

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2545 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมการประกอบและผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยคุณนรากร ราชพลสิทธิ์และกลุ่มผู้บริหารอีก 5 ท่าน ซึ่งเป็นเป็นวิศวกรผู้มีความรู้และประสบการณ์ในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม

ในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ บริษัทให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักร 3 ประเภท ได้แก่

1. เครื่องทดสอบการวิ่งของชิ้นงาน
2. เครื่องประกอบชิ้นงาน
3. เครื่องทำสัญลักษณ์ในชิ้นงาน

ในปี 2548 กลุ่มผู้บริหารมีความคิดในการแยกการดำเนินธุรกิจตามประเภทของเครื่องจักร ดังนั้นจึงได้มีการก่อตั้งบริษัทขึ้นอีก 2 บริษัท คือ บริษัท ยูเรกา เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจออกแบบและผลิตเครื่องขึ้นน็อต และ บริษัท ยูเรกา ฟริชชั่น จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจผลิตชิ้นส่วนเพื่อนำไปประกอบเป็นเครื่องจักร เช่น การเจาะ การตัดแผ่นเหล็กตามขนาด โดยจำหน่ายให้กับทางบริษัทนำมาประกอบเป็นเครื่องจักร อย่างไรก็ตาม ในปี 2552 ได้ทำการซื้อสินทรัพย์ของทั้ง 2 บริษัทเข้ามาและให้บริษัทเป็นผู้ดำเนินการผลิตทั้งหมด โดยคงเหลือไว้แต่เพียงบริษัทยูเรกา ดีไซน์ จำกัดเพียงบริษัทเดียว และทำการปิดบริษัททั้ง 2 ดังกล่าวลง เพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

ในปี 2550 บริษัทได้ขยายกลุ่มลูกค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ โดยมีการส่งออกเครื่องจักร ประเภทเครื่องทดสอบการวิ่งของชิ้นงาน ไปยังประเทศอินเดีย ต่อมาในปี 2553 บริษัทได้ทำการร่วมทุนกับบริษัท พูจิอิ ไอออนเวิร์ค จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) ในการจัดตั้ง บริษัท พูจิอิ ไอออนเวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัดด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และทางบริษัท พูจิอิ ไอออนเวิร์ค (ประเทศญี่ปุ่น) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49 เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องเจาะความเที่ยงตรงสูงที่ควบคุมโดยระบบ CNC control ซึ่งออกแบบและผลิตโดยบริษัท พูจิอิ ไอออนเวิร์ค จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น)

ในปี 2557 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยในต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนการขาย และเพิ่มช่องทางธุรกิจในต่างประเทศอย่างสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ณ เมืองซิการัง (Cikarang) ประเทศอินโดนีเซีย เมื่อเดือนเมษายน 2557 และ ณ เมือง ฮายานา (Haryana) ประเทศอินเดีย เมื่อเดือนกันยายน 2557 และในเดือน ธันวาคม 2557 ได้จัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศอีก 2 แห่ง ภายใต้ชื่อ บริษัท ยูเรกาออโตเมชั่น จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจรับจ้างออกแบบและผลิตเครื่องจักรระบบอัตโนมัติในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม และ บริษัท ยูเรกาเทรคดิง จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจซื้อขายอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ โดยสถานประกอบการอยู่แห่งเดียวกันกับบริษัทใหญ่ ณ อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

ปี 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 163,625,000 บาท และทุนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 106,250,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 425,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยคุณนรากร ราชพลสิทธิ์และภรรยา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 32.79 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และบริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง ภายใต้ชื่อ บริษัท ยูเรกาอะโกร แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด เพื่อขยายธุรกิจสู่อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร โดยสถานประกอบการอยู่แห่งเดียวกันกับบริษัทใหญ่ ณ อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

ปี 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 163,625,000 บาท และทุนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 114,895,887 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 459,583,548 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยคุณนรากร ราชพลสิทธิ์ และ ตระกูล ราชพลสิทธิ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 28.29

ปี 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 163,625,000 บาท และทุนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 158,884,960.75 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 635,539,843 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยคุณนรากร ราชพลสิทธิ์ และ ตระกูล ราชพลสิทธิ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.29

ทั้งนี้ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2560 ในเดือนสิงหาคมปี 2560 ได้มีมติให้ปิดบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินการแล้ว จำนวน 5 บริษัท ประกอบด้วยบริษัทย่อยในประเทศไทย 4 บริษัท และบริษัทย่อยในประเทศอินโดนีเซีย 1 บริษัท ดังนี้

บริษัทย่อยในประเทศไทยที่มีมติให้เลิกกิจการ

1. บริษัท ยูเรกา อะโกร แมชชีนเนอร์ จำกัด จดทะเบียนเลิกกิจการ วันที่ 8 กันยายน 2560
2. บริษัท ยูเรกาเทคดิง จำกัด จดทะเบียนเลิกกิจการ วันที่ 8 กันยายน 2560
3. บริษัท พูจิอิ โฮออน เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนเลิกกิจการ วันที่ 8 กันยายน 2560
4. บริษัท สยามพาร์ท ฟีดเดอร์ (2008) จำกัด จดทะเบียนเลิกกิจการ วันที่ 12 กันยายน 2560

บริษัทย่อยในประเทศอินโดนีเซียที่มีมติให้เลิกกิจการ

1. PT.Eureka Design Indonesia อยู่ระหว่างดำเนินการแจ้งจดทะเบียนเลิกกิจการ คาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 ของปี 2561

โดยในปัจจุบัน (ณ 29 มกราคม 2561) บริษัทมีทุนจดทะเบียน 163,625,000 บาท และทุนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 158,884,960.75 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 635,539,843 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยคุณนรากร ราชพลสิทธิ์และตระกูลราชพลสิทธิ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.29 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารได้คำนึงถึงสถานะของเศรษฐกิจและภาพรวมของทุกกลุ่มอุตสาหกรรม และได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และนโยบายทางธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันกับธุรกิจได้ทันต่อทิศทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยมุ่งใช้ทักษะความรู้ความสามารถ และความเชี่ยวชาญทางวิศวกรรม ที่มีประสบการณ์มาอย่างยาวนาน นำมาขยายช่องทางการสร้างรายได้ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของภาคอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มจะก้าวเข้าสู่การใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเข้ามาช่วยในสถานประกอบการ ลดการใช้แรงงานที่มีต้นทุนสูง เพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต และสอดคล้องกับนโยบายของภาครัฐที่มีการสนับสนุนและส่งเสริมให้ประเทศไทยเข้าสู่ Thailand 4.0 โดยทั้งนี้ยังเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ที่จะลดความเสี่ยงในการพึ่งพาอุตสาหกรรมยานยนต์เพียงอย่างเดียว ดังเช่นในอดีต และมุ่งหวังที่จะสร้างรายได้ให้สามารถเติบโตขึ้นได้อย่างยั่งยืนในอนาคต และในปี 2560 ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้รับการตอบรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ากลุ่มยานยนต์เพิ่มมากขึ้นในอัตราที่น่าพอใจ และมีความเป็นไปได้อย่างมากที่จะขยายฐานลูกค้าให้มีสัดส่วนของรายได้ในกลุ่มยานยนต์เพิ่มขึ้นอีกในระยะยาว ซึ่งถือได้ว่าจะเพิ่มศักยภาพและขยายฐานรายได้ให้แก่บริษัทฯ ได้อย่างยั่งยืนต่อไปในอนาคต

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทมุ่งมั่นที่จะช่วยเหลือพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศไทย ให้สามารถแข่งขันกับต่างชาติ โดยการเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุนการผลิต โดยผ่านระบบอัตโนมัติ

พันธกิจ

1. สนับสนุนระบบอัตโนมัติในทุกอุตสาหกรรม
2. สนับสนุนระบบอัตโนมัติ ทั้งในการผลิต และการขนส่ง ลำเลียง จัดเก็บ
3. ใช้เทคโนโลยีแบบพื้นฐานในระบบอัตโนมัติ เพื่อแก้ปัญหาต่างๆ ของลูกค้า

แนวทางการดำเนินงาน

1. ทำงานรวดเร็วกว่าที่ลูกค้าคาดหวัง
2. ทำงานด้วยความรับผิดชอบ
3. ทำให้ลูกค้ารู้สึกได้ว่า ได้รับความสะดวกสบาย และง่ายดายในการร่วมงานด้วย
4. ทำให้ลูกค้ามีความสุข และพอใจได้ ในการทำงานกับยูเรกา

วัตถุประสงค์ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีตั้งเป้าหมายจะเป็นผู้นำที่ให้การสนับสนุนระบบอัตโนมัติในทุกอุตสาหกรรม โดยใช้เทคโนโลยีแบบพื้นฐาน เพื่อช่วยแก้ปัญหาในภาคการผลิตของกลุ่มลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น การลดต้นทุนการผลิต การเพิ่มผลผลิต ด้วยทีมวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญสูง โดยการทำงานตามแนวทางต้องจะตอบสนองได้อย่างรวดเร็วเกินความคาดหวังของลูกค้า และความรับผิดชอบต่องาน เพื่อสร้างความไว้วางใจแก่กลุ่มลูกค้าในทุกอุตสาหกรรม

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

1. ใช้การตลาดและการขาย นำวิศวกรรม
2. เลือกใช้วัสดุและอุปกรณ์ที่คุ้มค่า ให้สอดคล้องเหมาะสมกับลักษณะการใช้งานของลูกค้า

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

ปี 2545 – 2550

- 2545 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิตเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึดสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม โดยเน้นอุตสาหกรรมยานยนต์
- 2546 เริ่มดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับการประกอบและทดสอบชิ้นส่วนยานยนต์ และอุปกรณ์จับยึด โดยมีสำนักงานและโรงงานตั้งอยู่ที่ 3/716 ถนนเทศบาลนิมิตรเหนือ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
- 2547 ทำการย้ายที่ตั้งสำนักงานและโรงงานของบริษัทจากบริเวณเขตจตุจักรไปยังที่ 259/14 หมู่ที่ 4 ซอยพัชรภา ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210
- 2548 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ยูเรกา เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิตเครื่องขันน็อต (Nut tightening machine)
- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ยูเรกา พรีเมชั่น จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 10.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักรเพื่อจำหน่ายให้กับทางบริษัท
- 2551 เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทจาก 1.00 ล้านบาทเป็น 5.00 ล้านบาท และเข้าซื้อหุ้นใน บริษัท เบคูลู (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายส่วนประกอบของเครื่องจักร อะไหล่ และเครื่องมือต่างๆ ในจำนวน 2,800 หุ้น ในราคามูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินลงทุน 280,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 14 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

ปี 2552

- ก.ค. เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทจาก 5.00 ล้านบาทเป็น 8.00 ล้านบาท ทั้งนี้ เพื่อรองรับการซื้อสินทรัพย์สุทธิจากการควบรวมกิจการของ บริษัท ยูเรกา เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด และบริษัท ยูเรกา พรีเมชั่น จำกัด ให้เหลือไว้แต่เพียงบริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด เพียงแห่งเดียว
- ส.ค. ทำการย้ายสำนักงานและโรงงานของบริษัทไปยังเลขที่ 19 หมู่ที่ 11 ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี ซึ่งมีเนื้อที่ 3 - 3 - 79 ไร่
- ก.ย. ทำการจดทะเบียนปิด บริษัท ยูเรกา เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด และบริษัท ยูเรกา พรีเมชั่น จำกัดลง

ปี 2553

- มี.ค. ได้รับรางวัลธรรมมาภิบาลดีเด่น ด้านการปฏิบัติต่อพนักงานดีเด่นแห่งปี 2553 จากสถาบันปวช. อิงภากรณ์ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและสมาคมธนาคารไทย
- ก.ค. ร่วมทุนกับบริษัท พูจิ โอออนเวิร์ค จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) โดยจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท พูจิ โอออนเวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัทย่อย) ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องกลึง/ไส/ปาด/เจาะความเที่ยงตรงสูงประเภท CNC control โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

ส.ค. บริษัทได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการผลิตเครื่องจักร อุปกรณ์ และชิ้นส่วนตามบัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 1939(5)/2553 รวมถึงได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ กำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนเป็นระยะเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่ 9 สิงหาคม 2553

ปี 2554

- ก.พ. เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทจาก 8.00 ล้านบาทเป็น 10.00 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากทางบริษัท ต้องการเพิ่มสภาพคล่องเงินสด โดยการขอเพิ่มวงเงินสินเชื่อระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งมีการกำหนด เงื่อนไขให้ทางบริษัทมีสัดส่วนหนี้ต่อทุนตามสัดส่วนที่กำหนด
- พ.ย. จ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 22.22 ล้านบาท
- ธ.ค. เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทจาก 10.00 ล้านบาทเป็น 30.00 ล้านบาท เพื่อรองรับการ ขยายตัวของธุรกิจโดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม

ปี 2555

- ก.พ. จ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการปี 2554 ให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 11.11 ล้านบาท
- มี.ค. เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 30.00 ล้านบาทเป็น 60.00 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจโดย การออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
- มี.ค. มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมลดสัดส่วนการถือหุ้นจากร้อยละ 100.00 เป็นร้อยละ 86.67 ของจำนวนหุ้นชำระแล้วทั้งหมด โดยผู้ถือหุ้นเดิมขายหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 13.33 ให้แก่ผู้ถือหุ้นราย อื่นและพนักงานของบริษัทจำนวนรวม 30 ราย
- ก.ค. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน จำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) จาก 60.00 ล้านบาทเป็น 85.00 ล้านบาท (จำนวน 170,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) เพื่อรองรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ
- ต.ค. บริษัทมีการปรับปรุงงบการเงินปี 2554 ส่งผลให้กำไรสุทธิลดลง และต้องเรียกเงินปันผลที่ได้จ่ายไปแล้ว กลับคืนมาบางส่วน เป็นเงินจำนวน 2.67 ล้านบาท
- ธ.ค. ผู้ถือหุ้นจ่ายคืนเงินปันผลที่บริษัทเรียกคืนครบทั้งจำนวน

ปี 2556

- ก.พ. เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 60.00 ล้านบาทเป็น 85.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นใหม่จำนวน 50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เสนอขายต่อประชาชน
- มี.ค. เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- ส.ค. ลงทุนในบริษัทย่อย โดยจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในประเทศสิงคโปร์ เพื่อรองรับแผนขยายธุรกิจในต่างประเทศไปยังภูมิภาคอาเซียน ทุนจดทะเบียน 0.5 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 100%

- พ.ย. ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น ประจำปี 2556 ประเภทอุตสาหกรรมขนาดกลาง จากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
- . ได้รับรางวัล 5S Model Award ประจำปี 2556 จากสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- ธ.ค จัดทะเบียนเพิ่มทุนบริษัท พูจิ อีไอเอส เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด จากทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 2.00 ล้านบาท

ปี 2557

- เม.ย จัดตั้งบริษัทย่อย PT. EUREKA DESIGN INDONESIA ณ เมืองซิการัง ประเทศอินโดนีเซีย เพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์
- ก.ย จัดตั้งบริษัทย่อย EUREKA DESIGN INDIA PRIVATE LIMITED ณ เมืองฮายานา ประเทศอินเดีย เพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์
- ต.ค ได้รับประกาศนียบัตรตราสัญลักษณ์ไทยแลนด์ ทรัสต์ มาร์ก (Thailand Trust Mark) TTM จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เพื่อแสดงให้เห็นถึงความมีมาตรฐานและคุณภาพทางด้านสินค้าและบริการ มีความน่าเชื่อถือได้ในระดับสากลและได้รับความไว้วางใจจากทั่วโลก
- ธ.ค เปิดสาขาชลบุรี ณ ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เพื่อเป็นศูนย์การให้บริการทางวิศวกรรมและติดต่อประสานงานขายในเขตชลบุรี และระยอง รวมถึงพื้นที่ใกล้เคียง
- ธ.ค จัดทะเบียนเพิ่มทุน บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในประเทศสิงคโปร์ อีกจำนวน 0.2 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 0.7 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 100%
- ธ.ค จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท ยูเรกาอโตเมชัน จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิตเครื่องจักรระบบอัตโนมัติ ด้วยทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท
- ธ.ค จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท ยูเรกาเทรคดิง จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตและตัวแทนจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท

ปี 2558

- ก.พ บริษัทได้ลดทุนจดทะเบียนเดิมจากจำนวน 93,500,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 85,000,000 บาท ซึ่งเป็นการตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน 17,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ศูนย์จุดห้าบาท)
- บริษัทได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทจากเดิมมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบาท) เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท (ศูนย์จุดสองห้าบาท)

บริษัทได้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวนไม่เกิน 212,500,000 หน่วย เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนในอัตรา 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่มีราคาเสนอขาย

บริษัทได้ขออนุมัติจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวนไม่เกิน 17,000,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่าให้แก่พนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ภายใต้โครงการการเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่พนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย (ESOP Scheme) โดยไม่มีราคาเสนอขาย ดังมีรายละเอียดเบื้องต้นของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ภายใต้โครงการการเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่พนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย (รวมถึงพนักงานที่ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท) (ESOP Scheme) ซึ่งมีการกำหนดการจัดสรรภายใน 1 ปี นับจากวันที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนอีกจำนวน 78,625,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 314,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 85,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่เป็นจำนวน 163,625,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 654,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

มี.ย จดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท ยูเรกา อะโกร แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบ ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลในอุตสาหกรรมเกษตร ด้วยทุนจดทะเบียน 8 ล้านบาท

ก.ค นายอดิสร ประคุณหังสิต ลาออกจากตำแหน่ง ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ

ส.ค คณะกรรมการมีมติแต่งตั้ง ดร.สามารถ ราชพลสิทธิ์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ ทดแทนตำแหน่งกรรมการที่ลาออก

พ.ย คณะกรรมการมีมติแต่งตั้ง ดร.สามารถ ราชพลสิทธิ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการ ทดแทนตำแหน่งประธานกรรมการที่ลาออก

ปี 2559

- มี.ค บริษัทฯ ได้ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเข้าสู่อุตสาหกรรมพลาสติก กับห้างหุ้นส่วนจำกัด ผลิตภัณฑ์ เอ.อาร์. และลงนามรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตเครื่องเป่าถุงพลาสติก โดยพันธมิตรรายดังกล่าวถือเป็นผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมพลาสติกมายาวนาน
- มี.ค บริษัทฯ ได้การแต่งตั้งจากบริษัท เบสท์ยูนิคส์ จำกัด ให้เป็นตัวแทนในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ระบบทำความเย็นแบบประหยัดพลังงานสำหรับอาคารขนาดใหญ่ โดยคาดหวังว่าสามารถสนับสนุนช่องทางการเพิ่มรายได้จากกลุ่มธุรกิจประหยัดพลังงานตามกลยุทธ์การขยายฐานรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ให้หลากหลายและตอบสนอง ภาคธุรกิจได้กว้างขวางยิ่งขึ้น
- ก.ย บริษัทฯ ได้ลงนามรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการจัดการระบบคลังสินค้าอัตโนมัติ (ASRS) กับ บริษัท พีเอ็นไครส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการให้บริการระบบการจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติ โดยจะเป็นส่วนสำคัญในการช่วยเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้ในอนาคต ให้เป็นไปตามเป้าหมาย
- ธ.ค บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเป็น 114,895,887 บาท ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนชำระจากการใช้สิทธิแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ (UREKA-W1) ครั้งที่ 4
- ธ.ค บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนในบริษัทย่อย คือ บริษัท ยูเรกาอโตเมชั่น จำกัด จากเดิมทุนจดทะเบียน 20,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 50,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อเตรียมการรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

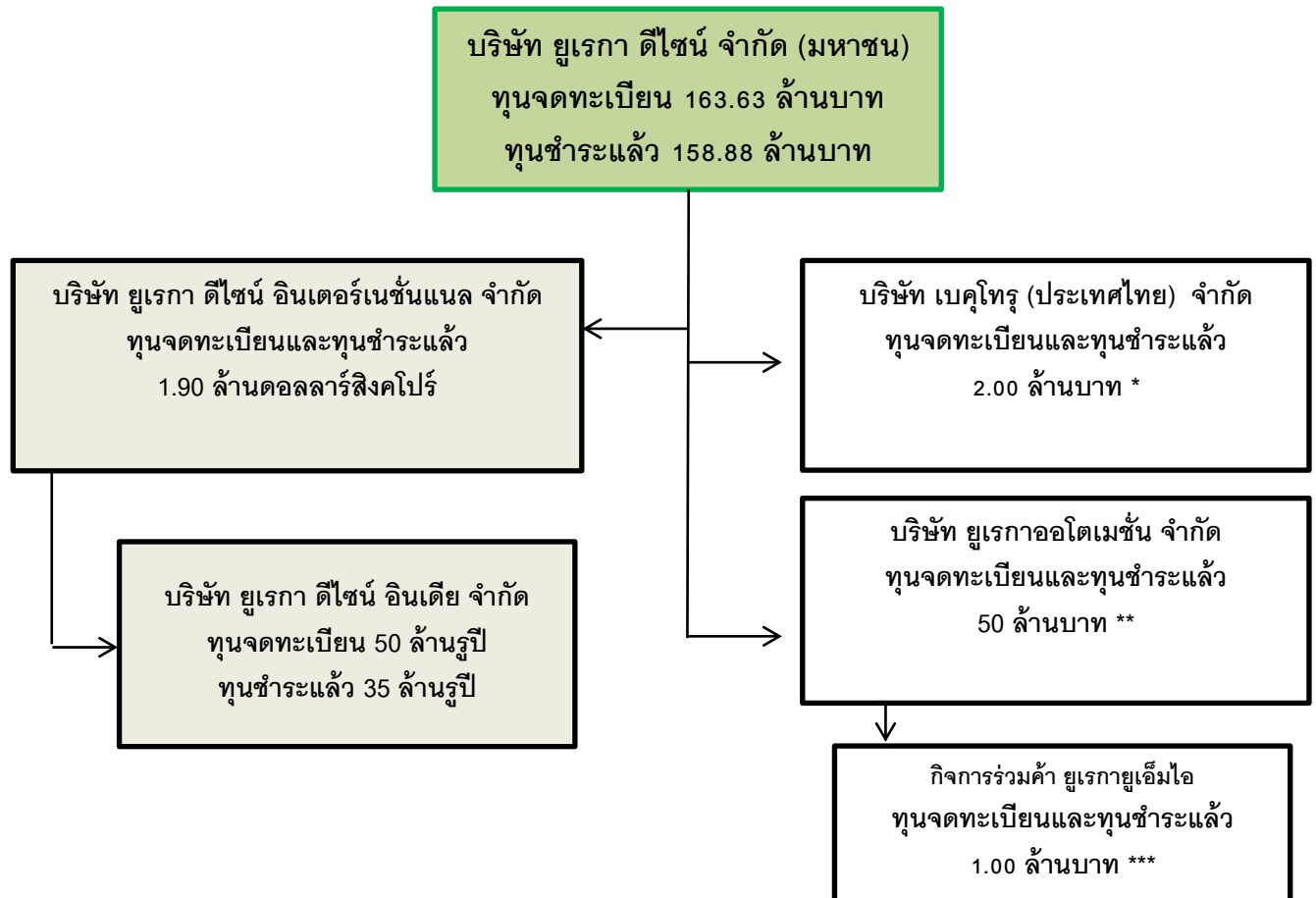
- ธ.ค บริษัท ยูเรกาอโตเมชัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้เข้าร่วมลงนามในสัญญาข้อตกลงจัดตั้ง “กิจการร่วมค้า ยูเรกายูเอ็มไอ” เพื่อเข้าร่วมเสนองานประกวดราคาโครงการปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องทำความเย็นระบบปรับอากาศ ในอาคารขนาดใหญ่ โดยเป็นการร่วมกันระหว่าง บริษัท ยูเรกาอโตเมชัน จำกัด กับ บริษัท ยู.เอ็ม.ไอ. เอ็นจิเนียริง จำกัด ซึ่งเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมระบบเครื่องเย็นดังกล่าว เพื่อบริการเพิ่มช่องทางการหารายได้ของกลุ่มบริษัทให้เป็นไปตามเป้าหมาย

ปี 2560

- พ.ค บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเป็น 158,884,960.75 บาท ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนชำระจากการใช้สิทธิแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ (UREKA-W1) ครั้งที่ 5 (ครั้งสุดท้าย)
- ก.ย บริษัทฯ ได้มีมติจากคณะกรรมการบริษัท ให้จดทะเบียนเลิกบริษัทย่อยในเครือจำนวน 5 บริษัท คือ บริษัทย่อยในประเทศไทย 4 แห่ง ดังนี้
1. บริษัท ยูเรกา อะโกร แมชชีนเนอรี่ จำกัด จดทะเบียนเลิกกิจการ วันที่ 8 กันยายน 2560
 2. บริษัท ยูเรกาเทรคดิ้ง จำกัด จดทะเบียนเลิกกิจการ วันที่ 8 กันยายน 2560
 3. บริษัท พูจิอิ ไฮออน เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนเลิกกิจการ วันที่ 8 กันยายน 2560
 4. บริษัท สยามพาร์ท ฟีดเดอร์ (2008) จำกัด จดทะเบียนเลิกกิจการ วันที่ 12 กันยายน 2560
- บริษัทย่อยในประเทศอินโดนีเซีย 1 แห่ง ดังนี้
1. PT.Eureka Design Indonesia อยู่ระหว่างดำเนินการแจ้งจดทะเบียนเลิกกิจการ คาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 ของปี 2561

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2561)

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย



* บริษัท เบคูลู (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 14%

** บริษัท ยูเรกาออดิโอเมชั่น จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%

*** กิจกรรมร่วมค้า ยูเรกาเอ็มไอ บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 70%

บริษัทย่อยในเครือที่จดทะเบียนเลิกกิจการแล้ว เมื่อ เดือน กันยายน 2560 (ขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี) ดังนี้

1. บริษัท พูจิ โอออน เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 51% บริษัทพูจิ โอออนเวิร์ค จำกัด (ญี่ปุ่น) ถือหุ้นในสัดส่วน 49%
2. บริษัท ยูเรกาเทรดดิ้ง จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%
3. บริษัท ยูเรกา อะโกร แมชชีนเนอรี่ จำกัด บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%
4. บริษัท สยามพาร์ท ฟีดเดอร์ (2008) จำกัด บริษัทย่อยถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%
5. บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินโดนีเซีย จำกัด บริษัทย่อยถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%

บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน)

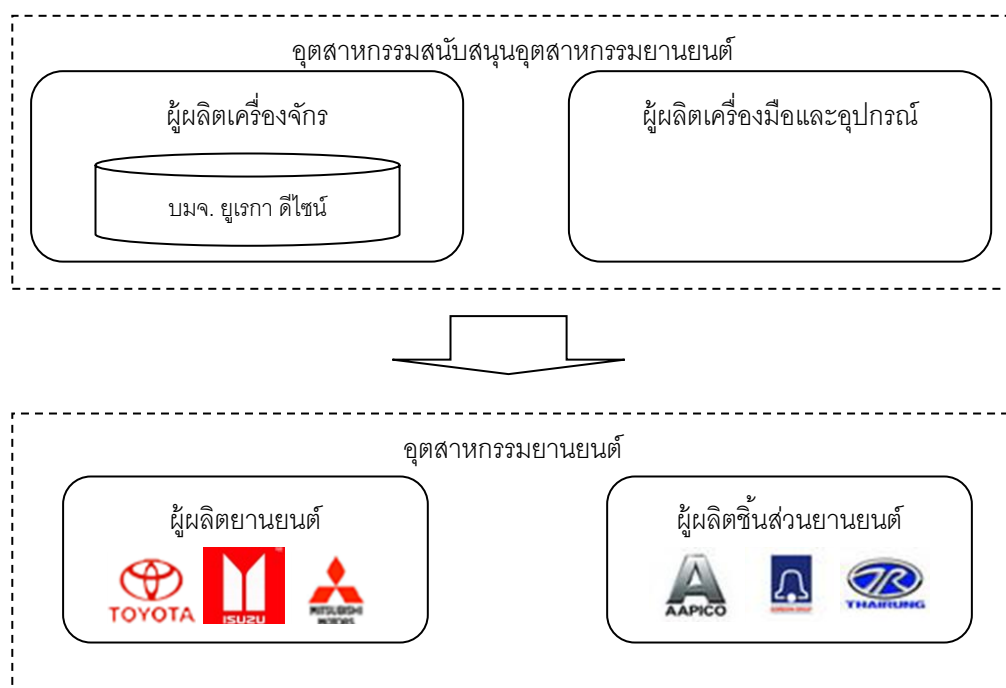
บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม เพื่อสนับสนุนให้เกิดระบบอัตโนมัติในอุตสาหกรรม ทั้งส่วนของภาคการผลิต ระบบการขนส่งลำเลียง รวมถึงระบบการจัดเก็บในคลังสินค้า โดยใช้ความสามารถทางวิศวกรรมและประสบการณ์เป็นส่วนสำคัญในการผลักดันระบบอัตโนมัติให้อุตสาหกรรมในประเทศไทยสามารถพัฒนา และแข่งขันได้กับต่างประเทศ ทั้งนี้สามารถแบ่งกลุ่มประเภทอุตสาหกรรมที่เป็นช่องทางรายได้ของบริษัทฯ ได้ดังนี้

1. การให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรเพื่อการอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม โดยสามารถแบ่งเป็นหลากหลายกลุ่ม ดังนี้

1.1 กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ให้สามารถสำหรับการประกอบและทดสอบชิ้นส่วนยานยนต์และอุปกรณ์จับยึด สำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมการประกอบและผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ดังนี้



การให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรของบริษัทในลักษณะออกแบบตามความต้องการของลูกค้า (Design to order) ซึ่งบริษัทจะออกแบบและผลิตเครื่องจักรตามความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกันตามประเภทของเครื่องจักร โดยทางบริษัทจะส่งทีมวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญเข้าร่วมประชุมกับลูกค้าเพื่อรับทราบความต้องการของเครื่องจักรที่ลูกค้าต้องการใช้ในการนำไปผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ รวมทั้งให้คำปรึกษาและคำแนะนำเกี่ยวกับรูปแบบของเครื่องจักรที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีที่สุดทั้งในด้านลักษณะการใช้งานและรูปลักษณะภายนอก เครื่องจักรที่ทางบริษัทผลิตนั้นมีหลายประเภทซึ่งเครื่องจักรแต่ละประเภทก็จะมีคุณสมบัติในการทำงานที่แตกต่างกันไป โดยประเภทเครื่องจักรที่บริษัทสามารถผลิตได้นั้นได้แก่ เครื่องที่ใช้ในการผลิต การทดสอบ การทำความสะอาด การประกอบ รวมถึงการทำสัญลักษณ์ในชิ้นส่วนสำหรับระบบต่างๆ ที่เป็นส่วนประกอบของยานยนต์ ไม่ว่าจะเป็นระบบเครื่องยนต์ ระบบบังคับเลี้ยว ระบบส่งกำลัง ระบบกันสะเทือน ระบบเบรก ฯลฯ

บริษัทให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรให้กับผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ในอุตสาหกรรมยานยนต์หลายกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นบริษัทผู้ประกอบรถยนต์/รถจักรยานยนต์ หรือบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยลูกค้าของบริษัทจะมีความต้องการเครื่องจักรใหม่เมื่อมีการออกยานยนต์รุ่นใหม่ (New Model) เข้าสู่ตลาด หรือเมื่อมีการเพิ่มกำลังการผลิตยานยนต์ และจะมีความต้องการเปลี่ยนชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) ในเครื่องจักรเดิมเมื่อมีการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิม ซึ่งโดยทั่วไปแล้วผู้ประกอบการจะมีการออกรถยนต์รุ่นใหม่ในทุกๆ 4 – 7 ปี ตามแต่ประเภทของรถยนต์ และมีการทำการปรับปรุงที่เรียกว่าไมเนอร์เชนจ์ในทุกๆ 1.5 – 2.5 ปี หลังจากที่มีการจำหน่ายรถยนต์ในแต่ละรุ่น และผู้ประกอบการรถยนต์จะมีการออกโมเดลใหม่ในทุกๆ 1 – 1.5 ปีและมีการทำไมเนอร์เชนจ์ถึง 7 – 8 รอบต่อปี

ทั้งนี้ รูปแบบการนำเสนอบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ช่องทาง คือ การนำเสนอบริการไปยังลูกค้าโดยตรง (End User) และการนำเสนอบริการผ่านบริษัทที่ทำธุรกิจซื้อขายไป (Trading company) โดยลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีทั้งลูกค้าในประเทศ และลูกค้าในต่างประเทศ เช่น จีน เม็กซิโก อินเดีย และเวียดนาม โดยจากเดิมที่ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าในประเทศ แต่ในระยะรอบปี 2560 ต่อเนื่องมาถึงปี 2561 นี้ บริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง ซึ่งมีที่ตั้งโรงงานอยู่ทั้งในประเทศจีน และประเทศเม็กซิโก ในปริมาณหลายงานโครงการและเป็นงานโครงการที่มีมูลค่าสูง จึงเป็นโอกาสดีที่จะสามารถขยายฐานรายได้ไปยังกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ

รูปแบบการให้บริการของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ดังต่อไปนี้

1. การออกแบบและผลิตเครื่องจักรใหม่
2. การออกแบบและผลิตชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) สำหรับปรับปรุงเครื่องจักรเดิม
3. การปรับปรุง แก้ไข เปลี่ยนแปลงและซ่อมแซมเครื่องจักรเดิม และการจัดหาอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลืองให้ลูกค้า

1.2 กลุ่มอุตสาหกรรมทั่วไปนอกกลุ่มยานยนต์

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบ ผลิตและติดตั้งเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีความต้องการใช้งานเครื่องจักรเพื่อทดแทนแรงงานคน และมุ่งเข้าสู่แนวทางระบบอัตโนมัติในการผลิต โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการได้ในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น การออกแบบและผลิตเครื่องเสียบหมูปิ้ง ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตอาหาร อุตสาหกรรมการผลิตเลนส์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ทั้งนี้ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่อยู่นอกเหนือกลุ่มยานยนต์ ถือได้ว่ายังมีความต้องการของตลาดอีกปริมาณมาก เนื่องจากสภาวะการขาดแคลนแรงงานคน รวมถึงต้นทุนค่าแรงงานที่มีทิศทางสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มูลค่าของงานแต่ละโครงการมีความหลากหลายซึ่งขึ้นอยู่กับขนาด ความยากในการออกแบบและการประกอบ และระบบการ

ทำงานของเครื่องจักร ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งประมาณ 1 – 4 เดือน โดยเฉลี่ยมูลค่าประมาณ 1.5 – 5 ล้านบาท ต่องานโครงการ

ทั้งนี้รูปแบบการให้บริการลูกค้า จะคล้ายคลึงกับกระบวนการของกลุ่มเครื่องจักรยานยนต์ กล่าวคือเป็นการออกแบบระบบการทำงาน ตามความต้องการและแก้ปัญหาต่างๆ ภายในระบบการทำงานของลูกค้า โดยทางบริษัทฯ ได้เข้าร่วมประชุมหารือกับลูกค้าโดยทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์ในการออกแบบและมีความรู้ในระบบการทำงานของเครื่องจักรกลเป็นอย่างดี โดยต้องเข้าร่วมประชุมเพื่อรับทราบความต้องการ ปัญหาปัจจุบัน และสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง ให้การออกแบบเครื่องจักรของบริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ของกลุ่มลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมที่หลากหลายได้ ซึ่งในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมจะมีลักษณะและระบบการผลิต รวมถึงองค์ประกอบของวัตถุดิบที่แตกต่างกันออกไป แต่หัวใจหลักของการออกแบบระบบการทำงานของเครื่องจักรที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีเยี่ยม คือการลดเวลา ลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการทำงานภายในองค์กรของลูกค้า ภายใต้กรอบงบประมาณที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังต้องใช้เวลาอีกระยะหนึ่งที่จะต้องสร้างชื่อเสียง ผลงาน และสร้างการรับรู้ต่อลูกค้านอกกลุ่มยานยนต์ โดยการเข้าแนะนำบริการและผลงานที่ผ่านมาในอดีต เพื่อให้ลูกค้านอกกลุ่มยานยนต์เกิดความเชื่อมั่นและไว้วางใจเลือกใช้บริการของกลุ่มบริษัท

2. การให้บริการออกแบบระบบการผลิตอัตโนมัติ (Production Automation)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบระบบการผลิตอัตโนมัติ ซึ่งสามารถออกแบบและประยุกต์ใช้ได้กับหลากหลายอุตสาหกรรม โดยยังสามารถแบ่งกลุ่มประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

2.1 อุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานระบบอัตโนมัติ (Part Feeder)

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและผลิตอุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานระบบอัตโนมัติ (Part Feeder) ซึ่งเป็นอุปกรณ์สำคัญที่ใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมของเล่น และเครื่องใช้อุปโภคบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น ลักษณะการทำงานของอุปกรณ์เป็นการจัดเรียงชิ้นงานขนาดเล็กโดยอัตโนมัติ ซึ่งมีความแม่นยำและรวดเร็วกว่าแรงงานคน และอุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานนี้ยังใช้เป็นส่วนประกอบหนึ่งในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในหลากหลายอุตสาหกรรมอีกด้วย ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 1 – 3 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 0.2 – 0.5 ล้านบาท

2.2. อุปกรณ์ Load/Unload

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและผลิตอุปกรณ์ Load/Unload เพื่อการใช้งานในระบบงานอุตสาหกรรมต่างๆ ที่สามารถลดแรงงานคน และมีความแม่นยำเที่ยงตรง และสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ในระยะยาว ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 2 – 4 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 1-3 ล้านบาท

2.3. Robot Application

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและติดตั้งระบบ Robot Application เพื่อใช้งานในระบบการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ที่หลากหลาย เพื่อลดแรงงานคน และมีความแม่นยำ เที่ยงตรง ซึ่งจะสามารถลดต้นทุนในการผลิตได้มาก ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 3-6 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 2-10 ล้านบาท

3. ระบบบริหารจัดการคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ (ระบบจัดเก็บและเคลื่อนย้ายลำเลียง) (Logistic Automation)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบจัดเก็บ เคลื่อนย้ายลำเลียงสินค้าและบริหารจัดการคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ เพื่อใช้สำหรับลูกค้าในทุกกลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการจัดเก็บ และบริหารคลังสินค้า ที่มีประสิทธิภาพ เป็นระบบประหยัดพื้นที่ ลดต้นทุนในการบริหารจัดการ และมีความแม่นยำ สะดวกสบาย สามารถประหยัดเวลาในการปฏิบัติงานได้อย่างมาก โดยประกอบด้วยการออกแบบระบบโครงสร้างของคลังสินค้าและควบคุมการปฏิบัติการด้วยโปรแกรม

คอมพิวเตอร์ที่มีความชาญฉลาดในการบริหารจัดการข้อมูลและจัดการระบบงานเบิก-จ่าย ควบคุมปริมาณคงเหลือ ซึ่งระบบการจัดการนี้ เป็นที่แพร่หลายในวงการธุรกิจต่างๆ ที่จำเป็นต้องบริหารสินค้าคงคลังให้แม่นยำและคุ้มค่า เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันเวลา และไม่เสียโอกาสทางการค้า ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบประมาณ 10-18 เดือน มูลค่างานเฉลี่ยของระบบคลังสินค้าอัจฉริยะ 10 – 50 ล้านบาท

4. ระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน (Energy Saving)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงานสำหรับอาคารใหญ่ ซึ่งเป็นระบบเครื่องปรับอากาศทำความเย็น เป็นอุปกรณ์หลักที่ใช้พลังงานไฟฟ้ามากและโดยทั่วไปจะใช้พลังงานสูงสุด 3 อันดับแรกของค่าพลังงานไฟฟ้าทั้งหมดที่เกิดขึ้นตามอาคารหรือโรงงานต่าง ๆ การจัดการพลังงานและการลงทุนเปลี่ยน Chiller เป็นแบบประหยัดพลังงาน จะช่วยลดค่าใช้จ่ายทำให้มีกำไรเพิ่มขึ้นได้ โดยเฉพาะ Magnetic bearing chiller ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่จากยุโรป โดยสามารถลดพลังงานจากของเดิมได้มากกว่า 25-30 % โดยบริษัทฯ ได้เริ่มเข้าสู่ธุรกิจเมื่อช่วงต้นปี 2559 ที่ผ่านมา ซึ่งกลุ่มลูกค้าให้ความสนใจต่อผลิตภัณฑ์และบริการดังกล่าวพอสมควร แต่เนื่องจากมูลค่างานแต่ละโครงการต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก กลุ่มลูกค้าจึงมักใช้เวลาในการพิจารณาและตัดสินใจเปรียบเทียบรายผู้ให้บริการอย่างพิถีพิถัน ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบ ประมาณ 5-10 เดือน มูลค่างานเฉลี่ยของระบบ 15 – 50 ล้านบาท

การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย

บริษัท พูจิ โอออน เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท พูจิ โอออนเวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด (“พูจิ โอออนเวิร์ค”) เป็นบริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนระหว่างบริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท พูจิ โอออนเวิร์ค จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรประเภทเครื่องกลึง/ไส/ปาด/เจาะ ชนิดความเที่ยงตรงสูง (Machining machine) ที่ออกแบบและผลิตโดยบริษัท พูจิ โอออนเวิร์ค จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) ซึ่งใช้สำหรับการขึ้นรูปชิ้นงานในอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยความโดดเด่นของเครื่องจักรของพูจิ โอออนเวิร์ค คือ เป็นเครื่องกลึง/ไส/ปาด/เจาะ ที่ควบคุมโดยระบบ CNC ซึ่งเป็นเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่มีผู้ประกอบการในประเทศไทยรายใดสามารถผลิตได้ อย่างไรก็ตามเครื่องจักรที่ทางพูจิ โอออนเวิร์คจำหน่ายจะเป็นเครื่องจักรคนละประเภทกับเครื่องจักรที่บริษัทผลิตและมีกลุ่มลูกค้าแยกจากกันอย่างชัดเจน

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีมติในเดือน สิงหาคม 2560 อนุมัติการเลิกกิจการของบริษัทย่อยนี้ และฝ่ายบริหารได้ดำเนินการจดทะเบียน เลิกกิจการบริษัทในวันที่ 8 กันยายน 2560 ที่ผ่านมา โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี และคาดว่าจะสามารถดำเนินการแล้วเสร็จภายในปี 2561 นี้

บริษัท เบคูลู (ไทยแลนด์) จำกัด

บริษัท เบคูลู (ไทยแลนด์) จำกัด เป็นบริษัทที่ก่อตั้งโดย บริษัท เวคเตอร์ จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรประเภทเครื่องทำสัญลักษณ์ (Marking machine) ที่ออกแบบและผลิตโดยบริษัท เวคเตอร์ จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) ซึ่งใช้เป็นส่วนประกอบสำคัญในการออกแบบและผลิตเครื่องทำสัญลักษณ์ของบริษัท โดยในปี 2551 ผู้ถือหุ้นใหญ่คือบริษัท เวคเตอร์ จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) ได้ชักชวนบริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) และลูกค้ารายอื่นๆ ให้เข้าร่วมถือหุ้นในบริษัท เบคูลู (ไทยแลนด์) จำกัด และบริษัทได้ตกลงเข้าซื้อหุ้นจำนวน 2,800 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14 ของทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 100 บาทเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 280,000 บาท

บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ เพื่อการลงทุนในการขยายธุรกิจระหว่างประเทศไปในภูมิภาคอาเซียน และตอบสนองกำลังการบริโภคในแต่ละประเทศที่มีการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมยานยนต์อย่างต่อเนื่อง ตามแผนและนโยบายการขยายการลงทุนของบริษัท ทั้งนี้แผนงานระหว่างประเทศนี้ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2556 ดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	ประเทศ	กำหนดจัดตั้ง
บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	การลงทุน	สิงคโปร์	ปี 2556
บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินโดนีเซีย จำกัด	ผลิตเครื่องจักร	อินโดนีเซีย	ปี 2557
บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินเดีย จำกัด	ผลิตเครื่องจักร	อินเดีย	ปี 2557

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีมูลค่าผลขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุนของบริษัทย่อยในต่างประเทศ 2 แห่ง มูลค่ารวม 19.70 ล้านบาท แบ่งเป็น บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินโดนีเซีย จำกัด มูลค่ารวม 16.01 ล้านบาท บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินเดีย จำกัด มูลค่ารวม 3.69 ล้านบาท โดยบริษัทได้ทำการทดสอบการด้อยค่าและการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน การประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนอ้างอิงจากมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์ หรือมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หักต้นทุนในการขาย แล้วแต่อย่างใดจะสูงกว่า (หมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 12 หน้าที่ 53 - 56)

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีมติในเดือน สิงหาคม 2560 อนุมัติการเลิกกิจการของบริษัทย่อยในต่างประเทศ 1 แห่ง คือ บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินโดนีเซีย จำกัด โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการจดทะเบียนเลิกกิจการและชำระบัญชีตามกฎหมายของประเทศอินโดนีเซีย และคาดว่าจะสามารถดำเนินการแล้วเสร็จภายในปี 2561 นี้

บริษัท ยูเรกาอโตเมชัน จำกัด

บริษัท ยูเรกาอโตเมชัน จำกัด เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจผลิตเครื่องจักรในระบบอัตโนมัติ (งาน Automation) เพื่อรองรับการขยายตัวในธุรกิจในทุกอุตสาหกรรมที่มีความจำเป็นต้องใช้เครื่องจักรระบบอัตโนมัติ และทดแทนการใช้แรงงาน โดยกิจการของบริษัทย่อยแห่งนี้จะเป็นส่วนสำคัญในการสนับสนุนงานของบริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน)

บริษัท ยูเรกาอโตเมชัน จำกัด ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการผลิตเครื่องจักร อุปกรณ์ และชิ้นส่วน ตามบัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 58-2014-0-00-2-0 รวมถึงได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนเป็นระยะเวลา 8 ปี

ทั้งนี้ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2559 วันที่ 24 พฤศจิกายน 2559 นั้น ได้มีการพิจารณาการปรับโครงสร้างองค์กร เพื่อความเหมาะสมในการบริหารงานและดำเนินธุรกิจในอนาคต จึงได้มีการโอนย้ายพนักงานบางส่วนจากบริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) ในส่วนของสายงานการผลิตชิ้นส่วน การประกอบเครื่องจักร การติดตั้งงานเครื่องจักร และระบบการจัดซื้อสินค้า ไปสังกัดยังบริษัท ยูเรกาอโตเมชัน จำกัด โดยบริษัทย่อยนี้ยังคงให้บริการระบบงานสำนักงานอื่นๆ เช่น การจัดทำบัญชีการเงิน การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล และงานธุรการทั่วไป จากบริษัทใหญ่ และคิดค่าบริการระหว่างกันตามราคายุติธรรมที่เหมาะสม

บริษัท ยูเรกาเทรดดิ้ง จำกัด

บริษัท ยูเรกาเทรดดิ้ง จำกัด เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจตัวแทนในการจัดหา จัดจ้างและตัวแทนจำหน่ายสินค้า อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร ในกลุ่มอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพื่อรองรับการขยายตัวในธุรกิจในทุกอุตสาหกรรม โดยกิจการของบริษัทย่อยแห่งนี้จะเป็นส่วนสำคัญในการสนับสนุนงานของบริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน)

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีมติในเดือน สิงหาคม 2560 อนุมัติการเลิกกิจการของบริษัทย่อยนี้ และฝ่ายบริหารได้ดำเนินการจดทะเบียน เลิกกิจการบริษัทในวันที่ 8 กันยายน 2560 ที่ผ่านมา โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี และคาดว่าจะสามารถดำเนินการแล้วเสร็จภายในปี 2561 นี้

บริษัท ยูเรกา อะโกร แมชชีนเนอรี จำกัด

บริษัท ยูเรกา อะโกร แมชชีนเนอรี จำกัด เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจออกแบบ ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อเป็นการขยายตัวในธุรกิจให้ครอบคลุมไปยังอุตสาหกรรมการเกษตร ซึ่งมีฐานลูกค้ากว้างและหลากหลายในประเทศ โดยกิจการของบริษัทย่อยแห่งนี้จะเน้นในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมการเกษตร ช่วยให้เกษตรกรสามารถต้นทุนและเพิ่มพูนผลผลิตโดยรวมของประเทศไทย ซึ่งทักษะทางวิศวกรรมออกแบบและผลิตเครื่องจักร ถือเป็นความสามารถหลักที่โดดเด่นของกลุ่มบริษัทยูเรกา และเป็นที่ยอมรับแก่กลุ่มอุตสาหกรรมอย่างกว้างขวาง

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีมติในเดือน สิงหาคม 2560 อนุมัติการเลิกกิจการของบริษัทย่อยนี้ และฝ่ายบริหารได้ดำเนินการจดทะเบียน เลิกกิจการบริษัทในวันที่ 8 กันยายน 2560 ที่ผ่านมา โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี และคาดว่าจะสามารถดำเนินการแล้วเสร็จภายในปี 2561 นี้

บริษัท สยาม พาร์ตฟีดเดอร์ (2008) จำกัด

บริษัท สยาม พาร์ตฟีดเดอร์ (2008) จำกัด เป็นบริษัทย่อยในเครือ ซึ่งประกอบธุรกิจการผลิตอุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงาน (Part feeder) ซึ่งใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม และเป็นส่วนหนึ่งของอุปกรณ์ในการผลิตเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ กลุ่มบริษัทฯ มีปริมาณการใช้งานเป็นประจำสม่ำเสมอในบางผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ บริษัท ยูเรกาออโตเมชัน จำกัด ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท สยาม พาร์ตฟีดเดอร์ (2008) จำกัด ในเดือน กุมภาพันธ์ 2558 และมีสัดส่วนการถือหุ้น 99% โดยกิจการย่อยแห่งนี้สามารถสนับสนุนการทำงานของของกลุ่มบริษัทได้เป็นอย่างดี

ในรอบปีบัญชี 2559 ได้มีการบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุนของบริษัทย่อยในประเทศ 1 แห่ง คือ บริษัท สยาม พาร์ตฟีดเดอร์ (2008) จำกัด มูลค่ารวม 15.40 ล้านบาท โดยบริษัทได้ทำการทดสอบการด้อยค่าและการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน การประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนอ้างอิงจากมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์ หรือมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หักต้นทุนในการขาย แล้วแต่อย่างใดจะสูงกว่า (หมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 10 หน้าที่ 52-55) โดยที่บริษัท สยาม พาร์ตฟีดเดอร์ (2008) จำกัด นี้ ถือหุ้นโดยบริษัท ยูเรกาออโตเมชัน จำกัด จึงถือเป็นบริษัทย่อยทางอ้อม

อย่างไรก็ตาม ในรอบปีบัญชี 2559 นี้ ได้วัดมูลค่าโดยการคิดลดกระแสเงินสดในอนาคตที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินงานต่อเนื่องของบริษัท สยาม พาร์ตฟีดเดอร์ (2008) จำกัด ซึ่งมูลค่าตามบัญชีของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดสูงกว่ามูลค่าที่จะได้รับคืน จึงบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่าจากค่าความนิยมจำนวน 12.3 ล้านบาท โดยรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารในระหว่างปี 2559 (หมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อที่ 12 หน้าที่ 53 และ 56)

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีมติในเดือน สิงหาคม 2560 อนุมัติการเลิกกิจการของบริษัทย่อยนี้ และฝ่ายบริหารได้ดำเนินการจดทะเบียน เลิกกิจการบริษัทในวันที่ 12 กันยายน 2560 ที่ผ่านมา โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี และคาดว่าจะสามารถดำเนินการแล้วเสร็จภายในปี 2561 นี้

กิจการร่วมค้า ยูเรกายูเอ็มไอ

บริษัท ยูเรกาออโตเมชัน จำกัด ได้ลงนามในสัญญาจัดตั้งกิจการร่วมค้า กับ บริษัท ยูเอ็มไอ. เอ็นจิเนียริง จำกัด เพื่อร่วมดำเนินงานสำรวจ ออกแบบ ประมูล บริหารโครงการ ติดตั้งงาน บำรุงรักษา และดำเนินกิจการใดๆ เพื่อการเปลี่ยนอุปกรณ์ระบบปรับอากาศเพื่อการอนุรักษ์พลังงานขององค์กรภาครัฐหรือองค์กรเอกชน โดยการร่วมมือในกิจการร่วมค้านี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มศักยภาพในการทำงานกับโครงการขนาดใหญ่ที่จะต้องใช้ทรัพยากรและความสามารถในการทำงานร่วมกัน โดยตกลงให้มีการร่วมทุน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) โดยบริษัท ยูเรกาออโตเมชัน จำกัด มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 70 และ บริษัท ยูเอ็มไอ. เอ็นจิเนียริง จำกัด มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 30 ทั้งนี้การพิจารณาร่วมมือกันจัดตั้งกิจการร่วมค้าดังกล่าวกับ บริษัท ยูเอ็มไอ. เอ็นจิเนียริง จำกัด นั้นเนื่องจากได้พิจารณาประวัติการทำธุรกิจและคุณภาพงานของคู่ค้ารายดังกล่าว พบว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการรับงานโครงการระบบปรับอากาศความเย็นของอาคารขนาดใหญ่ และมีบุคลากรที่มีความสามารถและความพร้อมที่จะร่วมการดำเนินงานกันในอนาคต

นโยบายในการบริหารงานของกลุ่มบริษัท

บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายเป็นผู้กำหนดทิศทางและกลยุทธ์ในการบริหารงานของบริษัทย่อยที่เป็นการลงทุนในต่างประเทศ คือ บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด และบริษัทอื่นๆในต่างประเทศซึ่งอยู่ในระหว่างดำเนินการตามแผนงานระหว่างประเทศในอนาคต ทั้งนี้ยกเว้นบริษัทย่อยในประเทศไทย คือ บริษัท ฟุจิอิ ไอออน เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่าง บริษัทฯ กับ บริษัท ฟุจิอิ ไอออน เวิร์ค จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) บริษัทฯ ร่วมกันกำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานร่วมกันกับฝ่ายบริหารจากผู้ร่วมทุนในประเทศญี่ปุ่น โดยการสนับสนุนจากบริษัทฯ ในงานด้านการตลาด และการขาย โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับฐานลูกค้าในกลุ่มธุรกิจยานยนต์ในประเทศไทย จึงทำให้เป็นแนวทางในการเข้าพบลูกค้าและติดต่อเจรจาธุรกิจต่างๆ ระหว่าง บริษัท ฟุจิอิ ไอออน เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด กับ กลุ่มธุรกิจยานยนต์ในประเทศไทย ทำให้เพิ่มโอกาสทางธุรกิจได้อย่างรวดเร็วและเพิ่มช่องทางการจำหน่ายไปพร้อมกัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม เพื่อสนับสนุนให้เกิดระบบอัตโนมัติในอุตสาหกรรม ทั้งส่วนของภาคการผลิต ระบบการขนส่งลำเลียง รวมถึงระบบการจัดเก็บ ในคลังสินค้า โดยใช้ความสามารถทางวิศวกรรมและประสบการณ์เป็นส่วนสำคัญในการผลักดันระบบอัตโนมัติให้ อุตสาหกรรมในประเทศไทยสามารถพัฒนา และแข่งขันได้กับต่างประเทศ ทั้งนี้สามารถแบ่งกลุ่มประเภทอุตสาหกรรมที่ เป็นช่องทางรายได้ของบริษัทฯ ได้ดังนี้

1. การให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรเพื่อการอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม โดยสามารถแบ่งเป็นหลากหลายกลุ่ม ดังนี้

1.1 กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ให้สามารถสำหรับการประกอบและ ทดสอบชิ้นส่วนยานยนต์และอุปกรณ์จับยึด สำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมการประกอบและผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ดังนี้

การให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรของบริษัทในลักษณะออกแบบตามความต้องการของลูกค้า (Design to order) ซึ่งบริษัทจะออกแบบและผลิตเครื่องจักรตามความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกันตามประเภทของ เครื่องจักร โดยทางบริษัทจะส่งทีมวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญเข้าร่วมประชุมกับลูกค้าเพื่อรับทราบความต้องการของเครื่องจักร ที่ลูกค้าต้องการใช้ในการนำไปผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ รวมทั้งให้คำปรึกษาและคำแนะนำเกี่ยวกับรูปแบบของเครื่องจักรที่จะ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีที่สุดทั้งในด้านลักษณะการใช้งานและรูปลักษณะภายนอก เครื่องจักรที่ ทางบริษัทผลิตนั้นมีหลายประเภทซึ่งเครื่องจักรแต่ละประเภทก็จะมีคุณสมบัติในการทำงานที่แตกต่างกันไป โดยประเภท เครื่องจักรที่บริษัทสามารถผลิตได้นั้นได้แก่ เครื่องที่ใช้ในการผลิต การทดสอบ การทำความสะอาด การประกอบ รวมถึงการทำ สลักลักษณะในชิ้นส่วนสำหรับระบบต่างๆ ที่เป็นส่วนประกอบของยานยนต์ ไม่ว่าจะเป็นระบบเครื่องยนต์ ระบบบังคับเลี้ยว ระบบส่งกำลัง ระบบกันสะเทือน ระบบเบรก ฯลฯ

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรให้กับผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ในอุตสาหกรรม ยานยนต์หลายกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นบริษัทผู้ประกอบรถยนต์/รถจักรยานยนต์ หรือบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยลูกค้าของ บริษัทจะมีความต้องการเครื่องจักรใหม่เมื่อมีการออกยานยนต์รุ่นใหม่ (New Model) เข้าสู่ตลาด หรือเมื่อมีการเพิ่มกำลังการ ผลิตยานยนต์ และจะมีความต้องการเปลี่ยนชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) ในเครื่องจักรเดิมเมื่อมีการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดล เดิม ซึ่งโดยทั่วไปแล้วผู้ประกอบการจะมีการออกรถยนต์รุ่นใหม่ในทุกๆ 4 – 7 ปี ตามแต่ประเภทของรถยนต์ และมีการทำ การปรับปรุงที่เรียกว่าไมเนอร์เชนจ์ในทุกๆ 1.5 – 2.5 ปี หลังจากที่มีการจำหน่ายรถยนต์ในแต่ละรุ่น และผู้ประกอบการ รถจักรยานยนต์จะมีการออกโมเดลใหม่ในทุกๆ 1 – 1.5 ปีและมีการทำไมเนอร์เชนจ์ถึง 7 – 8 รอบต่อปี

ทั้งนี้ รูปแบบการนำเสนอบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ช่องทาง คือ การนำเสนอบริการไปยังลูกค้าโดยตรง (End User) และการนำเสนอบริการผ่านบริษัทที่ทำธุรกิจซื้อขายไป (Trading company) โดยลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีทั้งลูกค้าใน ประเทศ และลูกค้าในต่างประเทศ เช่น เวียดนาม และอินเดีย อย่างไรก็ตามในปัจจุบันทางบริษัทมุ่งเน้นที่จะนำเสนอบริการ โดยตรงไปยังลูกค้าในประเทศเป็นหลัก

รูปแบบการให้บริการของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ดังต่อไปนี้

1. การออกแบบและผลิตเครื่องจักรใหม่
2. การออกแบบและผลิตชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) สำหรับปรับปรุงเครื่องจักรเดิม
3. การปรับปรุง แก้ไข เปลี่ยนแปลงและซ่อมแซมเครื่องจักรเดิม และการจัดหาอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลืองให้ลูกค้า

1.2 กลุ่มอุตสาหกรรมทั่วไปนอกกลุ่มยานยนต์

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบ ผลิตและติดตั้งเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีความต้องการใช้งานเครื่องจักรเพื่อทดแทนแรงงานคน และมุ่งเข้าสู่แนวทางระบบอัตโนมัติในการผลิต โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการได้ในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น การออกแบบและผลิตเครื่องเสียบหมูแป้ง ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตอาหาร เป็นต้น ทั้งนี้ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่อยู่นอกเหนือกลุ่มยานยนต์ ถือได้ว่ายังมีความต้องการของตลาดอีกปริมาณมาก เนื่องจากสภาวะการขาดแคลนแรงงานคน รวมถึงต้นทุนค่าแรงงานที่มีทิศทางสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มูลค่าของงานแต่ละโครงการมีความหลากหลายซึ่งขึ้นอยู่กับขนาด ความยาก และระบบการทำงานของเครื่องจักร ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งประมาณ 1 – 4 เดือน โดยเฉลี่ยมูลค่าประมาณ 1.5 – 5 ล้านบาท ต่องานโครงการ

ทั้งนี้รูปแบบการให้บริการลูกค้า จะคล้ายคลึงกับกระบวนการของกลุ่มเครื่องจักรยานยนต์ กล่าวคือเป็นการออกแบบระบบการทำงาน ตามความต้องการและแก้ปัญหาต่างๆ ภายในระบบการทำงานของลูกค้า โดยทางบริษัทฯ ได้เข้าร่วมประชุมหารือกับลูกค้าโดยทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์ในการออกแบบและมีความรู้ในระบบการทำงานของเครื่องจักรกลเป็นอย่างดี โดยต้องเข้าร่วมประชุมเพื่อรับทราบความต้องการ ปัญหาปัจจุบัน และสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง ให้การออกแบบเครื่องจักรของบริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ของกลุ่มลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมที่หลากหลายได้ ซึ่งในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมจะมีลักษณะและระบบการผลิต รวมถึงองค์ประกอบของวัตถุดิบที่แตกต่างกันออกไป แต่หัวใจหลักของการออกแบบระบบการทำงานของเครื่องจักรที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีเยี่ยม คือการลดเวลา ลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการทำงานภายในองค์กรของลูกค้า ภายใต้กรอบงบประมาณที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังต้องใช้เวลาอีกระยะหนึ่งที่จะต้องสร้างชื่อเสียง ผลงาน และสร้างการรับรู้ต่อลูกค้าด้านนอกกลุ่มยานยนต์ โดยการเข้าแนะนำบริการและผลงานที่ผ่านมาในอดีต เพื่อให้ลูกค้าด้านนอกกลุ่มยานยนต์เกิดความเชื่อมั่นและไว้วางใจเลือกใช้บริการของกลุ่มบริษัท

2. การให้บริการออกแบบระบบการผลิตอัตโนมัติ (Production Automation)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบระบบการผลิตอัตโนมัติ ซึ่งสามารถออกแบบและประยุกต์ใช้ได้กับหลากหลายอุตสาหกรรม โดยยังสามารถแบ่งกลุ่มประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

2.1 อุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานระบบอัตโนมัติ (Part Feeder)

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและผลิตอุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานระบบอัตโนมัติ (Part Feeder) ซึ่งเป็นอุปกรณ์สำคัญที่ใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมของเล่น และเครื่องใช้อุปโภคบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น ลักษณะการทำงานของอุปกรณ์เป็นการจัดเรียงชิ้นงานขนาดเล็กโดยอัตโนมัติ ซึ่งมีความแม่นยำและรวดเร็วกว่าแรงงานคน และอุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานนี้ยังใช้เป็นส่วนประกอบหนึ่งในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในหลากหลายอุตสาหกรรมอีกด้วย ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 1 – 3 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 0.2 – 0.5 ล้านบาท

2.2. อุปกรณ์ Load/Unload

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและผลิตอุปกรณ์ Load/Unload เพื่อการใช้งานในระบบงานอุตสาหกรรมต่างๆ ที่สามารถลดแรงงานคน และมีความแม่นยำเที่ยงตรง และสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ในระยะยาว ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 2 – 4 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 1-3 ล้านบาท

2.3. Robot Application

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและติดตั้งระบบ Robot Application เพื่อใช้งานในระบบการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ที่หลากหลาย เพื่อลดแรงงานคน และมีความแม่นยำ ที่เที่ยงตรง ซึ่งจะสามารถลดต้นทุนในการผลิตได้มาก ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 3-6 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 2-10 ล้านบาท

3. ระบบบริหารจัดการคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ (ระบบจัดเก็บและเคลื่อนย้ายลำเลียง) (Logistic Automation)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบจัดเก็บ เคลื่อนย้ายลำเลียงสินค้าและบริหารจัดการคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ เพื่อใช้สำหรับลูกค้าในทุกกลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการจัดเก็บ และบริหารคลังสินค้า ที่มีประสิทธิภาพ เป็นระบบประหยัดพื้นที่ ลดต้นทุนในการบริหารจัดการ และมีความแม่นยำ สะดวกสบาย สามารถประหยัดเวลาในการปฏิบัติงานได้อย่างมาก โดยประกอบด้วยการออกแบบระบบโครงสร้างของคลังสินค้าและควบคุมการปฏิบัติการด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีความชาญฉลาดในการบริหารจัดการข้อมูลและจัดการระบบงานเบิก-จ่าย ควบคุมปริมาณคงเหลือ ซึ่งระบบการจัดการนี้ เป็นที่แพร่หลายในวงการธุรกิจต่างๆ ที่จำเป็นต้องบริหารสินค้าคงคลังให้แม่นยำและคุ้มค่า เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันเวลา และไม่เสียโอกาสทางการค้า ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบประมาณ 10-18 เดือน มูลค่างานเฉลี่ยของระบบคลังสินค้าอัจฉริยะ 10 – 50 ล้านบาท

4. ระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน (Energy Saving)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงานสำหรับอาคารใหญ่ ซึ่งเป็นระบบเครื่องปรับอากาศทำความเย็น เป็นอุปกรณ์หลักที่ใช้พลังงานไฟฟ้ามากและโดยทั่วไปจะใช้พลังงานสูงสุดติด 3 อันดับแรกของค่าพลังงานไฟฟ้าทั้งหมดที่เกิดขึ้นตามอาคารหรือโรงงานต่าง ๆ การจัดการพลังงานและการลงทุนเปลี่ยน Chiller เป็นแบบประหยัดพลังงาน จะช่วยลดค่าใช้จ่ายทำให้มีกำไรเพิ่มขึ้นได้ โดยเฉพาะ Magnetic bearing chiller ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่จากยุโรป โดยสามารถลดพลังงานจากของเดิมได้มากกว่า 25-30 % โดยบริษัทฯ ได้เริ่มเข้าสู่ธุรกิจเมื่อช่วงต้นปี 2559 ที่ผ่านมา ซึ่งกลุ่มลูกค้าให้ความสนใจต่อผลิตภัณฑ์และบริการดังกล่าวพอสมควร แต่เนื่องจากมูลค่างานแต่ละโครงการต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก กลุ่มลูกค้าจึงมักใช้เวลาในการพิจารณาและตัดสินใจเปรียบเทียบรายผู้ให้บริการอย่างพิถีพิถัน ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบ ประมาณ 5-10 เดือน มูลค่างานเฉลี่ยของระบบ 15 – 50 ล้านบาท

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยแบ่งตามประเภทของสินค้าและบริการ

ประเภทของสินค้าและบริการ	ดำเนินการโดย	งบการเงินรวม					
		ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. Machine เครื่องจักร	บริษัท	354.38	94.19	218.90	93.37	221.51	89.60
2. Production Automation ระบบอัตโนมัติการผลิต	บริษัท	21.88	5.81	15.54	6.63	19.72	7.98
3. ระบบบริหารคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ	บริษัท	-	-	-	-	-	-
4. ระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน	บริษัท	-	-	-	-	5.98	2.42
รวมรายได้จากการขายและบริการ		376.26	100.00	234.44	100.00	247.21	100.00

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแบ่งตามพื้นที่การจำหน่าย

รายได้จากการขายและบริการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการจำหน่ายในประเทศ	346.00	91.96	186.73	79.65	151.34	61.22
2. รายได้จากการจำหน่ายต่างประเทศ	30.26	8.04	47.71	20.35	95.87	38.78
รายได้จากการขายและบริการ	376.26	100.00	234.44	100.00	247.21	100.00

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแบ่งตามกลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้า	งบการเงินรวม					
	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. อุตสาหกรรมยานยนต์	351.32	93.37	190.36	81.20	187.67	75.92
2. อุตสาหกรรมพลาสติก	-	-	12.74	5.43	7.77	3.14
3. อุตสาหกรรมเกษตร	6.98	1.86	17.29	7.38	5.83	2.36
4. อุตสาหกรรมอื่นๆ	17.96	4.77	14.05	5.99	45.94	18.58
รายได้จากการขายและบริการ	376.26	100.00	234.44	100.00	247.21	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จากเดิมบริษัทเป็นผู้นำเสนอบริการทางวิศวกรรมในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับประกอบ และทดสอบ ชิ้นส่วนยานยนต์ และอุปกรณ์จับยึดสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม รวมทั้งการปรับปรุงแก้ไขเครื่องจักรเดิมเพื่อซ่อมแซมและพัฒนาประสิทธิภาพการใช้งาน โดยมีลักษณะการออกแบบและผลิตแบบ Customisation หรือ Design to order ซึ่งจะออกแบบเครื่องจักรที่มีคุณสมบัติและลักษณะการใช้งานตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

การให้บริการของบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้

- 1) การออกแบบและผลิตเครื่องจักรใหม่
- 2) การออกแบบและผลิตชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) สำหรับปรับปรุงเครื่องจักรเดิม
- 3) การปรับปรุง แก้ไขและซ่อมแซมเครื่องจักร และการจัดหาอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลืองให้ลูกค้า

อย่างไรก็ตามต่อมา จึงมีการขยายช่องทางการสร้างรายได้เพิ่มจากกลุ่มธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและติดตั้งเครื่องจักร เพื่อขยายขอบเขตไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น และยังเป็นส่วนของการช่วยลดความเสี่ยงในอนาคตที่จะไม่มุ่งเน้นไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์เพียงอย่างเดียว โดยกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ที่เริ่มต้นมาในช่วงปี 2558 ดังนี้

กลุ่มอุตสาหกรรมทั่วไปนอกกลุ่มยานยนต์

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบ ผลิตและติดตั้งเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีความต้องการใช้งานเครื่องจักรเพื่อทดแทนแรงงานคน และมุ่งเข้าสู่แนวทางระบบอัตโนมัติในการผลิต โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการได้ในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น การออกแบบและผลิตเครื่องเสียบหมู๊ป ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตอาหาร เป็นต้น ทั้งนี้ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่อยู่นอกเหนือกลุ่มยานยนต์ ถือได้ว่ายังมีความต้องการของตลาดอีกปริมาณมาก เนื่องจากสภาวะการขาดแคลนแรงงานคน รวมถึงต้นทุนค่าแรงงานที่มีทิศทางสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มูลค่าของงานแต่ละโครงการมีความหลากหลายซึ่งขึ้นอยู่กับขนาด ความยาก และระบบการทำงานของเครื่องจักร ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งประมาณ 1 – 4 เดือน โดยเฉลี่ยมูลค่าประมาณ 1.5 – 5 ล้านบาท ต่องานโครงการ

ทั้งนี้รูปแบบการให้บริการลูกค้า จะคล้ายคลึงกับกระบวนการของกลุ่มเครื่องจักรยานยนต์ กล่าวคือเป็นการออกแบบระบบการทำงาน ตามความต้องการและแก้ปัญหาต่างๆ ภายในระบบการทำงานของลูกค้า โดยทางบริษัทฯ ได้เข้าร่วมประชุมหรือกับลูกค้าโดยทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์ในการออกแบบและมีความรู้ในระบบการทำงานของเครื่องจักรกลเป็นอย่างดี โดยต้องเข้าร่วมประชุมเพื่อรับทราบความต้องการ ปัญหาปัจจุบัน และสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง ให้การออกแบบเครื่องจักรของบริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ของกลุ่มลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมที่หลากหลายได้ ซึ่งในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมจะมีลักษณะและระบบการผลิต รวมถึงองค์ประกอบของวัตถุดิบที่แตกต่างกันออกไป แต่หัวใจหลักของการออกแบบระบบการทำงานของเครื่องจักรที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีเยี่ยม คือการลดเวลา ลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการทำงานภายในองค์กรของลูกค้า ภายใต้กรอบงบประมาณที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

กลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติก

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตเครื่องจักรสำหรับอุตสาหกรรมพลาสติก อาทิเช่น เครื่องเป่าถุงพลาสติก เครื่องตัด และเครื่องพับถุงพลาสติก เป็นต้น โดยได้เริ่มเข้าสู่อุตสาหกรรมผลิตถุงพลาสติกตั้งแต่ต้นปี 2559 โดยเครื่องจักรในกลุ่มนี้ใช้เพื่อการผลิต

ถุงพลาสติกที่บรรจุอาหารและถุงหิ้วที่มีปริมาณความต้องการใช้ในการอุปโภคและบริโภคในชีวิตประจำวันอย่างแพร่หลาย โดยเครื่องจักรที่บริษัทผลิตเพื่อจำหน่ายนั้น มีหลากหลายขนาด หลายรุ่น ตามความต้องการใช้งาน เพื่อรองรับผู้ผลิตและจำหน่ายถุงพลาสติกในประเทศไทย และลดการนำเข้าเครื่องจักรจากต่างประเทศ ระยะเวลาผลิตเครื่องจักรประมาณ 0.5 - 1 เดือน มูลค่าเฉลี่ยประมาณ 1 - 1.5 ล้านบาท ต่อเครื่อง

กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบ ผลิต และติดตั้งเครื่องจักรสำหรับอุตสาหกรรมการเกษตร อาทิเช่น เครื่องสีข้าวชุมชน เครื่องฆ่ามอด เครื่องกระเทาะเปลือกธัญพืช เป็นต้น โดยบริษัทได้เริ่มเข้าสู่อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรนี้ตั้งแต่กลางปี 2558 เป็นต้นมา โดยเน้นไปที่เครื่องจักรกลที่จะสามารถช่วยทุ่นแรงให้แก่เกษตรกรในการทำกรเกษตรโดยใช้เทคโนโลยี เพื่อลดต้นทุนค่าแรงงาน และเพิ่มผลผลิต ทั้งนี้ในช่วงเริ่มเข้าสู่อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร ทางบริษัทได้รับการสนับสนุนทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ จาก สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) หรือ สวก. และ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) จึงถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นเข้าสู่ธุรกิจได้อย่างมีแนวทางที่ชัดเจน ที่จะร่วมพัฒนาภาคการเกษตรของไทยให้แข่งขันได้ในภูมิภาค มูลค่าของงานเครื่องจักรกลการเกษตรมีความหลากหลาย เนื่องจากมีหลายรุ่น ขนาด และอุปกรณ์ต่อพ่วงประกอบ ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 1 - 3 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 0.5 - 1 ล้านบาท อย่างไรก็ตามในปี 2560 นี้ บริษัทได้ลดสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าประเภทนี้ลง โดยยังคงไว้เพียงผลิตภัณฑ์บางรายการที่ยังมีศักยภาพในการทำตลาดและลูกค้าให้ความสนใจ เช่น เครื่องฆ่ามอด เป็นต้น

กลุ่มการให้บริการออกแบบระบบการผลิตอัตโนมัติ (Production Automation)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบระบบการผลิตอัตโนมัติ ซึ่งสามารถออกแบบและประยุกต์ใช้ได้กับหลากหลายอุตสาหกรรม โดยยังสามารถแบ่งกลุ่มประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

1. อุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานระบบอัตโนมัติ (Part Feeder)

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและผลิตอุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานระบบอัตโนมัติ (Part Feeder) ซึ่งเป็นอุปกรณ์สำคัญที่ใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมของเล่น และเครื่องใช้อุปโภคบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น ลักษณะการทำงานของอุปกรณ์เป็นการจัดเรียงชิ้นงานขนาดเล็กโดยอัตโนมัติ ซึ่งมีความแม่นยำและรวดเร็วกว่าแรงงานคน และอุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงานนี้ยังใช้เป็นส่วนประกอบหนึ่งในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในหลากหลายอุตสาหกรรมอีกด้วย ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 1 - 3 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 0.2 - 0.5 ล้านบาท

2. อุปกรณ์ Load/Unload

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและผลิตอุปกรณ์ Load/Unload เพื่อการใช้งานในระบบงานอุตสาหกรรมต่างๆ ที่สามารถลดแรงงานคน และมีความแม่นยำ เทียบตรง และสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ในระยะยาว ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 2 - 4 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 1-3 ล้านบาท

3. Robot Application

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและติดตั้งระบบ Robot Application เพื่อใช้งานในระบบการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ที่หลากหลาย เพื่อลดแรงงานคน และมีความแม่นยำ เทียบตรง ซึ่งจะสามารถลดต้นทุนในการผลิตได้มาก ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบงานประมาณ 3-6 เดือน มูลค่างานเฉลี่ย 2-10 ล้านบาท

กลุ่มระบบบริหารจัดการคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ (ระบบจัดเก็บและเคลื่อนย้ายลำเลียง) (Logistic Automation)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบจัดเก็บ เคลื่อนย้ายลำเลียงสินค้าและบริหารจัดการคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ เพื่อใช้สำหรับลูกค้าในทุกกลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการจัดเก็บ และบริหารคลังสินค้า ที่มีประสิทธิภาพ เป็นระบบประหยัดพื้นที่ ลดต้นทุนในการบริหารจัดการ และมีความแม่นยำ สะดวกสบาย สามารถประหยัดเวลาในการปฏิบัติงานได้อย่างมาก โดยประกอบด้วยการออกแบบระบบโครงสร้างของคลังสินค้าและควบคุมการปฏิบัติการด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีความชาญฉลาดในการบริหารจัดการข้อมูลและจัดการระบบงานเบิก-จ่าย ควบคุมปริมาณคงเหลือ ซึ่งระบบการจัดการนี้ เป็นที่แพร่หลายในวงการธุรกิจต่างๆ ที่จำเป็นต้องบริหารสินค้าคงคลังให้แม่นยำและคุ้มค่า เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันเวลา และไม่เสียโอกาสทางการค้า ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบประมาณ 10-18 เดือน มูลค่างานเฉลี่ยของระบบคลังสินค้าอัจฉริยะ 10 – 50 ล้านบาท และในปี 2560 ที่ผ่านมานี้ บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นทำตลาดในช่องทางต่างๆ เพื่อสื่อสารและประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้ทราบถึงคุณสมบัติและความคุ้มค่าในการลงทุนสร้างระบบบริหารจัดการคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ

กลุ่มระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน (Energy Saving)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงานสำหรับอาคารใหญ่ ซึ่งเป็นระบบเครื่องปรับอากาศทำความเย็น เป็นอุปกรณ์หลักที่ใช้พลังงานไฟฟ้ามากและโดยทั่วไปจะใช้พลังงานสูงสุด 3 อันดับแรกของค่าพลังงานไฟฟ้าทั้งหมดที่เกิดขึ้นตามอาคารหรือโรงงานต่าง ๆ การจัดการพลังงานและการลงทุนเปลี่ยน Chiller เป็นแบบประหยัดพลังงาน จะช่วยลดค่าใช้จ่ายทำให้มีกำไรเพิ่มขึ้นได้ โดยเฉพาะ Magnetic bearing chiller ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่จากยุโรป โดยสามารถลดพลังงานจากของเดิมได้มากกว่า 25-30 % โดยบริษัทฯ ได้เริ่มเข้าสู่ธุรกิจเมื่อช่วงต้นปี 2559 ซึ่งกลุ่มลูกค้าให้ความสนใจต่อผลิตภัณฑ์และบริการดังกล่าวพอสมควร แต่เนื่องจากมูลค่างานแต่ละโครงการต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก กลุ่มลูกค้าจึงมักใช้เวลาในการพิจารณาและตัดสินใจเปรียบเทียบรายผู้ให้บริการอย่างถี่พิถี ระยะเวลาออกแบบและติดตั้งระบบ ประมาณ 5-10 เดือน มูลค่างานเฉลี่ยของระบบ 15 – 50 ล้านบาท ทั้งนี้ในงานโครงการขนาดใหญ่ที่ได้รับจากกลุ่มโรงพยาบาลของรัฐ จำนวน 3 โครงการ เป็นการรับรู้รายได้ในกิจการร่วมค้ายูเรกายูเอ็มไอ ที่บริษัทย่อย (บริษัท ยูเรกา ออโตเมชั่น จำกัด) ถือสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 70

โดยสามารถจัดแบ่งสัดส่วนรายได้แต่ละกลุ่มประเภทสินค้าและบริการได้ดังนี้

	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
1. Machine เครื่องจักร	94.19%	93.37%	89.60%
2. Production Automation ระบบอัตโนมัติการผลิต	5.81%	6.63%	7.98%
3. ระบบบริหารคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ	-	-	-
4. ระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน	-	-	2.42%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	100.00%	100.00%	100.00%

การออกแบบและผลิตเครื่องจักรใหม่สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

บริษัทให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ (Automotive) ซึ่งถือเป็นรายได้หลักของบริษัท โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มสินค้าและบริการนี้ ประมาณร้อยละ 91.08 – 94.19 ของรายได้จากการขายและบริการตลอดช่วงเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ ลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ หรือผู้ประกอบยานยนต์ทั้งในส่วนของการยนต์และรถจักรยานยนต์ โดยบริษัทจะทำการออกแบบและผลิตเครื่องจักร ให้แก่ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเพื่อใช้เป็นเครื่องจักรในการผลิตชิ้นส่วนของระบบต่างๆ ของรถยนต์ เช่น ระบบเครื่องยนต์ ระบบบังคับเลี้ยว ระบบส่งกำลัง ระบบเบรค ระบบระบายความร้อน เป็นต้น

โดยทั่วไปแล้วลูกค้าของบริษัทจะมีความต้องการเครื่องจักรใหม่ เมื่อมีการออกยานยนต์รุ่นใหม่ หรือมีการขยายกำลังการผลิตยานยนต์รุ่นเดิม ซึ่งจากข้อมูลในอดีตผู้ผลิตรถยนต์แต่ละรายจะมีรอบการออกรถยนต์รุ่นใหม่ทุกๆ 4 – 7 ปี และผู้ผลิตรถจักรยานยนต์จะมีรอบการออกรุ่นใหม่ทุกๆ 1 – 1.5 ปี

เครื่องจักรที่บริษัทออกแบบและผลิตสามารถจำแนกได้เป็น 6 ประเภทหลัก และเครื่องจักรที่บริษัทย่อยจำหน่ายมี 1 ประเภท ตามรูปแบบการใช้งาน ดังนี้

1. เครื่องทดสอบการรั่วของชิ้นงาน (Leak test machine)

เป็นเครื่องจักรที่ถูกออกแบบขึ้น เพื่อใช้ในการทดสอบการรั่วซึมของชิ้นงานต่างๆ ที่เป็นส่วนประกอบของระบบต่างๆ ในยานยนต์ ซึ่งขั้นตอนและรูปแบบการทดสอบการรั่วซึมของชิ้นงานนั้นจะแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้า เช่น การทดสอบโดยใช้การอัดอากาศ การทดสอบโดยใช้น้ำหรือน้ำมัน เป็นต้น โดยลูกค้าจะมีการกำหนดค่ามาตรฐานในการควบคุมการทดสอบในแต่ละจุดไว้อย่างชัดเจน

2. เครื่องล้างทำความสะอาดชิ้นงาน (Washing machine)

เป็นเครื่องจักรที่ถูกออกแบบขึ้น เพื่อใช้ในการล้างทำความสะอาดชิ้นส่วนต่างๆ ก่อนที่จะนำไปประกอบหรือใช้งานในขั้นต่อไป ไปสำหรับใช้เป็นส่วนประกอบของระบบยานยนต์ โดยลักษณะและวิธีในการล้างทำความสะอาดชิ้นส่วนของแต่ละเครื่องจักรนั้น จะแตกต่างกันไปตามที่ลูกค้าต้องการ เช่น ลักษณะการเคลื่อนที่เข้าออกของชิ้นส่วนจากตัวเครื่อง ประเภทของสิ่งสกปรกที่ต้องการล้างออกจากชิ้นงาน เช่น คราบน้ำมันและเศษฝุ่นละออง หรือมีความสามารถในการการเป่าแห้ง 100% เป็นต้น

3. เครื่องกดอัดชิ้นงาน (Press machine)

เป็นเครื่องจักรที่ออกแบบขึ้น เพื่อใช้ในการกดอัดชิ้นงานให้ติดกัน ทั้งระบบแมคคานิค และระบบไฮดรอลิค เพื่อช่วยในการทำให้เกิดแรงกดอัดและการเคลื่อนที่ของชิ้นส่วนต่างๆ โดยมีการกำหนดขนาดพื้นที่ (กว้างxยาว) และแรงกดอัด (ตัน) ในแต่ละเครื่องจักร เพื่อกดอัดชิ้นงานตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ

4. เครื่องขันน็อต (Nut tightening machine)

เป็นเครื่องจักรที่ออกแบบขึ้น เพื่อทำการขันน็อตสำหรับยึดชิ้นส่วนหรือเครื่องยนต์ให้มีความแน่นโดยจะมีการกำหนดมาตรฐานค่าควบคุมความแน่นของชิ้นส่วนหรือเครื่องยนต์ในแต่ละจุด โดยลักษณะและคุณสมบัติของเครื่องขันน็อตแต่ละเครื่องจะมีความแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า เช่น ลักษณะการขันน็อตในแนวตั้งหรือแนวนอน จำนวนน็อตที่ขันในแต่ละครั้ง ความแน่นในแต่ละจุดที่ต้องการขันยึด เป็นต้น

5. เครื่องประกอบชิ้นส่วน (Special assembly machine)

เป็นเครื่องจักรที่ออกแบบขึ้นเป็นพิเศษ (Special machine) โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบชิ้นส่วนหรือทำงานตามรูปแบบและขั้นตอนที่กำหนดไว้สำหรับงานนั้นๆ โดยเฉพาะ เช่น เครื่องเติมน้ำมัน เครื่องประกอบชุดเซ็นเซอร์ด้านหลังของรถยนต์ เครื่องประกอบชุดเบรค เป็นต้น ซึ่งลูกค้าสามารถแจ้งรูปแบบการทำงานและองค์ประกอบต่างๆ ที่ต้องการให้กับทาง

บริษัทเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรดังกล่าว ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับประกอบชุดเบรคให้กับบริษัทผู้ประกอบรถยนต์ชั้นนำหลายรายในประเทศไทย








6. เครื่องทำสัญลักษณ์บนชิ้นงาน (Marking machine)

เป็นเครื่องจักรที่ออกแบบขึ้น เพื่อทำการทำสัญลักษณ์หรือตำหนิบนชิ้นงานต่างๆ เพื่อบ่งบอกหรือแสดงถึงสัญลักษณ์บนชิ้นงานนั้นๆ เช่น การทำสัญลักษณ์บนชิ้นส่วน การทำสัญลักษณ์บนตัวถัง การทำสัญลักษณ์บนฝาเครื่องยนต์ เพื่อบ่งชี้ว่าชิ้นงานนั้นๆ ได้ผ่านกระบวนการใดกระบวนการหนึ่งมาแล้ว หรือเพื่อระบุวันที่ผลิต หรือเพื่อเป็นตัวเลขทางกฎหมาย เช่น การทำรหัสหมายเลขที่ตัวถังและแชสซี เป็นต้น






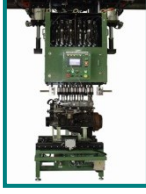




7. เครื่องกลึง/ไส/ปาด/เจาะ (Machining) ที่ควบคุมโดยระบบ CNC (จำหน่ายโดยบริษัทย่อย)

เป็นเครื่องจักรที่ออกแบบขึ้นเพื่อทำการเจาะ คว้านหรือทำให้ชิ้นส่วนหรือเครื่องยนต์เป็นรูเพื่อที่จะสามารถนำไปประกอบหรือเชื่อมต่อกับชิ้นส่วนยานยนต์อื่นๆ ต่อไป โดยเครื่องกลึง/ไส/ปาด/เจาะ ที่บริษัทจำหน่ายนั้น เป็นเครื่องที่ควบคุมโดยระบบ CNC โดยทำการผลิต และใช้เทคโนโลยีและองค์ความรู้จากบริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่น

ตารางแสดงตัวอย่างเครื่องจักรแต่ละประเภทของบริษัทที่ถูกนำไปใช้งานสำหรับระบบต่างๆ ของรถยนต์

ประเภทเครื่องจักร	ระบบเบรค	ระบบบังคับเลี้ยว	ระบบส่งกำลัง	ระบบกันสะเทือน	ระบบระบายความร้อน	ระบบเครื่องยนต์	ระบบน้ำมันเชื้อเพลิง
1. เครื่องทดสอบการรื้อ	✓		✓	✓		✓	✓
ตัวอย่างผลงาน	 ทดสอบการรื้อระบบเบรค		 ทดสอบการรื้อชุดเกียร์	 ทดสอบการรื้อเพลาน้ำ		 ทดสอบการรื้อของข้อเหวี่ยง	 ทดสอบการรื้อของถังน้ำมัน
2. เครื่องล้าง	✓					✓	
ตัวอย่างผลงาน	 ล้างน้ำมันและฝุ่น (low pressure)					 ล้างคราบน้ำมัน	

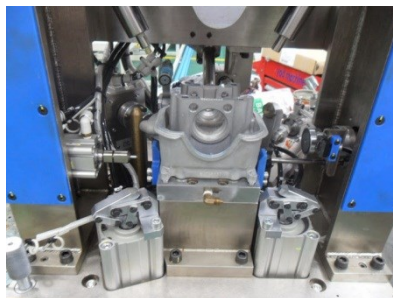
ตารางแสดงตัวอย่างเครื่องจักรแต่ละประเภทของบริษัทที่ถูกคํานาไปใช้งานสำหรับระบบต่างๆ ของรถยนต์ (ต่อ)

ประเภท เครื่องจักร	ระบบเบรค	ระบบบังคับ เลี้ยว	ระบบส่ง กำลัง	ระบบกัน สะเทือน	ระบบระบาย ความร้อน	ระบบ เครื่องยนต์	ระบบน้ำมัน เชื้อเพลิง
3. เครื่อง กดอัด	✓	✓				✓	
ตัวอย่าง ผลงาน	 กดอัดเบรคมือ	 กดอัดดลับลูกปืน				 กดอัดฝาครอบ เครื่องยนต์	
4. เครื่อง ขันน็อต	✓			✓		✓	
ตัวอย่าง ผลงาน	 ขันน็อตตัวล็อก สลักเกลียว			 ขันน็อตข้อค็อพ วาล์ว		 ขันน็อตกระบอก สูบ	
5. เครื่อง ประกอบ				✓	✓	✓	
ตัวอย่าง ผลงาน				 เครื่องเติมน้ำมัน	 เครื่อง preheat ตัวหมุน	 บดผิวเพื่อใส่ เพลาลูกเบี้ยว	
6. เครื่อง ทำ สัญลักษณ์						✓	
ตัวอย่าง ผลงาน						 ทำสัญลักษณ์บน ฝาครอบ เครื่องยนต์	

การออกแบบและผลิตชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) สำหรับปรับปรุงเครื่องจักรเดิม

ชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) เป็นเครื่องมือที่ถูกติดตั้งเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องจักรเพื่อช่วยในการกำหนดตำแหน่งการจับยึดชิ้นงานเพื่อตรวจสอบ ตัด เจาะ เชื่อม หรือประกอบชิ้นงานให้ได้ค่ามาตรฐานตามที่กำหนดเหมือนกันทุกชิ้น ซึ่งโดยปกติแล้วเครื่องจักรส่วนใหญ่จะออกแบบให้สามารถเปลี่ยนชุดอุปกรณ์จับยึดได้ เมื่อต้องการเปลี่ยนแปลงรูปร่างและขนาดของชิ้นงานที่ผลิต เพื่อความคล่องตัวในการทำงาน และลดเงินลงทุนในการซื้อเครื่องจักรใหม่

โดยส่วนใหญ่แล้ว ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์และผู้ประกอบยานยนต์จะมีความต้องการเปลี่ยนชุดอุปกรณ์จับยึดในเครื่องจักรเดิม เมื่อทำปรับปรุงโฉมยานยนต์รุ่นเดิม (Minor Change) โดยผู้ผลิตรถยนต์จะมีรอบการปรับปรุงในทุกๆ 2 – 2.5 ปี และผู้ผลิตรถจักรยานยนต์จะมีรอบการปรับปรุงถึง 7 – 8 รอบในทุกปี ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการมุ่งเน้นการให้บริการและผลิตชุดอุปกรณ์จับยึด ให้แก่เครื่องจักรเดิมที่บริษัทได้ทำการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าเท่านั้น



การปรับปรุง แก๊สและซ่อมแซมเครื่องจักร และการจัดหาอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลืองให้ลูกค้า

การให้บริการปรับปรุง แก๊ส และซ่อมแซมเครื่องจักร เป็นการให้บริการแก่ลูกค้าเมื่อเครื่องจักรเกิดการขัดข้องหรือทำการผลิตชิ้นงานที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพ รวมทั้งการปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้สูงขึ้น โดยเครื่องจักรที่ถูกค้าส่งให้ทางบริษัทซ่อมแซมนั้น มีทั้งเครื่องจักรที่ทางบริษัทออกแบบและผลิตเอง เครื่องจักรที่ถูกออกแบบโดยผู้ประกอบการในประเทศรายอื่น และเครื่องจักรที่นำเข้าจากต่างประเทศ

นอกจากนั้นบริษัทยังมีบริการจัดหาอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลืองให้ลูกค้า (Consumable part) ในกรณีที่ลูกค้าบางรายร้องขอ ทั้งนี้การบริการในส่วนนี้เป็นเพียงบริการเสริมเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและเพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวต่อไป

การออกแบบและผลิตเครื่องจักรใหม่สำหรับกลุ่มอื่นๆ นอกกลุ่มยานยนต์ (Machine for Non Automotive)

บริษัทให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ (Non Automotive) ซึ่งทางบริษัทฯ เริ่มที่จะขยายช่องทางการสร้างรายได้ไปยังนอกกลุ่มยานยนต์ โดยมุ่งเน้นไปยังหลากหลายอุตสาหกรรม ที่มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อลดแรงงานคน เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ทำงานได้รวดเร็ว และแม่นยำมากยิ่งขึ้น และสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ในระยะยาว อย่างไรก็ตาม ในรอบปีที่ผ่านมา ยังถือเป็นช่วงการเริ่มทำการตลาดไปยังนอกกลุ่มยานยนต์ โดยทางบริษัทฯ ก็ได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้ารายใหม่ ที่ให้โอกาสเข้าเสนองานบริการและอยู่ระหว่างการรอเพื่อเสนอราคา และมีข้อสรุปเป็นคำสั่งจ้างออกแบบและผลิตเครื่องจักรในรอบปีถัดไปอีกจำนวนหนึ่ง อาทิเช่น กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม เป็นต้น และทางบริษัทฯ ยังได้มุ่งทำการตลาดเพื่อสื่อสารไปยังทุกอุตสาหกรรม โดยชูจุดเด่นที่เน้นทักษะความสามารถทางวิศวกรรมที่ต้องใช้ความสามารถสูงจากประสบการณ์เดิมที่สามารถตอบสนองกลุ่มยานยนต์ได้เป็นอย่างดี และจะสามารถนำประยุกต์ใช้ได้กับทุกกลุ่มอุตสาหกรรมได้อย่างเหมาะสมในอนาคต บริษัทคาดหวังว่า การให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรอุปกรณ์เพื่อสนับสนุนภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ นั้น จะเพิ่มสัดส่วนรายได้ให้แก่บริษัทได้ในอนาคต

การผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร

ตั้งแต่ปี 2558 ทางบริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร ตามนโยบายในการขยายธุรกิจไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ใช้ทักษะความรู้ความสามารถทางวิศวกรรมที่มีอยู่เดิมนี้ มาปรับใช้เพื่อสร้างรายได้ในแหล่งอุตสาหกรรมอื่นๆ โดยสามารถสร้างรายได้จากปีแรกที่ตั้งกิจการ จากอัตราร้อยละ 1.85 ของรายได้จากการขายรวม และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 7.38 ในปี 2559 ซึ่งถือว่าเป็นการเพิ่มสัดส่วนขึ้นอย่างมาก โดยปัจจัยหลักในของสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น เกิดจากรายได้จากการขายสินค้าให้แก่ กองทุนหมู่บ้าน ตามโครงการพระราชรัฐ ที่ได้รับการสนับสนุนแหล่งเงินทุนจากรัฐบาล อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังสามารถทำการตลาดจากกลุ่มลูกค้าในภาคเอกชน บริษัท ห้างร้าน ต่างๆ ได้ด้วยเช่นกัน ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตรนี้ เช่น เครื่องสีข้าวชุมชน เครื่องกำจัดมอดและไข่มอดในข้าว เครื่องเครฟาย เป็นต้น ซึ่งความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และสินค้าของบริษัทฯ คือการได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมจากหน่วยงานภาครัฐ อาทิเช่น สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) หรือ สวก. และ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) อย่างไรก็ตามในปี 2560 นี้ บริษัทได้ลดสัดส่วนรายได้ในกลุ่มสินค้าประเภทนี้ลง โดยยังคงไว้เพียงผลิตภัณฑ์บางรายการที่ยังมีศักยภาพในการทำตลาดและลูกค้าให้ความสนใจ เช่น เครื่องฆ่ามอด เป็นต้น

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

จากเดิมที่ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตยานยนต์ที่สำคัญของผู้ประกอบการยานยนต์มากกว่า 20 รายและมีจำนวนบริษัทที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 1 มากกว่า 700 ราย ทำให้ปริมาณความต้องการเครื่องจักรสำหรับประกอบการยานยนต์และผลิตชิ้นส่วนยานยนต์นั้นเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลของผู้บริหารของบริษัท ในประเทศไทยมีบริษัทผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักรที่ได้การยอมรับในเรื่องของการออกแบบและมาตรฐานคุณภาพเพียง 60-70 ราย โดยเป็นบริษัทที่มีประเภสินค้าและบริการคล้ายคลึงกับทางบริษัทอยู่ประมาณ 9 ราย อย่างไรก็ตามในช่วงปีที่ผ่านมาที่มีผู้ประกอบการใหม่ในธุรกิจออกแบบและผลิตเครื่องจักรประเภทนี้ในประเทศไทยเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ทั้งส่วนของกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย และกลุ่มผู้ประกอบการจากต่างชาติ (ประเทศญี่ปุ่น) จึงทำให้เกิดการแข่งขันสูงขึ้น และการแย่งชิงตลาดรวมถึงแข่งขันด้านราคารุนแรงมากยิ่งขึ้น ประกอบกับสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมเกิดการชะลอตัว และอุตสาหกรรมยานยนต์ทั้งระบบซบเซามาในระยะ 3-4 ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการที่จัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมของผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักรในประเทศ ล้วนแต่ต้องปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้รวดเร็วและเน้นในทุกปัจจัยที่เป็นส่วนการพิจารณาจากลูกค้า

อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นที่ไม่ได้รับผลกระทบจากสภาวะซบเซาของการชะลอตัวจากกลุ่มยานยนต์ ยังคงมีความต้องการใช้งานเครื่องจักรเฉพาะทาง ที่สามารถแก้ปัญหาด้านแรงงานขาดแคลนและต้นทุนสูง รวมถึงประหยัดเวลาในการผลิต อาทิเช่น กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร กลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติก อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

ปัจจัยหลักที่ลูกค้าใช้ในการพิจารณาเลือกผู้ผลิตเครื่องจักร คือ

1. การกำหนดราคาขายเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิตรายอื่น
2. การออกแบบและคุณภาพเครื่องจักรเหมาะสมกับราคาขาย
3. การส่งมอบเครื่องจักรทันตามกำหนดเวลา
4. การบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ

ซึ่งปัจจัยดังกล่าว ถือเป็นปัจจัยหลักที่บริษัทให้ความสำคัญในการประกอบธุรกิจ โดยบริษัทจะให้ความสำคัญในการเก็บข้อมูลความต้องการของลูกค้าโดยละเอียด เพื่อให้สามารถออกแบบและนำเสนอเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพและใช้งานได้ตามตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะส่งผลต่อการสร้างความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริษัท และลดการแก้ไขปรับปรุงเพื่อให้สามารถส่งมอบเครื่องจักรได้ทันตามกำหนดเวลา บริษัทจะวางแผนการผลิตและติดตามความคืบหน้าของการผลิตอย่างสม่ำเสมอผ่านการประชุมภายในของบริษัททุกสัปดาห์ เนื่องจากบริษัทตระหนักดีว่าเครื่องจักรของบริษัท ถือเป็นหนึ่งในส่วนประกอบที่สำคัญในกระบวนการผลิตของลูกค้า หากบริษัทไม่สามารถส่งมอบเครื่องจักรได้ทันตามกำหนดเวลานั้น อาจส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตของลูกค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทจัดให้มีทีมบริการหลังการขายเพื่อดูแลลูกค้าหลังจากทำการส่งมอบเครื่องจักรแล้ว เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและเป็นการรักษาความสัมพันธ์และสร้างโอกาสทางธุรกิจในระยะยาว อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้ายังคงให้ความสำคัญในปัจจัยด้านราคาขายเป็นหลัก จึงทำให้ทางบริษัทจำเป็นต้องปรับตัวให้ทันต่อความต้องการหลักของลูกค้า

ในส่วนของกลยุทธ์ทางการตลาด ในด้านต่าง ๆ นั้น บริษัทได้วางกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อสร้างความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจ และการขยายตัวในอนาคต ดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

บริษัทใช้ความสามารถหลักขององค์กรในการเป็นผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักรแบบ Customization โดยออกแบบเครื่องจักรแต่ละเครื่องให้ตรงกับวัตถุประสงค์การใช้งานของลูกค้าที่ต้องการ ซึ่งเดิมนั้น ทำตลาดเฉพาะกลุ่มลูกค้าระดับบน (High-end customer) ที่มีความต้องการเครื่องจักรคุณภาพสูงโดยจุดเด่นของการเป็น “Your machine partner” หรือคู่คิดในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรให้กับลูกค้า ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงสงครามราคาที่มีความเสี่ยงที่จะทำให้บริษัทสูญเสียอัตรากำไร รวมถึงชื่อเสียงและความไว้วางใจจากลูกค้าในเรื่องมาตรฐานคุณภาพ

ต่อมาเมื่อทางบริษัทมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายธุรกิจมากขึ้น และการวางตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ก็มีความแตกต่างกันมาก เช่น กลุ่มลูกค้าในธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตร ลักษณะทางการตลาดนั้นกลุ่มลูกค้าเป็นเกษตรกรรายย่อย กระจายอยู่ตามภูมิภาคต่างๆ ของประเทศ ซึ่งถือเป็นฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มีขนาดของตลาดที่กว้างมากขึ้น และจำนวนรายลูกค้ามีจำนวนมาก โดยลักษณะของฐานลูกค้าจะรวมตัวกันในแต่ละประเภทของพืชที่ปลูกตามโครงสร้างพื้นที่การเพาะปลูกพืชต่างๆ รวมถึงความต้องการใช้งานเครื่องจักรก็จะมีแตกต่างกันในแต่ละพืช อีกทั้งลักษณะความต้องการของลูกค้า เน้นที่ความต้องการสินค้าที่ราคาไม่แพงมากนักและมีความคงทน แข็งแรงต่อสภาพการใช้งานหนัก หรือหากกล่าวถึงในกลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติก ซึ่งเป็นฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ที่มีขนาดของตลาดกว้างพอสมควร เน้นประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องและราคาสมเหตุสมผล เป็นหลัก

2. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products and services)

บริษัทนำเสนอสินค้าและบริการในรูปแบบ Design to order ซึ่งทำให้เครื่องจักรของบริษัทมีความหลากหลายสูงและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกรูปแบบ โดยบริษัทมุ่งเน้นและให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพและรูปแบบของเครื่องจักร การส่งมอบที่ทันตามกำหนดเวลา และการบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและความไว้วางใจต่อบริษัทในระยะยาว และยังมีการรับประกันเครื่องจักรให้ลูกค้าเป็นระยะเวลา 1 ปี

บริษัทมีนโยบายในการเพิ่มความหลากหลายของเครื่องจักรที่บริษัททำการออกแบบและผลิต โดยกำหนดให้มีการออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับยานยนต์ในระบบใหม่ๆ เพิ่มขึ้นปีละ 1 ประเภท เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและสร้างองค์

ความรู้ที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตเครื่องจักรสำหรับระบบยานยนต์ต่างๆ ทั้งนี้ เพื่อจะได้สามารถรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานคุณภาพและสามารถใช้ต่อยอดองค์ความรู้ในการผลิตเครื่องจักรสำหรับระบบอื่นๆ ในยานยนต์ อีกทั้งในรอบปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทยังได้ขยายผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมการเกษตร และกลุ่มธุรกิจการผลิตเครื่องจักรระบบอัตโนมัติ เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ จากความสามารถหลักทางวิศวกรรมที่นำมาต่อยอดและสร้างสรรค์ในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรไปยังหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม

ปี	ผลิตภัณฑ์ใหม่
2552	เครื่องประกอบชุดถุงลมนิรภัย (Special assembly machine for Air bag)
2553	เครื่องประกอบชุดเกียร์ (Special assembly machine for Transmission)
2554	เครื่องประกอบชุดควบคุมการเปิดปิดหน้าต่างรถยนต์ (Special assembly machine for Window regulator)
2555	เครื่องประกอบชุดเฟืองเพลลาขับ (Special assembly machine for Differential Case)
2556	เครื่องประกอบชุดมอเตอร์สำหรับเบรคเอบีเอส (Motor Pump for Break ABS Assembly Machine)
2557	เครื่องประกอบตัวช่วยจุดระเบิด (Glow plug assembly line)
2558	เครื่องจักรกลการเกษตร เช่น เครื่องปลูกมันสำปะหลัง เครื่องรียางเคโรป เครื่องกำจัดมอดและไข่มอดในข้าว เป็นต้น
2559	เครื่องจักรกลการเกษตร เช่น เครื่องควั่นเมล็ดลำไย เครื่องกำจัดมอดและไข่มอดในผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรอื่น เครื่องเป่าถุงพลาสติก
2560	เครื่องประกอบหม้อน้ำรถยนต์ ASRS (Automated Storage/Retrieval Systems) ระบบ Miniload

3. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา โดยเน้นทำตลาดในส่วนของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche market) ที่มีความต้องการเครื่องจักรคุณภาพสูงที่ต้องออกแบบขึ้นเป็นพิเศษสำหรับลูกค้าแต่ละราย ซึ่งต้องอาศัยผู้ออกแบบและผลิตที่มีประสบการณ์และความสามารถสูง โดยบริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายด้วยวิธีต้นทุนบวกกำไร (Cost plus pricing) โดยต้นทุนการผลิตทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นต้นทุนวัตถุดิบ (Raw material cost) ต้นทุนเครื่องจักรและอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ (Process cost) ต้นทุนแรงงาน (Labor cost) และต้นทุนค่าเสียอยู่การผลิต (Overhead cost) จะถูกนำไปบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่ถูกกำหนดไว้เป็นเป้าหมายในแต่ละปี เพื่อเป็นราคาที่เสนอขายแก่ลูกค้าทำให้สามารถผลกำไรของต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นไปยังลูกค้าได้ แต่อย่างไรก็ตามจากสภาพเศรษฐกิจและภาวะที่ซบเซาของอุตสาหกรรมยานยนต์ ทำให้การแข่งขันด้านราคาถือเป็นกลยุทธ์หลัก และปัจจัยแรกๆ ที่ลูกค้าพิจารณาในการเลือกสั่งผลิตงานโครงการ และบางช่วงของธุรกิจจะเกิดการช่วงชิงรายได้และกลุ่มลูกค้าจากปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก

อย่างไรก็ตาม เมื่อทางบริษัทฯ ได้ขยายฐานรายได้ไปยังหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าวได้กล่าวมาแล้วนั้น จึงได้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา ที่แตกต่างและหลากหลายไปตามแต่ละประเภทของลักษณะของธุรกิจ โดยคำนึงการแข่งขันทางการตลาด การเลือกใช้วัสดุและอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับลักษณะประเภทธุรกิจของลูกค้า และความยากง่ายในการออกแบบเพื่อการผลิตสินค้าแต่ละประเภท ซึ่งสินค้าและผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์หรืออุตสาหกรรมที่กำหนดรูปแบบการทำงานของเครื่องจักรใหม่ทั้งหมด อาจไม่สามารถเปรียบเทียบราคาได้อย่างชัดเจน เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการออกแบบคอนเซ็ปต์การทำงานของเครื่องจักรใหม่ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์การใช้งานของลูกค้า แต่ในกลุ่มสินค้าบางประเภท ที่มีผู้ผลิตและจำหน่ายในตลาดแล้ว ลูกค้าจะยังสามารถเปรียบเทียบได้จากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายรายอื่น จึงทำให้ยังมีความจำเป็นที่จะต้องกำหนดราคาที่เหมาะสมและแข่งขันได้

4. กลยุทธ์ด้านพันธมิตรทางธุรกิจ (Partnering)

บริษัทสร้างเครือข่ายพันธมิตรทั้งในกลุ่มลูกค้าและกลุ่มผู้จำหน่ายวัตถุดิบและชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิต กลุ่มพันธมิตรทางเทคโนโลยีที่มีความเชี่ยวชาญเดิมในธุรกิจนั้นๆ และความร่วมมือจากองค์กรมหาชนที่มีการคิดค้นวิจัยและพัฒนานวัตกรรมใหม่เพื่อจะสามารถนำมาต่อยอดให้เกิดประโยชน์ทางธุรกิจได้ในอนาคต โดยร่วมมือกับลูกค้าในการออกแบบและพัฒนาเครื่องจักรที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าภายใต้ต้นทุนการจ่ายซื้อที่เหมาะสม และร่วมมือกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบและชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิตในการวางแผนการใช้ปัจจัยการผลิตล่วงหน้าเพื่อลดระยะเวลาในการผลิต การมีเครือข่ายพันธมิตรยังทำให้บริษัทมีโอกาสที่จะรับทราบข้อมูลความเคลื่อนไหวในกลุ่มอุตสาหกรรมนั้นๆ ได้อย่างรวดเร็ว และรอบด้าน

ตัวอย่างรายชื่อพันธมิตรที่จะช่วยสนับสนุนด้านวัตถุดิบและการตลาดและเทคโนโลยี ดังต่อไปนี้

- บริษัท คอสโมเวฟ เทคโนโลยี จำกัด : ผู้ผลิตและจำหน่าย Leak tester unit ยี่ห้อ “Cosmo”
- บริษัท เบคูลู (ไทยแลนด์) จำกัด : ผู้ผลิตและจำหน่าย Marking unit ยี่ห้อ “Vector”
- บริษัท พูจิอิ โอออน เวิร์ค จำกัด (ญี่ปุ่น) : ผู้ผลิตและจำหน่ายกลึง/ไส/ปาด/เจาะประเภท CNC
- บริษัท ไคเซอิ จำกัด (ญี่ปุ่น) : ผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องมือวัดประเภทความแม่นยำสูง
- สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ : สวทช.
- สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) : สวก.
- บริษัท เบสท์ยูนิคส์ จำกัด : ผู้เชี่ยวชาญการวางระบบและติดตั้งเครื่องเย็นในอาคารขนาดใหญ่
- ห้างหุ้นส่วนจำกัด ผลิตภัณฑ์ เอ.อาร์ : ผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องเป่าถุง และผลิตถุงพลาสติกทรายใหญ่
- Robo Technologies Automation (จีน) : ผู้ผลิตและจำหน่ายระบบคลังสินค้าอัตโนมัติ

5. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทใช้ความได้เปรียบในเชิงแข่งขันในการมีวิศวกรฝ่ายขายที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจสูงในการติดต่อประสานงานและรับคำสั่งซื้อโดยตรงจากลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจและสร้างโอกาสในการปิดการขาย และมีการวางแผนในการเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าและเครื่องจักรที่เกี่ยวข้องเพื่อเพิ่มโอกาสในการนำเสนอสินค้าและบริการ รวมไปถึงการจัดทีมงานฝ่ายขายแบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ ซึ่งแต่ละทีมจะมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยสามารถให้บริการ คำแนะนำ ข้อมูลของสินค้า รวมถึงบริการหลังการขายแก่ลูกค้าได้อย่างรอบด้าน และรวดเร็ว ด้วยความประทับใจ อย่างไรก็ตามจากกลยุทธ์ทางด้านพันธมิตรทางธุรกิจ ก็สามารถขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าที่ได้รับคำแนะนำจากพันธมิตรทางธุรกิจได้อีกส่วนหนึ่งด้วย

6. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

ใช้ตราสินค้า “Eureka” ในการสร้างการรับรู้ในตัวสินค้าและบริการของบริษัท (Brand awareness) ในอุตสาหกรรมยานยนต์และในภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง โดยการเข้าไปมีส่วนร่วมเป็นสมาชิกของสมาคมต่างๆ ในอุตสาหกรรมยานยนต์เพื่อให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมได้รับรู้ในตราสินค้าของบริษัท

นอกจากนั้นแล้ว บริษัทยังมีการให้ทุนการศึกษาแก่นักศึกษาในระดับบัณฑิตศึกษาซึ่งจะได้ทั้งโอกาสในการแนะนำบริษัท เพื่อสร้าง Brand awareness ให้กับนักศึกษาซึ่งในอนาคตจะเข้าทำงานในบริษัทต่างๆในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และยังเป็นโอกาสของการได้บุคลากรที่มีความสามารถเพิ่มขึ้นในอนาคต

2.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าในประเทศเป็นหลัก โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายออกเป็น 4 กลุ่มหลัก ดังนี้

กลุ่มลูกค้า	2558		2559		2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. อุตสาหกรรมยานยนต์	351.32	93.37	190.36	81.20	187.67	75.92
2. อุตสาหกรรมพลาสติก	-	-	12.74	5.43	7.77	3.14
3. อุตสาหกรรมการเกษตร	6.98	1.86	17.29	7.38	5.83	2.36
4. อุตสาหกรรมอื่นๆ	17.96	4.77	14.05	5.99	45.94	18.58
รวมรายได้จากการขายและบริการ	376.26	100.00	234.44	100.00	247.21	100.00

1. กลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ผู้ประกอบรถยนต์ ผู้ประกอบรถจักรยานยนต์

ลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ กลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่ส่วนใหญ่จะใช้เครื่องจักรในการทดสอบการวิ่งขึ้น กัดอัด ทำความสะอาด ทำสัญลักษณ์ และประกอบชิ้นส่วนยานยนต์ และ/หรือชุดชิ้นส่วนย่อย และผู้ประกอบรถยนต์ยี่ห้อชั้นนำที่จำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ รวมถึง ผู้ประกอบรถจักรยานยนต์ยี่ห้อต่างๆ ด้วย ยอดขายจากลูกค้ากลุ่มนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93.37 ร้อยละ 86.11 และร้อยละ 75.92 ของรายได้จากการขายและบริการ ในปี 2558 , 2559 และ 2560 ตามลำดับ

2. กลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติก

ลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการผลิตถุงพลาสติกเพื่อการอุปโภคและบริโภคในประเทศไทย โดยในปี 2559 และ 2560 นี้ เพิ่งเริ่มมียอดขายจากรายได้กลุ่มนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.43 และร้อยละ 3.14 ตามลำดับ

3. กลุ่มอุตสาหกรรมอื่น

ลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เช่น ผู้ผลิตกล้องถ่ายรูป ผลิตเครื่องถ่ายภาพเอกสาร และกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการเกษตรทั้งในรายย่อย และในรายของผู้ประกอบการ โดยมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 4.77 ร้อยละ 5.99 และร้อยละ 18.58 ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 ตามลำดับ

2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึดในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ที่ทางบริษัทได้รับมาเป็นการจำหน่ายตามคำสั่งซื้อในแต่ละครั้ง โดยลูกค้าจะมีคำสั่งผลิตเมื่อมีการออกยานยนต์รุ่นใหม่ (Major Change) มีการเพิ่มกำลังการผลิต หรือมีการปรับปรุงโฉมยานยนต์รุ่นเดิม (Minor Change) และในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆนอกเหนือจากกลุ่มยานยนต์ บริษัทฯ จะได้รับคำสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าผู้ใช้งานโดยตรง โดยช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทมี 2 รูปแบบ ดังต่อไปนี้

รายได้จากการขายและบริการ	2558		2559		2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการจำหน่ายตรง	373.18	99.18	222.67	94.98	235.89	95.54
2. รายได้จากบริษัท Trading	3.08	0.82	11.77	5.02	11.32	4.46
รวมรายได้	376.26	100.00	234.44	100.00	247.21	100.00

1. การจำหน่ายแก่ลูกค้าโดยตรง (Direct supplier)

บริษัทใช้การจำหน่ายแก่ลูกค้าโดยตรงเป็นช่องทางหลักในการนำเสนอสินค้าและบริการไปยังลูกค้าเป้าหมาย เนื่องจากลักษณะการออกแบบและผลิตเครื่องจักรของบริษัทที่เป็นแบบ Design to order ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะกำหนด Specification ที่แตกต่างกันไปทั้งในเรื่องลักษณะการใช้งานและวัสดุที่ใช้ในการผลิต ดังนั้นทางบริษัทจะทำการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงเพื่อให้คำแนะนำและร่วมมือกันในการออกแบบเครื่องจักรที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดี ทั้งนี้ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีมูลค่าการจำหน่ายแก่ลูกค้าโดยตรงคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.18 ร้อยละ 94.98 และร้อยละ 95.54 จากยอดขายรวม ตามลำดับ

การจำหน่ายแก่ลูกค้าโดยตรงประกอบด้วย แบบการประกวดราคา (Bidding) และแบบไม่มีการประกวดราคา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลูกค้าแต่ละราย บางรายอาจส่งงานมาให้บริษัทโดยตรงโดยไม่ต้องทำการประกวดราคา ในขณะที่บางรายอาจทำการคัดเลือกผู้ออกแบบและผลิต 3 – 4 รายเข้าร่วมประกวดราคา เป็นต้น

การจำหน่ายแก่ลูกค้ารายย่อยสำหรับเครื่องจักรในกลุ่มอุตสาหกรรมการเกษตร บางผลิตภัณฑ์เป็นการขายปลีกให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นเกษตรกรรายย่อย หรือกลุ่มชุมชนในภูมิภาคต่างๆ ที่นำเครื่องจักรกลการเกษตรไปใช้งานโดยตรง เช่น เครื่องปลูกมันสำปะหลัง เครื่องฆ่ามอดและไข่มอดในข้าว เครื่องสีข้าวชุมชน เป็นต้น

2. การจำหน่ายผ่านบริษัทซื้อมาขายไป (Trading company)

การจำหน่ายในรูปแบบนี้เกิดขึ้นได้ใน 2 ลักษณะ คือ เกิดจากการที่ผู้ประกอบการยานยนต์บางรายนั้นมีการกำหนดนโยบายในการซื้อเครื่องจักรว่าจะต้องซื้อเครื่องจักรผ่านบริษัทซื้อมาขายไปที่เป็นบริษัทในเครือของตนเท่านั้นไม่สามารถสั่งซื้อตรงมาที่ผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักรได้ และเกิดจากการที่บริษัทซื้อมาขายไปแนะนำลูกค้ารายใหม่มาให้ทางบริษัท โดยบริษัทซื้อมาขายไปจะได้รับผลกำไรจากส่วนต่างของราคาซื้อขาย ทั้งนี้การจำหน่ายรูปแบบนี้มีสัดส่วนอยู่ในระดับต่ำ โดยในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีมูลค่าการจำหน่ายผ่านบริษัทซื้อมาขายไปคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 0.82 ร้อยละ 5.02 และร้อยละ 4.46 จากยอดการจำหน่ายรวม ตามลำดับ

นอกจากการจำหน่ายเครื่องจักรในประเทศแล้วทางบริษัทยังมีการส่งออกเครื่องจักรไปยังต่างประเทศโดยมีการส่งออกไปยังประเทศจีนและประเทศเม็กซิโก ทั้งนี้ในระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทให้ความสำคัญกับการผลิตเพื่อทำตลาดในประเทศเป็นหลัก แต่ก็ยังมีแนวทางเพื่อกำหนดแผนงานธุรกิจระหว่างประเทศเพื่อขยายฐานลูกค้าเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าในภูมิภาคอาเซียน จึงได้ปรับแผนกำลังพลเพื่อรองรับและสามารถจัดสรรกำลังการผลิตอย่างเพียงพอที่จะรองรับความต้องการ

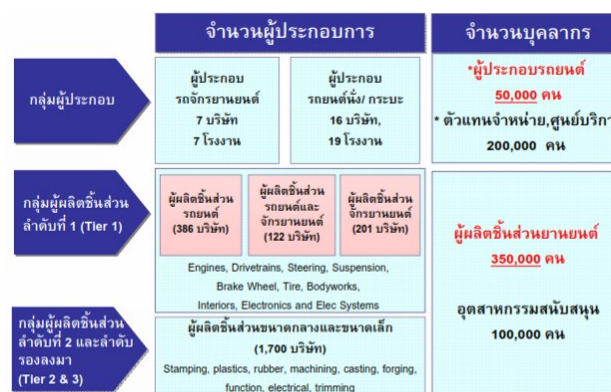
ในประเทศ และต่างประเทศได้ตามแผนธุรกิจและการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม ทั้งนี้ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมียอดขายได้จากการจำหน่ายในต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.04 ร้อยละ 20.25 และร้อยละ 38.78 ของยอดขายรวม ตามลำดับ โดยรายได้ที่ขายในต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างมากรุนั้น เป็นส่วนหนึ่งของรายได้จากการส่งสินค้าออกไปยังประเทศเม็กซิโก และประเทศจีน และรายได้จากบริษัทย่อยในประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการการลงทุนในต่างประเทศที่ต้องการขยายฐานการผลิตเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า และลดต้นทุนค่าขนส่งและค่าเดินทาง รวมถึงการให้บริการลูกค้าในต่างประเทศที่รวดเร็วและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น โดยดังจะแสดงรายได้จากการขายและบริการแบ่งตามพื้นที่การจำหน่าย ดังต่อไปนี้

รายได้จากการขายและบริการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการจำหน่ายในประเทศ	346.00	91.96	186.73	79.65	151.34	61.22
2. รายได้จากการจำหน่ายในต่างประเทศ	30.26	8.04	47.71	20.35	95.87	38.78
รายได้จากการขายและบริการ	376.26	100.00	234.44	100.00	247.21	100.00

2.2.4 ภาพรวมอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมยานยนต์

โครงสร้างของอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยประกอบไปด้วยผู้ประกอบการ 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบยานยนต์ (Automotive assembler) ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 1 (Tier 1 – Part manufacture) และผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 2 และลำดับรองลงมา (Tier 2 & 3 – Part manufacturer) โดยจำนวนผู้ประกอบการแต่ละประเภทนั้นจะมีลักษณะของปริมาณ กล่าวคือ ผู้ประกอบยานยนต์จะมีจำนวนน้อยที่สุดโดยมีทั้งหมด 23 บริษัทเป็นผู้ประกอบรถยนต์นั่ง/รถกระบะ 16 บริษัท และผู้ประกอบรถจักรยานยนต์ 7 บริษัท ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 1 จะมีจำนวนมากกว่าผู้ประกอบยานยนต์โดยมีทั้งหมด 709 บริษัท เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ 386 บริษัท ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์และจักรยานยนต์ 122 บริษัท และผู้ผลิตชิ้นส่วนจักรยานยนต์ 201 บริษัท และผู้ผลิตชิ้นส่วนลำดับที่ 2 และลำดับรองลงมาจะมีจำนวนมากที่สุดโดยเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนขนาดกลางและขนาดเล็กถึง 1,700 บริษัท โดยโครงสร้างของอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยสามารถแสดงได้ดังในภาพ



ที่มา : สมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ไทย

อุตสาหกรรมการออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย

เครื่องจักรแต่ละประเภทที่ใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์จะมีรูปแบบและคุณสมบัติที่แตกต่างกันไปตามลักษณะการใช้งานของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์แต่ละกลุ่ม โดยผู้ผลิตชิ้นส่วนลำดับที่ 2 และลำดับรองลงมาจะมีความต้องการใช้เครื่องจักรสำหรับการขึ้นรูป ตัด เล็ม เชื่อมหรือหล่อชิ้นงานประเภทต่างๆ เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ผลิตชิ้นส่วนลำดับที่ 1 ในขณะที่ผู้ผลิตชิ้นส่วนลำดับที่ 1 ก็มีความต้องการใช้เครื่องจักรในการทดสอบการร่วซึม กดอัด ทำความสะอาด ทำสัญลักษณ์ขึ้นส่วนยานยนต์ และ/หรือชุดชิ้นส่วนย่อย ที่ซื้อมาจากผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 2 ก่อนที่ประกอบเป็นชุดชิ้นส่วนของระบบต่างๆ ในยานยนต์เพื่อจำหน่ายต่อไปยังผู้ประกอบการยานยนต์อีกทอดหนึ่ง โดยผู้ประกอบการยานยนต์ก็จะใช้เครื่องจักรสำหรับขึ้นน็อต และประกอบชุดชิ้นส่วนเข้ากับตัวถังและระบบอื่นๆ จนได้มาซึ่งยานยนต์สำเร็จรูป และส่งให้ผู้แทนจำหน่ายต่อไป ซึ่งจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการทั้ง 3 กลุ่มมีการดำเนินธุรกิจที่เชื่อมโยงกันเป็นห่วงโซ่อุปทาน

จากการที่ในปัจจุบันประเทศไทยเป็นฐานการผลิตยานยนต์ที่สำคัญของผู้ผลิตรายมากกว่า 20 ราย ทั้งในส่วนของการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศและการผลิตเพื่อการส่งออก และมีจำนวนบริษัทที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 1 มากกว่า 700 ราย ทำให้ผู้ประกอบการยานยนต์และผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์มีความต้องการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึดในการดำเนินธุรกิจมาก อย่างไรก็ตามในปัจจุบันประเทศไทยยังมีบริษัทออกแบบและผลิตเครื่องจักรที่ได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมในเรื่องของการออกแบบและมาตรฐานคุณภาพอยู่ประมาณ 60 - 70 ราย ในขณะที่ความต้องการเครื่องจักรนั้นมีความเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ ดังนั้น ธุรกิจการออกแบบและผลิตเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึดสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยจึงเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจและน่าจับตามอง

แนวโน้มการขยายตัวของอุตสาหกรรมการออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลัก ดังต่อไปนี้

1. ความถี่ในการออกยานยนต์โมเดลใหม่และการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิม
2. แผนการลงทุนของผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศไทย
3. สภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทยและนโยบายรัฐบาลที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนในอุตสาหกรรมยานยนต์ไทย

1. ความถี่ในการออกยานยนต์โมเดลใหม่และการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิม

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารของบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจยานยนต์มาเป็นระยะเวลานานกว่า 15 ปี ทำให้ทราบว่าโดยเฉลี่ยแล้วผู้ผลิตรายหนึ่งมีรอบในการออกยานยนต์โมเดลใหม่และการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิม ดังแสดงในตารางนี้

ประเภทยานยนต์	รอบการออกโมเดลใหม่	รอบการทำไมเนอร์เชนจ์
รถยนต์	4 – 5 ปี	2 – 2.5 ปี
รถกระบะ	8 – 10 ปี	1.5 – 2 ปี
รถจักรยานยนต์	1 – 1.5 ปี	7 – 8 รอบ/ปี

ที่มา : ข้อมูลจากผู้บริหารของบริษัท

ผู้ประกอบการยานยนต์และผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์จะมีความต้องการซื้อเครื่องจักรเมื่อผู้ประกอบการยานยนต์มีการออกยานยนต์โมเดลใหม่เข้าสู่ตลาด หรือมีการขยายกำลังการผลิตยานยนต์เพิ่มขึ้น และจะมีความต้องการเปลี่ยนชุดอุปกรณ์จับยึดเมื่อมีการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิม ดังนั้นความถี่ในการออกโมเดลใหม่และการทำไมเนอร์เชนจ์ถึงส่งผลกระทบโดยตรงต่อปริมาณความต้องการเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึด อย่างไรก็ตามจากการที่ในปัจจุบันธุรกิจการจำหน่ายยานยนต์มีสภาวะ

การแข่งขันที่รุนแรง ทำให้ผู้ผลิตและจำหน่ายยานยนต์แต่ละรายพยายามนำเสนอรถยนต์ใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดอยู่เสมอเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดจากคู่แข่ง ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มความถี่ในการออกโมเดลใหม่หรือการทำไมเนอร์เชนจ์โมเดลเดิม ดังนั้นความต้องการเครื่องจักรใหม่และความต้องการเปลี่ยนชุดอุปกรณ์จับยึดจึงมีแนวโน้มว่าจะปรับตัวสูงขึ้นในอนาคต

2. แผนการลงทุนของผู้ผลิตยานยนต์รายใหญ่ในประเทศไทย

การลงทุนของผู้ผลิตยานยนต์รายใหญ่ในการขยายฐานการผลิต หรือเพิ่มกำลังการผลิตในประเทศไทยนั้นสามารถสะท้อนให้เห็นว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจยานยนต์ ซึ่งหากผู้ผลิตยานยนต์ชั้นนำมีการขยายฐานการผลิตมายังในประเทศไทยมากขึ้น ความต้องการใช้เครื่องจักรสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์จะมีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้น แต่จากสภาพเศรษฐกิจโดยรวมและปริมาณรถยนต์คงค้างสต็อกที่ได้รับผลกระทบจากนโยบายรถยนต์คันแรกในกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่มีความพร้อมหรือความสามารถในการชำระค่าเช่าซื้อ อย่างไรก็ตามบริษัท ยังคงมีสัดส่วนรายได้จากการการส่งออกเครื่องจักรในกลุ่มลูกค้าที่ผลิตขึ้นส่วนรายใหญ่อีกมาก รวมถึงแผนงานการลงทุนในธุรกิจต่างประเทศที่ได้มีการกำหนดแผนงานไว้อย่างเป็นขั้นตอน และชัดเจน เพื่อมุ่งสนับสนุนและรองรับความต้องการของลูกค้าต่างประเทศ จะทำให้บริษัท สามารถสร้างยอดขายเพื่อชดเชยส่วนการลงทุนของผู้ผลิตยานยนต์รายใหญ่ในประเทศไทยไปได้

3. สภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทยและนโยบายรัฐบาลที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนในอุตสาหกรรมยานยนต์ไทย

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) เปิดเผยจำนวนการผลิตรถยนต์ของเดือนธันวาคม 2560 ว่ามีทั้งสิ้น 157,207 คัน เพิ่มขึ้นจากเดือนธันวาคม 2559 ร้อยละ 15.77 จากการผลิตรถกระบะเพื่อส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.55 และผลิตรถยนต์นั่งและรถกระบะเพื่อจำหน่ายในประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 44.7, 14.61 ตามลำดับ

จำนวนรถยนต์ที่ผลิตได้ในเดือนมกราคม - ธันวาคม 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 1,988,823 คัน เพิ่มขึ้นจากเดือนมกราคม - ธันวาคม 2559 ร้อยละ 2.28 มากกว่าเป้าที่ตั้งไว้ที่ 1,950,000 คันถึงร้อยละ 2

สถิติการผลิตรถยนต์เดือนธันวาคม 2560 และ 2559

ประเภทรถยนต์	ธันวาคม		การเปลี่ยนแปลง %
	2560	2559	
รถยนต์นั่ง	64,741	56,740	14.10
รถโดยสารมากกว่า 10 คัน	20	24	(16.67)
รถกระบะ 1 คัน	89,828	76,619	17.24
รถบรรทุกขนาดต่ำกว่า 5 ตัน - มากกว่า 10 ตัน	2,618	2,409	8.68
รวมรถยนต์ทุกประเภท	157,207	135,792	15.77

สถิติการผลิตรถยนต์เดือนมกราคม-ธันวาคม 2560 และ 2559

ประเภทรถยนต์	มกราคม-ธันวาคม		การเปลี่ยนแปลง %
	2560	2559	
รถยนต์นั่ง	826,787	811,805	1.85
รถโดยสารมากกว่า 10 คัน	274	290	(5.52)
รถกระบะ 1 คัน	1,130,058	1,102,816	2.47
รถบรรทุกขนาดต่ำกว่า 5 ตัน - มากกว่า 10 ตัน	31,704	29,506	7.45
รวมรถยนต์ทุกประเภท	1,988,823	1,944,417	2.28

ที่มา: สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

ผลิตเพื่อส่งออก

เดือนธันวาคม 2560 ผลิตได้ 81,978 คัน เท่ากับร้อยละ 52.15 ของยอดการผลิตทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากเดือนธันวาคม

2559 ร้อยละ 8.24 ส่วนเดือนมกราคม - ธันวาคม 2560 ผลิตเพื่อส่งออกได้ 1,126,432 คัน เท่ากับร้อยละ 56.64 ของยอดการผลิตทั้งหมด ลดลงจากปี 2559 ระยะเวลาเดียวกัน ร้อยละ 3.52

ผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ

เดือนธันวาคม 2560 ผลิตได้ 75,229 คัน เท่ากับร้อยละ 47.85 ของยอดการผลิตทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากเดือนธันวาคม 2559 ร้อยละ 25.27 และเดือนมกราคม - ธันวาคม 2560 ผลิตได้ 862,391 คัน เท่ากับร้อยละ 43.36 ของยอดการผลิตทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากเดือนมกราคม - ธันวาคม 2559 ร้อยละ 11.01

แนวโน้มและทิศทางปี 2561

แนวโน้มการผลิตรถยนต์ปี 61 คาดว่าจะมีจำนวน 1.96 ล้านคัน สูงกว่าปีนี้เล็กน้อยที่มีจำนวน 1.95 ล้านคัน แบ่งเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ 860,000 คัน จากปีนี้ที่คาดว่าจะมี 850,000 คัน โดยปัจจัยสำคัญที่ต้องติดตาม คือ สถานการณ์การลงทุนภาคเอกชน เพราะจะส่งผลให้เศรษฐกิจขยายตัวดี และส่งผลดีต่อยอดขายรถยนต์ ส่วนการผลิตรถยนต์เพื่อส่งออกปี 61 ก็คาดว่าจะอยู่ในระดับเดิมเท่ากับปีนี้มีจำนวน 1.1 ล้านคัน และต้องติดตามการส่งออกรถยนต์ของประเทศผู้ผลิตต่างๆ ที่ส่งออกรถยนต์ของประเทศผู้ผลิตต่างๆ ที่ส่งเข้าไปจำหน่ายในเวียดนามอย่างใกล้ชิด เนื่องจากเวียดนามนำเข้ารถยนต์มีสัดส่วนสูงมากเมื่อเทียบกับทุกประเทศในเอเชีย แต่ล่าสุดการนำเข้าติดลบ ส่วนหนึ่งเป็นผลจากเวียดนามเริ่มชะลอการนำเข้า และมีมาตรการกีดกันการนำเข้ารถยนต์จากต่างประเทศ เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมผลิตรถยนต์ของเวียดนาม รวมทั้งต้องติดตามสถานการณ์เศรษฐกิจในประเทศที่นำเข้ารถยนต์ เช่น ออสเตรเลีย แอฟริกา, ตะวันออกกลาง, ยุโรป, อเมริกาเหนือ ทั้งนี้ ค่ายผู้ผลิตรถยนต์ในไทยได้คาดการณ์ว่ายอดผลิตรถยนต์ปี 61 จะเพิ่มขึ้นไม่มาก

รายชื่อ	ยอดขายปี 2559 (ล้านบาท)	ประเภทสินค้าที่แข่งขันกับบริษัท						
		เครื่องทดสอบ การรื้อ	เครื่องล้าง	เครื่องกดอัด	เครื่องขันน็อต	เครื่องประกอบ	เครื่องทำ สัญญาณ	เครื่องกลึง/ไส/ ปาด/เจาะ
1. บริษัท เอ.ไอ.เทคโนโลยี จำกัด	456.10	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
2. บริษัท อีคาร์ เทค (ประเทศไทย) จำกัด	450.28	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
3. บริษัท อินเทอร์เน็ต โซลูชั่น จำกัด	437.19		✓	✓			✓	
4.บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน)	185.52	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
5. บริษัท ซีเอฟที เอ็นจิเนียริง จำกัด	166.16		✓	✓			✓	
6. บริษัท ที.อาร์. โมเดิร์น อินดัสทรี จำกัด	77.25		✓			✓		
7. บริษัท ไทยเซ็นทรัล เมคคานิกส์ จำกัด	71.67					✓		
8. บริษัท เค เทค เฟล็กซ์บิล จำกัด	64.13		✓			✓		
9.บริษัท ยูเทค อินเตอร์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	58.65							
10. บริษัท บี.พี.เพาเวอร์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	12.05					✓		

บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) มียอดขายได้ปี 2560 มูลค่ารวม 209.83 ล้านบาท (งบเฉพาะกิจการ)

โดย ณ ปัจจุบัน (28 กุมภาพันธ์ 2561) ยังไม่สามารถนำเปรียบเทียบกับผลประกอบการในปี 2560 ของคู่แข่งได้

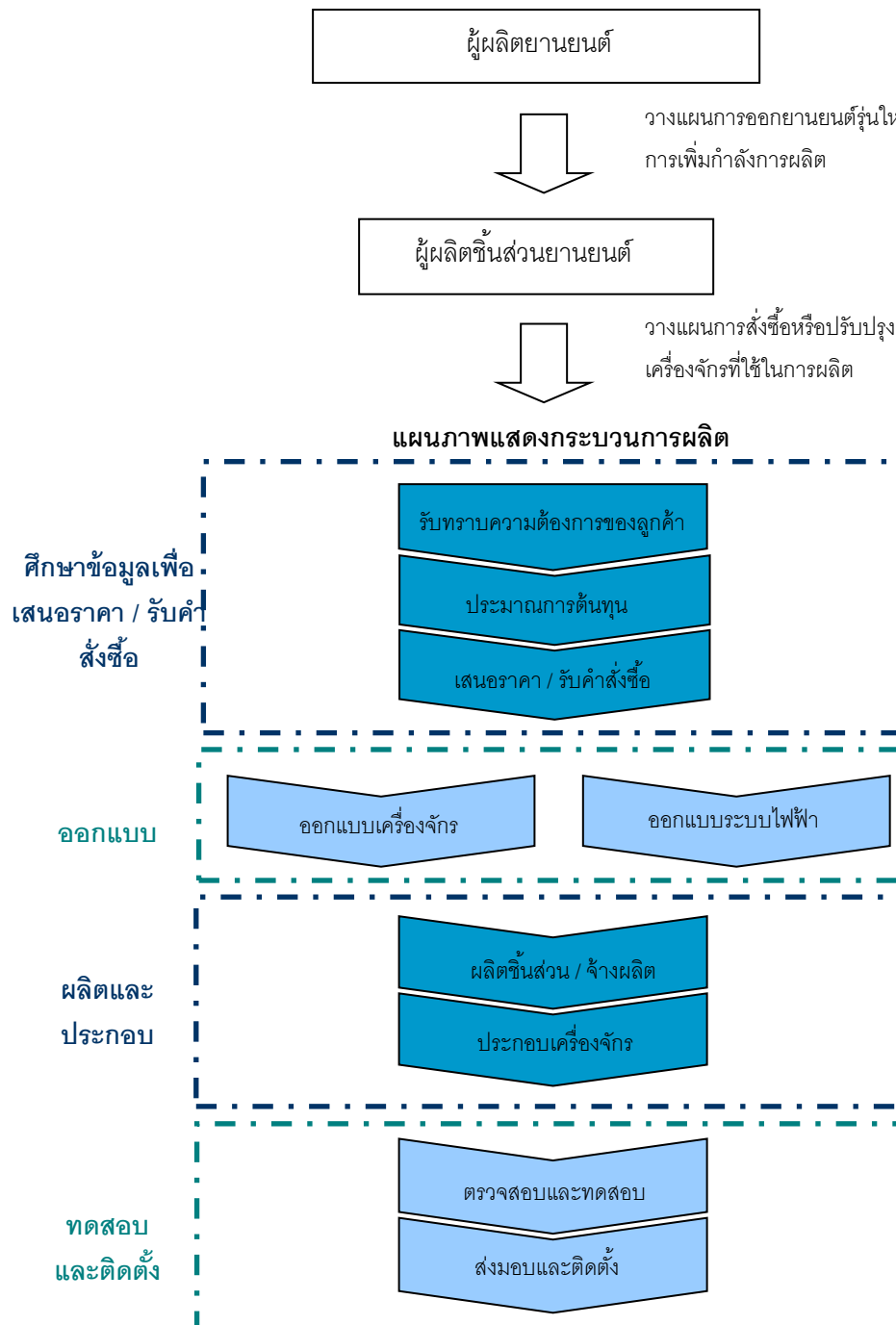
เนื่องจากข้อมูลจากงบการเงินของบริษัทจำกัด ยังไม่ถึงกำหนดเวลาที่จะเผยแพร่ในระบบของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ข้อมูลจากบริษัท และจาก www.dbd.go.th

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 ขั้นตอนการออกแบบและผลิต

ขั้นตอนการออกแบบและผลิตเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึดของบริษัทในแต่ละประเภท จะมีกระบวนการที่คล้ายคลึงกัน โดยขั้นตอนการผลิตของบริษัทสามารถแบ่งเป็น 4 ขั้นตอนใหญ่ ได้แก่ 1) การศึกษาข้อมูลเพื่อเสนอราคาและยืนยันคำสั่งซื้อ 2) การออกแบบ 3) การผลิตชิ้นส่วนและประกอบเครื่องจักร และ 4) การทดสอบและติดตั้งเครื่องจักร ซึ่งสามารถแสดงผังแผนภาพต่อไปนี้



1. ขั้นตอนการศึกษาข้อมูลเพื่อเสนอราคาและยืนยันคำสั่งซื้อ

- บริษัทจะทำการศึกษาข้อมูล และสอบถามความต้องการของลูกค้าโดยละเอียด เพื่อให้สามารถออกแบบและผลิตเครื่องจักรที่ตรงความต้องการใช้งานของลูกค้า ทั้งนี้ การได้รับทราบข้อมูลที่ละเอียดนั้น จะช่วยให้กระบวนการออกแบบเครื่องจักรเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว ลดการปรับปรุง และแก้ไขเครื่องจักรส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการต้นทุนในการผลิตที่ดีขึ้นของบริษัท
- โดยบริษัทจะนำเสนอรูปแบบของเครื่องจักรเบื้องต้น ตลอดจนวิธีการใช้งานให้แก่ลูกค้าเพื่อพิจารณา หลังจากนั้นจึงทำการประมาณการต้นทุนการออกแบบและผลิต และกำหนดราคาเครื่องจักรเพื่อนำเสนอต่อลูกค้าในลำดับต่อไป

2. ขั้นตอนการออกแบบ

- ภายหลังจากการได้รับคำยืนยันคำสั่งซื้อจากลูกค้า นั้น บริษัทจะทำการออกแบบเครื่องจักรโดยละเอียด ทั้งในส่วนการออกแบบตัวเครื่องจักร (Mechanics) และการออกแบบระบบไฟฟ้า (Electric) เพื่อควบคุมการปฏิบัติงานของเครื่องจักรให้สามารถใช้งานได้ตามกำหนด โดยบริษัทจะนำเสนอแบบเครื่องจักรในรูปแบบ 3 มิติ (3D model) ตลอดจนลักษณะการทำงาน ให้ลูกค้าพิจารณาและทำการยืนยันแบบเพื่อทำการผลิตต่อไป
- ขั้นตอนการออกแบบ โดยทั่วไปแล้วจะใช้เวลาประมาณ 1 – 1.5 เดือน

3. ขั้นตอนการผลิตชิ้นส่วนและการประกอบเครื่องจักร

- เมื่อได้รับการยืนยันคำสั่งผลิตจากลูกค้า บริษัทจะทำการจัดหาส่วนประกอบของเครื่องจักร ตามรายละเอียดที่ได้ออกแบบไว้ โดยแบ่งเป็น ชิ้นส่วนที่บริษัทจะทำการผลิตเอง และชิ้นส่วนที่ซื้อจากผู้ประกอบการรายอื่น
- หลังจากนั้น จะทำการประกอบเครื่องจักรรวมถึงการเดินระบบไฟฟ้า ติดตั้งตู้ และแผงควบคุมพร้อมลงโปรแกรมการควบคุมการปฏิบัติงานของเครื่องจักร
- ขั้นตอนการผลิตชิ้นส่วนและประกอบเครื่องจักร ทั่วไปจะใช้ระยะเวลาประมาณ 2 – 4 เดือน

4. ขั้นตอนการทดสอบและติดตั้งเครื่องจักร

- หลังจากการประกอบและลงโปรแกรมการควบคุมการปฏิบัติงานของเครื่องจักรแล้ว บริษัทจะทำการตรวจสอบการใช้งานของเครื่องจักรโดยบุคลากรของบริษัท เพื่อให้แน่ใจว่าเครื่องจักรสามารถใช้งานได้ตามความต้องการของลูกค้า หลังจากนั้นจึงเชิญลูกค้ามาตรวจสอบและทดสอบเครื่องจักรในลำดับต่อไป
- เมื่อลูกค้าทำการทดสอบเครื่องจักรที่โรงงานของบริษัทแล้ว จะกำหนดวันเวลาในการส่งมอบและติดตั้งเครื่องจักรที่โรงงานของลูกค้า ซึ่งลูกค้าจะทำการตรวจสอบและทดสอบเครื่องจักรอีกครั้ง เพื่อให้แน่ใจว่าสามารถใช้งานได้ตรงตามความต้องการ และทำการรับมอบเครื่องจักรจากทางบริษัท หลังจากนั้นฝ่ายบริการก็จะทำหน้าที่ในการติดตามและให้บริการหลังการขายต่อไป
- ขั้นตอนการทดสอบและติดตั้งเครื่องจักร โดยทั่วไปจะใช้ระยะเวลาประมาณ 1- 1.5 เดือน

2.3.2 วัตถุดิบที่สำคัญ

ส่วนประกอบที่สำคัญในกระบวนการผลิตและประกอบเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึด แบ่งเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ชิ้นส่วนมาตรฐาน (Standard part) ชิ้นส่วนพิเศษ (Special part) ชิ้นส่วนจ้างผลิต (Outsourcing part) และชิ้นส่วนผลิตเอง

(Making part) ซึ่งใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปเป็นวัตถุดิบ ทั้งนี้ส่วนประกอบทั้ง 4 ประเภท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 53-60.72 ของต้นทุนผลิตรวมในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา โดยบริษัททำการจัดหาวัตถุดิบดังกล่าว ดังนี้

1. ชิ้นส่วนมาตรฐาน (Standard part)

ชิ้นส่วนมาตรฐาน คือ ชิ้นส่วนที่มีการกำหนดรูปแบบและขนาดเป็นมาตรฐานเดียวกันในอุตสาหกรรม ซึ่งสามารถสั่งซื้อได้ง่าย เช่น ระบบไฟฟ้า (Electrical system) ระบบลม (Pneumatic system) ระบบไฮดรอลิก (Hydraulic system) ในการสั่งซื้อชิ้นส่วนมาตรฐานนั้นบริษัทมีนโยบายในการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายภายในประเทศที่มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และมีความยืดหยุ่นในการเจรจาต่อรองสูง โดยในการสั่งซื้อจะทำการเปรียบเทียบราคาและคุณภาพจากผู้จำหน่ายหลายรายเพื่อให้ได้มาซึ่งชิ้นส่วนที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสมภายในระยะเวลาที่กำหนด

ในปี 2558 - 2560 สัดส่วนชิ้นส่วนมาตรฐานคิดเป็นร้อยละ 71.76 ร้อยละ 54.45 และร้อยละ 65.62 ตามยอดสั่งซื้อรวม ตามลำดับ โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยสั่งซื้อชิ้นส่วนมาตรฐานจากผู้จำหน่ายรายใดมากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อรวม

2. ชิ้นส่วนพิเศษ (Special part)

ชิ้นส่วนพิเศษ คือ ชิ้นส่วนที่ต้องใช้เครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิตซึ่งจะต้องใช้เงินลงทุนในเครื่องจักรจำนวนมาก ซึ่งในปัจจุบันยังไม่สามารถผลิตเองได้ เช่น หน่วยทดสอบการรั่ว (Leak tester unit) เครื่องขันน็อต (Nut tightening unit) และหน่วยการทำสัญลักษณ์ (Marking unit) โดยบริษัทต้องสั่งซื้อจากทางพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท ซึ่งในปัจจุบันมีการซื้อหน่วยทดสอบการรั่วจากทางบริษัท คอสโมเวฟ เทคโนโลยี จำกัด ซื้อเครื่องขันน็อตจากทางบริษัท เอสทีเค คอร์ปอเรชั่น จำกัด และซื้อหน่วยการทำสัญลักษณ์จากบริษัท เบคูลู (ไทยแลนด์) จำกัด

ในปี 2558 - 2560 สัดส่วนการสั่งซื้อชิ้นส่วนพิเศษคิดเป็นร้อยละ 8.47 ร้อยละ 13.33 และร้อยละ 4.10 จากมูลค่าการสั่งซื้อรวม ตามลำดับ โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยสั่งซื้อชิ้นส่วนพิเศษจากพันธมิตรทางธุรกิจรายใดในมูลค่าการสั่งซื้อมากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อรวม

3. ชิ้นส่วนจ้างผลิต (Outsourcing part)

ชิ้นส่วนจ้างผลิต คือ ชิ้นส่วนที่บริษัทว่าจ้างคนนอกให้ผลิตชิ้นส่วนแทนบริษัท เช่น ชิ้นส่วนงานโครงสร้าง ชิ้นส่วนงานกลึง เจาะ ปาด พับ งอ และชิ้นส่วนงานชุบผิว เนื่องจากการลงทุนในเครื่องจักรเพื่อให้ครอบคลุมการผลิตชิ้นส่วนได้ทุกรูปแบบนั้นต้องใช้เงินลงทุนมาก ดังนั้นหากเป็นชิ้นส่วนที่บริษัทไม่สามารถผลิตได้ หรือไม่คุ้มค่าที่จะผลิตบริษัทจะว่าจ้างบริษัทอื่นในการผลิต ในการจ้างผลิตนั้นบริษัทมีนโยบายส่งงานให้บริษัทในประเทศโดยเฉพาะบริษัทที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับโรงงานของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถจัดส่งชิ้นงานที่มีคุณภาพได้ตามกำหนดเวลา

ในปี 2558 - 2560 สัดส่วนชิ้นส่วนจ้างผลิตคิดเป็นร้อยละ 16.59 ร้อยละ 20.94 และร้อยละ 24.22 จากต้นทุนรวมตามลำดับ โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยสั่งซื้อชิ้นส่วนจ้างผลิตจากผู้จำหน่ายรายใดมากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อรวม

4. ผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูป

บริษัทใช้เหล็กแปรรูปไม่ว่าจะเป็นเหล็กแผ่น เหล็กหล่อ ฯลฯ มาผ่านขั้นตอนการเจาะ ตัด ขัด เจียรผิว ชุบแข็ง และทำสีจนได้เป็นชิ้นส่วนผลิตเอง (Making part) เพื่อใช้เป็นส่วนประกอบของเครื่องจักร ซึ่งชิ้นงานแต่ละชิ้นจะมีลักษณะที่แตกต่างกันไปตามรูปแบบเครื่องจักร ในการซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปนั้นบริษัทมีนโยบายในการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายภายในประเทศเป็นหลักเนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อครั้งละไม่มาก โดยในการสั่งซื้อจะทำการเปรียบเทียบราคาและคุณภาพจากผู้จำหน่ายหลายรายเพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสมภายในระยะเวลาที่กำหนด

ในปี 2558 - 2560 สัดส่วนการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปคิดเป็นร้อยละ 2.01 ร้อยละ 3.77 และร้อยละ 2.86 จากมูลค่าการซื้อรวม ตามลำดับ เนื่องจากต้นทุนหลักของเครื่องจักรที่บริษัทออกแบบนั้นจะอยู่ที่ต้นทุนค่าออกแบบและต้นทุน

ชิ้นงานพิเศษที่บริษัทไม่สามารถผลิตเองได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์หลักจากผู้จำหน่ายรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อรวม

ในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัทนั้นลูกค้าบางรายมีการกำหนดรายชื้อผู้จำหน่ายมาให้ซึ่งทางบริษัทจะต้องสั่งซื้อวัตถุดิบและชิ้นส่วนจากผู้จำหน่ายที่ลูกค้ากำหนดเท่านั้น อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาด้วยวิธีการบวกอัตรากำไรจากต้นทุน (Cost plus pricing) ทำให้สามารถผลักภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้นบางส่วนไปให้กับลูกค้าได้

การผลิตชิ้นส่วนผลิตเองจากผลิตภัณฑ์หลักแปรรูปนั้น บริษัทมีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนจำนวนชิ้นส่วนที่ผลิตเอง (Making part) ให้มากขึ้น และลดการซื้อชิ้นส่วนจ้างผลิต (Outsourcing part) ให้น้อยลง

ประเภทของชิ้นส่วนที่บริษัทสามารถผลิตเองได้แก่ชิ้นส่วนฐานเครื่อง (Base plate and top plate) และส่วนประกอบภายในของเครื่องจักร ยกเว้นชิ้นส่วนประเภทโครงสร้างที่ต้องทำงานเชื่อมโลหะ งานตัดและงานพับโลหะ ซึ่งเครื่องจักรของบริษัทไม่สามารถทำได้ โดยบริษัทมีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วน 22 เครื่อง ประกอบด้วยเครื่องกัด (Milling machine) เครื่องกลึง (Lathe) เครื่องเจียรราบ (Surface grinder) เครื่องไส/ปาด/เจาะความเที่ยงตรงสูง (CNC machining center) เครื่องมือวัด 3 มิติ (Coordinate measuring machine) เป็นต้น

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณามูลค่าการสั่งซื้อส่วนประกอบและวัตถุดิบในอดีตที่ผ่านมาจะพบว่าส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 90 จะเป็นการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศ โดยชิ้นส่วนที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศจะเป็นชิ้นส่วนพิเศษบางประเภทซึ่งต้องสั่งซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศเท่านั้น

หน่วย: ล้านบาท

วัตถุดิบ	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ในประเทศ						
ชิ้นส่วนมาตรฐาน	126.68	71.76	77.85	54.45	97.45	65.62
ชิ้นส่วนจ้างผลิต	29.28	16.59	29.95	20.94	35.79	24.22
ชิ้นส่วนพิเศษ	14.95	8.47	19.05	13.33	6.06	4.10
ผลิตภัณฑ์หลักแปรรูป	3.54	2.01	5.40	3.77	3.72	2.86
รวมในประเทศ	174.45	98.82	132.24	92.49	143.02	96.81
ต่างประเทศ						
ชิ้นส่วนมาตรฐาน	2.1	1.18	4.27	2.99	4.72	3.19
ชิ้นส่วนพิเศษ	0	0	6.46	4.52	0	0
รวมต่างประเทศ	2.1	1.18	10.73	7.51	4.72	3.19
มูลค่าสั่งซื้อรวม	176.55	100.00	142.98	100.00	147.74	100.00

นอกจากการจัดหาวัตถุดิบที่เป็นองค์ประกอบที่สำคัญแล้ว ปัจจัยที่ทางบริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในการจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการให้ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า คือ การจัดหาทีมวิศวกรที่มีความรู้ ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการออกแบบและผลิตสินค้า เนื่องจากการออกแบบและผลิตเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึดจะต้องใช้วิศวกรที่มีความเข้าใจเชิงลึกในกระบวนการผลิตในแต่ละขั้นตอนตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบเครื่องจักรจนถึงขั้นตอนการส่งมอบและติดตั้งเครื่องจักรที่หน้างานลูกค้า โดยในขั้นตอนการออกแบบนั้นบริษัทใช้คอมพิวเตอร์ CAD / CAM (Computer Aided Design / Computer Aided Manufacturing) ในการออกแบบเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึดซึ่งสามารถจำลองแบบเครื่องจักรใน 3 มิติ (3D Model) เพื่อให้ลูกค้าเห็นส่วนประกอบของเครื่องจักรในแต่ละมิติที่ชัดเจนขึ้น

2.3.3 กำลังการผลิต

ด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัท ซึ่งเป็นผู้ให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึดเป็นการให้บริการที่ใช้ความสามารถของบุคลากรเป็นหลัก ทำให้กำลังการผลิตของบริษัทขึ้นอยู่กับจำนวนและความสามารถของบุคลากรเป็นหลัก โดยขั้นตอนที่ปัจจุบันเป็นข้อจำกัดในด้านกำลังการผลิตของบริษัท ได้แก่ ขั้นตอนการออกแบบ และขั้นตอนการประกอบ

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาความสามารถในการผลิตด้วยจำนวนบุคลากร ณ 31 ธันวาคม 2560 กำลังการผลิตสามารถแสดงได้ดังนี้

	ฝ่ายออกแบบ	ฝ่ายผลิตและประกอบ **
จำนวนบุคลากร ณ 31 ธ.ค. 60	17	32
จำนวนเครื่องจักรที่สามารถผลิตได้ต่อปี*	96 เครื่อง	154 เครื่อง
จำนวนเครื่องจักรใหม่ในปี 2560**	75 เครื่อง	117 เครื่อง
% การใช้กำลังการผลิต	78.12 %	75.97 %

* คำนวณจากเครื่องจักรที่ใช้โดยเฉลี่ยใช้ระยะเวลาผลิตประมาณ 4-5 เดือน

** จำนวนบุคลากรในหน่วยงานของบริษัทย่อย (บริษัท ยูเรกาอโตเมชัน จำกัด)

จำนวนบุคลากรและอัตราการใช้กำลังการผลิตในช่วงปี 2558-2560 มีดังนี้

	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ฝ่ายออกแบบ	ฝ่ายผลิต	ฝ่ายออกแบบ	ฝ่ายผลิต	ฝ่ายออกแบบ	ฝ่ายผลิต
จำนวนบุคลากร ณ วันสิ้นปี	20	35	19	39	17	32
จำนวนเครื่องจักรที่สามารถผลิตได้	104	154	96	165	96	154
จำนวนเครื่องจักรใหม่ในรอบปี	105	105	61	104	75	117
% การใช้กำลังการผลิต	100.96%	68.18%	63.54 %	63.03 %	78.12 %	75.97 %



อย่างไรก็ตาม ในส่วนของขั้นตอนการออกแบบนั้น จำนวนเครื่องจักรที่ผลิตได้อาจไม่ได้สะท้อนถึงอัตราการใช้กำลังการผลิตที่แท้จริง เนื่องจากในกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อเครื่องจักรประเภทเดียวกันหลายเครื่อง จะใช้กระบวนการออกแบบเพียงครั้งเดียวเท่านั้น นอกจากนั้น ในกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อเครื่องจักรที่มีรูปแบบการใช้งานใกล้เคียงกับเครื่องจักรที่บริษัทเคยทำการผลิตและออกแบบไว้ จะทำให้ขั้นตอนการออกแบบสามารถทำได้เร็วยิ่งขึ้น







ทั้งนี้ ในการขยายกำลังการผลิตในอนาคต ในส่วนงานการออกแบบนั้น บริษัทจะทำการสรรหาบุคลากรเพิ่มขึ้น รวมทั้งเน้นการพัฒนาแบบย่อย (Modular Design) ซึ่งเป็นฟังก์ชันการใช้งานหลัก หรือ ชิ้นส่วนย่อย (Modular Unit) ที่สามารถนำมาใช้ประกอบในการออกแบบเครื่องจักรได้ทันที เพื่อย่นระยะเวลาในการออกแบบให้สั้นขึ้น ในส่วนของฝ่ายผลิตและประกอบนั้น เป็นส่วนงานที่สามารถขยายกำลังการผลิตได้โดยไม่ยากนัก เนื่องจากเป็นลักษณะงานที่ใช้ทักษะและประสบการณ์ในการทำงานที่ต่ำกว่า

และยังหมายรวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เป็นเครื่องจักรกลในอุตสาหกรรมเกษตรที่มีการออกแบบ เพียงครั้งเดียวและสามารถผลิตซ้ำเป็นสินค้าเพื่อขายได้จำนวนมาก ทำให้ประหยัดเวลาและทรัพยากรแรงงานในกระบวนการออกแบบและคิด concept การทำงานของเครื่องจักรใหม่ โดยจะแตกต่างจากกระบวนการทำงานในการออกแบบและผลิตเครื่องจักร

ในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ที่มีรูปแบบการทำงานที่ต้องคิดใหม่ และสร้างสรรค์ผลงานการออกแบบใหม่ตามคุณสมบัติให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการยนต์ และผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ที่มีรูปแบบการทำงานที่แตกต่างกัน

2.3.4 สิทธิประโยชน์และเงื่อนไขจากการได้รับการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ	เครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึด	
ได้รับอนุญาตให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการเห็นสมควร		
ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร		
ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ		
ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลาแปดปีนับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ (สิ้นสุดวันที่ 8 สิงหาคม 2561) โดยรายได้ที่ต้องนำมาคำนวณกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการให้รวมถึงรายได้จากการจำหน่ายผลพลอยได้	เครื่องจักร 250 เครื่อง / ปี	อุปกรณ์จับยึด 100 ชุด / ปี
ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้ ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกินห้าปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้		
ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 31 ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น		
ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุที่เป็นที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันนำเข้าครั้งแรก		
ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่ผู้ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไปเป็นระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันนำเข้าครั้งแรก		

เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	เครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึด	
เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่ โดยเครื่องจักรซึ่งได้รับการยกเว้นอากรขาเข้านั้น จะต้องนำเข้ามาภายในวันที่ 7 มีนาคม 2556 และต้องยื่นขออนุมัติบัญชีรายการเครื่องจักรก่อนการใช้สิทธิประโยชน์		
จะต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จพร้อมที่จะเปิดดำเนินการได้ภายในกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 36 เดือนนับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม		
จะต้องมีทุนจดทะเบียนไม่น้อยกว่าแปดล้านบาท โดยจะต้องชำระเต็มมูลค่าหุ้นก่อนวันเปิดดำเนินการ และบุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบเอ็ดของทุนจดทะเบียน		
จะต้องดำเนินการตามสาระสำคัญของโครงการที่ได้รับการส่งเสริมในเรื่องชนิดผลิตภัณฑ์และขนาดของกิจการ (กำลังการผลิต)	เครื่องจักร 250 เครื่อง / ปี	อุปกรณ์จับยึด 100 ชุด / ปี
จะต้องมีขนาดการลงทุน (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) ไม่น้อยกว่าห้าแสนบาท		
จะต้องยื่นแบบขอใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และรายงานผลการดำเนินงานที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตให้สำนักงานเห็นชอบภายในหนึ่งร้อยยี่สิบวันนับแต่สิ้นรอบระยะเวลาบัญชี เพื่อการขอรับสิทธิและประโยชน์ในรอบนั้น		
จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปีนับแต่วันที่เปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าวจะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี		
จะต้องตั้งโรงงานในท้องที่จังหวัดปทุมธานี โดยสถานที่ตั้งโรงงานต้องไม่อยู่ในเขตหวงห้ามตามประกาศผังเมืองรวมของจังหวัด และต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงอุตสาหกรรมหรือส่วนราชการที่เกี่ยวข้องด้วย ทั้งนี้ ภายในระยะเวลาสิบห้าปีนับแต่วันที่เปิดดำเนินการ จะย้ายโรงงานไปตั้งในท้องที่อื่นมิได้		

หมายเหตุ : บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) ได้ขอยกเลิกโครงการที่ได้รับการส่งเสริมและบริษัทฯ ไม่ประสงค์จะดำเนินการตามโครงการต่อไป โดยจัดส่งจดหมายไปยังสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2559 และได้รับจดหมายอนุมัติการให้ยกเลิกโครงการของบริษัทฯ ตามบัตรส่งเสริมเลขที่ 1939(5)/2553 ประกาศ ณ วันที่ 18 มกราคม 2560 จึงทำให้ในปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ใช้ประโยชน์โครงการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในสัดส่วนเล็กน้อย เมื่อเทียบกับมูลค่ารายได้รวมทั้งหมดในปี 2560 นี้

ทั้งนี้ บริษัท ยูเรกา ออโตเมชัน จำกัด ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการผลิตเครื่องจักร อุปกรณ์ และชิ้นส่วน ตามบัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 58-2014-0-00-2-0 รวมถึงได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติ

บุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนเป็นระยะเวลา 8 ปี บัตรส่งเสริมลงวันที่ 11 สิงหาคม 2558

2.3.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญที่อาจเกิดจากการดำเนินงานของบริษัท ได้แก่ ฝุ่นละอองที่เกิดจากการพ่นสีการเจาะ หรือเจียรเหล็กเพื่อผลิตชิ้นงาน และคราบน้ำมันที่เกิดจากกระบวนการประกอบ ทดสอบ และปรับปรุงซ่อมแซมเครื่องจักร เพื่อป้องกันผลกระทบดังกล่าว บริษัทได้มีการจำกัดบริเวณและจัดสร้างผนังป้องกันฝุ่นละอองที่เกิดจากการพ่นสี รวมทั้งการติดตั้งระบบบำบัดมลพิษทางน้ำ ด้วยมาตรการและนโยบายดังกล่าวทำให้การประกอบกิจการของบริษัทเป็นไปตามมาตรฐานการดำเนินงานของกรมโรงงานอุตสาหกรรม รวมทั้งบริษัทและบริษัทย่อยไม่เคยมีกรณีพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้บริษัทไม่ประสบปัญหาในการต่ออายุใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะลดและป้องกันปัญหาสิ่งแวดล้อมที่จะเกิดขึ้นในทุกวิถีทาง โดยในเบื้องต้นได้กำหนดนโยบายแนวทางปฏิบัติและวิธีการบริหารจัดการในเรื่องนี้อย่างต่อเนื่อง ดังต่อไปนี้

- ป้องกัน ควบคุมและลดผลกระทบที่จะเกิดกับสิ่งแวดล้อมอันเนื่องจากการดำเนินงานของบริษัท
- ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด และข้อตกลงต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด
- ปลุกฝังให้บุคลากรของบริษัท มีความรู้ ความเข้าใจ และมีสำนึกลำบากในเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- มุ่งเน้นการใช้พลังงานและทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ส่งเสริมนโยบายการนำกลับมาใช้ใหม่ โดยทางบริษัทได้ติดตั้งระบบหมุนเวียนความร้อนด้วยไอน้ำ สำหรับใช้ในการช่วยประหยัดพลังงานไฟฟ้าที่จะต้องใช้ในส่วน of สำนักงานและโรงงาน

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ	จำนวนเครื่อง / Project ที่ยังไม่ได้ส่งมอบ	มูลค่าเครื่อง / Project ตามใบสั่งซื้อ	การรับรู้รายได้ (ประมาณการ)		
			ไตรมาส 1 ปี 2561	ไตรมาส 2 ปี 2561	ไตรมาส 3 ปี 2561
1. เครื่องจักร					
Machine for Automotive	55	180.45	59.4	64.07	-
Machine for Non Automotive	13	29.35	14.85	12.17	-
2. Production Automation ระบบอัตโนมัติการผลิต		-			-
อุปกรณ์จัดเรียงชิ้นงาน (Part feeder)	8	2.56	2.56	-	-
Robot Application	3	8.79	8.79	-	-
3. ระบบบริหารคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ	1	10	10	-	-
4. ระบบอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน	-	-			-
รวม	80	231.15	95.60	76.24	-

หมายเหตุ : มูลค่าเครื่อง/Project เป็นมูลค่าตามใบสั่งซื้อ อย่างไรก็ตามบริษัทมีการรับรู้รายได้บางส่วนของแต่ละเครื่อง/Project ไปแล้วตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทนักลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงในหัวข้อนี้รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารนี้ ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวมิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ดังนั้นปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทมีทราบในขณะนี้ หรือที่บริษัทเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบันอาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์เฉพาะด้าน

ธุรกิจการให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรเป็นระบบอัตโนมัติ เป็นธุรกิจที่กระบวนการดำเนินงานมีการพึ่งพิงความสามารถและความชำนาญของบุคลากรเป็นหลักโดยเน้นที่การใช้ความรู้ทางวิศวกรรมหลากหลายสาขาประกอบกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในขั้นตอนการออกแบบเครื่องจักร ซึ่งมีส่วนสำคัญในการนำเสนองานให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียบุคลากรโดยเฉพาะผู้บริหารหลักในส่วนงานดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการหารายได้ของบริษัทในอนาคตได้ รวมไปถึงความสามารถในการปฏิบัติงานส่วนหลักของธุรกิจ หากไม่สามารถสรรหาบุคลากรที่มีศักยภาพและประสบการณ์ที่ใกล้เคียงกัน มาทดแทนได้ในระยะเวลาอันสั้น

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารหลักในส่วนงานดังกล่าว ถือเป็นหนึ่งในผู้ก่อตั้ง และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทในปัจจุบัน ทำให้ความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่สูงมากนัก นอกจากนี้ ด้วยลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ผู้บริหารหลักในแต่ละสายงานสามารถปฏิบัติหน้าที่ทดแทนกันได้ในระดับหนึ่ง จึงเชื่อว่าหากสูญเสียผู้บริหารหลักในหน่วยงานดังกล่าว บริษัทจะได้รับผลกระทบไม่มากนัก นอกจากนี้ เพื่อลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับต่ำที่สุด บริษัทจึงมีการจ้างให้บุคคลเหล่านั้นทำงานอยู่กับบริษัทในระยะยาวโดยจัดให้พนักงานได้รับสวัสดิการและค่าแรงในระดับที่เหมาะสม จัดให้มีโบนัสและผลตอบแทนอื่นๆ สำหรับพนักงานที่มีผลงานที่มีคุณภาพและเสร็จทันตามกำหนดเวลา จัดหลักสูตรอบรมภายในและภายนอกเพื่อพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากร และยังเปิดโอกาสให้พนักงานมีสิทธิในการเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยกำหนดโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงาน (EJIP) ในรอบระยะเวลาโครงการปี 2557 – 2559 สำหรับเรื่องผลกระทบในด้านกำลังการผลิตนั้น ทางบริษัทได้มีวางแผนการรับงานไว้ล่วงหน้าเพื่อให้สามารถใช้กำลังการผลิตที่มีอยู่ให้ได้เต็มประสิทธิภาพมากที่สุด พร้อมทั้งมีการสรรหาและพัฒนาบุคลากรเพิ่มเติมอยู่เสมอ รวมไปถึงแผนการสืบทอดตำแหน่งในอนาคต (Successor Plan)

3.2 ความเสี่ยงจากด้านรายได้ที่แสดงในงบการเงินและสภาพคล่องของบริษัท

แต่เดิมนั้น รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึด และในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา ได้ขยายธุรกิจไปยังการให้บริการและสินค้ากลุ่มอุตสาหกรรมระบบอัตโนมัติ และสินค้าเครื่องจักรกลสำหรับอุตสาหกรรมการเกษตร และอุตสาหกรรมอื่นๆ ซึ่งว่ามีความหลากหลายทั้งในด้านของกลุ่มลูกค้าที่มีเงื่อนไขการค้าและธรรมเนียมปฏิบัติในระบบการจ่ายชำระเงินที่แตกต่างกัน โดยในด้านการบันทึกบัญชีบริษัทจะรับรู้รายได้ตามสัดส่วนความสำเร็จของงานที่มีระยะเวลาการบริการระยะเวลายาวนาน ตั้งแต่ 4 – 6 เดือน ซึ่งในบางกลุ่มสินค้าจะบันทึกบัญชีการรับรู้รายได้ตามเกณฑ์การส่งมอบและโอนความเสี่ยง เช่น สินค้าสำเร็จรูปบางประเภท ที่มีระยะเวลาการออกแบบและผลิตที่ใช้ระยะเวลานาน สินค้าที่ผลิตตามแบบมาตรฐานเพื่อขาย อย่างไรก็ตามในแง่ของกระแสเงินสด จะเป็นการรับชำระเงินตามเงื่อนไขทางการค้ากับคู่สัญญาแต่ละรายซึ่งเงื่อนไขการชำระเงินของลูกค้าส่วนใหญ่ จะชำระเงินจำนวนน้อยในช่วงแรก และชำระเงินส่วนที่เหลือเมื่อส่งมอบงาน แต่ในด้านต้นทุนนั้น บริษัทต้องชำระเงินซื้อวัตถุดิบและชิ้นส่วนอุปกรณ์มาแล้วทั้งหมด เพื่อให้สามารถประกอบเครื่องจักรได้ และจ่ายต้นทุนส่วนค่าแรงงานในกลุ่มพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและผลิตงาน ซึ่งลักษณะการประกอบธุรกิจดังกล่าวนี้ อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงและผลกระทบเกิดขึ้นได้ ดังนี้

1. บริษัทที่มีการรับรู้รายได้และแสดงในงบการเงินแล้ว แต่ยังไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าตามจำนวนรายได้ที่รับรู้
2. บริษัทที่มีการซื้อและชำระเงินค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ไปแล้วทั้งหมด แต่รับรู้เป็นต้นทุนได้เพียงบางส่วนตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน
3. บริษัทมีการจ่ายค่าแรงงานแก่กลุ่มพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและผลิตงาน
4. สภาพคล่องเงินสดในการดำเนินงานของบริษัท อาจไม่เพียงพอกรณีที่บริษัทรับงานโครงการที่มีมูลค่าสูงในช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกัน

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาผลกระทบด้านสภาพคล่องเงินสดนั้น อาจเกิดขึ้นได้ในกรณีที่บริษัทมีการรับงานผลิตเครื่องจักรที่มีมูลค่าโครงการสูง โดยเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มีวงเงินสินเชื่อระยะสั้นจากสถาบันการเงินรวมทั้งหมด 70 ล้านบาท สำหรับรองรับคำสั่งซื้อของลูกค้า และรองรับการขยายตัวของธุรกิจ จึงน่าจะลดผลกระทบดังกล่าวให้อยู่ในระดับปานกลาง นอกจากนี้ในการพิจารณารับงานจากลูกค้า ผู้บริหารของบริษัทได้มีการพิจารณาถึงสภาพคล่องและกระแสเงินสดรับของบริษัทประกอบด้วย

อย่างไรก็ตาม ทางฝ่ายการเงินของบริษัทฯ ได้จัดทำประมาณการเงินสด และแผนการใช้เงินทุนหมุนเวียน เสนอต่อกรรมการผู้จัดการให้ทราบถึงปริมาณเงินทุนหมุนเวียน เป็นรายปี และรายไตรมาส รวมไปถึงการจัดการด้านงบประมาณลงทุน ประกอบการบริหารจัดการการเงินสดที่เป็นระบบ จึงทำให้สามารถบริหารจัดการด้านสภาพคล่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.3 ความเสี่ยงจากการที่รูปแบบและประสิทธิภาพของสินค้าไม่ได้เป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการ

ลูกค้าของบริษัทซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมอื่น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการรับการว่าจ้างในการออกแบบเพื่อผลิตให้เครื่องจักรหรือระบบอัตโนมัติขึ้น เป็นไปตามความต้องการใช้งานที่มีรูปแบบ ฟังก์ชัน ระบบการทำงาน รวมถึงประสิทธิภาพตรงกับลักษณะของสินค้าและผลิตภัณฑ์ของลูกค้า และมีความเที่ยงตรง แม่นยำสูงในการผลิต โดยการรับประกันสินค้าเป็นเงื่อนไขที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ลูกค้าจะใช้ในการพิจารณาและตัดสินใจเลือกสั่งผลิตเครื่องจักร ดังนั้น หากสินค้าของบริษัทไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแง่ของรูปแบบและประสิทธิภาพได้ จะส่งผลกระทบต่อบริษัททั้งในด้านค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นจากการซ่อมแซมและปรับปรุงเครื่องจักรภายในระยะรับประกัน และผลกระทบในด้านชื่อเสียงและความไว้วางใจจากลูกค้า

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย

จากเดิมที่ตั้งแต่เริ่มเปิดกิจการ (ปี 2545) รายได้หลักของบริษัทมาจากอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นหลัก โดยผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์และผู้ประกอบยานยนต์จะสั่งผลิตเครื่องจักรจากทางบริษัทเมื่อมีการออกยานยนต์โมเดลใหม่ มีการเพิ่มกำลังการผลิต หรือการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิม ดังนั้น ทางบริษัทจะได้รับผลกระทบต่อความสามารถในการหารายได้หากเกิดเหตุการณ์ดังต่อไปนี้

- 1) อุตสาหกรรมยานยนต์เกิดการชะลอตัว
- 2) ความถี่ในการออกยานยนต์โมเดลใหม่ หรือการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิมน้อยลง

จากการที่ในปัจจุบันประเทศไทยเป็นฐานการผลิตยานยนต์ที่สำคัญของบริษัทผู้ผลิตรายอื่นมากกว่า 20 รายและมีจำนวนบริษัทที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 1 มากกว่า 700 ราย (โปรดอ่านรายละเอียดในส่วนที่ 1 หัวข้อ 3.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมการแข่งขัน) อุตสาหกรรมยานยนต์จึงเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ และยังส่งเสริมให้เกิดการจ้างงานที่มากขึ้น ทำให้ภาครัฐมีการสนับสนุนให้เกิดการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศ

ไทยเสมอมา เห็นได้จากการที่ภาครัฐพยายามส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์ในเอเชีย “Detroit of Asia” มีการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมยานยนต์มาโดยตลอด

นอกจากนั้น การที่ในปัจจุบันธุรกิจการจำหน่ายยานยนต์นั้นมีการแข่งขันที่รุนแรง ยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศที่ลดน้อยลง ทำให้ผู้ผลิตและจำหน่ายยานยนต์พยายามที่จะเพิ่มความถี่ในการผลักดันยานยนต์โมเดลใหม่ หรือทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์เดิมเข้าสู่ตลาดมากขึ้นเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศ ประกอบกับการที่บริษัทมีการเฝ้าติดตามสภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์และธุรกิจการจำหน่ายยานยนต์อยู่เสมอ จึงสามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงในด้านนี้ลงได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมยานยนต์ในปัจจุบัน โดยได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรของบริษัท เพื่อขยายตัวไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ ในอนาคต เพื่อให้ความเสี่ยงดังกล่าวลดลง ซึ่งในปี 2559 และ ปี 2560 ที่ผ่านมานี้ ได้ขยายธุรกิจไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นได้เพิ่มขึ้น ทั้งนี้รวมถึงแผนงานในปี 2561 ได้ขยายไปยังอุตสาหกรรมระบบอัตโนมัติ ระบบการประหยัดพลังงาน รวมถึงระบบการจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติ จึงถือได้ว่าบริษัทฯ มีความพยายามจะเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในด้านการพึ่งพาอุตสาหกรรมยานยนต์เพียงด้านเดียวไปได้ระดับหนึ่ง

3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักเพียงกลุ่มเดียว

คุณนรากร ราชพลสิทธิ์ ดำรงตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร/กรรมการบริษัท รวมถึงกลุ่มกรรมการผู้จัดการของบริษัทอยู่ 3 ท่าน ถือเป็นกลุ่มผู้บริหารหลักที่มีความสำคัญของบริษัทเนื่องจากเป็นกลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัท โดยมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ในอุตสาหกรรมยานยนต์มากกว่า 10 ปี และยังมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับลูกค้าและผู้ประกอบการรายอื่นๆ มาโดยตลอด ปัจจุบันกลุ่มผู้บริหารดังกล่าวเป็นผู้ที่มีส่วนสำคัญในการกำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานหลักของบริษัท ดังนั้น หากบริษัทเกิดการสูญเสียกลุ่มผู้บริหารหลักไปไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการบริหารจัดการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้บริหารดังกล่าว เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท จึงมีแรงจูงใจอย่างเพียงพอที่จะทำให้กลุ่มผู้บริหารหลักจะช่วยให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยสาเหตุดังกล่าวทำให้ความเสี่ยงที่กลุ่มผู้บริหารหลักจะลาออกจากการบริหารงานของบริษัทมีน้อย นอกจากนั้นบริษัท ได้สรรหาผู้บริหารมืออาชีพที่มีประสบการณ์ในการทำงานทั้งในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และกลุ่มธุรกิจต่างๆ เข้าเสริมทีมอีกในสายงานต่าง ๆ เพื่อจะได้สามารถบริหารจัดการบริษัทได้อย่างยั่งยืนต่อไป

3.6 ความเสี่ยงจากการมีทำเลที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงสูงที่จะเกิดอุทกภัย

สำนักงานและโรงงานของบริษัทตั้งอยู่ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากมหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นในช่วงปลายปี 2554 ถึงแม้ว่าสำนักงานและโรงงานของบริษัทไม่ได้ถูกน้ำท่วมแต่พื้นที่โดยรอบโรงงานถูกน้ำท่วมทั้งหมดทำให้การคมนาคมถูกตัดขาด ทางบริษัทจึงต้องไปตั้งสำนักงานและโรงงานชั่วคราวที่แหลมฉบังซึ่งทำให้ขาดแคลงตัวในการดำเนินธุรกิจ

หากทางรัฐบาลไม่ได้มีมาตรการบริหารจัดการน้ำที่มีประสิทธิภาพและรวดเร็วเพียงพอก็มีแนวโน้มที่จะเกิดอุทกภัยขึ้นอีกในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้มีการวางแผนเพื่อเตรียมการรองรับสถานการณ์น้ำท่วม โดยบริษัทมีระบบการจัดเก็บข้อมูลในการออกแบบและผลิตของบริษัทเป็นระบบ Paperless ซึ่งมีการจัดเก็บฐานข้อมูลส่วนใหญ่ในอินเทอร์เน็ต ทำ

ให้บริษัทยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้ในสถานการณ์น้ำท่วมในขณะนั้นๆ โดยที่บริษัทสามารถเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานที่จะเช่าใช้ชั่วคราวที่ได้ก็ได้อยู่ระหว่างประสบเหตุอุทกภัย ซึ่งสามารถลดผลกระทบของการเกิดอุทกภัยได้ในระดับหนึ่ง

ทั้งนี้แผนการฉุกเฉินเพื่อรองรับสถานการณ์น้ำท่วม ยังคงได้รับการประเมินเพื่อทบทวนเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าแผนฉุกเฉินดังกล่าว มีข้อมูลที่รอบด้าน ครบถ้วน และเป็นปัจจุบัน ซึ่งเป็นการเตรียมพร้อมสำหรับการเผชิญเหตุไม่คาดฝันของความแปรปรวนจากสถานการณ์ต่างๆ ได้มั่นใจ

3.7 ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจใหม่ นอกกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

จากนโยบายการเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้นอกกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยเพิ่มกลุ่มรายได้ไปยังอุตสาหกรรมอื่น เช่น การผลิตเครื่องจักรเพื่ออุตสาหกรรมเกษตร อุตสาหกรรมพลาสติก และงานระบบอัตโนมัติ สำหรับหลากหลายอุตสาหกรรมนั้น บริษัทจำเป็นต้องมีการลงทุนเพื่อการทำตลาด การโปรโมทสินค้าและผลิตภัณฑ์ รวมถึงการลงทุนในค่าลิขสิทธิ์สิทธิบัตรต่างๆ เพื่อให้สามารถเข้าสู่ธุรกิจใหม่ได้อย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตามการลงทุนในด้านต่างๆ ดังกล่าวมาแล้วนั้น เป็นการดำเนินการตามแผนนโยบายของฝ่ายบริหาร ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจใหม่ที่กิจการยังไม่มีความคุ้นเคยต่อลักษณะเฉพาะของธุรกิจ เช่น อุตสาหกรรมเกษตร และอุตสาหกรรมพลาสติก และในปี 2560 ที่ผ่านมา ทำให้บริษัทต้องชะลอการทำตลาดในสินค้าบางรายการ ที่ไม่สามารถสร้างยอดขายและกำไรได้ในอัตราที่น่าพอใจ และมีความจำเป็นต้องเลิกดำเนินกิจการในบางกลุ่มธุรกิจ เพื่อทุ่มทรัพยากรและกำลังการผลิตในการรองรับยอดขายในกลุ่มสินค้าประเภทอื่นที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และมีโอกาสทางธุรกิจที่จะขยายฐานรายได้และสร้างผลตอบแทนที่ดีกว่า เช่น กลุ่มเครื่องจักรระบบอัตโนมัติ ระบบบริหารจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติ เป็นต้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 137456 ที่ตั้ง : หมู่ที่ 11 ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เนื้อที่ : 3-3-79.0 ไร่	เจ้าของ	42.60	ค้ำประกันเงินกู้วงเงินสินเชื่อ หมุนเวียนในธุรกิจ
2. อาคารโรงงานพร้อมสำนักงาน 2 ชั้น จำนวน 2 อาคาร อยู่ภายใต้ที่ตั้งเดียวกัน ที่ตั้ง : เลขที่ 19 หมู่ที่ 11 ตำบลลาดสวาย อำเภอ ลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี พื้นที่ใช้สอย: ส่วนโรงงาน 2,375 ตร.ม. ส่วนสำนักงาน 1,350 ตร.ม.	เจ้าของ	63.62	ค้ำประกันเงินกู้วงเงินสินเชื่อ หมุนเวียนในธุรกิจ
3. เครื่องจักรจำนวน 38 เครื่องและอุปกรณ์โรงงาน	เจ้าของ	30.56	ไม่มี
4. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	3.75	ไม่มี
5. ยานพาหนะจำนวน 17 คัน	เจ้าของ	7.72	ยานพาหนะ 9 คันอยู่ใน สัญญาเช่าซื้อ มูลค่าสุทธิ 3.13 ล้านบาท

หมายเหตุ: บริษัทได้ทำประกันภัยสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ อาคารโรงงานและสำนักงาน เครื่องจักร และยานพาหนะทั้งหมด

4.1.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินไม่มีตัวตน อันได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สิทธิบัตร ซึ่งมีมูลค่าสุทธิ 19.53 ล้านบาท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีนโยบายการตัดจำหน่ายโปรแกรมและสิทธิบัตรเป็นระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี ส่วนรายจ่ายเพื่อเพิ่ม หรือขยายผลการดำเนินงานของโปรแกรมคอมพิวเตอร์ให้มีคุณค่าเพิ่มขึ้นซึ่งเป็นต้นทุนส่วนเพิ่มจะรับรู้เป็นสินทรัพย์และตัดจำหน่ายโดยใช้วิธีเส้นตรง ตลอดอายุการให้ประโยชน์ 3 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทได้กำหนดนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทจะควบคุมดูแลโดยการส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อย เพื่อมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายในการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในกรณีของบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลการบริหารงานมากนัก แต่จะพิจารณาความเหมาะสมในการส่งตัวแทนของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทร่วมแต่ละราย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย เป็นรายไตรมาส ซึ่งจะรายงานตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทในการประชุมแต่ละไตรมาส เพื่อให้ทราบประสิทธิภาพการทำงานและการบริหารงานว่าเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือไม่ รวมถึงรายงานแผนงานและความคืบหน้าต่างๆ ให้ที่ประชุมได้ทราบประเด็นสำคัญที่เกิดขึ้นในรอบไตรมาสที่ผ่านมาของบริษัทย่อย

4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน

ในปี 2555 และปี 2557 บริษัทได้ทำการประเมินราคาทรัพย์สินรายการสำคัญจำนวน 3 หมวดรายการ คือ ที่ดิน อาคารสำนักงาน-โรงงาน และเครื่องจักร เพื่อทบทวนอายุการใช้งานให้เหมาะสมกับสภาพปัจจุบัน โดยว่าจ้างผู้ประเมินราคาอิสระ คือ บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด รายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้

ทั้งนี้ในปี 2560 บริษัทได้ทำการประเมินราคาที่ดินเพิ่มเติม ปัจจุบัน โดยว่าจ้างผู้ประเมินราคาอิสระ คือ บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด รายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้

รายการทรัพย์สินที่ประเมิน	วันที่ประเมิน	อายุการใช้งานคงเหลือ	ราคาประเมินสุทธิ (บาท)
1. ที่ดิน (3 ไร่ 3 งาน 79 ตารางวา)	13 กรกฎาคม 2560	-	42,600,000
2. อาคารสำนักงาน 2 ชั้นและโรงงาน และสิ่งปลูกสร้างรอบบริเวณ	7 กุมภาพันธ์ 2557	24 ปี	26,010,000
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ จำนวน 24 รายการ	7 กุมภาพันธ์ 2557	6.5 – 17 ปี	20,494,000

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท ยูเรกา อะโกร แมชชีนเนอรี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีข้อพิพาทระหว่าง กับ นายโมเสส ชูริลัง อ่างอิง สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิตามสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร ลงวันที่ 3 มิถุนายน 2558 ซึ่งบริษัท ยูเรกา อะโกร แมชชีนเนอรี จำกัด ได้แจ้งยกเลิกสัญญาและเรียกร้องค่าเสียหายและหนี้ค้างชำระจาก นายโมเสส ชูริลัง เนื่องจากการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่มี ปัญหา ไม่สมบูรณ์ และการปฏิบัติที่เป็นปฏิปักษ์กับบริษัท ซึ่งได้ดำเนินการระงับข้อพิพาทด้วยกระบวนการอนุญาโตตุลาการ ซึ่งบริษัทเรียกร้องค่าเสียหายจาก นายโมเสส เป็นเงิน 665,000.85 บาท โดยยังมีได้คำนวณค่าฤชาธรรมเนียม ภาษีอากรอัน เกี่ยวข้อง จากกระบวนการดังกล่าวเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2559 โดยทางสำนักงานได้รับเรื่องและกำหนดเป็นข้อพิพาท เลขที่ 126/2559 ขณะนี้ได้ถึงขั้นตอนที่อนุญาโตตุลาการได้ส่งบันทึกถนัดความมาให้คู่ความได้ทวนสอบซึ่งหากไม่มีผู้โต้แย้ง ภายใน 30 วัน (วันที่ 2 มีนาคม 2561) อนุญาโตตุลาการจะสรุปตัดสินก็จะใช้พิจารณาโดยใช้ระยะเวลาไม่เกิน 90 วัน