

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

บริษัท เอเชีย ฟรียักษ์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “APCS”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2538 โดยริเริ่มจากการประกอบธุรกิจการผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง ในปี 2559 บริษัทได้เล็งเห็นถึงโอกาสการเติบโตในภาคของพลังงานทดแทนและระบบสาธารณูปโภค จึงได้ขยายขอบเขตการดำเนินงานไปสู่ธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง- Engineering Procurement Construction (“EPC”) ภายใต้บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด (“เอทู”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย และลงทุนในธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบใน บริษัท ชลกิจสากล จำกัด (“ซีเค”) อย่างไรก็ตามบริษัทมีเป้าหมายพัฒนาให้ธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC) เติบโตขึ้นเป็นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท

รายได้จากธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC) ได้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องจนปัจจุบัน ในปี 2563 มีสัดส่วนรายได้เท่ากับร้อยละ 69.02 ของรายได้รวม อีกทั้งธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้างยังมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงตระหนักถึงความจำเป็นในการจัดโครงสร้างกิจการในกลุ่มใหม่เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการบริหารจัดการและควบคุมดูแลแต่ละธุรกิจเพื่อการเติบโตในอนาคต โดย บริษัท เอเชีย ฟรียักษ์ จำกัด (มหาชน) จะดำเนินธุรกิจเป็นบริษัทโฮลดิ้ง ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนและการถือหุ้นบริษัทอื่น ตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการ ปัจจุบันบริษัทมีธุรกิจ 3 ด้าน คือ ธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะความเที่ยงตรงสูง และธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ

ภายหลังจากการปรับโครงสร้างกิจการของบริษัทแล้วเสร็จ บริษัทจะยังคงสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน จำนวน 659,999,962 บาท และทุนที่ชำระแล้ว จำนวน 659,999,862 บาท

##### ผลกระทบจากสถานการณ์โควิดที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

ปี 2563 อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ไทยมีแนวโน้มหดตัวตามอุตสาหกรรมการผลิตยานยนต์ โดยเฉพาะชิ้นส่วนเพื่อประกอบยานยนต์ (OEM) ผลจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้กิจกรรมการผลิตในห่วงโซ่ยานยนต์สะดุดลงในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 ท่ามกลางกำลังซื้อทั่วโลก รวมถึงไทยที่หดตัวอย่างรุนแรง

ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ ส่วนของ AUTO ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ดังกล่าวเช่นเดียวกัน ในช่วงไตรมาส 2 ของปี บริษัทได้ชะลอการผลิตจากสถานการณ์ดังกล่าว ทำให้กระบวนการต่างๆหยุดชะงัก เป้าหมายการผลิตและการจำหน่ายไม่เป็นไปตามที่วางไว้ จึงมีการพิจารณาลดจำนวนพนักงานเพื่อให้สอดคล้องกับคำสั่งซื้อ โดยเปิดโอกาสให้สมัครใจลาออก ภายใต้ชื่อโครงการ “พร้อมใจไปเริ่มใหม่” และจ่ายค่าชดเชยตามกฎหมาย ผลกระทบดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ แต่อย่างใด บริษัทยังคงมีความสามารถชำระหนี้การค้างเป็นปกติ และปฏิบัติตามเงื่อนไขเงินกู้ต่างๆโดยไม่ผิดนัดชำระใดๆ และบริษัทยังสามารถจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้

และในกลุ่ม EPC หากแบ่งออกเป็นด้านๆ เป็นดังนี้

##### 1. การดำเนินงาน (Operation)

ในส่วนข้อจำกัดในการดำเนินงาน ทางบริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการรองรับสถานการณ์ COVID-19 ไว้อย่างรัดกุม โดยได้ทำการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ ให้ความรู้และแนวทางการปฏิบัติเพื่อระวังและป้องกันตัวจากโรคดังกล่าวแก่พนักงาน

รวมถึง ผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ อย่างทั่วถึงและต่อเนื่อง และมีคณะกรรมการติดตามประเมินสถานการณ์และมีการประชุมเพื่อกำหนดมาตรการเพิ่มเติมโดยตลอด

ทั้งนี้ มีบางมาตรการที่ส่งผลให้ทำงานไม่สะดวกหรือล่าช้าบ้าง เช่น มาตรการในการงดรับนัดหมายประชุมและพบปะโดยตรงกับบุคคลภายนอก ในพื้นที่สำนักงาน หรือ พื้นที่เสี่ยงตามที่กำหนดในทุกกรณี และให้ใช้ช่องทางอื่นแทน เช่น Teleconference, VDO Call หรือ มาตรการให้หยุดพักสังเกตอาการ (Self-quarantine) 14 วัน โดยถือเป็น Work from home เป็นต้น

## 2.การเงิน (Finance)

บริษัทฯ ได้มีการวางแผนและบริหารสภาพคล่อง รวมถึงการปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมในการรับมือ หรือลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากสถานการณ์ COVID-19 ที่จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ,พนักงาน,ลูกค้า,ผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ได้เป็นอย่างดี

## 3.ฐานะทางการเงินและผลกระทบการดำเนินงาน (balance sheet and performance)

เนื่องจากสถานการณ์ COVID-19 ทำให้ลูกค้าบางรายที่อยู่ระหว่างรอลงนาม หรืออยู่ระหว่างการศึกษาคำเสนอโครงการชะลอการตัดสินใจ เป็นสัดส่วนที่ไม่มากนัก ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการปรับเป้าหมายของรายได้ เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์และสะท้อนความเป็นจริง

ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบในเรื่องการด้อยค่าสินทรัพย์ เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นการดำเนินโครงการตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาจ้าง ซึ่งบริษัทฯ สามารถดำเนินการได้ตามเป้าหมายที่กำหนด

## 4.ภาระผูกพันตามสัญญา (Contractual Obligation)

ในสถานการณ์ COVID-19 ได้มีการกำหนดพื้นที่เสี่ยงในระดับต่างๆ ซึ่งบางโครงการของบริษัทฯ อยู่ในพื้นที่เสี่ยงที่กำหนดนั้น ซึ่งทางบริษัทฯ ได้มีการวางแผน และบริหารงานโครงการอย่างรอบคอบ ส่งผลทำให้สามารถดำเนินการตามสัญญาได้ทุกโครงการ โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงข้อตกลง

## 5.ความเสี่ยงต่อความอยู่รอดของบริษัท (threats to viability)

บริษัทฯ ไม่มีผลกระทบในเรื่องนี้

## 6.อื่นๆ

ไม่มี

## การประกอบธุรกิจของบริษัท

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน) ปี 2563 สามารถจำแนกได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

สำหรับปี	AUTO		EPC		WATER		ADJ.		งบการเงินรวม		เปลี่ยนแปลง	
	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562	มูลค่า	%
รายได้	634	854	1,472	1,871	27	64	-	-	2,133	2,788	(655)	(23.5%)
กำไรจากการดำเนินงาน	35	104	70	182	(3)	42	(19)	(14)	83	315	(232)	(73.7%)
ต้นทุนทางการเงิน									18	8	10	125.0%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้									27	55	(28)	(50.9%)
ค่าใช้จ่ายการจัดโครงสร้างกิจการ									29	-	29	100.0%
<b>กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด</b>									<b>9</b>	<b>252</b>	<b>(243)</b>	<b>(96.4%)</b>
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม									5	(14)	19	135.7%
<b>กำไร (ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่</b>									<b>14</b>	<b>238</b>	<b>(224)</b>	<b>(94.1%)</b>

\* AUTO : กลุ่มธุรกิจผลิตชิ้นส่วน โลหะ / EPC : กลุ่มวิศวกรรมและก่อสร้าง / WATER : กลุ่มจำหน่ายน้ำดิบ

### ผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 เปรียบเทียบกับงบการเงินรวมสิ้นสุดวันเดียวกันของปีก่อน รายได้ลดลงจำนวน 655 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 23.5

1. รายได้กลุ่ม AUTO ลดลงจากการชะลอตัวตามสถานะเศรษฐกิจ เนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส โควิด 2019 ซึ่งทำให้กิจกรรมการผลิตในห่วงโซ่อุปทานยนต์ชะลอตัว
2. รายได้กลุ่ม EPC ลดลงจากการชะลอตัว เนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส โควิด 2019 ทำให้ลูกค้าบางรายที่อยู่ระหว่างรอลงนาม หรืออยู่ระหว่างการศึกษาคำขอโครงการชะลอการดำเนินการ แต่ก็เป็นสัดส่วนที่ไม่มากนัก ทั้งนี้บริษัทได้มีการปรับเป้าหมายรายได้เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์และสะท้อนความเป็นจริง
3. รายได้กลุ่ม WATER ลดลงจากการชะลอตัวตามสถานะเศรษฐกิจ เนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส โควิด 2019 และสถานะภัยแล้ง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการจัดเตรียมน้ำเพื่อให้สามารถขายน้ำให้ครบถ้วนตามสัญญาทำให้ต้นทุนในธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบเพิ่มขึ้นเนื่องจาก ค่าแรง และค่าเสื่อมราคา

หน่วย : ล้านบาท

สำหรับปี	งบการเงินรวม				
	Q1'63	Q2'63	Q3'63	Q4'63	รวม
รายได้	422	278	669	764	2,133
กำไรจากการดำเนินงาน	(24)	(24)	58	73	83
ต้นทุนทางการเงิน	4	4	4	6	18
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	8	(7)	6	20	27
ค่าใช้จ่ายการจัดโครงสร้างกิจการ	29	-	-	-	29
<b>กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด</b>	<b>(65)</b>	<b>(21)</b>	<b>48</b>	<b>47</b>	<b>9</b>
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	2	3	-	-	5
<b>กำไร (ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่</b>	<b>(63)</b>	<b>(18)</b>	<b>48</b>	<b>47</b>	<b>14</b>

\* AUTO : กลุ่มธุรกิจผลิตชิ้นส่วน โลหะ / EPC : กลุ่มวิศวกรรมและก่อสร้าง / WATER : กลุ่มจำหน่ายน้ำดิบ

### ผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวม รายได้ Q1'63 – Q4'63 มีรายได้ 422 , 278 , 669 และ 764 ล้านบาทตามลำดับ สืบเนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส โควิด 2019 ผลการดำเนินงานใน Q1'63 และ Q2'63 เกิดผลขาดทุนจากรายได้ที่ลดลง อย่างไรก็ตามใน Q3'63 และ Q4'63 รายได้และกำไรจากการดำเนินงานได้เริ่มปรับตัวเพิ่มขึ้น เข้าสู่ภาวะใกล้เคียงปกติ

### 1. ธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC)

บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน) ได้ขยายมาลงทุนในธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง ในนาม บริษัท เอช เทคโนโลยี จำกัด (“เอช”) และบริษัท ในเครือ (บริษัท เอพีเอส เทคโนโลยี จำกัด บริษัท กิจการร่วมค้า เอชทีรวัฒน์ จำกัด (“เอชที”) และบริษัท เอช เทคโนโลยี เวียดนาม จำกัด (“เอชวี”)) (กลุ่ม EPC) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบและให้คำปรึกษาด้านวิศวกรรม การให้บริการงานก่อสร้างโครงการ และให้บริการดูแลและบำรุงรักษา รวมถึงจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงการต่าง ๆ ทั้งในประเทศและนอกประเทศ ได้แก่

- 1.1 โครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ชนิดติดตั้งบนพื้นดิน หลังกา แบบลอยน้ำ
- 1.2 โครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนจากพลังงานขยะ เช่น จากขยะชุมชน ขยะอุตสาหกรรม รวมถึงโรงคัดแยกขยะ เป็นต้น
- 1.3 โครงการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูง และระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง
- 1.4 โครงการก่อสร้างโรงผลิตและจำหน่ายน้ำแบบครบวงจร

### 2. ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะความเที่ยงตรงสูง

บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด และ บริษัท เอเชียพรีซิชั่นเทค จำกัด (กลุ่ม AUTO) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) ที่ทำจากโลหะ เช่น เหล็กกล้า เหล็กหล่อ เหล็กชุบแข็งรูป สแตนเลส และอลูมิเนียม เป็นต้น โดยรูปร่าง ลักษณะ และคุณสมบัติของชิ้นงานจะเป็นไปตามการออกแบบของลูกค้า โดยชิ้นส่วนที่มีความเที่ยงตรงสูงของบริษัทสามารถนำไปใช้งานได้ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนกลุ่มที่ผลิตส่งให้บริษัทประกอบรถยนต์โดยตรง (1<sup>st</sup> Tier Supplier) โดยในปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น อุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล และอุตสาหกรรมอุปกรณ์การแพทย์

บริษัทมีนโยบายในการกระจายฐานลูกค้าสู่หลากหลายอุตสาหกรรม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงและเพิ่มเสถียรภาพทางธุรกิจให้กับบริษัท รวมถึงบริษัทยังคงเดินหน้านำกระดุมมูลค่าเพิ่มของกระบวนการอย่างต่อเนื่อง ด้วยการขยายกระบวนการผลิตให้ครอบคลุม ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงสนับสนุนความสามารถในการดำเนินงานที่ยืดหยุ่นของบริษัท

### 3. ธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ

ในปี 2559 บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน) ได้ขยายมาลงทุนในธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ ในนามบริษัท ชลกิจสากล จำกัด (“ซีเค”) ซึ่งเป็นการลงทุนผ่านเอช ทางซีเค ประกอบธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ โดยทางซีเค มีบ่อน้ำเพื่อรองรับน้ำดิบ จำนวน 5 บ่อ ซึ่งรองรับน้ำได้ทั้งหมดจำนวน 18 ล้านลูกบาศก์เมตร ซึ่งทั้ง 5 บ่อ อยู่ในพื้นที่จังหวัดชลบุรี

บริษัทย่อย

บริษัท	ชื่อย่อ	ประเภทธุรกิจ	ธุรกิจ	วันที่จดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่ จำหน่ายแล้ว	มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ	มูลค่าที่เรียกชำระ หุ้นละ	จำนวน หุ้นที่ถือ	สัดส่วน การถือหุ้น
					(บาท)	(หุ้น)	(บาท)	(บาท)	(หุ้น)	(%)
1. บจ. เอบู เทคโนโลยี	A2	ให้บริการในด้าน Engineering Service และ Automation Solution และให้บริการงานก่อสร้างโครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงงานไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด	ก่อสร้าง	19 ตุลาคม 2553	600,000,000.00	60,000,000	10.00	10.00	59,999,997	ถือหุ้น โดย APCS 100.00
2. บจ. เอพีซีเอส เทคโนโลยี	APT	จัดจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆ ของธุรกิจโรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทุกประเภท ธุรกิจน้ำรวมถึงโรงงานผลิตไอน้ำ น้ำบริสุทธิ์ และผสมสารเคมี เพื่อจำหน่ายในกิจการอุตสาหกรรมปิโตรเคมีหรือเพื่อใช้เพื่อจำหน่ายแก่ชุมชน และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม และให้บริการ ออกแบบ ให้คำปรึกษาด้านวิศวกรรมการให้บริการงานก่อสร้างโครงการ และให้บริการดูแลบำรุงรักษา	ก่อสร้าง	28 มิถุนายน 2560	10,000,000.00	10,000	1,000.00	1,000.00	9,997	ถือหุ้น โดย A2 99.97
3. บจ. กิจการร่วมค้าเอปูดีวิวัฒน์ <sup>1)</sup>	A2T	งานก่อสร้างโครงการเพิ่มประสิทธิภาพการสูบน้ำ	ก่อสร้าง	15 พฤษภาคม 2561	75,000,000.00	หุ้นบุริมสิทธิ์ 3,675,000 หุ้นสามัญ 3,825,000	10.00	2.50	หุ้นบุริมสิทธิ์ 3,674,997	ถือหุ้น โดย A2 49.00
4. บจ. เอบู เทคโนโลยี เวียดนาม	A2V	ให้บริการในด้าน Engineering Service และ Automation Solution และให้บริการงานก่อสร้างโครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงงานไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด	ก่อสร้าง	23 มีนาคม 2563	1,000,000.00	100,000	10.00	10.00	100,000	ถือหุ้น โดย A2 100.00
5. บจ. ชลกิจสากล	CK	จำหน่ายน้ำดิบ	บริหารจัดการน้ำ	14 กรกฎาคม 2549	120,000,000.00	1,200,000	100.00	100.00	1,177,497	ถือหุ้น โดย A2 98.12
6. บจ. เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. <sup>2)</sup>	APAT	ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะ	ผลิตชิ้นส่วนโลหะ	22 ตุลาคม 2553	550,000,000.00	55,000,000	10.00	10.00	54,999,997	ถือหุ้น โดย APCS 100.00
7. บจ. เอเชียพรีซิชั่นเทค	AST	ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะ	ผลิตชิ้นส่วนโลหะ	30 สิงหาคม 2561	1,000,000.00	200,000	5.00	5.00	199,997	ถือหุ้น โดย APAT 100.00

หมายเหตุ

<sup>1)</sup> บริษัท เอบู เทคโนโลยี จำกัด ถือหุ้นในบริษัท กิจการร่วมค้าเอปูดีวิวัฒน์ จำกัด เป็นหุ้นบุริมสิทธิ์จำนวน3,674,997 หุ้น โดยสิทธิในการออกเสียงสำหรับหุ้นบุริมสิทธิ์ 1 หุ้น เท่ากับ 10,000 เสียง และหุ้นสามัญ 1 หุ้น เท่ากับ 1 เสียง และผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิ์ได้รับเงินปันผล และได้รับชำระค่าหุ้นเมื่อเลิกกิจการหรือชำระบัญชีของบริษัทก่อนผู้ถือหุ้นสามัญในอัตราร้อยละ203 ของทุนชำระแล้วของหุ้นบุริมสิทธิ์นั้น

<sup>2)</sup> เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 ได้เปลี่ยนชื่อ จากบริษัท ทีทู พรีซิชั่น จำกัด เป็น บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด

## 1.1 ค่านิยมองค์กร (Core Value)



เพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ที่ตั้งไว้ คือ "ผู้ชำนาญการระดับโลก" บริษัทมุ่งมั่นที่จะพัฒนาปรับปรุงระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของกระแสโลก และเทคโนโลยีทั้งในด้านการบริหารจัดการ การผลิต และบุคลากร โดยบริษัทได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ บริษัทยังได้เน้นการพัฒนาบุคลากรเพื่อสนับสนุนให้บุคลากรได้รับการฝึกอบรม ทักษะความรู้ เพื่อให้การทำงานมีคุณภาพ ประสิทธิภาพ เป็นไปตามมาตรฐานที่ถูกกำหนด

## 1.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจและโครงการในอนาคต

บริษัทมีเป้าหมายที่จะขยายการประกอบประกอบธุรกิจไปยังอุตสาหกรรมต่างๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

## 1. ธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC)

- ธุรกิจโรงไฟฟ้า หลังจากที่ได้ดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนจากขยะ (โครงการบริหารจัดการมูลฝอยชุมชนเพื่อผลิตพลังงาน ขนาด 800 ตันต่อวัน ที่ศูนย์กำจัดมูลฝอยอ่อนนุช กทม.) เรียบร้อยแล้ว ทางบริษัทได้รับสัญญาสืบเนื่องการบริหารการเดินเครื่องและซ่อมบำรุงเป็นระยะเวลา 20 ปี และได้ขยายต่อขอธุรกิจไปยังโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนประเภทอื่น ๆ เช่น โรงไฟฟ้าระบบชีวมวล และระบบชีวภาพ เพื่อรองรับโครงการสำคัญตามนโยบายของภาครัฐ ซึ่งขณะนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนจากขยะมูลฝอยชุมชน จังหวัดหนองคายซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2564
- ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนจากแสงอาทิตย์ มุ่งเน้นงานก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Solar farm) เป็นหลัก แต่ด้วยปัจจุบันภาครัฐยังไม่มีนโยบายรับซื้อไฟเพิ่ม จึงมุ่งเน้นลูกค้าภาคเอกชน

ในกลุ่มของเจ้าของธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าสูง และต้องการประหยัดค่าไฟ โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ประเภทติดตั้งบนหลังคา (Solar rooftop) และประเภทลอยน้ำ (Solar floating) เป็นหลัก

- ธุรกิจการจัดการระบบน้ำ มีแผนขยายธุรกิจรับเหมาและจำหน่ายอุปกรณ์ระบบผลิตและจำหน่ายน้ำให้กับกลุ่มธุรกิจเอกชนที่ลงทุนผลิตจำหน่ายน้ำดิบให้แก่กลุ่มนิคมโรงงานอุตสาหกรรมโดยเฉพาะในพื้นที่โครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ที่กำลังพัฒนาและในอนาคตจะมีความต้องการใช้น้ำสูงมาก
- ธุรกิจสถานีไฟฟ้าแรงสูง ระบบไฟฟ้าถือเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่มีความจำเป็นและมีอัตราการเติบโตสูงตามการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ มีนโยบายมุ่งเน้นบริการลูกค้าจากทั้งภาครัฐและเอกชน โดยเฉพาะลูกค้า การไฟฟ้าทั้ง 3 หน่วยงานที่มีประกาศแผนการจัดจ้างงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง ผ่านระบบกรมบัญชีกลางอย่างชัดเจน
- บริษัทมีนโยบายขยายธุรกิจพลังงานต่างประเทศ โดยจะเข้าไปลงทุนในประเทศเวียดนาม เนื่องจากประเทศเวียดนาม เป็นประเทศที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง ส่งผลให้มีความต้องการใช้พลังงานสูงขึ้น

รัฐบาลประเทศเวียดนาม มีนโยบายสนับสนุนพลังงานทางเลือกไว้อย่างชัดเจนในแผนแม่บทด้านพลังงานระหว่างปี 2554-2563 และวิสัยทัศน์ถึงปี 2573 เพื่อวางแผนระยะยาวในการผลิตไฟฟ้าให้เพียงพอต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศที่เติบโตสูงขึ้น บริษัทจึงมีนโยบายขยายธุรกิจเข้าไปจัดตั้งบริษัทในประเทศเวียดนาม ซึ่งปัจจุบันได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ ให้การบริการด้านการบริหารโครงการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูง การก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง สำหรับโรงไฟฟ้าพลังงานพลังงานทดแทนจากแสงอาทิตย์ และโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนจากพลังงานลม

## 2. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Parts and Components)

บริษัทยังให้ความสำคัญกับการผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Parts and Components) ด้วยเช่นกันเพื่อสนับสนุนต่อการเพิ่มรายได้และพัฒนายอดขายได้ให้สามารถเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนต่อไป

บริษัทจะขยายการประกอบธุรกิจไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง รวมถึงการหาพันธมิตรทางธุรกิจที่ต้องการย้ายฐานการผลิตมาในประเทศ ซึ่งพันธมิตรทางธุรกิจดังกล่าวจะต้องมีลักษณะการประกอบธุรกิจใกล้เคียงหรือต่อเนื่องกันกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท เพื่อก่อให้เกิด Synergy ในการผลิต และการเรียนรู้เทคนิคและกระบวนการผลิต โดยผลิตภัณฑ์จะต้องมีรูปแบบและการผลิตที่ซับซ้อน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

## 3. ธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ

- บริษัทได้ขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจน้ำ เนื่องจากบริษัทได้เล็งเห็นว่าธุรกิจน้ำเป็นธุรกิจแห่งอนาคต มีการขยายตัวสูง และมีคู่แข่งไม่มาก โดยบริษัทย่อยจะทำธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ โดยมีลักษณะของธุรกิจเป็นการทำสัมปทานกับภาครัฐ หรือเอกชนที่น่าเชื่อถือ เนื่องด้วยปัจจุบัน ภาครัฐต้องการกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการลงทุน จึงเป็นช่องทางที่การลงทุนโดยภาคเอกชน ในลักษณะสัมปทานจะมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว อีกทั้งมีการเปิด AEC ทำให้ช่องทางในการลงทุน ที่ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เมียนมาร์ ลาว และกัมพูชา มีโอกาสมากขึ้น



- บริษัทจะขยายแหล่งเก็บน้ำดิบต้นทุนต่ำ เพื่อรองรับปัญหาความไม่แน่นอนของน้ำดิบที่ได้รับจากธรรมชาติ ควบคู่กับการรองรับการขยายรายได้จากการเติบโตของลูกค้า

### 1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

วันที่ 25 มกราคม 2561 บริษัท เอช เทคโนโลยี จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500,000,000 บาท

วันที่ 15 พฤษภาคม 2561 ได้จัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท กิจการร่วมค้า เอชทีรวัฒน์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างตามวัตถุประสงค์ของผู้ว่าจ้าง โดยมีทุนจดทะเบียน จำนวน 75,000,000 บาท (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมหัวข้อการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย)

วันที่ 30 สิงหาคม 2561 ได้จัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท เอเชียพรีซิชั่นเทค จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท

วันที่ 19 ธันวาคม 2562 บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 150,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท

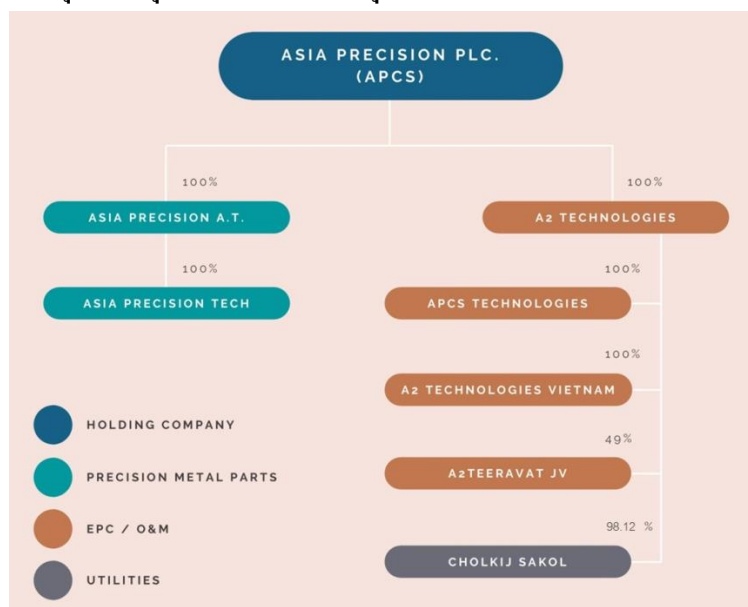
วันที่ 23 มีนาคม 2563 ได้จัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท เอช เทคโนโลยี เวียดนาม จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างตามวัตถุประสงค์ของผู้ว่าจ้าง ในประเทศเวียดนาม โดยมีทุนจดทะเบียน จำนวน 1,000,000 บาท

วันที่ 20 กรกฎาคม 2563 บริษัท เอช เทคโนโลยี จำกัด ได้ซื้อหุ้น บริษัท ชลกิจสากล จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมทำให้สัดส่วนการถือหุ้น จากร้อยละ 53.33 เปลี่ยนเป็นร้อยละ 98.12

วันที่ 2 กันยายน 2563 บริษัท เอช เทคโนโลยี จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 600,000,000 บาท

วันที่ 9 กันยายน 2563 บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 300,000,000 บาท เป็น 550,000,000 บาท

### 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564)



### 1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

## โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ แต่ละบริษัท มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายได้ผลิตภัณฑ์/ กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วน การลงทุน (ร้อยละ)	งบการเงินรวม <sup>1</sup>					
			2561		2562		2563	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
2.1 กลุ่มธุรกิจบริการทาง วิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC)	บริษัท เอยู เทคโนโลยี จำกัด	100.00%	1,450.40	58.56	1,870.79	67.10	1,472.02	69.02
	บริษัท เอยูทีรวัดน์ จำกัด	49.00%						
	บริษัท เอพีซีเอส เทคโนโลยี จำกัด	100.00%						
	บริษัท เอยู เทคโนโลยี เวียดนาม จำกัด	100.00%						
2.2 กลุ่มอุตสาหกรรม ยานยนต์	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)		990.71	40.00	853.64	30.62	633.70	29.71
	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด <sup>2</sup>	100.00%						
	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่นเทค จำกัด	100.00%						
2.3 กลุ่มธุรกิจบริหารจัดการ น้ำ	บริษัท ชลกิจสากล จำกัด	98.12%	35.71	1.44	63.72	2.28	27.08	1.27
			2,476.82	100.00	2,788.15	100.00	2,132.80	100.00

หมายเหตุ : 1. รายได้ระหว่างกันได้ถูกตัดออกจากงบการเงินรวมแล้ว (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 12 เรื่องรายการระหว่างกัน )

2. เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 ได้เปลี่ยนชื่อ จากบริษัท พีทู พรีซิชั่น จำกัด เป็น บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด

## กลุ่มธุรกิจของบริษัท ณ วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564

บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ในบริษัทย่อย ประกอบด้วย 7 บริษัท ดังนี้



ตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินธุรกิจเป็นบริษัทโฮลดิ้ง ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนและการถือหุ้นบริษัทอื่น (Holding Company) ตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการ ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2562 ได้มีมติอนุมัติการปรับโครงสร้างกิจการ โดยการโอนกิจการผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง ให้แก่บริษัท บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด (“เอพีเอที”) (ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท จาก บริษัท พีทู พรีซิชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของเอพีเอที โดยการปรับโครงสร้างกิจการดังกล่าว เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการบริหารจัดการและควบคุมดูแลแต่ละธุรกิจ พร้อมรับกับการเติบโตในอนาคต โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ คือ

1. กลุ่มธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC) ประกอบด้วย บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด บริษัท เอพีซี เอส เทคโนโลยี จำกัด บริษัท กิจการร่วมค้า เอทูดีวีเอ็น จำกัด และบริษัท เอทู เทคโนโลยี เวียดนาม จำกัด
2. กลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนโลหะ ประกอบด้วย บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด และ บริษัท เอเชียพรีซิชั่นเทค จำกัด
3. กลุ่มธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ ประกอบด้วย บริษัท ชลกิจสากล จำกัด

โดยมีธุรกิจ EPC และธุรกิจ ผลิตชิ้นส่วนโลหะ เป็นธุรกิจหลัก

ภายหลังจากการปรับโครงสร้างกิจการของบริษัทแล้วเสร็จ บริษัทจะยังคงสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยต่อไป โดยเปลี่ยนลักษณะการประกอบธุรกิจไปเป็นบริษัทโฮลดิ้ง ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนและการถือหุ้นบริษัทอื่น (Holding Company) โดย เอพีเอที จะเป็นหนึ่งในบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก ซึ่งได้รับโอนธุรกิจผลิต และจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) ทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องและที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังกล่าว รวมถึงบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าวมาจากบริษัท และบริษัทจะถือหุ้นในเอพีเอที ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของ เอพีเอที การโอนกิจการให้แก่ เอพีเอที ดังกล่าวเป็นการปรับโครงสร้างการดำเนินงานของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อทรัพย์สินรวมของกลุ่มบริษัทแต่อย่างใด

#### การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. ธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC) การให้บริการงานก่อสร้างโครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด สถานีไฟฟ้าแรงสูง และการจัดการระบบน้ำ รวมถึงจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์อะไหล่ต่าง ๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงสร้างต่าง ๆ ของธุรกิจโรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทุกประเภท
2. ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) ที่ทำจากโลหะ เช่น เหล็ก สแตนเลส และอลูมิเนียม เป็นต้น โดยคุณสมบัติ ลักษณะและรูปทรง ของชิ้นงานจะเป็นไปตามการออกแบบของลูกค้า ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น อุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล
3. ธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ

โดยมีรายละเอียด ดังนี้

## 2.1. กลุ่มธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC)

ธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC) ดำเนินงานภายใต้การบริหารจัดการของเอทู ได้ดำเนินงานให้บริการงานก่อสร้าง รับเหมาก่อสร้าง ให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้า ประเภทพลังงานทุกชนิด การรับเหมาโครงการต่างๆ ตามวัตถุประสงค์ของผู้อุปถัมภ์ รวมถึงการขายวัสดุ อุปกรณ์เพื่อใช้ในการก่อสร้าง ปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินธุรกิจแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนของการให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการ และส่วนของการทำธุรกิจขายวัสดุอุปกรณ์เพื่อใช้ในโครงการก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 2.1.1 ดำเนินธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC)

การดำเนินธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC) เป็นการดำเนินงานที่เกิดจากการให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการแบบครบวงจร ในรูปแบบ EPC – Engineering Procurement and Construction เป็นโครงการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงให้บริการทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเริ่มตั้งแต่การออกแบบ จัดหาอุปกรณ์และทำการก่อสร้างงานโยธา การติดตั้งทดสอบระบบจนกระทั่งส่งมอบให้ลูกค้า รวมถึงการบริการให้คำปรึกษาและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาและเดินระบบหลังการส่งมอบด้วย ปัจจุบันบริษัทดำเนินธุรกิจ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทเอทู และ บริษัทเอทูทีวีเอ็น

#### (ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ในช่วงปี 2562 มาจนปัจจุบัน เอทูได้ดำเนินการธุรกิจและขายบริการด้านงานบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง จนปัจจุบันมีผลงานการให้บริการก่อสร้าง โรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด ได้แก่ โรงผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ โรงผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะชนิดต่างๆ งานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูง งานก่อสร้างโรงงานผลิตน้ำและระบบจำหน่ายน้ำ โดยมีกลุ่มลูกค้าที่สำคัญคือผู้ประกอบการเอกชนรายใหญ่ และหน่วยงานรัฐเช่นการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น



โครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนจากขยะจากแสงอาทิตย์ ประเภทติดตั้งบนหลังคา ประเภทติดตั้งบนพื้นดิน และประเภทลอยน้ำ (ตามลำดับจากซ้ายไปขวา)

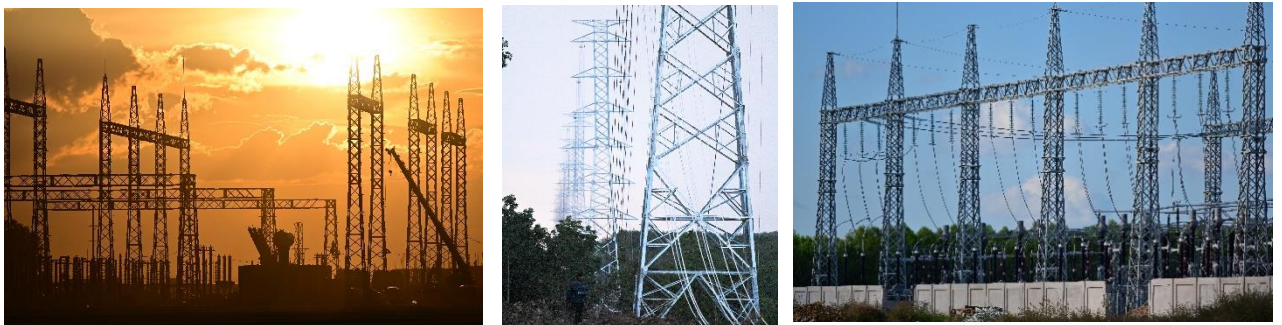


โครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนจากขยะ





โครงการก่อสร้างสถานไฟฟ้าแรงสูง



โครงการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง



โครงการก่อสร้างโรงผลิตและจำหน่ายน้ำแบบครบวงจร

#### การผลิตและขั้นตอนการผลิต

##### 1. ขั้นตอนการดำเนินการเพื่อการก่อสร้าง

ฝ่ายพัฒนารุขกิจและผู้บริหารได้ทำการติดต่อประสานงานกับลูกค้าในขั้นแรกโดยจะรับข้อมูลความต้องการของลูกค้าและทำการพิจารณาและตัดสินใจในเบื้องต้นว่าจะเสนอ Proposal หรือไม่ หากต้องการที่จะเสนอ Proposal ฝ่ายบริหาร จะทำการมอบหมายให้ฝ่ายพัฒนารุขกิจดำเนินการสำรวจหน้างานพร้อมจัดทำต้นทุนเพื่อเสนอ และตัดสินใจพร้อมเสนอราคา หากโครงการได้รับคัดเลือก ฝ่ายบริหารร่วมกับผู้จัดการฝ่ายพัฒนารุขกิจจะพิจารณาเงื่อนไขต่างๆ หากตกลงเงื่อนไขกับลูกค้า ได้ก็จะนำเข้าสู่กระบวนการทำสัญญาและเริ่มดำเนินการก่อสร้างต่อไป

ฝ่ายบริหาร จะทำการแต่งตั้ง Project Manager เพื่อรับผิดชอบในการควบคุมการก่อสร้าง Project Manager จะมอบหมายให้กับวิศวกรเพื่อสำรวจสภาพพื้นที่อีกครั้งเพื่อรับทราบถึงข้อมูลโครงการและทำการประเมินความเสี่ยงที่มี

ในการดำเนินโครงการและจัดเตรียมแผนและมาตรการรองรับในกรณีที่มีความเสี่ยงสูงและ/หรือผลกระทบจากความเสี่ยงสูง (High risk scale)

## 2. ขั้นตอนการก่อสร้างโครงการ

เมื่อได้รับมอบโครงการจากฝ่ายบริหาร Project Manager จะเป็นผู้กำหนดผังองค์กรของโครงการ(Project Organization) และแต่งตั้ง Site Manager ซึ่งจะมีหน้าที่ควบคุมดูแลการดำเนินงานในโครงการ Project Manager ร่วมกับ Engineering Manager และ Site Manager จะต้องทำการทบทวนความต้องการของลูกค้าทั้งในด้านต่าง ๆ รวมทั้งความต้องการอื่น ๆ ที่ระบุในสัญญา ข้อมูลที่ได้จะต้องมีการสื่อสารให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดเพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการออกแบบและก่อสร้างต่อไป

Project Manager ทำการประเมินต้นทุนที่ใช้ในการดำเนินงานจริง เพื่อประกอบการนำเสนอ Budget เสนอต่อฝ่ายบริหาร

เมื่อสรุปข้อมูลทุกอย่างเสร็จสิ้นแล้ว Engineering Manager และ Site Manager จะทำการสั่งซื้อ วัสดุ เครื่องจักร และจ้างผู้รับเหมาช่วงต่างๆ ที่ใช้ในโครงการ สำหรับงาน Engineering เมื่อได้ Conceptual Design มาแล้ว Site Manager และผู้เกี่ยวข้องจะทำการออกแบบรายละเอียด (Detail Design) เพื่อใช้ในการก่อสร้าง ควบคุมงานก่อสร้างและงานจัดซื้อจัดจ้างในส่วนของผู้รับเหมา Site Manager และ Project Engineer มีหน้าที่ควบคุมคุณภาพการก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบหรือมาตรฐานสำหรับงานหรืออุปกรณ์นั้นๆ รวมทั้งเป็นไปตามหลักวิศวกรรมที่ดี การตรวจสอบ (Inspection) งานก่อสร้างและงานติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งการทดสอบ (Test and Commissioning) เครื่องจักรอุปกรณ์และระบบต่าง ๆ ต้องเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

เมื่อโครงการดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้น โครงการจะต้องส่งมอบโครงการก่อสร้างที่แล้วเสร็จครบถ้วนตามสัญญา โดยโครงการจะต้องผ่านการตรวจสอบและทดสอบครบถ้วนตามกระบวนการ QC Test and Commissioning Procedure และผ่านการตรวจสอบในขั้นสุดท้ายร่วมกับลูกค้าก่อนทำการส่งมอบ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขตามที่ระบุไว้ในสัญญา

### (ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กระทรวงพลังงานได้จัดทำแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก พ.ศ. 2561-2580 (AEDP-2018) ซึ่งผ่านการพิจารณาเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี (ครม.) เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2563 โดยมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกในรูปแบบพลังงานไฟฟ้าจากความร้อน และพลังงานไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวภาพ ต่อการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายที่ร้อยละ 30 ในปี พ.ศ. 2580 ซึ่งมีผลคาดการณ์ความต้องการใช้พลังงานขั้นสุดท้าย ณ พ.ศ. ปี 2580 อยู่ที่ระดับ 126,867 พันตันเทียบเท่าน้ำมันดิบ (ktoe)

#### เป้าหมายกำลังการผลิตใหม่ของโรงไฟฟ้าชุมชนเพื่อเศรษฐกิจฐานรากตาม PDP-2018 Rev.1

กำลังการผลิต (เมกะวัตต์)	2563		2564		2565		2566		2567	
	รายปี	สะสม	รายปี	สะสม	รายปี	สะสม	รายปี	สะสม	รายปี	สะสม
ชีวมวล	200	200	100	300	100	400	100	500	100	600
ก๊าซชีวภาพ (น้ำเสีย/ของเสีย)	100	100	50	150	33	183	-	183	-	183
ก๊าซชีวภาพ (พืชพลังงาน)	200	200	100	300	100	400	100	500	100	600
พลังงานแสงอาทิตย์ (Hybrid)	200	200	100	300	90	390	80	470	80	550
รวม	700	700	350	1,050	323	1,373	280	1,653	280	1,933

แหล่งที่มา :

กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน, (2563), แผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก พ.ศ. 2561 – 2580 (AEDP2018).

ภาพรวมแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2561 – 2580 ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 1 (PDP2018 Rev.1) ได้กำหนดเป้าหมายกำลังการผลิตใหม่ของโรงไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกที่รวมโครงการโรงไฟฟ้าชุมชนเพื่อเศรษฐกิจฐานรากแล้ว จำนวนทั้งสิ้น 18,696 เมกะวัตต์ จากเชื้อเพลิงประเภทต่าง ๆ ดังนี้

ทางเลือก	กำลังผลิตตาม สัญญา (เมกะวัตต์)
พลังงานแสงอาทิตย์	9,290
พลังงานแสงอาทิตย์ทุ่นลอยน้ำร่วมกับโรงไฟฟ้าพลังน้ำ	2,725
ชีวมวล	3,380
โรงไฟฟ้าชีวมวลประชารัฐในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้	120
พลังงานลม	1,485
ก๊าซชีวภาพ (น้ำเสีย/ของเสีย/พืชพลังงาน)	1,183
ขยะชุมชน	400
ขยะอุตสาหกรรม	44
พลังน้ำขนาดเล็ก	69
<b>รวม</b>	<b>18,696</b>

แหล่งที่มา กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน. (2563). แผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก พ.ศ. 2561 – 2580 (AEDP2018)

จากนโยบายที่สำคัญดังกล่าวนี้ ทำให้เกิดการลงทุนในกลุ่มพลังงานทดแทน นับว่าเป็นการสนับสนุนให้เอกชนหันมาลงทุนธุรกิจพลังงานทดแทนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งกลุ่มนักลงทุนดังกล่าวเป็นเป้าหมายหลักที่เอชพีจะได้อำนาจเข้าไปเสนอการให้บริการในงานก่อสร้างโครงการให้แก่ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตขายไฟฟ้า โดยเฉพาะการรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จประเภทโรงผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ และโรงผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะชนิดต่างๆ ซึ่งถือได้ว่าจะเป็นธุรกิจหลักของบริษัทได้ในอนาคต

นอกเหนือจากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย ที่ทางภาครัฐได้วางกรอบนโยบายไว้นั้น ทางภาครัฐยังมีการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการขนาดกลาง และผู้ประกอบการรายย่อย ลงทุนในระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนมากขึ้น ผ่านกระบวนการให้สิทธิทางภาษี ซึ่งคาดการณ์ว่าจะส่งผลให้มีการลงทุนมากขึ้นในอนาคต

#### (ค) นโยบายและลักษณะการตลาด

##### ● กลยุทธ์การแข่งขัน

ด้านบุคลากร ผู้บริหารหลักของเอชพี เป็นวิศวกรที่มีประสบการณ์มายาวนานในวงการธุรกิจวิศวกรรมและก่อสร้าง โรงไฟฟ้าประเภทพลังงาน และธุรกิจด้านการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูง จึงเป็นที่รู้จักและยอมรับในวงการก่อสร้าง ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่มีส่วนสำคัญในการติดต่อกับลูกค้า ประกอบกับปัจจุบันบริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์งานออกแบบ วางแผน และดำเนินการก่อสร้าง มีทีมงานที่มีประสบการณ์ในขั้นตอนการขอใบอนุญาต สามารถติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้เป็นอย่างดี ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการโครงการและทำการก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามสัญญา นอกจากนี้ บริษัทยังมีผลงานในโครงการที่สำคัญ ที่สามารถนำมาเป็นผลงานที่เป็นคุณสมบัติเบื้องต้นในการเข้าร่วมการประมูลในโครงการขนาดใหญ่ได้ จึงถือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญที่ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบและมีโอกาสในการแข่งขันสูงเหนือคู่แข่ง

- **ลักษณะ ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าหลัก คือ ผู้ประกอบการด้านพลังงานและระบบสาธารณูปโภคทั้งที่เป็นเอกชนรายใหญ่ที่มีความมั่นคง รวมถึงหน่วยงานภาครัฐต่าง เช่น หน่วยงานการไฟฟ้าทั้ง 3 แห่ง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่มีศักยภาพในการลงทุนและมีแผนการพัฒนารูทิจในอนาคตอย่างชัดเจน

- **ช่องทางการจัดจำหน่าย**


โดยการเข้าร่วมการประมูลในภาครัฐในงานรับเหมาโครงการต่างๆ โดยเน้นโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบสาธารณูปโภคตามแผนนโยบายของรัฐบาล สำหรับลูกค้าภาคเอกชนทางบริษัทได้เข้าไปร่วมกับนักลงทุนด้านพลังงานในประเทศเพื่อช่วยพัฒนาโครงการและเสนอราคาให้กับลูกค้าเช่น โรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนต่างๆ งานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูง งานก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคด้านน้ำแบบครบวงจร เป็นต้น โดยรายได้ที่เกิดขึ้นในปี 2563 งานบริการรับเหมาจะเป็นลูกค้าภายในประเทศทั้งหมด นอกจากนั้น บริษัทมีแผนขยายฐานธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC) ให้กับนักลงทุนที่ต้องการไปลงทุนด้านพลังงานในต่างประเทศ เช่น ประเทศเวียดนาม เป็นต้น

- **นโยบายการกำหนดราคา**

ใช้วิธีสัญญาต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Contract) คือ ใช้ราคาต้นทุนตามข้อกำหนดและปริมาณงานตามที่ตกลงและการแข่งขันของธุรกิจพลังงานทดแทนมาพิจารณาประกอบ

- **ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล**

บริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตและการจัดการเพื่อให้เป็นโรงงานที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับของลูกค้า โดยบริษัทได้รับประกาศนียบัตรที่เป็นมาตรฐานสากลในด้านต่างๆ ดังนี้

	มาตรฐาน	ระยะเวลาที่ได้รับบริการรับรอง	รายละเอียด
1.	ISO 9001: 2015 	28 พ.ย. 2562 ถึง 28 พ.ย. 2565	บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001: 2015 UKAS Quality Management UKAS = United Kingdom Accreditation Service เป็นหน่วยงานรับรองระบบ ของสหราชอาณาจักร (อังกฤษ) ที่ได้รับการยอมรับจากนานาชาติ บริษัทที่ได้รับการรับรอง แสดงให้เห็นถึงความเป็นธรรมและความสามารถในการปฏิบัติงาน และการบริหารจัดการ ที่ได้มาตรฐานสากลที่มีคุณภาพ โดยการได้รับการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐานนี้จะป็นพื้นฐานสำคัญที่เป็นเครื่องมือยืนยันในการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องและเพื่อสร้างสรรค์สินค้าและบริการที่มีมาตรฐาน

**(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์**

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



**จ) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

งานโครงการที่เอชพีทำทุกโครงการมีขั้นตอนระเบียบปฏิบัติ ตามกฎกระทรวงอุตสาหกรรมว่าด้วยการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (ESA) ตามประกาศประมวลหลักการปฏิบัติ (Code of Practice: CoP) ซึ่งกำหนดโดยคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ) เพื่อเป็นการป้องกันและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นได้

**(ฉ) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เอชพีมีจำนวนโครงการงานให้บริการก่อสร้างกับลูกค้า แบ่งเป็น

หน่วย : ล้านบาท

No.	รายละเอียด	โครงการ	มูลค่าโครงการ	รับรู้รายได้ ปี 62	รับรู้รายได้ ปี 63	คงเหลือภาระ
1	งานที่ดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้วในปี 2563	20	2,476.02	2,250.35	225.68	-
2	งานที่อยู่ระหว่างการดำเนินงาน	15	1,604.88	11.92	954.86	638.10
3	งานที่ลงนามในสัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้เริ่มก่อสร้าง	1	0.33	-	-	0.33
รวม			4,081.23	2,262.27	1,180.54	638.43

**2.1.2 ธุรกิจจัดหาและจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง**

ธุรกิจจัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโครงการ เช่น ระบบการผลิตไฟฟ้าพลังงานทดแทน วัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างพลังงานทดแทน ระบบสถานีไฟฟ้าแรงสูง และระบบสาธารณูปโภค เป็นการดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อบริษัทเอพีที

**(ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์**

จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างระบบการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เช่น แผงโซลาร์เซลล์ อินเวอร์เตอร์ โครงสร้างรองรับแผงโซลาร์ อุปกรณ์สวิตช์เกียร์ สายไฟ หม้อแปลงไฟฟ้าแรงสูง และระบบมอนิเตอร์ อุปกรณ์ในโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบผลิตจำหน่ายน้ำเช่นเครื่องผลิตน้ำดิบและท่อส่งน้ำเป็นต้น

**(ข) การตลาดและการแข่งขัน****• ภาวะอุตสาหกรรม**

พิจารณาจากการเปรียบเทียบกับอัตราการขายตัวทางเศรษฐกิจ พบว่าการขยายตัวของความต้องการพลังงานไฟฟ้าทดแทนเพิ่มมากขึ้นทำให้การขายอุปกรณ์พลังงานทดแทนมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

**• แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน**

มุ่งเน้นการจำหน่ายอุปกรณ์พลังงานทดแทนที่มีคุณภาพสูง ทั้งนี้ปริมาณความต้องการอุปกรณ์พลังงานทดแทนจะขึ้นอยู่กับอัตราการขยายตัวของความต้องการพลังงานทดแทน

**(ค) นโยบายและลักษณะการตลาด****• กลยุทธ์การแข่งขัน**

ธุรกิจพลังงานทดแทนนั้นถือว่าเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนสูงและการแข่งขันที่ดี เป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้บริษัทประสบความสำเร็จ กลยุทธ์สำคัญที่ช่วยให้การตลาดของบริษัทประสบความสำเร็จสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

- **ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**  
จำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าที่มีงานก่อสร้างโครงการต่างๆ เช่น โครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้า โครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภค โดยจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นภาคเอกชน และหน่วยงานราชการ ซึ่งเป็นเจ้าของโครงการก่อสร้าง
- **ช่องทางการจัดจำหน่าย**  
เอพีที มีช่องทางการจัดจำหน่าย และจัดหาวัสดุ อุปกรณ์เพื่อใช้ในการงานก่อสร้างโครงการ ให้กับเจ้าของโครงการ บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง หรือบริษัทผู้ออกแบบโครงการก่อสร้างโดยตรง
- **นโยบายการกำหนดราคา**  
เอพีที จะกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จากต้นทุนและส่วนบวกเพิ่ม (Cost plus Margin) โดยนำปริมาณการสั่งซื้อ
- **ประกาศนโยบายและมาตรฐานสากล**
  - ไม่มี
- **สิทธิประโยชน์และเงื่อนไขที่ได้รับการจากการส่งเสริมการลงทุน**
  - ไม่มี

**(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์**

เอพีที มีนโยบายการจัดหาผลิตภัณฑ์เมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเจ้าของโครงการงานก่อสร้างโดยตรงเท่านั้น ไม่มีนโยบายสต็อกวัสดุ และอุปกรณ์ก่อสร้าง เพื่อลดภาระต้นทุนในการจัดเก็บสินค้า ทั้งนี้การจัดหาผลิตภัณฑ์ จะมาจากการซื้อวัสดุ และอุปกรณ์ก่อสร้างภายในประเทศ และต่างประเทศ

**(ฉ) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

- ไม่มี

**(จ) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

- ไม่มี

## 2.2 กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

รายได้ผลิตภัณฑ์/ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์	งบการเงินรวม <sup>1</sup>					
	2561		2562		2563	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1. รถยนต์	568.07	57.34	469.27	54.97	356.62	56.28
2. รถจักรยานยนต์	122.15	12.33	117.20	13.73	83.46	13.17
3. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น	167.56	16.91	130.76	15.32	135.34	21.36
4. กล้องถ่ายภาพดิจิทัล	84.32	8.51	79.72	9.34	38.36	6.05
5. ชิ้นส่วนอื่นๆ	48.61	4.91	56.69	6.64	19.92	3.14
	990.71	100.00	853.64	100.00	633.70	100.00

หมายเหตุ : 1. รายได้ระหว่างกันได้ถูกตัดออกจากงบการเงินรวมแล้ว (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 12 เรื่องรายการระหว่างกัน )

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

ทั้งนี้ชิ้นส่วนที่ผลิตให้แก่ลูกค้าแต่ละรายจะมีรายละเอียดปลีกย่อยที่ต่างกันขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าที่จะนำไปใช้งาน ซึ่งลักษณะของชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตมีลักษณะต่างกัน เช่น รูปร่าง ขนาดมิติ ลักษณะของวัตถุดิบ คุณสมบัติเฉพาะของวัตถุดิบ ความเรียบผิว เป็นต้น

ทั้งนี้แม้ว่าชิ้นส่วนของบริษัทสามารถนำไปใช้งานได้ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท และหลากหลายประเภทของผลิตภัณฑ์ ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์การนำไปใช้งานและการออกแบบชิ้นงานของลูกค้า แต่ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่นำไปใช้เป็นส่วนประกอบในชิ้นส่วนและอุปกรณ์ต่างๆ ของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรม

## 2.2.1 ชิ้นส่วนยานยนต์

### (ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงให้แก่ลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตรายยนต์และรถจักรยานยนต์ (Product Maker) ผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชิ้นที่ 1 (1<sup>st</sup> Tier Supplier) โดยผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชิ้นที่ 1 จะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปเป็นส่วนประกอบในชิ้นส่วนของรถยนต์ ได้แก่ ชิ้นส่วนในเครื่องยนต์ ระบบควบคุมการขับเคลื่อน ระบบปรับอากาศ ระบบมอเตอร์ปั๊มน้ำฝน และสตาร์ทเตอร์ เป็นต้น ส่วนผู้ผลิตชิ้นส่วนชิ้นที่ 1 ของรถจักรยานยนต์จะนำชิ้นส่วนของบริษัทไปใช้เป็นชิ้นส่วนเครื่องยนต์และระบบคลัทช์ เป็นต้น โดยลูกค้าของบริษัท ได้แก่ บริษัท อิซูซุเอ็นเอ็น แมนูแฟกเจอริง (ประเทศไทย) จำกัด , บริษัท วาลิ โอสยาม เทอร์มอลซิสเต็มส์ , บริษัท ไทยซัมมิท มิทซูบะ อิเล็กทริกแมนูแฟคเจอริง จำกัด , บริษัท เจเทคโตะ ออโตโมทีฟ (ประเทศไทย) จำกัด , บริษัท สยามกูโบต้า คอร์ปอเรชั่น จำกัด , บริษัท ไทรอัมพ์ มอเตอร์ไซเคิลส์ (ไทยแลนด์) จำกัด , บริษัท ที.ราด ประเทศไทย จำกัด และ บริษัท เอชลินส์ เอเชีย จำกัด 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

## (ข) การตลาดและภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมยานยนต์

## ภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์

ภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์ในปี 2563 มีปริมาณการผลิตรถยนต์ประมาณ 1.43 ล้านคัน ปริมาณการขายรถยนต์ในประเทศ มีจำนวน 0.79 ล้านคัน ปริมาณยอดการส่งออกรถยนต์ มีจำนวน 0.74 ล้านคัน โดยแบ่งเป็น

ปริมาณการผลิตรถยนต์ของปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จำนวน 0.59 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 29.12 และปี 2563 ลดลงจากปี 2561 จำนวน 0.74 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 34.16

ปริมาณการขายรถยนต์ในประเทศปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จำนวน 0.22 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 21.38 และปี 2563 ลดลงจากปี 2561 จำนวน 0.25 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 23.96

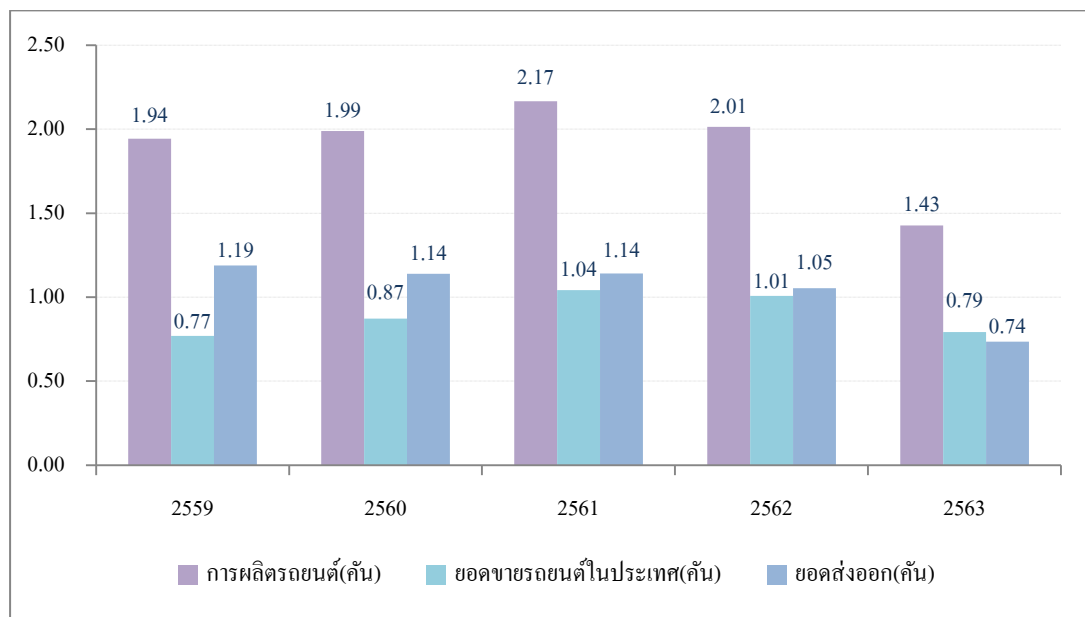
ปริมาณยอดการส่งออกรถยนต์ของปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จำนวน 0.32 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 30.19 และปี 2563 ลดลงจากปี 2561 จำนวน 0.40 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 35.49

ภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์ในปี 2563 ปริมาณการผลิตชะลอตัวเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยเป็นการลดลงของตลาดในประเทศและตลาดส่งออก เนื่องจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ในหลายประเทศทั่วโลก ส่วนปัจจัยในประเทศมีการหยุดการผลิตชั่วคราว (เดือนเมษายน - พฤษภาคม 2563) ตามมาตรการลดการแพร่ระบาด ปัญหารถยนต์แล้ง และเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว

ปี	การผลิตรถยนต์		ยอดขายรถยนต์ในประเทศ		ยอดส่งออก	
	ปริมาณ (คัน)	อัตราการ ขยายตัว (%)	ปริมาณ (คัน)	อัตราการ ขยายตัว (%)	ปริมาณ (คัน)	อัตราการ ขยายตัว (%)
2559	1,944,417	1.64	768,788	(3.86)	1,188,515	(1.36)
2560	1,988,823	2.28	871,650	13.38	1,139,696	(4.11)
2561	2,167,694	8.99	1,041,739	19.51	1,140,640	0.08
2562	2,013,710	(7.10)	1,007,552	(3.28)	1,054,103	(7.59)
2563	1,427,275	(29.12)	792,146	(21.38)	735,842	(30.19)

ที่มา: สถาบันยานยนต์ (Thailand Automotive Institute)

(ล้านคัน)



ที่มา: สถาบันยานยนต์ (Thailand Automotive Institute)

**แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันรถยนต์**

ตามข้อมูลของกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ตามรายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม ได้คาดการณ์ว่า ประเมินการการผลิตรถยนต์ประมาณ 1,800,000 คัน เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 28.57 โดยแบ่งเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ ประมาณร้อยละ 40-45 และการผลิตเพื่อการส่งออกประมาณร้อยละ 55-60

**ภาวะอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์**

ภาวะอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์ในปี 2563 มีปริมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ประมาณ 1.62 ล้านคัน ปริมาณการขายรถจักรยานยนต์ในประเทศ มีจำนวน 1.52 ล้านคัน ปริมาณยอดการส่งออกรถจักรยานยนต์ มีจำนวน 0.73 ล้านคัน โดยแบ่งเป็น

ปริมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ของปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จำนวน 0.33 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 17.10 และปี 2563 ลดลงจากปี 2561 จำนวน 0.45 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 21.70

ปริมาณการขายรถจักรยานยนต์ในประเทศปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จำนวน 0.20 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 11.78 และ ปี 2563 ลดลงจากปี 2561 จำนวน 0.27 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 15.22

ปริมาณยอดการส่งออกรถจักรยานยนต์ปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จำนวน 23.36 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 0.22 และปี 2563 ลดลงจากปี 2561 จำนวน 17.95 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 0.16

ภาพรวมในปี 2563 การผลิตรถจักรยานยนต์จะลดตัว เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากความต้องการของตลาดในประเทศ และตลาดส่งออกลดลงเนื่องจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ในหลายประเทศทั่วโลก

ปี	การผลิตจักรยานยนต์		ยอดขายจักรยานยนต์		ยอดส่งออก	
			ในประเทศ			
	ปริมาณ (คัน)	อัตราการ ขยายตัว (%)	ปริมาณ (คัน)	อัตราการ ขยายตัว (%)	ปริมาณ (คัน)	อัตราการ ขยายตัว (%)
2559	1,820,358	0.72	1,738,231	6.05	924,917	(1.60)
2560	2,055,193	12.90	1,087,168	(37.46)	849,081	(8.20)
2561	2,063,076	0.38	1,788,323	64.49	886,275	4.38
2562	1,948,480	(5.55)	1,718,587	(3.90)	948,839	7.06
2563	1,615,319	(17.10)	1,516,096	(11.78)	727,152	(23.36)

ที่มา: สถาบันยานยนต์ (Thailand Automotive Institute)

### แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันจักรยานยนต์

สภาอุตสาหกรรมยานยนต์แห่งประเทศไทย คาดการณ์การผลิตจักรยานยนต์ในปี พ.ศ. 2564 จะทรงตัวประมาณการปริมาณการผลิตจักรยานยนต์ 2,000,000 คัน ทั้งนี้ จากปริมาณการผลิตที่คาดการณ์ไว้ข้างต้นจะเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ ประมาณร้อยละ 85-90 และการผลิตเพื่อการส่งออก ร้อยละ 10-15

### ภาวะอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์จัดเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐบาลให้การสนับสนุน เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทในการสนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งไทยเป็นฐานการผลิตขนาดใหญ่ที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก และมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งในส่วนที่ก่อให้เกิดการจ้างงานเป็นจำนวนมาก และก่อให้เกิดการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องต่างๆ

ในภาคอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ลักษณะการแข่งขันจะไม่ใช่ 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 2563 อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ มีทิศทางการปรับตัวลดลง โดยมีมูลค่าการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์จำนวน 177,935 ล้านบาท แบ่งเป็นการส่งออกชิ้นส่วนเครื่องยนต์ จำนวน 23,817 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.39 ชิ้นส่วนอะไหล่ จำนวน 19,275 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 10.83 ชิ้นส่วนประกอบและอุปกรณ์ 133,806 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 75.20 และชิ้นส่วนอื่น จำนวน 1,037 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.58 โดยข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ รายงาน ชิ้นส่วนอุปกรณ์รถยนต์มีตลาดส่งออกที่สำคัญ คือ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และมาเลเซีย และชิ้นส่วนรถจักรยานยนต์มีตลาดส่งออกที่สำคัญ คือ กัมพูชา ญี่ปุ่น และบราซิล

## มูลค่าการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์

(หน่วย : ล้านบาท)

	2559	2560	2561	2562	2563
เครื่องยนต์	43,717	39,728	37,226	31,998	23,817
ชิ้นส่วนอะไหล่	29,316	36,127	26,941	24,120	19,275
ชิ้นส่วนประกอบและอุปกรณ์	184,481	198,242	215,680	181,254	133,806
ชิ้นส่วนอื่น	802	480	633	823	1,037
<b>รวม</b>	<b>258,316</b>	<b>274,577</b>	<b>280,480</b>	<b>238,195</b>	<b>177,935</b>
อัตราการขยายตัว (%)	5	6	2	(15)	(25)

ที่มา: สมาคมอุตสาหกรรมยานยนต์ไทย กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

## แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันชิ้นส่วนยานยนต์

ปี 2564 โดยภาพรวมอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในส่วนที่ผลิตให้กับโรงงานประกอบรถยนต์ น่าจะมีแนวโน้มทรงตัวหรือปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ตามภาวะเศรษฐกิจที่ทยอยฟื้นตัวจากผลกระทบการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 เนื่องจากการฟื้นตัวของธุรกิจเป็นไปตามทิศทางสภาวะเศรษฐกิจของประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม เขตการค้าเสรีอาเซียนจะช่วยหนุนการส่งออกในภูมิภาค ตลอดจนการจัดทำข้อตกลงยอมรับร่วม (MRA) ในภูมิภาคอาเซียนเกี่ยวกับผลตรวจสอบและรับรองมาตรฐานความปลอดภัยของยานยนต์และชิ้นส่วนจะช่วยลดขั้นตอนการถูกตรวจสอบซ้ำ

## 2.2.2 กลุ่มอุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น

## (ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

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

**ตัวอย่าง ผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นที่ใช้ชิ้นส่วนของบริษัทเป็นส่วนประกอบ**



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

ปริมาณการผลิตคอมเพรสเซอร์ของปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จำนวน 1.49 ล้านเครื่อง คิดเป็นร้อยละ 14.77 และปี 2563 ลดลงจากปี 2561 จำนวน 0.18 ล้านเครื่อง คิดเป็นร้อยละ 0.02

ปริมาณการจำหน่ายภายในประเทศของปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จำนวน 0.80 ล้านเครื่อง คิดเป็นร้อยละ 15.98 และปี 2563 ลดลงจากปี 2561 จำนวน 0.28 ล้านเครื่อง คิดเป็นร้อยละ 0.06

	2559	2560	2561	2562	2563
ปริมาณการผลิตคอมเพรสเซอร์ (ล้านเครื่อง)	10.41	9.49	8.76	10.07	8.58
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	(5.82)	(8.83)	(7.68)	14.93	(14.77)
ปริมาณจำหน่ายภายในประเทศ (ล้านเครื่อง)	5.68	5.12	4.49	5.01	4.21
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	(2.65)	(9.84)	(12.36)	11.71	(15.98)

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.)

ในปี 2563 ภาพรวมอุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์ ยอดปริมาณการจำหน่ายการผลิตคอมเพรสเซอร์ปรับตัวลดลง เนื่องจากการส่งออกไปยังสหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา จีน ญี่ปุ่น และอาเซียนลดลง จากผลกระทบของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 และมาตรการปิดเมือง/ปิดการคมนาคม (Lockdown) ในหลายพื้นที่ รวมถึงโรงงานต่างๆทั้งในประเทศและต่างประเทศบางส่วนต้องหยุดการผลิต ส่งผลให้เศรษฐกิจในประเทศและต่างประเทศชะลอตัว

## แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2564 ภาพรวมอุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์ ยอดปริมาณการจำหน่ายการผลิตคอมเพรสเซอร์จะปรับตัวเพิ่มขึ้น จากปัจจัยบวกทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เช่น วัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส COVID-19 รวมถึงการผลิตสินค้าในสหรัฐอเมริกาและยุโรปหยุดชะงัก ส่งผลให้มีปริมาณคำสั่งซื้อในประเทศเพิ่มขึ้น

## 2.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรมกล้องดิจิทัล

## (ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนให้แก่ผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัล (Product Maker) โดยตรง และชิ้นส่วนที่บริษัทจำหน่าย ได้แก่ ชิ้นส่วนในชุดของกล้องถ่ายภาพ โดยลูกค้าของบริษัท ได้แก่ บจ.เอนท์ (ประเทศไทย)

## ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลที่ใช้ชิ้นส่วนของบริษัทเป็นส่วนประกอบ



Cam Ring, Lens Housing



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

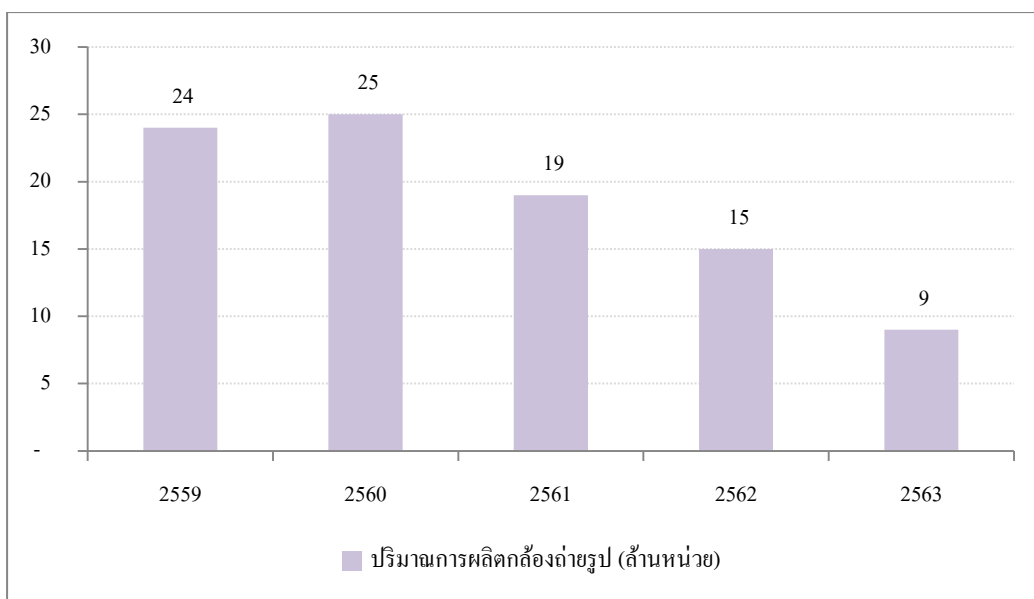
**(ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน****ภาวะอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลในประเทศไทย**

ปี 2563 ภาวะอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลมีอัตราการเติบโตที่ลดลง เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตสมาร์ทโฟนได้เพิ่มเทคโนโลยีการถ่ายภาพในสมาร์ทโฟนให้ถ่ายรูปได้คมชัดขึ้น และมีการพัฒนาการถ่ายภาพในสมาร์ทโฟนอย่างต่อเนื่อง 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 2564 บริษัทคาดว่า อุตสาหกรรมกล้องดิจิทัลในอนาคตมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้บริโภคทั่วไปสามารถใช้สมาร์ทโฟนแทนการใช้กล้องดิจิทัลถ่ายรูป แต่อย่างไรก็ตามยังมีผู้บริโภคบางกลุ่ม ที่นิยมใช้กล้องถ่ายภาพอยู่ ซึ่งเป็นกลุ่มกล้องถ่ายภาพที่มีประสิทธิภาพสูง และมีราคาแพง

ในส่วนต่อไปนี้เป็นกรอบอธิบายถึงภาพรวมของธุรกิจซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ เกี่ยวกับนโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ การจัดหาผลิตภัณฑ์ ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนโลหะที่โดยตรงสูง และงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังต่อไปนี้

**(ค) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ****• กลยุทธ์การแข่งขัน**

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

ทั้งนี้ผู้ผลิตที่นำชิ้นส่วนของบริษัทไปเป็นส่วนประกอบมีทั้งผู้ผลิตสินค้า (Product Maker) และผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชิ้นที่ 1 (1<sup>st</sup> Tier Supplier) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยกลยุทธ์ที่บริษัทใช้ในการแข่งขัน เป็นดังนี้

(1) คุณภาพของชิ้นส่วน บริษัทให้ความสำคัญต่อการควบคุมคุณภาพของชิ้นส่วนที่บริษัทผลิต เพื่อให้ชิ้นส่วนดังกล่าวมีคุณสมบัติตรงตามความต้องการและการออกแบบของลูกค้า โดยบริษัทจะจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติตรงตามที่ลูกค้ากำหนด, ออกแบบกระบวนการผลิตบนคอมพิวเตอร์, การกำกับดูแลกระบวนการผลิตในแต่ละขั้นตอน รวมไปถึงการตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วนที่ผลิตเสร็จแล้ว โดยบริษัทจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วนที่ผลิตเสร็จแล้ว 2 ระดับ คือ (1) การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพในกระบวนการผลิต และ (2) การตรวจสอบขั้นสุดท้ายก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าชิ้นส่วนที่บริษัทผลิตและส่งมอบให้แก่ลูกค้ามีคุณสมบัติตรงตามที่ลูกค้ากำหนดและออกแบบ

(2) ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน บริษัทให้ความสำคัญในการควบคุมและจัดส่งชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาและสามารถส่งมอบงานได้อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้กระบวนการผลิตของลูกค้าเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการทำงานของบริษัท

(3) ความมั่นคงในการผลิต บริษัทสามารถผลิตและจัดหาชิ้นส่วนได้ตรงตามรูปแบบความต้องการของลูกค้า และในปริมาณที่กำหนดอันส่งผลให้ลูกค้าสามารถบริหารกระบวนการผลิตเพื่อจัดความสูญเสียเปล่าของปัจจัยการผลิตต่างๆ ให้ถูกนำมาใช้แบบทันเวลาพอดี (Just-in-time)

(4) ความสามารถในการเพิ่มหรือขยายกำลังการผลิต บริษัทสามารถเพิ่มหรือขยายกำลังการผลิตชิ้นส่วนเพื่อรองรับการเติบโตและการขยายตัวทางธุรกิจของลูกค้าโดยสามารถผลิตชิ้นส่วนได้ในปริมาณที่เพิ่มขึ้นหากมีความต้องการจากลูกค้า

(5) การขยายขอบเขตในการดำเนินงาน บริษัทได้เพิ่มสายการผลิตที่มีความต่อเนื่องซึ่งเป็นกระบวนการต่อเนื่องจากสายการผลิตหลักของบริษัทเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ เช่น การชุบเคลือบผิวซึ่งเริ่มใช้งานครั้งแรกใน ไตรมาสที่ 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) ความรับผิดชอบต่อความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

- ความสามารถในการปรับเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในบางกรณีลูกค้าอาจมีความต้องการชิ้นส่วนของบริษัทเพิ่มขึ้นในช่วงระยะเวลาหนึ่งอย่างกะทันหัน บริษัทก็มีความสามารถที่จะปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้ภายในระยะเวลาอันสั้น เพื่อให้การผลิตและการทำงานของลูกค้านำไปได้อย่างต่อเนื่อง

- การรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า บริษัทมีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว โดยการจัดเตรียมและรักษากำลังการผลิตสนับสนุนงานของลูกค้าอย่างต่อเนื่องจนกว่าจะหมดรุ่น รวมถึงขยายกำลังการผลิตและเพิ่มกระบวนการใหม่ๆ เพื่อให้บริการครบวงจร

- การรักษาความลับของลูกค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาความลับของลูกค้า โดยบริษัทจะควบคุมดูแลไม่ให้มีการนำข้อมูลทางด้านเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนที่ลูกค้าว่าจ้างบริษัทผลิต หรือข้อมูลอื่นใดที่เป็นความลับการค้าของลูกค้า รวมถึงข้อมูลอื่นใดที่จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันและการทำธุรกิจของบริษัท นำมาเปิดเผยต่อบุคคลภายนอกหรือนำข้อมูลดังกล่าวไปหาประโยชน์เพื่อการส่วนตัว

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงซึ่งมีผลิตภัณฑ์หลายประเภทโดยสามารถนำไปใช้งานได้ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท และหลากหลายรูปแบบ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์การนำไปใช้งานของลูกค้า โดยปัจจุบันลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่ ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นและอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล

ตัวอย่างกลุ่มลูกค้าของบริษัท

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

- ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายชิ้นส่วนส่วนใหญ่ให้แก่ผู้ผลิตชิ้นส่วนชั้นที่ 1 (1<sup>st</sup> Tier Supplier) และผู้ผลิตสินค้า (Product Maker) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปี 2563 บริษัทจำหน่ายชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้าในประเทศในสัดส่วนประมาณร้อยละ 73.42 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และจำหน่ายให้แก่ลูกค้าต่างประเทศในสัดส่วนประมาณร้อยละ 26.58 ของรายได้จากการขายทั้งหมด รายละเอียดดังนี้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามช่องทางการจัดจำหน่ายกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนโลหะเชิงตรงสูง

หน่วย : ล้านบาท

ปี	งบการเงินเฉพาะกิจการ						งบการเงินรวม					
	2561		2562		2563		2561		2562		2563	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ขายในประเทศ	747.56	75.46	691.39	75.27	4.36	48.93	747.56	75.46	626.51	73.39	465.29	73.42
ขายต่างประเทศ	243.15	25.54	227.13	24.73	4.56	51.07	243.15	25.54	227.13	26.61	168.41	26.58
รายได้จากการขาย	990.71	100.00	918.52	100.00	8.92	100.00	990.71	100.00	853.64	100.00	633.70	100.00

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

- นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาจำหน่ายชิ้นส่วนจากราคาต้นทุนของชิ้นโลหะบวกอัตรากำไร (Cost plus pricing) โดยบริษัทและลูกค้าจะเจรจาทันทีกำหนดราคาจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะร่วมกันก่อนเริ่มกระบวนการผลิต

เนื่องจากต้นทุนส่วนใหญ่ของชิ้นส่วนของบริษัทมาจากราคาวัตถุดิบ เช่น เหล็ก สเตนเลส อลูมิเนียม เป็นต้น ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวเป็นสินค้าที่มีลักษณะเป็น commodity goods ราคาของวัตถุดิบดังกล่าวจึงถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบแต่ละประเภทในตลาดโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว




อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติในอุตสาหกรรมแล้ว ในกรณีที่ราคาวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้นมาก บริษัทจะดำเนินการเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับราคาจำหน่ายชิ้นส่วนของบริษัทเพื่อรักษำอัตรากำไรขั้นต้น (profit margin) ของบริษัทให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ กล่าวคือ หากราคาตลาดของวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงเกินกว่าร้อยละ 10 จากราคาที่ระบุไว้ในสัญญา บริษัทจะมีการเจรจาทันทีกับลูกค้าเพื่อทำการปรับเปลี่ยนราคาขายให้สอดคล้องกับราคาต้นทุนวัตถุดิบที่แท้จริง ในทางตรงข้ามหากราคาวัตถุดิบปรับตัวลดลง ลูกค้าก็จะขอเจรจากับบริษัทเพื่อขอปรับลดราคาจำหน่ายชิ้นส่วนเช่นกัน ทั้งนี้ สัดส่วนราคาที่ปรับขึ้นหรือลงโดยส่วนใหญ่จะไม่มีกำหนดตายตัว แต่จะขึ้นอยู่กับผลการเจรจาในแต่ละครั้งซึ่งโดยปกติจะมีการรับภาระต้นทุนร่วมกัน โดยลูกค้าจะรับภาระเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามในการเจรจาดังกล่าวจะมีความล่าช้า (lag time) เกิดขึ้นในขณะที่วัตถุดิบยังคงอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของบริษัท บริษัทจึงยังคงมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบอยู่ในทางตรงกันข้ามหากวัตถุดิบมีราคาลดลง ลูกค้าก็จะขอเจรจากับบริษัทเพื่อขอปรับลดราคาจำหน่ายเช่นเดียวกัน จึงอาจทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญจากระดับปกติในช่วงระยะเวลาหนึ่ง


ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายให้แก่ลูกค้าที่มีพื้นฐานการทำธุรกรรมที่เป็นอิสระต่อกัน (Arm's Length) และอย่างเท่าเทียมกัน โดยไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์อื่นใดนอกเหนือจากความสัมพันธ์ทางการค้าปกติ แม้ว่าสินค้าที่ลูกค้า แต่ละรายสั่งผลิตจะมีขนาด รูปร่าง ขั้นตอนการผลิตและประเภทของวัตถุดิบที่ใช้แตกต่างกัน แต่บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาบนพื้นฐานเดียวกันคือจะกำหนดราคาขายโดยพิจารณาจากต้นทุนของชิ้นโลหะบวกอัตรากำไร

(Cost Plus Pricing) ซึ่งบริษัทใช้หลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาขายเป็นมาตรฐานเดียวกันและเป็นเงื่อนไขการคำนวณ ทั้งนี้ อัตรากำไรและเงื่อนไขทางการค้าของลูกค้าแต่ละราย อาจแตกต่างกันได้ขึ้นอยู่กับสถานะการแข่งขันของแต่ละอุตสาหกรรม และปริมาณการสั่งซื้อ (ทั้งนี้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในปี 2563 ของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 50.21 กลุ่มอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 30.17 และกลุ่มอุตสาหกรรม ก่อสร้างอาคารพาณิชย์เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 10.40 กลุ่มอุตสาหกรรมอื่นเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 9.22 โดยบริษัทจะคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ

- ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล

บริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตและการจัดการเพื่อให้เป็นโรงงานที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับของลูกค้า โดยบริษัทได้รับประกาศนียบัตรที่เป็นมาตรฐานสากลในด้านต่างๆ ดังนี้

	มาตรฐาน	ระยะเวลาที่ได้รับบริการรับรอง	รายละเอียด
1.	ISO 9001 : 2015 	2 มิ.ย. 2563 ถึง 12 เม.ย. 2566	มาตรฐาน ISO 9001: 2015 เป็นมาตรฐานที่องค์กรระหว่างประเทศว่าด้วยมาตรฐาน (International Standardization and Organization) กำหนดขึ้นโดยมุ่งส่งเสริมให้มีแนวทางการจัดการและการบริหารงานด้านคุณภาพองค์กรอย่างเป็นระบบ โดยบริษัทได้รับมาตรฐานดังกล่าวทั้งองค์กร  Scope Certification : The Manufacture of precision machined parts.  Permitted Exclusions : Product Design
2.	IATF 16949 : 2016 	13 เม.ย. 2563 ถึง 12 เม.ย. 2566	มาตรฐาน IATF 16949:2016 จัดทำขึ้นโดยใช้พื้นฐานของข้อกำหนดของ ISO 9001:2015 โดยได้เพิ่มเติมข้อกำหนดเฉพาะสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ตามมาตรฐาน IATF 16949 ซึ่งเป็นมาตรฐานข้อกำหนดเฉพาะทางเทคนิค (Technical Specification: TS) ที่เป็นแนวทางข้อกำหนดระบบการบริหารคุณภาพของอุตสาหกรรมยานยนต์ทั่วโลก โดยบริษัทได้รับมาตรฐานดังกล่าวทั้งองค์กร  Scope Certification : Manufacturing of precision parts
3.	ISO 14001: 2015 	19 ต.ค. 2562 ถึง 2 มิ.ย. 2564	มาตรฐาน ISO 14001:2015 เป็นมาตรฐานที่องค์กรระหว่างประเทศว่าด้วยมาตรฐาน (International Standardization and Organization) กำหนดขึ้นโดยมุ่งส่งเสริมให้มีแนวทางการจัดการและการปฏิบัติการด้านสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทได้รับมาตรฐานดังกล่าวทั้งองค์กร  Scope Certification : Manufacture of precision parts for automotive, office automation, electronic, electrical appliance and industrial machine

	มาตรฐาน	ระยะเวลาที่ได้รับบริการ รับรอง	รายละเอียด
4.	AS9100 Rev. D / ISO 9001 : 2015 	15 ส.ค. 2561 ถึง 14 ส.ค. 2564	The manufacture of machined components for aircraft

## (ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์

## • การผลิตและการใช้กำลังการผลิต

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงาน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลดอนหัวฬ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีกำลังการผลิตสูงสุด ณ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 2,952,838 ชั่วโมงต่อปี โดยในปี 2561 – 2563 บริษัทมีการใช้อัตราการใช้กำลังการผลิตดังนี้

	หน่วย	2561	2562	2563
เครื่องจักร ณ สิ้นปี	(เครื่อง)	483	467	467
กำลังการผลิตสูงสุด <sup>1/</sup>	(ชั่วโมง)	3,045,958	3,007,698	2,952,838
ปริมาณการผลิตจริง	(ชั่วโมง)	1,922,002	1,810,544	1,280,009
อัตราการใช้กำลังการผลิต	(ร้อยละ)	63.1	60.2	43.3

<sup>1/</sup> กำลังการผลิตสูงสุด คำนวณมาจากจำนวนวันที่ใช้ในการผลิต 300 วันต่อปี \* ผลิตวันละ 21 ชั่วโมง \* จำนวนเครื่องจักร

## • วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัท ได้แก่ เหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลส โดยลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดลักษณะเฉพาะและคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการ จากนั้นบริษัทจะจัดหาวัตถุดิบโดยคำนึงถึงราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดสำหรับบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เนื่องจาก เหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลส ที่ผลิตภายในประเทศมีขนาดและคุณสมบัติไม่ตรงตามที่ลูกค้าของบริษัทกำหนด โดยบริษัทไม่มีนโยบายที่จะซื้อวัตถุดิบแต่ละชนิดจากผู้จำหน่ายกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นการเฉพาะ แต่จะกระจายไปในผู้จำหน่ายหลายๆ ราย เพื่อความยืดหยุ่นในการเลือกวัตถุดิบ โดยบริษัทมีผู้จำหน่ายประเภทเหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลส ประมาณ 49 ราย

ปี 2563 บริษัทนำเข้าวัตถุดิบในสัดส่วนประมาณร้อยละ 11 ของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบทั้งหมด โดยบริษัทนำเข้าวัตถุดิบส่วนใหญ่จากประเทศไต้หวัน เกาหลีใต้ สาธารณรัฐประชาชนจีน อังกฤษ สหรัฐอเมริกา และ วัตถุดิบส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 89 ของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบทั้งหมดบริษัทสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศ และตัวแทนจำหน่ายในประเทศโดยในปี 2563 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้าแต่ละรายไม่เกินร้อยละ 20 ของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบทั้งหมดโดยบริษัทสั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้ารายใหญ่ที่สุดคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 9 ของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2563

ทั้งนี้ในการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบบนพื้นฐานการทำธุรกรรมที่เป็นอิสระต่อกัน (Arm's Length) บริษัทมีนโยบายในการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน โดยไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์อื่นใดนอกเหนือจากความสัมพันธ์ทางการค้าปกติ โดยคำนึงถึงราคา คุณภาพ และเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดแก่



บริษัท บริษัท ไม่นับนโยบายที่จะจัดซื้อวัตถุดิบจากกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นการเฉพาะแต่จะกระจายไปยังผู้จัดจำหน่ายหลายๆราย เพื่อความยืดหยุ่นในการเลือกวัตถุดิบ ซึ่งหนึ่งในขั้นตอนของการป้องกันไม่ให้เกิดการซื้อวัตถุดิบที่นอกเหนือจากเงื่อนไขทางการค้าปกติก็คือ การเปรียบเทียบราคาของวัตถุดิบประเภทเดียวกันกับผู้จำหน่ายหลายแห่งและบริษัทจะตัดสินใจซื้อจากผู้จำหน่ายที่ให้เงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทมากที่สุด

#### (จ) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนโลหะเพียงตรงสูง

บริษัทประกอบกิจการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์และอิเล็กทรอนิกส์ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครชลบุรี ซึ่งกระบวนการดำเนินงานของบริษัท ที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทางบริษัทได้มีมาตรการลดมลภาวะในกิจกรรมการดำเนินงานเพื่อป้องกันผลกระทบต่อสุขภาพอนามัยของผู้ปฏิบัติงาน คุณภาพสิ่งแวดล้อมภายในโรงงานและบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงมีการควบคุมป้องกันค่ามลภาวะต่างๆ ไม่ให้เกินมาตรฐานและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกำหนดโดยมีรายละเอียดดังนี้

- **อากาศ** สิ่งที่จะส่งผลกระทบต่อคุณภาพอากาศจากกระบวนการผลิตโดยตรง ได้แก่ ละอองน้ำมันจากเครื่องจักรในกระบวนการผลิต ในบริเวณโรงงาน ซึ่งบริษัทได้มีการติดตั้งเครื่องดักจับละอองน้ำมันและฝุ่นในสายการผลิตเพื่อเป็นการป้องกัน นอกจากนี้ ตามมาตรฐานประกาศกระทรวงอุตสาหกรรมและกระทรวงมหาดไทย บริษัทต้องมีปริมาณการปล่อยของเสียต่างๆ ไม่เกินมาตรฐานที่กำหนดไว้ ซึ่งที่ผ่านมาผลที่ได้จากการตรวจวัดค่าของบริษัทยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด โดยสรุปผลการตรวจวัดเมื่อวันที่ 5-6 พฤษภาคม 2563 โดยบริษัท เอ็ม อี ที จำกัด เป็นผู้ให้บริการตรวจวิเคราะห์คุณภาพสิ่งแวดล้อมและขึ้นทะเบียนเป็นห้องปฏิบัติการวิเคราะห์เอกชนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม มีรายละเอียดดังนี้

- ปริมาณของสารเจือปนในอากาศที่ระบายออกจากโรงงาน

พารามิเตอร์	ผลการตรวจวัด	มาตรฐาน	หน่วย
Nickel Acetate (as Ni)	0.014	0.5 <sup>(1)</sup>	mg/m <sup>3</sup>
Sulfuric Acid	<0.1	25 <sup>(1)</sup>	ppm
Sulfur Dioxide	<0.1	500 <sup>(1)</sup>	ppm
Oxide of Nitrogen as Nitrogen Dioxide	<1	-	ppm
Total Suspended Particulate	4	400 <sup>(1)</sup>	mg/m <sup>3</sup>
Sodium Tetraborate as Sodium	35.2	-	mg/m <sup>3</sup>
Nitric Acid	0.03	-	ppm

หมายเหตุ : มาตรฐานประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม เรื่องกำหนดค่าปริมาณของสารเจือปนที่ระบายออกจากโรงงาน พ.ศ. 2549

<sup>(1)</sup> : Standards CHWI

- : ไม่มีมาตรฐานกำหนด

: ผลการตรวจวัด คำนวณผลที่ความดัน 1 บรรยากาศ หรือที่ 760 มิลลิเมตรปรอท อุณหภูมิ 25 องศาเซลเซียส ที่สภาวะแห้ง (Dry Basis)

#### คุณภาพอากาศบริเวณพื้นที่ทำงาน

พารามิเตอร์	ผลการตรวจวัด	มาตรฐาน	หน่วย
Sodium Hydroxide	<0.001-0.365	5 <sup>[1]</sup>	mg/m <sup>3</sup>
Sulfuric Acid	<0.001-0.406	1 <sup>[1]</sup>	mg/m <sup>3</sup>
Nitric Acid <sup>[3]</sup>	0.01-0.03	2 <sup>[1]</sup>	ppm
Potassium Hydroxide	<0.001	2 <sup>[2]</sup>	mg/m <sup>3</sup>
Iron Fume	<0.003	10	mg/m <sup>3</sup>

พารามิเตอร์	ผลการตรวจวัด	มาตรฐาน	หน่วย
Methanol	<0.06	200	ppm
Iron Chloride as FeCl <sub>3</sub>	<0.003	10	mg/m <sup>3</sup>
Sodium Nitrate as Na	0.025	-	mg/m <sup>3</sup>
Isopropyl Alcohol	<0.03-0.06	400	ppm
Carbon Monoxide	<1-1	50 <sup>[1]</sup>	ppm
Total Dust	0.508-0.741	15	mg/m <sup>3</sup>
Respirable Dust	0.299-0.436	5	mg/m <sup>3</sup>
n-Hexane	<0.02	500 <sup>[1]</sup>	ppm
Oil Mist	<0.001-0.352	5	mg/m <sup>3</sup>
Aluminum Dust	0.002-0.006	15	mg/m <sup>3</sup>
2-Methyl-2,4-Pentanediol <sup>[2]</sup>	0.08	125	mg/m <sup>3</sup>
2-Butoxy Ethanol	<0.02	50 <sup>[1]</sup>	ppm
Sodium Tetraborate as Na	0.153-0.519	-	mg/m <sup>3</sup>
Naphtha	<0.11	2,000 <sup>[1]</sup>	mg/m <sup>3</sup>
Xylene	<0.03	100 <sup>[1]</sup>	ppm
Ethyl Acetate	4.93	400 <sup>[1]</sup>	ppm
Methyl isobutyl ketone	<0.07	100 <sup>[1]</sup>	ppm
2-Propanal	<0.06	400 <sup>[1]</sup>	ppm
2-Propanone	<0.06	1,000 <sup>[1]</sup>	ppm
2-Butanone	<0.03	200 <sup>[1]</sup>	ppm
1-Propanol	<0.06	200 <sup>[1]</sup>	ppm
Toluene	<0.03	200 <sup>[1]</sup>	ppm
Ethylene Glycol Monobutyl Ether	<0.03	50 <sup>[1]</sup>	ppm
1-Methoxy-2-Propanol as Propylene Glycol Monomethyl Ether	<0.02	100 <sup>[1]</sup>	ppm
Propane	<0.06	1,000	ppm
Butane	<0.09	800 <sup>[1]</sup>	ppm
Ethyl Alcohol	<0.06	1,000 <sup>[1]</sup>	ppm
Heptane	<0.05	500 <sup>[1]</sup>	ppm
Methylcyclohexane	0.28	500 <sup>[1]</sup>	ppm

หมายเหตุ : มาตรฐาน Occupational Safety and Health Administration (OSHA)

<sup>[1]</sup> : มาตรฐานประกาศกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน เรื่อง ขีดจำกัดความเข้มข้นของสารเคมีอันตราย

<sup>[2]</sup> : มาตรฐานประกาศกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน เรื่อง ขีดจำกัดความเข้มข้นของสารเคมีอันตราย (ขีดจำกัดความเข้มข้นของสารเคมีอันตรายสูงสุดไม่ว่าเวลาใดๆในระหว่างทำงาน)

<sup>[3]</sup> : วิเคราะห์ผลโดย บริษัท เอ็มแม็กซ์ แอสโซซิเอชั่น จำกัด

- : ไม่มีมาตรฐาน

- บริษัทมีการใช้น้ำเป็นปัจจัยหนึ่งในกระบวนการผลิต เช่น ใช้น้ำเพื่อล้างชิ้นงานโลหะในระหว่างกระบวนการผลิต, ใช้น้ำเพื่อผสมกับ Coolant เพื่อเป็นสารหล่อเย็นในเครื่องจักร, ใช้น้ำในกระบวนการชุบชิ้นงาน และน้ำที่ใช้ทำความสะอาดในส่วนอื่นๆรวมถึงใช้ในด้านสาธารณูปโภค 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 ซึ่งน้ำเสียที่ปล่อยลงสู่ท่อน้ำเสียรวมของการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี มีการสุ่มตรวจจากการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี เป็นประจำทุกเดือน ซึ่งผลการตรวจพารามิเตอร์น้ำเสียของบริษัทอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่เกินกว่าค่ามาตรฐานที่กำหนด

โดยสรุปผลการตรวจวัดล่าสุดเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2563 โดยบริษัท เทสท์ เทค จำกัด (สาขามตะนคร) ซึ่งให้บริการตรวจวิเคราะห์คุณภาพน้ำและน้ำเสีย ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครชลบุรีและขึ้นทะเบียนเป็นห้องปฏิบัติการวิเคราะห์เอกชนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรมมีรายละเอียดดังนี้

	ผลการตรวจวัด	มาตรฐาน	หน่วย
Temperature	29.4	$\leq 45$	°C
Biochemical Oxygen Demand	22	$\leq 500$	mg/l
Chemical Oxygen Demand	71	$\leq 750$	mg/l
Total Suspended Solid	27	$\leq 200$	mg/l
pH	7.53	5.5 – 9.0	-
Total Dissolved Solids	586	$\leq 3,000$	mg/l
Grease & Oil	2.3	$\leq 10$	mg/l

- เศษวัสดุคืบ เศษวัสดุคืบที่เกิดจากกระบวนการผลิตโดยตรง ได้แก่ เศษโลหะที่เกิดจากการกลึงและ/หรือเจาะ โดยบริษัทมีการควบคุมจำนวนเศษจี้กลึงของทั้งโรงงานโดยการเก็บรวบรวมและว่าจ้างบริษัทภายนอกให้เข้ามารับซื้อกากของเสียดังกล่าว โดยผู้ซื้อต้องเป็นผู้ได้รับอนุญาตที่มีมาตรฐานในการบริหารจัดการของเสียด้วย และจะมีตาชั่งเพื่อชั่งน้ำหนักกรณของผู้ซื้อที่เข้ามาขนเศษจี้กลึงในโรงงานทั้งก่อนและหลังการขน ซึ่งจะควบคุมโดยพนักงานของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีการบีบอัดเศษวัสดุคืบดังกล่าวเพื่อให้ใช้พื้นที่น้อยลงในการจัดเก็บระหว่างที่รอบริษัทภายนอกมารับกากของเสียดังกล่าว ซึ่งการบีบอัดดังกล่าวก่อให้เกิดผลพลอยได้เป็นน้ำมันที่มากับเศษวัสดุคืบในกระบวนการผลิต ซึ่งสามารถนำกลับมาใช้ใหม่

เนื่องจากโรงงานของบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี จึงถูกกำกับดูแลโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ดังนั้นการปล่อยของเสียออกจากโรงงานทั้งในด้านของปริมาณและคุณภาพจึงถูกกำหนดและควบคุมโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ซึ่งในปี 2550-2563 การปล่อยของเสียของบริษัทอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี กำหนดไว้มาโดยตลอด

ทั้งนี้บริษัทได้รับมาตรฐาน ISO 14001:2015 ในวันที่ 19 ตุลาคม 2562 และได้รับหนังสือรับรองอุตสาหกรรมสีเขียวระดับที่ 3 ระบบสีเขียว (Green System) จากกระทรวงอุตสาหกรรม ในวันที่ 14 กันยายน 2563 ซึ่งเป็นมาตรฐานเกี่ยวกับการจัดการและการปฏิบัติการด้านสิ่งแวดล้อม จึงเป็นเครื่องรับประกันระบบการดูแลป้องกันมลพิษที่เกิดขึ้นจากการผลิตของบริษัทที่อาจจะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

**(ค) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

- ไม่มี -

**2.3 กลุ่มธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ**

การดำเนินงานในธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ

**(ก) ลักษณะของผลิตภัณฑ์**

บริษัท ชลกิจสากล จำกัด “ซีเค” เป็นผู้ประกอบธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ ซึ่งเป็นน้ำดิบที่มีคุณภาพตามมาตรฐานน้ำผิวดินประเภทที่ 3 โดยบริษัทมีแหล่งกักเก็บน้ำดิบเป็นบ่อเก็บน้ำจำนวน 5 บ่อ มีความจุรวม 18 ล้านลูกบาศก์เมตร บริเวณตำบลหนองตำลึง และตำบลหนองหงส์ อำเภอบ้านทอง จังหวัดชลบุรี

**(ข) การตลาดและการแข่งขัน**

**ภาวะอุตสาหกรรม**

รายได้หลักของซีเค ได้แก่ การจำหน่ายน้ำดิบให้กับลูกค้า โดยลูกค้านำน้ำดิบไปจำหน่ายต่อให้กับภาคอุตสาหกรรม และการประปาในพื้นที่จังหวัดชลบุรีและฉะเชิงเทรา ดังนั้นปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการน้ำดิบได้แก่การเติบโตของภาคอุตสาหกรรมในจังหวัดชลบุรีและฉะเชิงเทรา ซึ่งในปี 2563 ภาคอุตสาหกรรมมีการเติบโตคงที่ การใช้น้ำมีการชะลอตัว เนื่องจากการระบาดของ Covid-19

**แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน**

แนวโน้มภาคอุตสาหกรรมไทยปี 2564 คาดว่า ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมจะชะลอการขยายตัว จากช่วงเดียวกันของปี 2563 อันเนื่องจากปัญหาการระบาดของ Covid-19 ที่กระทบทั้งภายในและภายนอกประเทศ ทำให้ธุรกิจการท่องเที่ยว การส่งออก - นำเข้า และอุตสาหกรรมชะลอตัว จากปีที่ผ่านมาค่าดัชนีผู้บริโภคปี 2563 ลดลงจากปี 2562 ทุกภาค แม้มีนโยบายของภาครัฐในการพัฒนาอุตสาหกรรมภาคตะวันออกยังที่ได้รับการส่งเสริม แต่หากการแพร่ระบาดของ Covid-19 ทั้งภายในและภายนอกประเทศยังไม่มีแนวโน้มที่ดีขึ้น จึงคาดการณ์ว่าการเติบโตทางเศรษฐกิจจะชะลอตัวใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา

**(ค) นโยบายและลักษณะการตลาด**

**● กลยุทธ์การแข่งขัน**

น้ำดิบของซีเค เป็นน้ำดิบที่มีคุณภาพตามมาตรฐานน้ำผิวดินประเภทที่ 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ โดยซีเคได้มีการติดตั้งระบบตรวจวัดปริมาณและคุณภาพน้ำ เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพของน้ำดิบที่ซีเค ได้ส่งมอบให้ นอกจากนี้ซีเค ยังได้ศึกษาถึงแหล่งน้ำอื่นๆ สำหรับการขยายโครงการในอนาคต

**● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ลักษณะลูกค้าของซีเค คือ กลุ่มลูกค้าที่ดำเนินธุรกิจด้านการจัดหา และจำหน่ายน้ำดิบ หรือจัดหาน้ำเพื่อนำน้ำดิบไปผ่านกระบวนการผลิต เป็นน้ำที่ใช้เพื่อการบริโภคและอุปโภคในครัวเรือน และอุตสาหกรรม เป็นต้น

- **ช่องทางจัดจำหน่าย**

ซีเคมี ช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นภาคอุตสาหกรรม หรือกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทจัดการน้ำที่จำหน่ายน้ำให้กับผู้บริโภคนอกภาคครัวเรือน และอุตสาหกรรม

- **การเก็บกักและส่งจ่ายน้ำดิบ**

เนื่องจากในปัจจุบัน อยู่ในสภาวะภัยแล้ง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการจัดเตรียมน้ำเพื่อให้สามารถขายน้ำให้ครบถ้วนตามสัญญา ทำให้ต้นทุนในธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบเพิ่มขึ้นเนื่องจาก ค่าแรง และค่าเสื่อมราคา

- **วัตถุดิบ**

น้ำผิวดินประเภทที่ 3 โดยซีเคได้ทำการตรวจสอบคุณภาพของน้ำดิบทั้งปัจจุบันและในอนาคตที่จะนำมาจำหน่ายให้กับลูกค้า

- **นโยบายการกำหนดราคา**

การกำหนดราคาการขายน้ำดิบนั้นเป็นราคาตามตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

- **ประกาศนโยบายและมาตรฐานสากล**

-ไม่มี-

**(จ) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

เนื่องจากซีเค จะรับน้ำลงบ่อเก็บน้ำทั้ง 5 บ่อของซีเค เฉพาะช่วงฤดูฝนเท่านั้น (สิงหาคม – พฤศจิกายน) ดังนั้นจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังช่วยบรรเทาปัญหาน้ำท่วมขังในพื้นที่ท้ายน้ำได้อีกด้วย

**(ค) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

- ไม่มี-

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทและในอนาคตอาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของรายได้ และผลการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ที่ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลฉบับนี้เช่นการใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “ประมาณ” “คาดหมาย” “มีแผนจะ” หรือ “ตั้งใจ” เป็นต้น หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ การขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคตทั้งนี้ผลที่เกิดขึ้นจริง อาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนก็ได้

#### 3.1 ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงกลุ่มธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC)

###### 3.1.1.1 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาราคาวัสดุก่อสร้าง

ถ้าราคาค่าของแต่ละโครงการจะขึ้นอยู่กับการประมาณการต้นทุน โครงการที่แม่นยำและการควบคุมต้นทุนให้อยู่ภายใต้งบประมาณที่กำหนดไว้ วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักที่ใช้ในการประมาณการต้นทุน ซึ่งหากราคาราคาวัสดุก่อสร้างมีความผันผวนอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจและความต้องการของตลาด จะส่งผลกระทบต่อกำไรของบริษัท แต่อย่างไรก็ตามบริษัทขอได้ตระหนักถึงความเสี่ยงด้านนี้เป็นอย่างดี ที่ผ่านมามีบริษัทได้ต่อรองให้ผู้ขายยืราคาให้นานมากยิ่งขึ้น มีการวางแผนความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างในแต่ละช่วงเวลา และมีการติดตามราคาตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อใช้สำหรับการต่อรองราคากับผู้ขายเพื่อให้ได้ราคาที่ดีที่สุด

###### 3.1.1.2 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการก่อสร้าง

หากผลการดำเนินการก่อสร้างล่าช้า จะทำให้มีการส่งมอบโครงการให้กับผู้ว่าจ้างล่าช้าไปด้วย จะส่งผลให้บริษัทต้องถูกเรียกเก็บค่าปรับอันเนื่องมาจากการส่งมอบงานไม่ตรงตามวันที่ระบุไว้ในสัญญา และ ส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายอื่นๆ เพิ่มขึ้นตามมาด้วย อย่างไรก็ตามบริษัทขอได้ให้ความสำคัญเป็นอย่างมากกับการส่งมอบโครงการให้กับผู้ว่าจ้างตรงตามกำหนดในสัญญา โดยบริษัทได้มีการกำหนดแผนงานตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่สิ้นสุดโครงการ มีการควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามแผนงานอย่างใกล้ชิด มีการรายงานความคืบหน้าให้กับผู้ว่าจ้างรับทราบตามรอบการประชุมที่ผู้ว่าจ้างกำหนดหรือมากกว่านั้นตามแต่สัญญาจะระบุไว้ หากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดและส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการทำงานอาจทำให้ไม่สามารถส่งมอบโครงการให้กับผู้ว่าจ้างได้ตามกำหนด บริษัทขอจะรายงานให้ผู้ว่าจ้างทราบถึงเหตุการณ์ดังกล่าวทันทีและทำหนังสือขอขยายระยะเวลาการส่งมอบให้กับทางผู้ว่าจ้าง เพื่อร่วมกันจัดทำบันทึกแนบท้ายสัญญาสำหรับการขยายระยะเวลาการส่งมอบโครงการออกไป ป้องกันไม่ให้บริษัทต้องถูกเรียกเก็บค่าปรับจากทางผู้ว่าจ้าง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทขอยังไม่เคยเกิดเหตุการณ์ส่งมอบโครงการล่าช้าจนเป็นเหตุให้บริษัทต้องจ่ายค่าปรับให้กับผู้ว่าจ้างแต่อย่างใด

###### 3.1.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกรและบุคลากร

บริษัทขอที่ดำเนินธุรกิจรับเหมาและมีการขยายตัวทางธุรกิจเร็วจึงต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์งานออกแบบ วางแผน และดำเนินการ ก่อสร้างตามแผนที่วางไว้ ซึ่งหมายถึงวิศวกรในระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) และวิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer หรือ Foreman) หากบริษัทขอสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไป ย่อมส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงาน ตลอดจนผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัท ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจจึงกำหนดมาตรการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัท มุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพและความสามารถของบุคลากรให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีนโยบายการบริหารพนักงานที่มีศักยภาพสูง (Talent Management) เพื่อรองรับการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ยั่งยืน โดยสร้างผู้นำ ผู้บริหารรุ่นใหม่ในอนาคต ผ่านกระบวนการพิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่มีศักยภาพทั้งด้านความสามารถในการบริหารจัดการและความสามารถในการปฏิบัติงาน (Potential) และ ผลการปฏิบัติงาน (Performance) รวมทั้งนโยบายการวางแผนการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) สำหรับเตรียมแผนการรองรับการสืบทอดและทดแทนตำแหน่งงานที่สำคัญในองค์กร เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้มีความพร้อมให้มีความพร้อม สืบทอดหน้าที่ในการดูแลธุรกิจและองค์กรอย่างเป็นระบบ

รวมถึงการกำหนดนโยบายในการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ชัดเจน มีการดูแลบุคลากรอย่างทั่วถึง ให้ผลตอบแทนในการทำงานและจัดสวัสดิการแก่พนักงานทุกคนสอดคล้องกับภาวะการแข่งขันและตลาดแรงงาน ปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความเป็นธรรม เสมอภาคภายใต้กรอบระเบียบข้อบังคับการทำงานบริษัท กฎหมายแรงงาน และประเพณีที่ดีงามในสังคม ดูแลพนักงานให้มีคุณภาพชีวิตและสุขภาพอนามัยที่ดี มีสภาพการทำงานที่ปลอดภัย สร้างบรรยากาศการทำงานที่ดีและส่งเสริมการทำงานเป็นทีม

#### 3.1.1.4 ความเสี่ยงทางด้านคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญา

บริษัทย่อมมีความเสี่ยงจากคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญา โดยเฉพาะเรื่องการชำระเงินตามความสำเร็จของงาน ซึ่ง อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ดีตามบริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยง ดังกล่าว โดยการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของลูกค้าก่อนการรับงาน การหาข้อมูลของลูกค้าอื่นเพิ่มเติม หรือมีการเรียกเก็บ เงินล่วงหน้าก่อนเริ่มดำเนินงานรวมถึงการเรียกเก็บเงินตามผลงานที่สำเร็จ พร้อมกับเริ่มทำการคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่เป็นรัฐบาลถือหุ้น หรือเป็นรัฐวิสาหกิจที่น่าเชื่อถือ

#### 3.1.1.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูง

ปัจจุบันธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีการแข่งขันที่สูงมากขึ้น รวมถึงมีผู้รับเหมารายใหม่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ส่งผลให้ผู้เข้าแข่งขันเพื่อประมูลงานมากขึ้น ทำให้ผู้รับเหมาบางรายลดราคาในการยื่นประมูลลงเพื่อให้ชนะการประมูล ซึ่งราคาลดลงส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทที่จะต้องลดลงด้วย อย่างไรก็ดีตามบริษัทย่อมได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการเลือกประมูลงานที่บริษัทย่อมมีความชำนาญ และสามารถควบคุมต้นทุนได้ รวมถึงได้มีการพัฒนาความสามารถของบุคลากรให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทย่อมได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากหน่วยงานรัฐบาลและเอกชน ทำให้บริษัทย่อมได้รับโอกาสให้เข้าร่วมประมูลงานในโครงการใหม่อยู่เสมอ

#### 3.1.1.6 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทย่อมมีการนำเข้าวัสดุก่อสร้างจากต่างประเทศ เช่น แผงโซลาร์เซลล์ และ อินเวอร์เตอร์ เป็นต้น ซึ่งวัสดุก่อสร้างที่สั่งซื้อนั้นมีมูลค่าค่อนข้างสูง ประกอบกับความไม่แน่นอนของตลาดเงิน ส่งผลให้ค่าเงินบาทและเงินตราต่างประเทศมีความผันผวน ทำให้บริษัทย่อมมีความเสี่ยงในเรื่องของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทย่อมได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนนี้ จึงได้มีมาตรการควบคุมความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในจังหวะที่เหมาะสม เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดความเสี่ยงดังกล่าว



### 3.1.1.7 ความเสี่ยงจากภัยพิบัติธรรมชาติ

ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติต่างๆสามารถเกิดขึ้นได้ไม่ว่าจะเป็น อุทกภัย อัคคีภัย แผ่นดินไหว รวมถึงภัยธรรมชาติอื่นๆ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อทรัพย์สิน โครงการ อย่างไรก็ดีตามบริษัทได้มีแนวทางป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการซื้อกรมธรรม์ประกันภัยที่ครอบคลุมถึงภัยพิบัติธรรมชาติตลอดระยะเวลาการก่อสร้างสำหรับโครงการก่อสร้างทุกโครงการ รวมถึงมีการฝึกซ้อมระบบความปลอดภัยเป็นประจำทุกปี ทั้งนี้บริษัทได้มีการศึกษาสภาพแวดล้อมของสถานที่ตั้งโครงการก่อสร้างตั้งแต่ต้น เพื่อป้องกันโอกาสการเกิดภัยพิบัติธรรมชาติและสร้างความเสียหายให้แก่ทรัพย์สินโครงการ

หากภัยธรรมชาติทำให้เกิดความเสียหายกับข้อมูล บริษัทย่อยได้มีมาตรการรักษาข้อมูล โดยการเก็บรักษาข้อมูลไว้ 2 ที่ โดยที่แรก บริษัทจะมีการเก็บข้อมูล โดยใช้อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลภายนอก (External Hard disk) ซึ่งจะถูกเก็บรักษาในที่ปลอดภัยและสุดท้ายบริษัทจะเก็บข้อมูลโดยใช้ระบบ Cloud Storage ซึ่งเป็นการเก็บข้อมูลโดยใช้พื้นที่แบบออนไลน์ เพื่อลดความเสี่ยงการเกิดข้อมูลสูญหายจากภัยพิบัติธรรมชาติได้ โดยบริษัทย่อยได้มีการทดสอบระบบการสำรองข้อมูล อย่างน้อยปีละ 3 ครั้ง เพื่อให้มีความมั่นใจว่าระบบมีการสำรองข้อมูลอย่างครบถ้วน

### 3.1.2 ความเสี่ยงอุตสาหกรรมยานยนต์

#### 3.1.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าอุตสาหกรรมยานยนต์

ปี 2563 ลูกค้าหลักของบริษัทยังคงอยู่ในกลุ่มธุรกิจผลิตชิ้นส่วน โลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง แยกตามสัดส่วน ดังนี้

ประเภท	ร้อยละ ของรายได้ ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะ	ร้อยละ ของรายได้ งบการเงินรวม
1. อุตสาหกรรมยานยนต์	69.45	20.63
2. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น	21.36	6.35
3. กล้องถ่ายภาพดิจิทัล	6.05	1.80
4. ชิ้นส่วนอื่นๆ	3.14	0.93
รวม	100.00	29.71

โดยในปี 2563 บริษัทมีการพึ่งพารายได้จากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ประมาณร้อยละ 20.63 ของรายได้ตามงบการเงินรวม นอกจากนี้ในช่วงเวลาดังกล่าวบริษัทมีรายได้จากการขายให้ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ในสัดส่วนที่สูง ประมาณร้อยละ 65 ของรายได้กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนโลหะซึ่งมีความเสี่ยงต่อการผันผวนของรายได้จากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ รวมถึงหากเกิดการถดถอยในอุตสาหกรรมยานยนต์ก็จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่จะกระจายแหล่งที่มาของรายได้ไม่ให้พึ่งพารายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งหรือลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป รวมถึงกระจายแหล่งที่มาของรายได้ไปยังอุตสาหกรรมอื่นนอกเหนือจากอุตสาหกรรมยานยนต์ แต่เนื่องจากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีรายได้จากการขายตั้งแต่ระดับพันล้านบาทจนถึงระดับหมื่นล้านบาทต่อปี ซึ่งมูลค่าชิ้นส่วนที่ลูกค้าดังกล่าวสั่งซื้อจากบริษัทนับเป็นสัดส่วนเพียงเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดของลูกค้าดังกล่าว แต่นับเป็นสัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อที่สูงสำหรับบริษัททั้งนี้ในปี 2563 บริษัทไม่มีลูกค้ารายใดที่บริษัทจำหน่ายสินค้าให้เกินกว่าร้อยละ 20 ของรายได้รวม

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนการผลิตชิ้นส่วนสำหรับผลิตภัณฑ์หนึ่งไปยังอีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง รวมถึงความสามารถในการหาตลาดใหม่และปรับเปลี่ยนการผลิตชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรมหนึ่งไปยังอีกอุตสาหกรรมหนึ่งได้เป็นอย่างดี จึงทำให้บริษัทสามารถปรับตัวได้ดีในกรณีที่ภาวะอุตสาหกรรมหนึ่งเกิดภาวะถดถอย

### 3.1.2.2 ความเสี่ยงด้านราคาและการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัท ได้แก่ เหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลส ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวมีลักษณะเป็น Commodity Goods โดยราคาของวัตถุดิบดังกล่าวถูกกำหนดขึ้นโดยอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบนั้น ๆ ในตลาดโลกในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท

ดังนั้นหากราคาของวัตถุดิบดังกล่าวปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลให้ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมเดียวกันได้รับผลกระทบจากต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นด้วยเช่นกัน ทำให้กำไรของบริษัทลดลงตามไปด้วยเพราะต้องช่วยแบ่งเบาระหว่างกับลูกค้า

แม้ว่าการเปลี่ยนแปลงของราควัตถุดิบหลักดังกล่าวจะอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทก็ตามแต่บริษัทจัดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราควัตถุดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิดโดยการจัดให้มีทีมงานเฉพาะคอยติดตามราควัตถุดิบ การวิเคราะห์แนวโน้มของราควัตถุดิบในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงการประเมินความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้บริษัทสามารถบริหารการสั่งซื้อและระยะเวลาการส่งวัตถุดิบให้สอดคล้องกับแผนการผลิต และทำให้บริษัทไม่ต้องสต็อกวัตถุดิบไว้มากเกินความจำเป็น นอกจากนี้ในกรณีที่ราควัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทก็จะเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับราคาจำหน่ายชิ้นส่วน โดยปกติจะมีการรับภาระต้นทุนที่สูงขึ้นร่วมกัน โดยลูกค้าจะรับภาระเป็นส่วนใหญ่ แต่อย่างไรก็ตามในการเจรจาดังกล่าวจะมีความล่าช้า (lag time) เกิดขึ้นในขณะที่วัตถุดิบยังคงอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของบริษัท บริษัทจึงยังคงมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงราควัตถุดิบอยู่ ในทางตรงกันข้ามหากวัตถุดิบมีราคาลดลง ลูกค้าก็จะขอเจรจากับบริษัทเพื่อขอปรับลดราคาจำหน่ายเช่นเดียวกัน จึงอาจทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นหรือลดลงจากระดับปกติในช่วงระยะเวลาหนึ่ง (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 1 เรื่องลักษณะการประกอบธุรกิจ หัวข้อนโยบายการกำหนดราคา)

### 3.1.2.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2563 อัตราแลกเปลี่ยนถัวเฉลี่ยเท่ากับ 31.2933 บาทต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ อ่อนค่าลงจากปี 2562 ซึ่งมีอัตราแลกเปลี่ยนถัวเฉลี่ยเท่ากับ 30.1540 บาทต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ ทำให้การขายสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศเป็นสกุลเงินต่างประเทศมีความผันผวนในทางที่ดีขึ้น และบริษัทได้พิจารณาใช้นโยบายเน้นความสมดุลของรายการรับและรายการจ่ายเงินตราต่างประเทศ รวมถึงใช้บัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนผันผวนและได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างสม่ำเสมอ

### 3.1.2.4 ความเสี่ยงจากการไม่มีสัญญาระยะยาว

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทโดยส่วนใหญ่ซึ่งเป็นหลักปฏิบัติทั่วไปในอุตสาหกรรมนี้จะไม่มีการสัญญาระยะยาวในการให้บริการกับลูกค้า แต่จะเป็นการทำสัญญาระยะสั้นอายุประมาณ 1 ปี หรืออาจจะไม่มีการทำสัญญาในการให้บริการก็ได้โดยจะเป็นเพียงใบสั่งซื้อเท่านั้นขึ้นอยู่กับนโยบายในการทำสัญญาของลูกค้าแต่ละราย

เมื่อครบอายุสัญญาหรือถึงกำหนดเวลาที่ลูกค้าจะเปลี่ยนรุ่นของผลิตภัณฑ์ ลูกค้าก็จะจัดให้มีการคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์รายใหม่ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะสูญเสียลูกค้าหากบริษัทไม่ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตและผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้าต่อไป

อย่างไรก็ตาม โดยปกติผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น มักจะไม่เปลี่ยนแปลงผู้ผลิตหรือผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ให้แก่ผู้ประกอบการเนื่องจากการสรรหาผู้ผลิตหรือผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามที่ผู้ประกอบการกำหนดโดยสามารถจัดส่งได้ตามกำหนดเวลาและมีความสามารถในการเพิ่มกำลังการผลิตในช่วงที่มีความต้องการเพิ่มสูงกว่าปกติ นั้นจะต้องมีขั้นตอนและใช้เวลานาน ซึ่งกระทบต่อกระบวนการผลิตของลูกค้าและมีความเสี่ยงด้านคุณภาพ กล่าวคือ โดยปกติผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น มักจะสรรหาและคัดเลือกผู้ผลิตหรือผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ให้กับผู้ประกอบการจำนวนจำกัดเพียง 1-3 รายต่อการผลิตชิ้นส่วนใดๆ โดยขั้นตอนและกระบวนการเพื่อให้ได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนป้อนให้กับผู้ประกอบการนั้นมีช่วงระยะเวลาตั้งแต่ 3 เดือนจนถึง 2 ปี ทั้งนี้ระยะเวลาดังกล่าวอาจแตกต่างกันไปตามรูปแบบและความซับซ้อนของการผลิตชิ้นส่วนในแต่ละผลิตภัณฑ์ ดังนั้นหากบริษัทได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนให้กับผู้ประกอบการรายใด ๆ แล้ว ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาในการผลิตจะอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากผู้ประกอบการมักจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงผู้ผลิตชิ้นส่วนรายใดจนกว่าจะหมดรุ่นของผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 5 – 7 ปี หรือมากกว่านั้นตามแต่รูปแบบและลักษณะของผลิตภัณฑ์ในแต่ละอุตสาหกรรม

ดังนั้นจากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนที่มีมาตรฐาน จึงส่งผลให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการดำเนินงานและชิ้นงานของบริษัท และมีแนวโน้มที่จะให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้าต่อไป รวมทั้งเสนอชิ้นงานใหม่ให้บริษัทเสนอราคาอย่างต่อเนื่อง

### 3.1.2.5 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่น

ปัจจัยที่อาจจะเป็นทางเลือกให้บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทย ไปยังประเทศอื่น มีปัจจัยหลัก ดังนี้

#### (1) การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ทำให้เกิดการแข่งขันกันเองในภูมิภาคอาเซียนมากขึ้น ประเทศไทยซึ่งเป็นฐานการผลิตรถยนต์อันดับ 1 ของอาเซียน มีศักยภาพในการผลิตรถยนต์ที่มีความเฉพาะใน 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ รถปิกอัพ 1 คัน รถยนต์ประหยัดพลังงาน หรืออีโคคาร์ และรถยนต์ขนาดเล็กคุณภาพสูง

ดังนั้นบริษัทในฐานะผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์จึงต้องรักษามาตรฐานการผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ และนำเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการผลิต ตลอดจนพัฒนาชิ้นงาน และพัฒนาเครื่องจักรให้สามารถผลิตชิ้นงานได้หลากหลาย นอกเหนือจากการผลิตชิ้นงานในอุตสาหกรรมยานยนต์เพียงอย่างเดียว ซึ่งจะทำให้บริษัทยังคงสามารถเติบโตต่อไปได้แม้ว่าคู่แข่งจะมากขึ้นก็ตาม

#### (2) ความเสถียรภาพทางการเมือง

ผลกระทบเกี่ยวกับปัจจัยทางการเมือง มีผลทำให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศชะลอตัวลง รวมถึงในภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ แต่อย่างไรก็ตามภาครัฐบาลได้พยายามสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน และมุ่งเน้นนโยบายการส่งเสริมการลงทุน

### 3.1.2.6 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคเนื่องจากปัญหาด้านคุณภาพสินค้าและอาจทำให้ต้องถูกชดเชย ค่าเสียหายตามพระราชบัญญัติความรับผิดชดเชยต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าไม่ปลอดภัย

ประเทศไทยได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติความรับผิดชดเชยต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 (“พ.ร.บ.ความรับผิดชดเชย”) ซึ่ง พ.ร.บ. ความรับผิดชดเชยดังกล่าวจะช่วยคุ้มครองผู้บริโภคที่ได้รับความเสียหายทั้งทางชีวิต ร่างกาย สุขภาพ อนามัย จิตใจ หรือทรัพย์สินจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย โดยผู้บริโภคสามารถฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต ผู้นำเข้าสินค้าไม่ปลอดภัยดังกล่าวได้

หากสินค้าที่ลูกค้าของบริษัทเป็นผู้ผลิต เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องปรับอากาศ กล้องถ่ายภาพ เป็นต้น ได้รับการร้องเรียนจากผู้บริโภค และผู้บริโภคฟ้องร้องลูกค้าของบริษัทว่าสินค้าที่ลูกค้าของบริษัทเป็นผู้ผลิตเป็นสินค้าไม่ปลอดภัย บริษัทก็อาจจะต้องร่วมจ่ายชำระค่าเสียหายที่ถูกฟ้องร้องด้วยหากความไม่ปลอดภัยของสินค้าดังกล่าวเกิดจากความผิดพลาดของชิ้นส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิต

เนื่องจากชิ้นส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิตนั้น เป็นชิ้นส่วนที่ลูกค้าเป็นผู้ออกแบบ รวมทั้งเป็นผู้กำหนดคุณลักษณะของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ซึ่งหากมีความผิดพลาดที่เกิดจากการออกแบบและการกำหนดชนิดของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต บริษัทไม่ต้องร่วมรับผิดชอบในความไม่ปลอดภัยของสินค้าดังกล่าว แต่หากความไม่ปลอดภัยของสินค้าดังกล่าวเกิดจากการผลิตที่ผิดพลาดของบริษัทเอง บริษัทก็ต้องเป็นผู้ร่วมรับผิดชอบค่าเสียหายที่เกิดจากการฟ้องร้อง

อย่างไรก็ตามชิ้นส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิตไม่ได้เป็นส่วนประกอบในอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยโดยตรง ดังนั้นหากสินค้าของลูกค้าถูกร้องเรียนและสาเหตุของการร้องเรียนเกิดจากการผลิตที่ผิดพลาดของบริษัท ผลกระทบจากการร้องเรียนดังกล่าวก็จะเป็นเพียงความเสียหายที่ไม่รุนแรงและไม่กระทบต่อความปลอดภัยของผู้บริโภค ประกอบกับชิ้นส่วน ส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นชิ้นส่วนที่ใช้ในการประกอบเป็นอุปกรณ์ของผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ขั้นที่ 1 (1<sup>st</sup> Tier Supplier) ซึ่งหากมีความผิดพลาดในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัทเกิดขึ้นก็จะถูกตรวจพบและแก้ไขในสายการผลิตของผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ขั้นที่ 1 ก่อนที่สินค้าจะเสร็จเป็นสินค้าสำเร็จรูปและส่งมอบถึงมือผู้บริโภค

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

นอกจากนี้ เนื่องจากปัจจุบันยังไม่มีบริษัทประกันภัยในประเทศไทยที่รับประกันภัยในลักษณะดังกล่าว และค่าใช้จ่ายในการทำประกันภัยกับบริษัทประกันภัยในต่างประเทศก็ไม่คุ้มกับประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับ บริษัทจึงไม่ได้ทำประกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องดังกล่าว

### 3.1.2.7 ความเสี่ยงด้านความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และชุมชน

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นและอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล ซึ่งในกระบวนการผลิตของบริษัทมีการใช้เครื่องจักรเป็นหลัก จึงก่อให้เกิดของเสียจากกระบวนการผลิต ทั้งที่ปล่อยออกทางอากาศและทางน้ำ โดยมีปริมาณของเสียต่ำมาก

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครซึ่งถูกควบคุมโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“ก.น.อ.”) การที่บริษัทจะปล่อยของเสียต่างๆ ออกสู่ภายนอกบริษัทได้นั้นจะต้อง

ได้รับการตรวจสอบให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของ ก.น.อ.ก่อน ซึ่งในปี 2563 การปล่อยของเสียของบริษัทอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่ ก.น.อ.ควบคุม (โปรดดูรายละเอียดในส่วนที่ 1 เรื่องลักษณะการประกอบธุรกิจ หัวข้อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม)

### 3.1.2.8 ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากนโยบายของรัฐบาล

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับของหน่วยงานราชการต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการกำหนดนโยบายของรัฐบาล ซึ่งกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือ นโยบายของรัฐบาลดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงไปก็อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันและการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การปรับเปลี่ยนค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับเปลี่ยนอัตราเงินเดือนค่าจ้างของผู้จบการศึกษาระดับปริญญาตรี หรือ การปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยของธนาคารแห่งประเทศไทย หรือ การปรับเปลี่ยนอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นต้น โดยการเปลี่ยนแปลงของนโยบายดังกล่าวจะกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจทุกราย

อย่างไรก็ตามปัจจัยดังกล่าวข้างต้นเป็นปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ผู้บริหารของบริษัทได้ติดตามและประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงหรือผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยบริษัทได้ริเริ่มนำเครื่องจักรอัตโนมัติมาใช้ในการกระบวนการผลิตบางส่วนในปี 2553 จนถึงปัจจุบัน และในอนาคตบริษัทมีแนวโน้มที่จะพัฒนาให้มีการใช้เครื่องจักรอัตโนมัติให้เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงาน และแก้ไขปัญหาค่าแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันได้ดียิ่งขึ้น เป็นต้น

### 3.1.3 ความเสี่ยงธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ

#### 3.1.3.1 ความเสี่ยงจากสภาพอากาศ

บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบมีความเสี่ยงจากสภาพอากาศ อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศโลก (Climate Change) ทำให้ฝนไม่ตกตามฤดูกาล อีกทั้งยังมีปรากฏการณ์เอลนีโญ ที่ทำให้ปริมาณฝนที่ตกน้อยกว่าปกติ

มาตรการรองรับความเสี่ยง คือ ปัจจุบันปริมาณเก็บกักจะมีความจุคิดเป็น 2 เท่าของปริมาณน้ำขายต่อปีในช่วง 3 ปีแรก ซึ่งจะเพียงพอในช่วง 3 ปี แม้จะเป็นปีแล้ง ในปีที่ 4 จะมีปริมาณน้ำขายที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 60 ของความจุบ่อ ซึ่งจะพิจารณาหาแหล่งสำรองน้ำดิบเพิ่มเติมในกรณีที่เกิดภัยแล้งติดต่อกันสองปี จากบ่อข้างเคียง

#### 3.1.3.2 ความเสี่ยงจากการได้รับสารเคมีปนเปื้อนมากับน้ำ

บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบมีความเสี่ยงจากการได้รับสารเคมีปนเปื้อนมากับน้ำ ซึ่งมีผลทำให้น้ำผิวดินด้อยคุณภาพ อันเนื่องมาจากการทำกิจการในพื้นที่เหนือน้ำ เช่น การปล่อยน้ำเสียของโรงงานอุตสาหกรรม ฟาร์มปศุสัตว์ และ การใช้สารเคมีในการทำเกษตร เป็นต้น

มาตรการรองรับความเสี่ยง คือ จัดเตรียมเครื่องมือวัดคุณภาพน้ำในลำรางเพื่อเช็คคุณภาพ ณ เวลานั้นๆ ก่อนปล่อยลงเก็บในสระ และการเฝ้าระวังชุมชนและแหล่งกิจการต้นน้ำที่อาจปล่อยน้ำเสียลงลำราง โดยการเข้าไปทำความเข้าใจและมีการประสานกันในพื้นที่ที่จะมีเหตุให้น้ำเสียเข้ามาเจือปนในลำน้ำได้

#### 3.1.3.3 ความเสี่ยงจากคู่สัญญายกเลิกสัญญาการซื้อขายน้ำ

บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบมีความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาจะยกเลิกสัญญาซื้อขายน้ำ หรือไม่ปฏิบัติตามสัญญา โดยบริษัทย่อยมีมาตรการรองรับความเสี่ยง คือ กำหนดเงื่อนไขในสัญญาให้มีความรัดกุม และกำหนดวิธีการทำงานร่วมกันเพื่อลดข้อโต้แย้ง และความไม่เข้าใจในการปฏิบัติงาน จัดประชุมร่วมกัน

เพื่อสรุปปัญหาการทำงาน เพื่อจะหาวิธีแก้ไขปัญหาร่วมกัน นอกจากนี้บริษัทย่อยจะขยายฐานลูกค้า เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง

#### 3.1.3.4 ความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงสภาพทางจุลชีววิทยาที่ปนเปื้อนในบ่อ

เนื่องจากน้ำดิบเป็นน้ำจากฝนที่ไหลผ่านลำรางธรรมชาติจึงต้องมีการปนเปื้อนจากสารอินทรีย์ เช่น ซากพืชซากสัตว์เป็นปกติ ซึ่งสารอินทรีย์เหล่านี้จะเป็นสารอาหารให้กับจุลินทรีย์จำพวกแบคทีเรีย รวมถึงปลาในบ่อน้ำ และจะเกิดผลกระทบคือ สารอินทรีย์ที่ถูกย่อยสลายโดยแบคทีเรียจะส่งผลให้ค่า บีโอดี สูงและ ออกซิเจนละลายต่ำ ส่วนปลาที่แพร่ขยายพันธุ์ในบ่อและไม่สามารถออกไปจากบ่อได้ จะทำให้ค่าแอมโมเนีย และไนเตรด สูง ซึ่งหากสูงมากจะทำให้คุณภาพน้ำไม่เป็นไปตามสัญญา

มาตรการรองรับความเสี่ยง คือ ทำการนำปลาออกเป็นประจำ หรือ จำกัดการเติบโตขยายพันธุ์ปลาในบ่อ ทำการติดตั้งเครื่องเติมอากาศให้เพียงพอเพื่อช่วยเร่งกระบวนการย่อยสลายสารอินทรีย์ต่างๆให้รวดเร็ว วางแผนและติดตั้งอุปกรณ์เพื่อการหมุนเวียนหรือระบายน้ำที่มีคุณภาพต่ำในบ่อ 1 ทั้ง ในช่วงหยุดสูบประจำปี

#### 3.1.3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้าประจำ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้าประจำ ทั้งนี้ลูกค้าประจำของบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันเชื่อมั่นว่าจะยังคงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใดรายหนึ่งในแต่ละกลุ่มลูกค้า โดยการขยายฐานลูกค้าใหม่

### 3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

#### ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทย่อย

บริษัทต้องนำผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทย่อยทั้ง 7 แห่ง มารวมในงบการเงินรวมของบริษัท

ในปี 2563 บริษัทย่อยทั้ง 7 แห่ง มีรายได้จากการดำเนินงานปรับลดลงจากปีที่ผ่านมา ซึ่งรายได้ของบริษัทย่อยทั้ง 7 แห่ง รวมกันคิดเป็นร้อยละ 99.58 ของรายได้ในงบการเงินรวม

และนอกจากนี้ บริษัทยังได้กำหนดมาตรการในการกำหนดนโยบายการดำเนินงานของบริษัทย่อย นโยบายการควบคุมและตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทย่อย รวมทั้งการส่งกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหารในบริษัทย่อยเพื่อกำหนดนโยบายและรักษาผลประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทและบริษัทย่อยมีการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งจะส่งผลไปสู่การบริหารจัดการต้นทุน และการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

### 3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

#### ความเสี่ยงสภาพคล่องทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ตามงบการเงินรวม บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 1.95 เท่า โดยภาพรวมแล้วกลุ่มบริษัทมีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นจากปี 2562 (ปี 2562 เท่ากับ 1.87 เท่า) เนื่องจากในปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยยังไม่มีการลงทุนเพิ่มทำให้มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามอัตราส่วน สภาพคล่อง 1.95 ยังคงเป็นอัตราส่วนที่เหมาะสม



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวมสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคา จำนวน 729.49 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
- ที่ดินที่เป็นที่ตั้งโรงงาน (รวมที่ดิน จำนวน 5 โฉนด รวม 12-3-52 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	35,985,805.56	
- ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดินเพื่อใช้ ในการพัฒนานุเคราะห์ (รวมที่ดิน 1 โฉนด พื้นที่ 25-2-44 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	4,184,226.81	ไม่มี
- ที่ดินบ่อเก็บน้ำ (รวมจำนวน 43 โฉนด พื้นที่ 438-2-97.5 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	310,126,428.84	บางส่วนติดภาระจำนองกับ สถาบันการเงิน โดยมีมูลค่า ภาระจำนองรวมสิ่งปลูกสร้าง 274.30 ล้านบาท
ส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัทเป็นเจ้าของ	280,682.86	ไม่มี
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน		<b>350,577,144.07</b>	
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	78,952,655.22	
งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	582,312.78	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	285,401,229.52	
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	7,090,267.24	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	6,885,642.11	ไม่มี
รวม		<b>729,489,250.94</b>	

4.1.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ บริษัท เอเชีย ฟริชชั่น จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคา จำนวน 5.54 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
- ที่ดินที่เป็นที่ตั้งโรงงาน (รวมที่ดินจำนวน 5 โฉนด รวม 12-3-52 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	
- ที่ดินเพื่อใช้ในการพัฒนาบุคลากร (รวมที่ดิน 1 โฉนด พื้นที่ 25-2-44 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	4,184,226.81	ไม่มี
<b>รวมที่ดิน</b>		<b>4,184,226.81</b>	
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,357,131.61	
งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	4.00	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	1.00	ไม่มี
<b>รวม</b>		<b>5,541,363.42</b>	

4.1.2 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ บริษัท เอเชีย ฟริชชั่น เอ.ที. จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินที่เป็นที่ตั้งโรงงาน (รวมที่ดินจำนวน 5 โฉนด รวม 12-3-52 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	113,344,000.00	ไม่มี
<b>รวมที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน</b>		<b>113,344,000.00</b>	
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	77,475,324.95	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	582,312.78	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	237,534,363.90	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	2,109,643.02	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	2,337,107.07	ไม่มี
<b>รวม</b>		<b>433,382,751.72</b>	

4.1.3 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	12,133,200.88	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	21,130,825.75	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	4,374,187.23	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	4,447,336.14	ไม่มี
รวม		42,085,550.00	

4.1.4 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ บริษัท เอทู ดีรวิชั่น จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	3,378.33	ไม่มี
รวม		3,378.33	

4.1.5 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ บริษัท เอทู เทคโนโลยี เวียดนาม จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	314,357.67	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	112,618.47	ไม่มี
รวม		426,976.14	

4.1.6 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินเฉพาะของ บริษัท ชลกิจสากล จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (บาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินบ่อเก็บน้ำ (รวมจำนวน 43 โฉนด พื้นที่ 438-2-97.5 ไร่)	บริษัทเป็นเจ้าของ	274,381,556.34	บางส่วนติดภาระจำนองกับสถาบัน การเงิน โดยมีมูลค่าภาระจำนอง รวมสิ่งปลูกสร้าง 274 ล้านบาท
ส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัทเป็นเจ้าของ	280,682.86	ไม่มี
<b>รวมที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน</b>		<b>274,662,239.20</b>	
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	10,416,775.08	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	50,434,944.86	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	18,707.95	ไม่มี
<b>รวม</b>		<b>335,532,667.09</b>	

4.2 รายละเอียดสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์มีมูลค่าตามบัญชีงบการเงินรวม มูลค่ารวม 4.09 ล้านบาท

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ปัจจุบัน บริษัทประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก และไม่มีมีการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญเป็นของตนเอง ซึ่งอาจเป็นการลงทุนในบริษัทในประเทศหรือบริษัทในต่างประเทศ โดยบริษัทโสตติงจะถือหุ้นหรือหลักทรัพย์ทั้งหมดหรือมากกว่าร้อยละ 50 ของบริษัทอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการควบคุมยิ่งกว่าเพื่อการลงทุน บริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อควบคุมดูแลบริษัทอื่นโดยเฉพาะจัดว่าเป็นบริษัทผู้ถือหุ้นอย่างแท้จริง (Pure Holding Company)

โดยบริษัทมีนโยบายลงทุนในกิจการที่ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพื่อเป็นการเสริมศักยภาพในการดำเนินธุรกิจและการแข่งขัน รวมถึงเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพากลุ่มลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง หรือการพึ่งพากลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง โดยปัจจุบัน บริษัทได้มีการลงทุนในกลุ่มธุรกิจ 3 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง (EPC)
2. กลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนโลหะ ( AUTO)
3. กลุ่มธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ (WATER)

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทได้ออกตั๋วสัญญาใช้เงินจำนวน 31 ฉบับ เพื่อเป็นหลักฐานการกู้ยืมให้แก่ผู้ให้กู้รายหนึ่งซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม เป็นจำนวนเงินรวม 44,933,076.75 บาท มีอัตราดอกเบี้ย 5.50 – 7.75 ต่อปี ครอบคลุมชำระเมื่อทวงถาม (หมายเหตุ 7.1) มีดอกเบี้ยค้างชำระจำนวนเงิน 25,924,248.32 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 70,857,325.07 บาท

วันที่ 20 กรกฎาคม 2563 ผู้ให้กู้ยินยอมปลดดอกเบี้ยค้างชำระทั้งหมดจำนวน 25,924,248.32 บาท โดยมีเงื่อนไขให้บริษัทชำระหนี้ตามตั๋วสัญญาใช้เงินทั้งหมดภายในวันที่ 17 พฤศจิกายน 2563

วันที่ 10 พฤศจิกายน 2563 บริษัทได้ขอขยายระยะเวลาชำระเงินต้น โดยขอเลื่อนชำระภายในวันที่ 16 มีนาคม 2564 โดยมีเงื่อนไขให้บริษัทจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้าให้กับผู้ให้กู้เป็นจำนวนเงิน 44,933,076.75 บาท และขอให้ผู้ให้กู้ยินยอมให้ปลดดอกเบี้ยให้แก่บริษัทจำนวน 25,924,248.32 บาท ทั้งนี้บริษัทจะต้องแจ้งเจ้าหน้าที่ธนาคารผู้ให้กู้ยืมแห่งหนึ่งเพื่อรับทราบและให้ความยินยอมตามเงื่อนไขในสัญญากู้ยืมเงินและปรับโครงสร้างหนี้เสียก่อนจึงจะจ่ายชำระได้

วันที่ 13 พฤศจิกายน 2563 ผู้ให้กู้ตกลงจะรับเช็คลงวันที่ล่วงหน้าจากบริษัท และยินยอมให้ขยายระยะเวลาการจ่ายชำระออกไปอีก 120 วัน

วันที่ 30 พฤศจิกายน 2563 ผู้ให้กู้ได้ส่งหนังสือติดตามขอให้บริษัทส่งมอบเช็คลงวันที่ 16 มีนาคม 2564 ภายใน 3 วัน นับแต่ได้รับหนังสือ

วันที่ 18 ธันวาคม 2563 ผู้ให้กู้ได้ยื่นฟ้องต่อศาลแพ่งให้บริษัทจ่ายชำระหนี้ตามตั๋วสัญญาใช้เงินพร้อมดอกเบี้ยรวมจำนวนทั้งสิ้น 71,970,957.24 บาท ทั้งนี้ศาลได้นัดไกล่เกลี่ยในวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564 แต่เนื่องจากเกิดโรคระบาดโควิด 19 ศาลแพ่งจึงมีคำสั่งให้เลื่อนนัดไปเป็นวันที่ 22 มิถุนายน 2564 และบริษัทได้ต่อสู้คดีว่าหนี้ดังกล่าวยังไม่ถึงกำหนดชำระจึงไม่มีสิทธิฟ้องร้องเรียกให้ชำระขอให้ศาลพิพากษายกฟ้องคดีนี้

บริษัทได้บันทึกเจ้าหนี้ตั๋วสัญญาใช้เงินและดอกเบี้ยค้างจ่ายแล้วจำนวนทั้งสิ้น 72,106,608.26 บาท ซึ่งฝ่ายบริหารของบริษัทเชื่อว่าจำนวนเงินดังกล่าวเพียงพอต่อสถานการณ์ปัจจุบันแล้ว

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น ( ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 )

## 6.1 ข้อมูลของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	APCS
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	:	29 กันยายน 2554
ชนิดของหุ้นที่ออกจำหน่าย	:	หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียน	:	659,999,962.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	659,999,862.00 บาท
จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว	:	659,999,862 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1.00 บาท
ประกอบธุรกิจ	:	<b>ธุรกิจหลัก</b> ธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและก่อสร้าง ( EPC ) งานก่อสร้างโครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานทดแทนทุกชนิด รวมถึง จำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆ ของธุรกิจโรงไฟฟ้าและธุรกิจพลังงานทุกประเภท <u>ผลิตชิ้นส่วน โลหะ ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining &amp; Cold Forging) สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพ</u> <u>ธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบ</u> จำหน่ายน้ำดิบ
หมวดอุตสาหกรรม	:	บริการรับเหมาก่อสร้าง (CONS)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลดอนหัวฬ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขทะเบียนนิติบุคคล	:	0107554000011
โทรศัพท์	:	(660) 38-468-300
โทรสาร	:	(660) 38-458-751
Homepage	:	www.apcs.co.th



## 6.2 ข้อมูลของนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

## บริษัทย่อย

## • บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด (“เอทู”)

ทุนจดทะเบียน	: 600,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 600,000,000.00 บาท
จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว	: 60,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	: 10.00 บาท
ประกอบธุรกิจหลัก	: ให้บริการในด้าน Engineering Service และ ให้บริการงานก่อสร้าง โครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงาน ทดแทนทุกชนิด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลคอนหัวฟ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
ที่ตั้งสาขา	: เลขที่ 223/53 อาคารคันทรี่ คอมเพล็กซ์ เอ ชั้น 13 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0205553022311
โทรศัพท์สำนักงานใหญ่	: (660) 38-468-300
โทรศัพท์สาขา	: (662) 361-5494-5
โทรสาร	: (662) 361-5496

## • บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด (“เอทีเอที”)

ทุนจดทะเบียน	: 550,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 550,000,000.00 บาท
จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว	: 55,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	: 10.00 บาท
ประกอบธุรกิจหลัก	: ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) สำหรับใช้ในอุตสาหกรรม ยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่อง ทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลคอนหัวฟ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
ที่ตั้งสาขา	: 700/102 หมู่ 1 ตำบลบ้านเก่า อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี 20160
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0205553022761
โทรศัพท์	: (660) 38-468-300
โทรสาร	: (660) 38-458-751
เปลี่ยนแปลงชื่อและที่อยู่	: เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 ได้เปลี่ยนชื่อ จาก

## สำนักงานใหญ่ของบริษัท

บริษัท พีทู พรีซิชั่น จำกัด เป็น บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น เอ.ที. จำกัด  
ที่อยู่สำนักงานใหญ่ จาก 700/102 หมู่ 1 ตำบลบ้านเก่า อำเภอพาน  
ทอง จังหวัดชลบุรี 20160 เป็น เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6  
ตำบลคอนหัวฟ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000

## • บริษัท เอเชียพรีซิชั่นเทค จำกัด (“เอเอสที”)

ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 1,000,000.00 บาท
จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว	: 200,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	: 5.00 บาท
ประกอบธุรกิจหลัก	: ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลคอนหัวฟ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0205561031706
โทรศัพท์	: (660) 38-468-300
โทรสาร	: (660) 38-458-751

## • บริษัท เอพีซีเอส เทคโนโลยี จำกัด (“เอพีที”)

ทุนจดทะเบียน	: 10,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 10,000,000.00 บาท
จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว	: 10,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	: 1,000.00 บาท
ประกอบธุรกิจหลัก	: จำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เพื่อใช้ในการก่อสร้างงาน โครงสร้างต่างๆ ของธุรกิจโรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทุกประเภท ธุรกิจน้ำ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เลขที่ 700/331 หมู่ที่ 6 ตำบลคอนหัวฟ่อ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
ที่ตั้งสาขา	: เลขที่ 223/53 อาคารคันทรี่ คอมเพล็กซ์ เอ ชั้น 13 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0205560020808
โทรศัพท์สำนักงานใหญ่	: (660) 38-468-300
โทรศัพท์สาขา	: (662) 361-5494-5
โทรสาร	: (662) 361-5496

- บริษัท เอทู ดีรวิชั่น จำกัด (“เอทูที”)

		หุ้นบุริมสิทธิ	หุ้นสามัญ	รวม
ทุนจดทะเบียน	:	36,750,000.00 บาท	38,250,000.00 บาท	75,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	9,187,500.00 บาท	9,562,500.00 บาท	18,750,000.00 บาท
จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว	:	3,675,000 หุ้น	3,825,000 หุ้น	
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	10.00 บาท	10.00 บาท	
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	:	2.50 บาท	2.50 บาท	
สิทธิในการออกเสียง	:	1 หุ้น เท่ากับ 10,000 เสียง	1 หุ้น เท่ากับ 1 เสียง	
ประกอบธุรกิจหลัก	:	ประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคาร อาคารพาณิชย์ ที่พักอาศัย สถานที่ทำการ ถนน สะพาน เขื่อน อุโมงค์และงานก่อสร้างอย่างอื่น ทุกชนิด รวมทั้งรับทำงานโยธาทุกประเภท		
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 223/53 อาคารคันทรี่ คอมเพล็กซ์ เอ ชั้น 13 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260		
เลขทะเบียนนิติบุคคล	:	0105561082832		
โทรศัพท์	:	(662) 361-5494-5		
โทรสาร	:	(662) 361-5496		

- บริษัท เอทู เทคโนโลยี เวียดนาม จำกัด (“เอทูวี”)

ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	1,000,000.00 บาท
จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว	:	100,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	10.00 บาท
ประกอบธุรกิจหลัก	:	ให้บริการในด้าน Engineering Service และ ให้บริการงานก่อสร้าง โครงการและให้บริการดูแลและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าประเภทพลังงาน ทดแทนทุกชนิด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	33 Le Duan, Ben Nghe Ward, District I, Ho Chi Minh City, Vietnam
เลขทะเบียนนิติบุคคล	:	0316214921
โทรศัพท์	:	-
โทรสาร	:	-

- บริษัท ชลกิจสากล จำกัด (“ซีเค”)

ทุนจดทะเบียน	: 120,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 120,000,000.00 บาท
จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว	: 1,200,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	: 100.00 บาท
ประกอบธุรกิจหลัก	: ผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 223/53 อาคารคันทรี่ คอมเพล็กซ์ เอ ชั้น 13 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ 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 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 24 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก

จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10500

โทรศัพท์: (662) 105-4661 โทรสาร: (662) 026-3760

ชื่อผู้ตรวจสอบบัญชี

นางสาวกรรณิการ์ วิชาญรัตน์                      ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 7305