวิธีการทำงานร่วมกันเพื่อลดข้อโต้แย้ง และความไม่เข้าใจในการปฏิบัติงาน จัดประชุมร่วมกันเพื่อสรุปปัญหาด้านการดำเนินงาน เพื่อจะหาวิธีแก้ไขปัญหาร่วมกัน นอกจากนี้บริษัทย่อยจะขายฐานลูกค้า เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทย่อย

ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อย 4 แห่งได้แก่

บริษัท	ทุนที่เรียก ชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)	ประเภทธุรกิจ
1. บริษัท พิทู พรีซิชั่น จำกัด ("พิทู") จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2553	150	100.00	ผลิตชิ้นส่วนโลหะที่ไม่ซับซ้อนและสามารถลดต้นทุนได้มากเมื่อผลิตในปริมาณสูง
2. บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด ("เอทู") จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2553	320	100.00	ให้บริการในด้าน Engineering Service และ Automation Solution และให้บริการงานก่อสร้างโครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงงานไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด
3. บริษัท เอฟซีเอส เทคโนโลยี จำกัด ("เอฟที") จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2560 (เอทู ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 100 ในเอฟที)	10	100.00	ดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆ ของธุรกิจโรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทุกประเภท ธุรกิจน้ำ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม
4. บริษัท ชลกิจสากล จำกัด ("ชลกิจ") จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2549 (ปี 2559 เอทู ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 53.33 ในชลกิจ)	120	53.33	ผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ

บริษัทต้องนำผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทย่อยทั้ง 4 แห่ง มารวมในงบการเงินรวมของบริษัทซึ่งหากบริษัทย่อยประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงานก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในงบการเงินรวมด้วย

อย่างไรก็ตามในปี 2560 บริษัทย่อยเริ่มมีรายได้จากการดำเนินงานที่ดีขึ้นจากปีที่ผ่านมา ซึ่งรายได้ของบริษัทย่อยทั้ง 4 แห่ง รวมกันคิดเป็นร้อยละ 30 ของรายได้ของบริษัท และนอกจากนี้ บริษัทยังได้กำหนดมาตรการในการกำหนดนโยบายการดำเนินงานของบริษัทย่อย นโยบายการควบคุมและตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทย่อย รวมทั้งการส่งกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหารในบริษัทย่อยเพื่อกำหนดนโยบายและรักษาผลประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทและบริษัทย่อยมีการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งจะส่งผลไปสู่การบริหารจัดการต้นทุนและการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงสภาพคล่องทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ตามงบการเงินเฉพาะบริษัท มีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 3.15 เท่า โดยภาพรวมแล้ว บริษัทมีสภาพคล่องลดลง จากปี 2559 (ปี 2559 เท่ากับ 4.19 เท่า) เนื่องจากบริษัทย่อยอยู่ในช่วงขยายกิจการ บริษัทจึงนำเงินที่ได้จากการดำเนินงานที่ดีขึ้น ไปลงทุนในบริษัทย่อย เป็นผลให้มีสภาพคล่องลดลง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ตามงบการเงินรวม มีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 2.70 เท่า โดยภาพรวมแล้ว บริษัทมีสภาพคล่องที่ดีขึ้น (ปี 2559 เท่ากับ 1.50 เท่า) เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น และมีรายได้จากการขายสินค้าและให้บริการงานก่อสร้างในช่วงปลายไตรมาส 4 ปี 2560 จึงทำให้มีลูกหนี้การค้ายังไม่ครบกำหนดชำระเงินค่อนข้างมาก เป็นผลให้มีสภาพคล่องที่ดีขึ้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวมสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคา จำนวน 1,053.83 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
- ที่ดินที่เป็นที่ตั้งโรงงาน (รวมที่ดินจำนวน 5 โฉนด รวม 12-3-52 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	35,985,805.56	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน (ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน) โดยมีมูลค่าภาระจำนองรวมที่ดิน 105 ล้านบาท
- ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดินเพื่อใช้ในการพัฒนาบุคลากร (รวมที่ดิน 1 โฉนด พื้นที่ 25-2-44 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	4,184,226.81	ไม่มี
- ที่ดินบ่อเก็บน้ำ (รวมจำนวน 44 โฉนด พื้นที่ 442-2-97.5 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	312,604,625.00	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน โดยมีมูลค่าภาระจำนองรวมสิ่งปลูกสร้าง 221 ล้านบาท
ส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัทเป็นเจ้าของ	769,310.26	ไม่มี
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน		353,543,967.63	
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	82,544,996.73	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน (ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน) โดยมีมูลค่าภาระจำนองรวมที่ดิน 105 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	16,943,507.10	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	500,230,380.29	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน โดยมีมูลค่าภาระจำนอง 145 ล้านบาท
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	4,983,337.69	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	3,021,885.87	ไม่มี
รวม		961,268,075.31	

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ซึ่งคิดค่าเสื่อมราคาทั้งจำนวนแล้ว และยังใช้ดำเนินงานอยู่ราคาดุล 315.70 ล้านบาท

4.1.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
- ที่ดินที่เป็นที่ตั้งโรงงาน (รวมที่ดิน จำนวน 5 โฉนด รวม 12-3-52 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	35,985,805.56	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบัน การเงิน (ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้างบนที่ดิน) โดยมีมูลค่าภาระ จำนองรวมที่ดิน 105 ล้านบาท
- ที่ดินเพื่อใช้ในการพัฒนาบุคลากร (รวม ที่ดิน 1 โฉนด พื้นที่ 25-2-44 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	4,184,226.81	ไม่มี
รวมที่ดิน		40,170,032.37	
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	57,690,271.19	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบัน การเงิน (ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้างบนที่ดิน) โดยมีมูลค่าภาระ จำนองรวมที่ดิน 105 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	16,630,877.10	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	420,153,042.52	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบัน การเงิน โดยมีมูลค่าภาระจำนอง 145 ล้านบาท
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,246,230.86	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,544,948.70	ไม่มี
รวม		537,435,402.74	

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสินทรัพย์ซึ่งคิดค่าเสื่อมราคาทั้งจำนวนแล้ว และยังใช้ดำเนินงานอยู่
ราคาทุน 262.09 ล้านบาท

4.1.2 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ ฟิฟู ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงอาคาร	ฟิฟูเป็นเจ้าของ	6,731,356.02	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	ฟิฟูเป็นเจ้าของ	11,586,337.90	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	ฟิฟูเป็นเจ้าของ	325,574.75	ไม่มี
รวม		18,643,268.67	

4.1.3 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ เอทู ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงอาคาร	เอทูเป็นเจ้าของ	5,897,496.32	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เอทูเป็นเจ้าของ	2,905,199.58	ไม่มี
ยานพาหนะ	เอทูเป็นเจ้าของ	1,476,937.17	
รวม		10,279,633.07	

4.1.4 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ ชลกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินบ่อเก็บน้ำ (รวมจำนวน 44 โฉนด พื้นที่ 442-2-97.5 ไร่)	ชลกิจเป็นเจ้าของ	276,859,752.50	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน โดยมีมูลค่าภาระจำนองรวมสิ่งปลูกสร้าง 221 ล้านบาท
ส่วนปรับปรุงที่ดิน	ชลกิจเป็นเจ้าของ	769,310.26	ไม่มี
อาคาร	ชลกิจเป็นเจ้าของ	11,647,875.54	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	ชลกิจเป็นเจ้าของ	61,390,687.57	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	ชลกิจเป็นเจ้าของ	506,332.50	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	ชลกิจเป็นเจ้าของ	240,000.00	ไม่มี
รวม		351,413,958.37	

4.2 รายละเอียดสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อยได้แก่โปรแกรมคอมพิวเตอร์มีมูลค่าตามบัญชีงบการเงินรวม และงบการเงินเฉพาะ มูลค่ารวม 0.40 ล้านบาท และ 0.12 ล้านบาทตามลำดับ

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในกิจการที่ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพื่อเป็นการเสริมศักยภาพในการดำเนินธุรกิจและการแข่งขัน รวมถึงเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพากลุ่มลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง หรือการพึ่งพากลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งดังนี้

- กรณีเป็นการลงทุนในลักษณะงานที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัท

หากบริษัทจะลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจเหมือนกับบริษัท มีกระบวนการผลิตลักษณะเดียวกันกับบริษัท แต่มีการมุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน หรือลูกค้าในอุตสาหกรรมที่แตกต่างกัน บริษัทจะลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยในลักษณะนี้จำนวน 1 แห่ง ได้แก่ พิทู (รายละเอียดของบริษัทย่อย ดูส่วนที่ 1 หัวข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ)

- กรณีเป็นการร่วมลงทุนภายในประเทศกับพันธมิตรทางธุรกิจ

หากผู้ผลิตชิ้นส่วนและ/หรืออุปกรณ์จากต่างประเทศที่มีกระบวนการผลิตแตกต่างจากกระบวนการผลิตของบริษัท หรือเป็นกระบวนการที่บริษัทไม่มีความชำนาญ แต่เป็นกระบวนการผลิตที่สอดคล้องและต่อเนื่องกับกระบวนการผลิตของบริษัทและ/หรือมีผลิตภัณฑ์ที่มีความซับซ้อน และ/หรือมีฐานลูกค้าที่แตกต่างจากฐานลูกค้าเดิมของบริษัท หรือมีความประสงค์ที่จะย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยและต้องการพันธมิตรทางธุรกิจ บริษัทจะเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ผลิตดังกล่าวโดยมีนโยบายที่จะลงทุนในสัดส่วนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ที่อาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทไม่เกินร้อยละ 1 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไป (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

6.1 ข้อมูลของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)
ทุนจดทะเบียน	: 659,999,962.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 659,999,962 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ออก และเรียกชำระแล้ว	: 659,999,862.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 659,999,862 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท
ประกอบธุรกิจหลัก	: ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพ
ที่ตั้งสำนักงาน	: นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลคอนหัวพ้อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0107554000011
โทรศัพท์	: (660) 38 – 468 – 300
โทรสาร	: (660) 38 – 458 – 751
Homepage	: www.asiaprecision.com

6.2 ข้อมูลของนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัทย่อย

• บริษัท พิทู พรีซิชั่น จำกัด (“พิทู”)

ทุนจดทะเบียน	: 150,000,000.00 บาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 15,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีรูปร่างซับซ้อนน้อย และสามารถลดต้นทุนได้มากเมื่อผลิตในปริมาณสูง โดยมุ่งเน้นที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนจักรยานยนต์ และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/102 หมู่ที่ 1 ตำบลบ้านเก่า อำเภopanทอง จังหวัดชลบุรี 20160
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0205553022761
โทรศัพท์	: (660) 38 – 465 – 890 – 3
โทรสาร	: (660) 38 – 465 – 894

• บริษัท เอเชีย เทคโนโลยี จำกัด (“เอท”)

- ทุนจดทะเบียน : 320,000,000.00 บาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 32,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท
- ประเภทธุรกิจ : ให้บริการในด้าน Engineering Service และ Automation Solution และให้บริการงานก่อสร้างโครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด
- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลคอนหัวฟ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
- ที่ตั้งสาขา : เลขที่ 223/53 อาคารคันทรี่ คอมเพล็กซ์ เอ ชั้น 13 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
- เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0205553022311
- โทรศัพท์ที่สำนักงานใหญ่ : (660) 38 – 468 – 300
- โทรศัพท์สาขา : (662) 361 – 5494-5
- โทรสาร : (662) 361 – 5496

• บริษัท เอฟซีเอส เทคโนโลยี จำกัด (“เอที”)

- ทุนจดทะเบียน : 10,000,000.00 บาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,000.00 บาท
- ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆ ของธุรกิจ โรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทุกประเภท ธุรกิจน้ำ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม
- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลคอนหัวฟ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
- ที่ตั้งสาขา : เลขที่ 223/53 อาคารคันทรี่ คอมเพล็กซ์ เอ ชั้น 13 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
- เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0205560020808
- โทรศัพท์ที่สำนักงานใหญ่ : (660) 38 – 468 – 300
- โทรศัพท์สาขา : (662) 361 – 5494-5
- โทรสาร : (662) 361 – 5496

• บริษัท ชลกิจสากล จำกัด (“ชลกิจ”)

- ทุนจดทะเบียน : 120,000,000.00 บาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว)
แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท
- ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ
- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 223/53 อาคารคันทรี่ คอมเพล็กซ์ เอ ชั้น 13 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
- เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0105549083841
- โทรศัพท์ : (662) 361 – 5494-5
- โทรสาร : (662) 361 – 5496

6.3 ข้อมูลบุคคลอ้างอิง

- นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์: (662) 009 – 9000 , (662) 009 – 9999 โทรสาร: (662) 009 – 9991

- ผู้สอบบัญชี

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก

จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10500

โทรศัพท์: (662) 634 – 2484 – 6 โทรสาร: (662) 634 – 2668

ชื่อผู้ตรวจสอบบัญชี

นายเจษฎา หังสพฤกษ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3759