

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ข.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) “CHO” ได้ผสมผสานเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมระดับสากลเข้ากับการบริหารอย่างมืออาชีพ ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของผู้บริหารและทีมงาน ทั้งด้านงานวิศวกรรมและด้านการบริหารที่สั่งสมมานาน จนสามารถขยายธุรกิจไปยังธุรกิจบริหารจัดการโครงการพิเศษด้านการขนส่งและให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อาทิเช่น โครงการสร้างเรือตรวจการณ์ไกลฝั่งกองทัพเรือ (Offshore Patrol Vessel: OPV) ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าร่วมกับบริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด ในการบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของอุตสาหกรรมเรือไทย ให้แข่งขันได้ในระดับภูมิภาค โครงการบริการงานซ่อมบำรุงและศูนย์ซ่อมรถบรรทุกให้กับบริษัท ลินฟอกซ์ ทรานสปอร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (“Linfox”) และโครงการของ Tesco-Lotus มากกว่า 1,000 คัน เป็นต้น

วิสัยทัศน์

CHO 2023 แกร่ง กล้า ต่าง

CHO จะเป็นผู้นำในการออกแบบ สร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์ระดับโลก เข้ากับการจัดการอย่างมืออาชีพ ด้วยองค์ความรู้ที่เป็นเอกลักษณ์ เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศ สร้างความเชื่อมั่น ความพึงพอใจต่อลูกค้า ด้วยจิตวิญญาณที่รับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม โดยมีเป้าหมายจะนำ สินค้า คุณภาพ ภายใต้ Brand CHO สู่อันดับสากล ด้วยความภาคภูมิใจและสร้างความสุขแก่ผู้ร่วมงาน เพื่อสร้างเสริมอำนาจการแข่งขัน สู่การเป็นผู้นำด้านนวัตกรรมเทคโนโลยี ให้กับประเทศไทย

พันธกิจ

- การสร้างองค์ความรู้ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ CHO และพัฒนาบุคลากร
- ขยายการรับรู้และความตระหนักใน Brand พร้อมทั้งสร้างความเชื่อมั่นให้กับ Brand CHO
- ผลิตสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีความยั่งยืน ความปลอดภัย เป็นมิตรต่อผู้ใช้ ใช้งานหลากหลาย
- สร้างความสุขต่อผู้ร่วมงาน และผู้ที่เกี่ยวข้อง
- ศึกษาค้นคว้า และพัฒนาเทคโนโลยีใหม่อย่างต่อเนื่อง
- มีความเป็นเลิศด้านการเงิน และการตลาด
- ได้รับรางวัล TQA ภายในปี 2018 ได้รับรางวัลนวัตกรรมแห่งชาติภายในปี 2018 และได้รับสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร ไม่น้อยกว่า 5 เรื่องต่อปี
- สร้างอัตลักษณ์ของคนพันธุ์ CHO

เอกลักษณ์

C = Creativity to innovation ความคิดสร้างสรรค์ ด้านนวัตกรรม และส่งเสริมความคิดใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนา

H = High Performance Organization องค์การสมรรถนะสูง มีระบบการบริหารจัดการภายในที่ดี

O = One of a kind มีเอกลักษณ์เฉพาะ ตามนิยาม คนพันธุ์ CHO

อัตลักษณ์

"แกร่ง กล้า ต่าง"

"STRONG, BRAVE AND DIFFERENTIATION"

1.2 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

กลุ่มครอบครัวทวีแสงสกุลไทย (หรือ “กลุ่ม ข.ทวี”) โดยนายชอ ทวีแสงสกุลไทย เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจรถขนส่งในจังหวัดขอนแก่น และเป็นผู้ริเริ่มธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกตั้งแต่ปี 2511 ต่อมาได้ขยายธุรกิจไปยังการผลิตและต่อตัวถังรถบัสน ในปี 2523 ได้ขยายการผลิตและต่อตัวถังรถพ่วง-กึ่งพ่วง และรถขนส่งประเภทต่างๆ กลุ่ม ข.ทวี ได้พัฒนาเทคโนโลยีรถพ่วง รถเพื่อการพาณิชย์อย่างต่อเนื่อง และมีความพิถีพิถันในการออกแบบตัวถังรูปแบบต่างๆ ที่เหมาะสมกับแชสซีรถบรรทุกของลูกค้าเพื่อให้ได้โครงสร้างตัวถังบรรทุกที่แข็งแกร่งทนทานเหมาะสมกับประเภทของงานขนส่ง ใช้งานได้ในทุกสภาพถนน และทนทานต่อทุกสภาพภูมิอากาศ

ในรุ่นที่สองของกลุ่ม ข.ทวี นำโดยนายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย บุตรชายของนายชอ ทวีแสงสกุลไทย ซึ่งจบการศึกษาด้านวิศวกรรมยานยนต์ และการบริหารธุรกิจ จากประเทศญี่ปุ่น มองเห็นแนวโน้มความต้องการของระบบขนส่งสินค้าจำนวนมาก ด้วยรถพ่วงพิเศษขนาดใหญ่ รวมทั้งเล็งเห็นถึงความสำคัญของนวัตกรรมด้านการต่อตัวถังบรรทุกที่อาศัยเทคโนโลยีขั้นนำจากต่างประเทศ ว่าจะมีบทบาทมากยิ่งขึ้นในอุตสาหกรรมรถพ่วง-กึ่งพ่วงในอนาคต จึงได้ตัดสินใจก่อตั้ง บริษัท ข.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (“บริษัท” หรือ “CTV-DOLL”) เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2537 โดยการร่วมทุนระหว่างบริษัทของครอบครัว คือ บริษัท ขอนแก่น ข.ทวี (1993) จำกัด (“CTV-1993”) และบริษัทผู้ผลิตตัวถังรถบรรทุกและรถพ่วงชั้นนำจากประเทศเยอรมนี คือ DOLL Fahrzeugbau AG (“DOLL”) เพื่อประกอบธุรกิจออกแบบ ผลิต ประกอบตัวถังและติดตั้งระบบวิศวกรรมที่เกี่ยวกับตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง และรถขนส่งเพื่อการพาณิชย์ ด้วยทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท โดย CTV-1993 และกลุ่มผู้ถือหุ้นฝ่ายไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 74 ของทุนจดทะเบียน และ DOLL ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 26 ของทุนจดทะเบียน

ทั้งนี้ CTV-1993 (เดิมชื่อ “บริษัท ข.รวมทวีอินดัสตรี จำกัด” และเปลี่ยนชื่อเมื่อ 28 พฤษภาคม 2536) และ DOLL (เดิมชื่อ Emil Doll GmbH) มีประสบการณ์ด้านการผลิตและประกอบตัวถังรถเพื่อการพาณิชย์ มาเป็นเวลานาน ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

- CTV-1993 เริ่มธุรกิจผลิตและประกอบตัวถังรถบรรทุก ตัวถังรถบัสน และได้พัฒนาเทคโนโลยีการบรรทุกขนส่งในประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2533 ปัจจุบัน CTV-1993 ไม่ได้ประกอบธุรกิจผลิตและประกอบตัวถังรถ โดยเปลี่ยนไปประกอบธุรกิจจำหน่ายหัวรถบรรทุก รถพ่วงทุกชนิด และให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุก
- DOLL เริ่มธุรกิจผลิตและประกอบตัวถังรถบรรทุก และรถพ่วงชนิดพิเศษ ตั้งแต่ปี 2465 (สมัยหลังสงครามโลกครั้งที่ 1) ซึ่ง DOLL มีความสามารถในการผลิตรถพ่วงพิเศษสำหรับบรรทุกวัสดุที่มีน้ำหนักมาก และมีขนาดใหญ่ รวมถึงวัสดุที่มีความยาวเป็นพิเศษ ด้วยการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย

นอกจากนี้ ในปี 2548 บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับนักธุรกิจชาวฝรั่งเศสก่อตั้ง “บริษัท ข.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด” (“CTV-TMT”) ด้วยทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท โดย CTV-DOLL ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80 ของทุนจดทะเบียน และนักธุรกิจชาวฝรั่งเศส ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียน เพื่อประกอบธุรกิจออกแบบ ผลิต ประกอบและติดตั้งตู้บรรทุกห้องเย็น ไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา สำหรับรถขนส่งสินค้า อาหารสดและแห้ง เพื่อรักษาคุณภาพสินค้าจนถึงปลายทาง ทั้งด้านรูปร่าง คุณภาพ ตลอดจนคุณสมบัติของสินค้า ให้คงอยู่ในสภาพเดียวกันกับก่อนทำการขนส่ง ปัจจุบัน CTV-DOLL ถือหุ้นใน CTV-TMT ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยนายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และปัจจุบันยังคงเป็นกรรมการและผู้บริหารหลัก ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในส่วน CTV-1993 ถืออยู่ทั้งหมดนับตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา ส่งผลให้กลุ่มทวีแสงสกุลไทย เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ มีสัดส่วนการถือหุ้นรวมร้อยละ 93.18 ของทุนจดทะเบียนก่อนการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: “IPO”) ในระหว่างวันที่ 2-7 พฤษภาคม 2556 โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระเพิ่มจำนวน 50.00 ล้านบาทและนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ต่อมา บริษัทฯ ได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ รุ่นที่ 1 (“CHO-W1”) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมโดย

ไม่คิดมูลค่าในวันที่ 28 ตุลาคม 2556 จำนวน 360 ล้านหน่วย ในอัตรา 2 หุ้นเดิมต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ และจดทะเบียนเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิ จำนวน 90 ล้านบาท โดยให้สิทธิในการแปลงเป็นหุ้นสามัญ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ในราคา 0.50 บาทต่อหุ้น โดยมีอายุ 3 ปีนับแต่วันออกใบสำคัญแสดงสิทธิ และเริ่มใช้สิทธิได้ตั้งแต่วันที่ 30 ตุลาคม 2557 และทุกวันสุดท้ายของทุกไตรมาส จนถึงวันที่ 27 ตุลาคม 2559 ซึ่งเป็นวันสุดท้ายในการใช้สิทธิ ทำให้โครงสร้างทุนมีการเปลี่ยนแปลง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 270.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,080 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 180.00 ล้านบาท (วันที่ 30 ธันวาคม 2557 มีการใช้สิทธิของ CHO-W1 จำนวน 45,461,300 หน่วย ส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้น 11.36 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้จดเพิ่มทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2558)

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ ในปี 2537 เป็นต้นมา บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ ดังนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2537	<ul style="list-style-type: none"> ➢ “บริษัท ขอนแก่น ข.ทวี (1993) จำกัด” และ “DOLL Fahrzeugbau AG” จากประเทศเยอรมนี ได้ร่วมทุนกันก่อตั้ง “บริษัท ข.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.00 ล้านบาท ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 74 และร้อยละ 26 ของทุนจดทะเบียนตามลำดับ โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการดำเนินธุรกิจออกแบบ ผลิต ประกอบตัวถังและติดตั้งระบบวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง และรถขนส่งเพื่อการพาณิชย์ โดยมีสำนักงานใหญ่ และโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 265 หมู่ที่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000 ➢ บริษัทฯ ได้รับสิทธิพิเศษออกแบบและผลิตรถกึ่งพ่วงพิเศษ 5 เพลา จำนวน 14 คัน และ 16 เพลา จำนวน 22 คัน เลี้ยวได้อิสระทุกล้อด้วยระบบไฮดรอลิค และสามารถบังคับควบคุมได้ด้วยรีโมทคอนโทรลเพื่ออำนวยความสะดวกที่มากกว่า สำหรับขนส่งคอนกรีตสำเร็จรูป (Pre-cast Concrete Segment) ซึ่งมีน้ำหนักมากกว่า 85 ตัน เพื่อโครงการสร้างทางด่วนพิเศษ บางนา-บางพลี-บางปะกง และได้มีการส่งมอบทั้งหมด 14 คัน นับว่าเป็นผลงานรถพ่วงพิเศษที่สามารถผลิตได้ในประเทศไทย และโดยฝีมือคนไทยด้วยเทคโนโลยีระดับสากลเป็นครั้งแรก
ปี 2538	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิตรถพ่วง (TRAILER) โดยได้รับลดหย่อนอากรขาเข้าร้อยละ 75 ของอัตราปกติสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเป็นเวลา 1 ปี และได้รับสิทธิประโยชน์ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี ➢ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อใช้เป็นเงินลงทุน ขยายธุรกิจ และเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน
ปี 2539	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ได้รับสิทธิพิเศษในการออกแบบและผลิตรถกึ่งพ่วงพิเศษ 6 เพลา เลี้ยวด้วยระบบถุงลม (Air Suspension) ให้กับบริษัทในกลุ่ม ข.การช่าง จำนวน 35 คัน ➢ บริษัทฯ เริ่มส่งออกผลิตภัณฑ์ อาทิ รถพ่วงพิเศษ รถแท้งค์สารเคมี รถ V-Tank สำหรับบรรจุน้ำมันผง ฯลฯ ไปยังประเทศญี่ปุ่น เวียดนาม สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ จีน พม่า เป็นต้น ➢ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจาก DOLL ย้ายฐานการผลิตรถลำเลียงอาหารสำหรับครัวสายการบิน (Catering Hi-Loader Truck) มายังประเทศไทย ณ โรงงานที่จังหวัดขอนแก่น
ปี 2540	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ เริ่มผลิตและส่งออกรถลำเลียงอาหารให้กับครัวสายการบินต่างๆ ในเอเชียแปซิฟิก อาทิ Singapore Airlines, Cathay Pacific Airlines, Royal Brunei Airlines เป็นต้น และประเทศแถบตะวันออกกลาง อาทิ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น รวมทั้งหมดกว่า 60 คัน

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2541	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30.00 ล้านบาท เป็น 60.00 ล้านบาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อใช้เป็นเงินลงทุน ขยายธุรกิจ และเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ➢ บริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มออกแบบและผลิตรถถังพ่วงบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์ 6 ล้อ แบบประตูท้าย (Shutter door) สำหรับบรรทุกน้ำอัดลม ให้กับบริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด มากกว่า 100 คัน โดยได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจาก Hackney ประเทศสหรัฐอเมริกา
ปี 2542	<ul style="list-style-type: none"> ➢ กลุ่มลูกค้าธุรกิจครัวสายการบินต่างๆ ในภูมิภาคเอเชีย อาทิ จีน เกาหลี นิวซีแลนด์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เป็นต้น ได้ให้ความไว้วางใจบริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบ และผลิตรถลำเลียงอาหารสำหรับครัวสายการบิน (Catering Hi-Loader Truck) รุ่นต่างๆ มากกว่า 200 คัน
ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60.00 ล้านบาท เป็น 132.00 ล้านบาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อใช้เป็นเงินลงทุน ขยายธุรกิจ และเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> ➢ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จาก CTV-1993 ทั้งหมด เพื่อจัดโครงสร้างการถือหุ้น ส่งผลให้นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90.30 ของทุนจดทะเบียน
ปี 2548	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ กับนักธุรกิจชาวฝรั่งเศส ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิตตู้บรรทุกห้องเย็นไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา ได้ร่วมทุนก่อตั้ง “บริษัท ข.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด” (“CTV-TMT”) เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2548 ด้วยทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบ ผลิต ประกอบและติดตั้งตู้บรรทุกห้องเย็นไฟเบอร์กลาส ซึ่งมีน้ำหนักเบา และโดดเด่นด้านประหยัดพลังงาน สำหรับรถขนส่งสินค้า อาหารสดและแห้ง โดยมีสำนักงานใหญ่และโรงงานผลิตตั้งอยู่เลขที่ 265 หมู่ที่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000 ซึ่งเป็นที่ตั้งเดียวกันกับบริษัทฯ โดยบริษัทถือหุ้น CTV-TMT ในสัดส่วนร้อยละ 80.00 ของทุนจดทะเบียน และส่วนที่เหลือเป็นของนักธุรกิจชาวฝรั่งเศส ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.00 ของทุนจดทะเบียน ➢ บริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มโครงการพัฒนาปรับปรุงตู้รถไฟ จากตู้พัดลมชั้น 3 เป็นตู้ปรับอากาศชั้น 2 ให้แก่การรถไฟแห่งประเทศไทย โดยส่งมอบตู้รถไฟทั้งหมดจำนวน 20 ตู้ เป็นที่เรียบร้อยในปี 2549
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนารถลำเลียงอาหารเฉพาะสำหรับเครื่องบินรุ่นแอร์บัส A380 (X-Cat for A380) ซึ่งจะต้องอาศัยเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่มีความแม่นยำสูง โดยได้ส่งมอบรถลำเลียงอาหารเฉพาะสำหรับ A380 คันแรกไปยัง Emirates Flight Catering ในปี 2549 ➢ CTV-TMT ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิต “ผนังแซนวิช” มีกำลังการผลิต 100 ชุด/ปี โดยได้รับสิทธิประโยชน์ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเป็นเวลา 5 ปี รวมทั้งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี และหลังจากนั้นได้รับการลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 สำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นเวลา 5 ปีถัดไป
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจาก 132.00 ล้านบาท เหลือ 40.00 ล้านบาท โดยลดจำนวนหุ้น เพื่อล้างผลขาดทุนสะสมสำหรับการจัดโครงสร้างทุนเพื่อเตรียมรองรับการจัดหาผู้ร่วมทุนชาวต่างประเทศ ➢ บริษัทฯ มีการลงนามในสัญญาร่วมลงทุนกับ JAPAN ASIA INVESTMENT CO., LTD. (“JAIC”) ใน

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<p>รูปแบบเงินกู้แปลงสภาพ มูลค่าการลงทุนรวม 40.00 ล้านบาท โดยเงินกู้แปลงสภาพดังกล่าวนำไปใช้เป็นเงินลงทุนและเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 40.00 ล้านบาท เป็น 70.00 ล้านบาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อใช้เป็นเงินลงทุน ขยายธุรกิจ และเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ➢ CTV-TMT เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายธุรกิจ และเงินทุนหมุนเวียน
ปี 2551	<p>➢ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70.00 ล้านบาท เป็น 120.00 ล้านบาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อจัดโครงสร้างทางการเงินรองรับการแปลงสภาพจากเงินกู้แปลงสภาพ เป็นหุ้นสามัญ ที่ออกให้แก่ JAIC และเพื่อรองรับการลงทุนในโครงการผลิต “ตู้โครงสร้างอลูมิเนียมทนแรงดึงสูง สำหรับติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารสำหรับอุตสาหกรรมป้องกันประเทศเพื่อส่งออก” ตามเงื่อนไขของการขอรับบัตรส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่กำหนดให้บริษัทฯ ต้องมีการเพิ่มทุนตามกำหนด</p>
ปี 2552	<p>➢ บริษัทฯ รับงานบริหารโครงการสร้างเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง (Offshore Patrol Vessel: OPV) ของกองทัพเรือจากบริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด โดยใช้แบบเรือของ BAE SYSTEMS ของประเทศสหราชอาณาจักร โดยบริษัทฯ รับผิดชอบเป็นที่ปรึกษาในส่วนงานปรับปรุงแบบโครงสร้างเรือ งานปรับปรุงระบบงานระบบไฟฟ้าของเรือจากแรงดันไฟฟ้า 440 โวลต์ ให้ลดเหลือ 380 โวลต์ และบริษัทที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบเป็นที่ปรึกษาด้านงานจัดซื้องานบริการการเงิน งานคลังสินค้า งานโลจิสติกส์ งาน IT และงานซ่อมบำรุง ซึ่งเรือตรวจการณ์ไกลฝั่งลำนี้เป็นเรือลำแรกของประเทศไทยที่ผลิตโดยฝีมือคนไทย ใช้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 4 ปี และทำการส่งมอบเรือตรวจการณ์ไกลฝั่งลำนี้ได้ในปี 2556</p>
ปี 2553	<p>➢ บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิต “ตู้โครงสร้างอลูมิเนียมทนแรงดึงสูง สำหรับติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารสำหรับอุตสาหกรรมป้องกันประเทศเพื่อส่งออก” มีกำลังการผลิต 100 ชุด/ปี โดยได้รับสิทธิประโยชน์ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดิน และทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 8 ปี และได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเป็นเวลา 5 ปี</p> <p>➢ JAIC มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายเรื่องการลงทุนในบริษัทต่างประเทศ จึงแจ้งมายังบริษัทฯ เพื่อขอให้ชำระคืนเงินกู้แปลงสภาพทั้งจำนวน โดยไม่มีการใช้สิทธิแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุน ทั้งนี้ JAIC และบริษัทฯ ได้จัดทำข้อตกลงการผ่อนชำระคืนเงินกู้แปลงสภาพดังกล่าวจำนวน 40 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ผ่อนชำระคืนตามเงื่อนไขครบถ้วนแล้ว</p>
ปี 2554	<p>➢ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 120.00 ล้านบาท เป็น 130.00 ล้านบาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อลงทุนในโครงการผลิตรถโดยสารที่ใช้ก๊าซธรรมชาติ (NGV) ตามเงื่อนไขของการขอรับบัตรส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่กำหนดให้บริษัทฯ ต้องมีการเพิ่มทุนตามเงื่อนไขที่กำหนด</p> <p>➢ บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิต “รถโดยสารที่ใช้ก๊าซธรรมชาติ (NGV) ขนาดตั้งแต่ 30 ที่นั่ง” มีกำลังการผลิตประมาณ 1,000 คัน/ปี โดยได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดิน และทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 8 ปี และได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ และวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเป็นเวลา 5 ปี</p>

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ซื้อหุ้นสามัญของ CTV-TMT จากนักธุรกิจชาวฝรั่งเศสทั้งหมด ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นใน CTV-TMT เป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน
ปี 2555	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ลงนามสัญญาการร่วมมือทางธุรกิจกับ Hanaoka Sharyo Co.,Ltd. ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นผู้ผลิตรถบริการที่ใช้ในสนามบินทั่วโลก จากประเทศญี่ปุ่น เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2555
ปี 2555 :	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ รับบริหารโครงการบริการงานซ่อมบำรุง และศูนย์ซ่อมรถบรรทุกให้กับบริษัท ลินฟอกซ์ ทรานสปอร์ต (ประเทศไทย) จำกัด และ Tesco-Lotus มากกว่า 1,000 คัน ในศูนย์บริการ 4 แห่งของ Tesco-Lotus คือ ศูนย์ลำลูกกา ศูนย์วังน้อย ศูนย์สามโคก และศูนย์บางบัวทอง ➢ บริษัทฯ ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ให้การส่งเสริมการลงทุนในการผลิต “รถลากตู้ลำเลียงสัมภาระผู้โดยสารขึ้นเครื่องบิน (Container Dolly)” มีกำลังการผลิต 1,600 ชุด/ปี โดยได้รับสิทธิประโยชน์ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดิน และทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 8 ปี และได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ และวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเป็นเวลา 5 ปี ซึ่งบริษัทฯ จะดำเนินการตามขั้นตอนการออกบัตรส่งเสริมการลงทุนต่อไป
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ทำการแปรสภาพบริษัท เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ช.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน)” ➢ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 130.00 ล้านบาท เป็น 180.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 2 มกราคม 2556 โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 200.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: “IPO”) และนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียน เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยบริษัทได้รับเงินจากการขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 360 ล้านบาท ซึ่งบันทึกเป็นทุนเรือนหุ้นจำนวน 50 ล้านบาท และเป็นส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวนประมาณ 291.36 ล้านบาท (สุทธิจากค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในการเสนอขายหุ้นสามัญจำนวนเงินประมาณ 18.64 ล้านบาท) ➢ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 270.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 360 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทรุ่นที่ 1 (“CHO-W1”) ซึ่งจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมโดยไม่คิดมูลค่า เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2556 จำนวน 360 ล้านหน่วย ในอัตรา 2 หุ้นเดิมต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิฯ โดยให้สิทธิในการแปลงเป็นหุ้นสามัญ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ในราคา 0.50 บาท ต่อหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยมีอายุ 3 ปี นับแต่วันออกใบสำคัญแสดงสิทธิฯ และเริ่มใช้สิทธิได้ตั้งแต่ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุครบ 1 ปี คือเริ่มใช้สิทธิครั้งแรกในวันที่ 30 ธันวาคม 2557 และทุกวันสุดท้ายของทุกไตรมาส จนถึงวันที่ 27 ตุลาคม 2559 ซึ่งเป็นวันสุดท้ายในการใช้สิทธิ ➢ บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพโรงงานในการดัดแปลงตัวรถ เทียบเท่า คุณภาพโรงงานของบริษัท MAN TRUCK & BUS AG. (“MAN”) ที่ประเทศเยอรมนี เพื่อรับทำการดัดแปลงตัวรถของ MAN ตามคำสั่งซื้อของลูกค้าของ MAN ซึ่งเป็นโรงงานนอกยุโรป แห่งแรก ➢ บริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย อะไหล่และการสนับสนุนทางเทคนิคสำหรับผลิตภัณฑ์ระบบยานพาหนะทั้งหมด และขึ้นส่วนในการซ่อม และการสนับสนุนสำหรับระบบติดอาวุธและผลิตภัณฑ์สนับสนุนทั้งหมด ยกเว้นเรือปืนจากแหล่งที่มาจากสหรัฐอเมริกา จากบริษัท BAE Systems Overseas Inc., ประเทศสหราชอาณาจักร แต่ผู้เดียวในประเทศไทย

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและจำหน่าย รถ Morooka rubber crawler carrier สำหรับตลาดในประเทศไทย จากบริษัท MOROOKA จำกัด ประเทศญี่ปุ่น
ปี 2557	<p data-bbox="328 349 344 371">:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ได้แต่งตั้งผู้จัดการและคณะกรรมการ CSR(Corporate Social Responsibility) เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2557 โดยมีกรรมการผู้จัดการใหญ่ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการขับเคลื่อนการดำเนินงานด้านความยั่งยืน ➢ บริษัทฯ ได้แต่งตั้ง คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ บริหารความเสี่ยง สรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ➢ เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2557 มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (CHO-W1) ครั้งที่ 1 จำนวน 46,461,300 หน่วย และบริษัทฯ จัดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2558 จาก 180,000,000 บาท เป็น 191,365,325 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 22.73 ล้านบาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด โดยมีโครงสร้างกลุ่มบริษัท ดังนี้

บริษัท ช.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) (CTV-DOLL)

ทุนจดทะเบียน 270 ล้านบาท

ทุนชำระแล้ว 180 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 0.25 บาท

“CHO จะเป็นผู้นำในการออกแบบ สร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีระดับโลก เข้ากับการจัดการอย่างมืออาชีพ ด้วยองค์ความรู้ที่เป็นเอกลักษณ์ เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศ สร้างความเชื่อมั่น ความพึงพอใจต่อลูกค้า ด้วยจิตวิญญาณที่รับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม โดยมีเป้าหมายจะนำ สินค้า คุณภาพ ภายใต้ Brand CHO สู่ระดับสากล ด้วยความภาคภูมิใจ และสร้างความสุขแก่ผู้ร่วมงาน เพื่อสร้างเสริมอำนาจการแข่งขัน สู่การเป็นผู้นำด้านนวัตกรรม เทคโนโลยี ให้กับประเทศไทย”

99.99%

บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด (CTV-TMT)

ทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท

ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 20 ล้านบาท

มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 10 บาท

“ดำเนินธุรกิจออกแบบ ผลิตภัณฑ์ ประกอบและติดตั้งตู้บรรจุหีบห่อเย็นไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา”

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด (“CTV-TMT”)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจออกแบบ ผลิตภัณฑ์ ประกอบและติดตั้งตู้บรรจุหีบห่อเย็นไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน	: เลขที่ 265 หมู่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000
โทรศัพท์ / โทรสาร	: 0-4334-1210-12 / 0-4334-1242
ที่ตั้งสำนักงานในกรุงเทพฯ	: เลขที่ 96/25 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210
โทรศัพท์ / โทรสาร	: 0-2973-4382-84 / 0-2973-4385
ทุนจดทะเบียน	: 20.00 ล้านบาท
ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว	: 20.00 ล้านบาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	: 10 บาท
จำนวนหุ้น	: 2,000,000 หุ้น
รายชื่อกรรมการ	: 1) นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย 2) นางสาวอัศนา ทวีแสงสกุลไทย 3) นางสาวรุ่งทิวา ทวีแสงสกุลไทย
รายชื่อผู้ถือหุ้น	: 1) บริษัท ช.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) 1,999,995 หุ้น สัดส่วนร้อยละ 99.99 2) ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่น 5 หุ้น สัดส่วนร้อยละ 0.01
รวม	2,000,000 หุ้น สัดส่วนร้อยละ 100.00

กิจการที่ควบคุมร่วมกัน

ชื่อบริษัท	: กิจการร่วมค้า ทีเอสพี-ซีทีวี
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายและติดตั้งหลอดไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้า
วันที่ก่อตั้ง	: 2 สิงหาคม 2556
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 20,252,500 บาท / 20,252,500 บาท

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและผลิตตัวถังรถยนต์ เพื่อการพาณิชย์ และอื่น ๆ ทำให้มีการซื้อ ขาย สินค้ากลุ่มหัตถถ ยี่ห้อต่าง ๆ ที่ลูกค้าทำการสั่งซื้อกับบริษัท และอะไหล่ รวมถึงบริการ เพิ่มเติมที่บริษัทฯ เห็นว่าเป็นประโยชน์ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริษัทฯ ในราคาที่มีการเปรียบเทียบแล้ว เหมาะสม ยุติธรรม กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ และกรรมการ โดยมีรายละเอียดและความสัมพันธ์ ดังต่อไปนี้

บริษัทที่เกี่ยวข้อง

ชื่อบริษัท	: บริษัท ขอนแก่น ข.ทวี (1993) จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ข.รวมทวีอินดัสตรี จำกัด”)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายหัตถถบรรทุก รถพ่วงทุกชนิด และให้สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุก ปัจจุบันมีบุคลากรจำนวน 7 คน
วันที่ก่อตั้ง	: 4 พฤษภาคม 2533
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 325 ล้านบาท / 325 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 2 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว คือ (1) นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วน 97.38% ของทุนจดทะเบียน (2) นางสาวอศุณา ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วน 0.69% ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน คือ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน แต่อย่างไรก็ตามได้มีการทำสัญญาข้อตกลงกับบริษัทฯ ที่จะไม่ทำธุรกิจแข่งขัน เพื่อขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ชื่อบริษัท	: บริษัท วอลแลพ ทรัค แอนด์ บัส จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: รับบริการซ่อมแซมเครื่องยนต์และหัตถถบรรทุกทั่วไป ปัจจุบันมีบุคลากรจำนวน 14 คน
วันที่ก่อตั้ง	: 8 กันยายน 2535
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 10 ล้านบาท / 10 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 2 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว คือ (1) นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 85.00 ของทุนจดทะเบียน (2) นางสาวอศุณา ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 5.00 ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน 2 ท่าน คือนายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย และนางสาวอศุณา ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน แต่อย่างไรก็ตามได้มีการทำสัญญาข้อตกลงกับบริษัทฯ ที่จะไม่ทำธุรกิจแข่งขัน เพื่อขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ชื่อบริษัท	: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ขอนแก่น ข.ทวี
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายรถยนต์ รถพ่วง รถกึ่งพ่วง ยานพาหนะอื่นทุกชนิด
วันที่ก่อตั้ง	: 18 พฤษภาคม 2520
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 3 ล้านบาท / 3 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 2 ท่าน เป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนจำกัดดังกล่าว คือ (1) นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 13.33 ของทุนจดทะเบียน (2) นางสาวอศินา ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 13.33 ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน 1 ท่าน คือ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: หยุดดำเนินงาน และอยู่ระหว่างการติดตามหนี้จากลูกหนี้ โดยจะดำเนินการเลิกกิจการต่อไป
ชื่อบริษัท	: บริษัท รวมทวีขอนแก่น จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายรถยนต์ อะไหล่รถยนต์และให้บริการซ่อมแซมรถยนต์
วันที่ก่อตั้ง	: 6 ตุลาคม 2498
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 287 ล้านบาท / 287 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว คือ นายศิริวัฒน์ ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19.16 ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน 1 ท่าน คือ นายศิริวัฒน์ ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน และเป็นธุรกิจของครอบครัวกรรมการ
ชื่อบริษัท	: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ตั้งฮั่วซิงนครปฐม
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ค้าปลีกอะไหล่เครื่องยนต์ ตัวแทนจำหน่ายหัวรถ HINO
วันที่ก่อตั้ง	: 15 สิงหาคม 2510
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 5 ล้านบาท / 5 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 1 ท่าน คือ นางเพ็ญพิมล เวศย์วรุฒม์ เป็นหุ้นส่วนกรรมการ
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน และเป็นธุรกิจของครอบครัวกรรมการ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงความถูกต้องตามเกณฑ์มาตรฐานของประกาศกรมขนส่งทางบก จนได้รับการรับรองการขึ้นทะเบียนให้เป็นผู้ผลิตระดับ 1 ตามประกาศกรมขนส่งทางบก เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขในการให้ความเห็นชอบแชสซีและตัวถังรถที่ใช้ในการขนส่งสัตว์หรือสิ่งของ ลักษณะ 6 (รถพ่วง) ลักษณะ 7 (รถกึ่งพ่วง) และลักษณะ 8 (รถกึ่งพ่วงบรรทุกวส์ดยาว) พ.ศ.2553 ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ มีวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ สามารถให้คำแนะนำกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี กอปรกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน และมีการควบคุมทุกกระบวนการออกแบบและการผลิต ตามข้อกำหนดของระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 และผ่านการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 จากสถาบัน TÜV NORD ประเทศเยอรมัน รวมทั้งผ่านการรับรองต่างๆ ตามมาตรฐานสากล อาทิ มาตรฐานความปลอดภัยของสินค้าที่นำเข้าและผลิตเพื่อจำหน่ายในสหภาพยุโรป (CE Mark) มาตรฐานความปลอดภัยของสินค้าตามข้อกำหนดของสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ไม่หยุดยั้งในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์หรืองานระบบวิศวกรรมต่างๆ โดยที่มิวิจยและพัฒนาของบริษัทฯ ได้ออกแบบนวัตกรรมสินค้ารูปแบบใหม่ และพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทุกผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ออกแบบหรือเป็นผู้คิดค้นนวัตกรรมดังกล่าว จะดำเนินการขอขึ้นทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับอนุสิทธิบัตรมาแล้วหลายรายการ และอยู่ระหว่างขอขึ้นทะเบียนขอรับอนุสิทธิบัตร หรือสิทธิบัตรการประดิษฐ์ หรือสิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ จากกรมทรัพย์สินทางปัญญาอีกกว่า 100 รายการ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ (งบการเงินรวม) ปี 2555-2557

ประเภทรายได้	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้ตามสัญญา	625.66	93.40	767.46	88.17	1,215.92	80.36
รายได้จากการขายและการให้บริการ ¹	44.20	6.60	102.95	11.83	297.10	19.64
รวมรายได้	669.86	100.00	870.41	100.00	1,513.02	100.00
รายได้อื่น ²	21.30	3.18	1.37	0.16	4.46	0
รวมรายได้ทั้งหมด	691.16		871.78		1,517.48	

หมายเหตุ: /1 - รายได้จากการขาย ประกอบด้วย การขาย spare part การขายสินค้าตัวอย่าง (รถต้นแบบ) การขายสินค้าในสต็อก เป็นต้น

/2 - รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการ รายได้ค่าเช่า ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่นๆ

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน (Standard Product) กลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ (Special Design Product) และกลุ่มบริหารโครงการและงานบริการ (Project Management and Services) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน (STANDARD PRODUCT)

กลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน หมายถึง กลุ่มรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงทั่วไป ที่ลูกค้าสั่งซื้อเพื่อนำไปใช้ขนส่งสินค้าตามความต้องการเฉพาะ มีทั้งรถที่ใช้เพื่อการบรรทุกสินค้าอย่างเดียวโดยไม่ต้องการระบบวิศวกรรมที่มีเทคโนโลยีมากนัก หรือผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งผลิตตามแบบมาตรฐานของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสรุปประเภทของรถในกลุ่มนี้และคุณสมบัติเบื้องต้น ตามลักษณะการใช้งานได้ดังนี้

1.1 รถบรรทุกมาตรฐาน (Standard Truck : STD)

กลุ่มรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง รูปแบบมาตรฐานทั่วไปซึ่งมีความแข็งแรงทนทาน และสามารถบรรทุกน้ำหนักได้ในปริมาณมาก โดยบริษัทฯ ได้ออกแบบโครงสร้างของระบบช่วงล่างเป็นอย่างดี เพื่อให้สามารถรองรับน้ำหนักได้มากที่สุดตามเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด แต่ในขณะเดียวกันก็ง่ายต่อการบังคับควบคุมยานพาหนะ สำหรับรถพ่วง และรถกึ่งพ่วง ที่บริษัทฯ สามารถผลิตและจำหน่ายให้แก่ลูกค้ามีความหลากหลาย เพื่อให้มีความเหมาะสมกับงานโดยเฉพาะ อาทิ

- 1) Truck chassis : หัวรถสำหรับนำมาประกอบกับตัวตู้ หรือพ่วงต่างๆ
- 2) Full Trailer : รถพ่วงที่ให้ Truck chassis ลากจูงโดยใช้แฉลาก สามารถออกแบบและผลิตได้หลายลักษณะ อาทิ รถพ่วงพื้นเรียบ รถพ่วงกระบะคอกสูง รถพ่วงตู้บรรทุกสำหรับบรรจุสินค้าแห้ง รถพ่วงตู้บรรทุกทำความเย็น สำหรับสินค้าแช่แข็ง, รถพ่วงดัมพ์ เป็นต้น
- 3) Semi-Trailer : รถกึ่งพ่วงโดยใช้การลากจูงแบบใช้หัวลากที่ติดตั้งจานลาก สามารถผลิตได้หลายลักษณะ อาทิ รถกึ่งพ่วงแช่แข็งคอนเทนเนอร์, รถกึ่งพ่วงพื้นเรียบ, รถกึ่งพ่วงดัมพ์, รถกึ่งพ่วงตู้บรรทุกสินค้า เป็นต้น
- 4) Beverage Truck : เป็นรถสำหรับใช้ในการขนส่งเครื่องดื่ม มีลักษณะพิเศษ คือ สามารถบรรจุสินค้าได้มากขึ้น และสามารถเปิดจากด้านข้างด้วยระบบไฮดรอลิค ทำให้ง่ายต่อการขนถ่ายสินค้าและ สามารถป้องกันสินค้าจากฝนและฝุ่นจากข้างนอก โดยบริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจาก Hackney ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นผู้ผลิตตู้อลูมิเนียมรายใหญ่ของโลก

ภาพตัวอย่างรถกระบะดัมพ์ รถพ่วง และ รถกึ่งพ่วง



1.2 งานติดตั้งระบบ NGV (NGV Products : NGV)

บริษัทฯ รับผิดชอบติดตั้งเครื่องยนต์ NGV และถัง NGV ให้กับรถพ่วง และรถบรรทุกขนส่งทุกประเภท ซึ่งเป็นทางเลือกใหม่ในการใช้พลังงานที่คุ้มค่างบประมาณราคาน้ำมันที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตามสถานการณ์ อาทิ การติดตั้งระบบ NGV แบบ 100%, การติดตั้งระบบ NGV แบบเชื้อเพลิงร่วม เป็นต้น บริษัทฯ เป็นผู้ติดตั้งเครื่องยนต์ NGV ให้กับรถบรรทุกประจำทางขององค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) และติดตั้งถังสำหรับบรรทุกแก๊ส NGV ให้กับบริษัทขนส่งที่ให้บริการกับ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)

ภาพตัวอย่างงานติดตั้งระบบ NGV



1.3 งานขึ้นรูปและประกอบตู้โลหะ (Fabrication Works, others : FAB)

บริษัทฯ มีเครื่องตัดเลเซอร์ที่ทันสมัย และเครื่องจักรในการพับ และเชื่อมโลหะ จึงสามารถทำงานขึ้นรูป งานเชื่อม และประกอบตู้โลหะ อาทิ ตู้อลูมิเนียม เป็นต้น เพื่อนำไปติดตั้งบนแชสซีรถบรรทุกหรือรถพ่วง-กึ่งพ่วง โดยบริษัทฯ สามารถออกแบบและประกอบตู้โลหะให้เหมาะสมกับแชสซีรถทุกรุ่น ทุกยี่ห้อได้ รวมทั้งออกแบบและพัฒนาการผลิตตู้โครงสร้างอลูมิเนียมทนแรงดึงสูง สำหรับติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารสำหรับอุตสาหกรรมป้องกันประเทศเพื่อส่งออก

ภาพตัวอย่างงานขึ้นรูปและประกอบตู้โลหะ



1.4 งานถ่ายทอดเทคโนโลยี (Know How)

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบคิดค้นและพัฒนาในรูปแบบตัวถังรถหลากหลายประเภท โดยเป็นเจ้าของแบบตัวถังรถและอุปกรณ์ต่าง ๆ ซึ่งได้รับอนุสิทธิบัตรแล้วจำนวน 11 รายการ รวมทั้งอยู่ระหว่างการขึ้นทะเบียนขอรับอนุสิทธิบัตร หรือสิทธิบัตร การประดิษฐ์ หรือสิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ จากกรมทรัพย์สินทางปัญญาอีกจำนวนมาก รวมทั้ง ทีมงานของบริษัทฯ เป็นผู้มีความสามารถในการประกอบตัวถังและติดตั้งระบบวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง มายาวนาน บริษัทฯ จึงได้มีการให้สิทธิในการใช้แบบผลิตภัณฑ์ และให้บริการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตสินค้าบางรายการ เช่น แบบแชสซีคอนเทนเนอร์, เทคโนโลยีในการประกอบตู้ไฟเบอร์กลาสน้ำหนักเบา เป็นต้น ให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มผู้ประกอบการผลิตและประกอบตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงในต่างประเทศ อาทิ ประเทศอินเดีย ประเทศเวียดนาม เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะได้รับค่าถ่ายทอดเทคโนโลยี (ค่า Know how Fee หรือค่า Royalty Fee) ตามจำนวนสินค้าที่ลูกค้าผลิตโดยอาศัยแบบหรือเทคโนโลยีของบริษัทฯ ซึ่งอยู่ระหว่างเจรจา

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ(Special Design Product)

กลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ หมายถึง กลุ่มรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง ที่ต้องมีการออกแบบพิเศษตามความต้องการใช้งานของลูกค้า ผลิตภัณฑ์ที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีที่สลับซับซ้อน ต้องการระบบวิศวกรรมที่แม่นยำในการใช้งาน ซึ่งสามารถสรุปประเภทของรถในกลุ่มนี้และคุณสมบัติเบื้องต้น ตามลักษณะการใช้งานได้ดังนี้

2.1 รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน (Ground Support Equipment : GSE)

เป็นกลุ่มรถรูปแบบพิเศษสำหรับใช้ในสนามบินที่มีการออกแบบทางวิศวกรรมเฉพาะ และใช้เทคโนโลยีระบบวิศวกรรมที่สลับซับซ้อนและทันสมัย ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพสูงและผ่านมาตรฐานระดับสากลที่เข้มงวดจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการบิน เช่น องค์การการบินพลเรือนระหว่างประเทศ (ICAO) สมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) หน่วยงานการท่าอากาศยานของแต่ละประเทศ เป็นต้น รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบินนี้เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้ให้แก่บริษัทฯ ในสัดส่วนสูงสุดมาตลอดอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มธุรกิจการบริการบินทั้งในประเทศและจากนานาชาติ บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้หลากหลายประเภท อาทิ

1) รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck) : เป็นรถที่ใช้ในการลำเลียงอาหารจากครัวการบินซึ่งเป็นหน่วยบริการภาคพื้นดิน (In-flight services) ขึ้นสู่เครื่องบินเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าสายการบิน โดยบริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดแบบโครงสร้างผลิตภัณฑ์รุ่นแรกๆ รวมถึงเทคโนโลยีการประกอบตัวถังและติดตั้งระบบวิศวกรรมมาจาก DOLL Fahrzeugbau GmbH ประเทศเยอรมนี และร่วมพัฒนาแบบโครงสร้างและงานระบบวิศวกรรมกันมาอย่างต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบันบริษัทฯ สามารถพัฒนาแบบโครงสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ สำหรับเครื่องบินทั้งรุ่นเก่าและรุ่นใหม่ให้เหมาะสมกับเครื่องบินทุกรุ่นทุกขนาดได้ รวมทั้งพัฒนาเทคโนโลยีการประกอบตัวถังและติดตั้งระบบวิศวกรรมได้ด้วยฝีมือของทีมงานวิศวกรคนไทยทั้งหมด โดยความภูมิใจล่าสุดของบริษัทฯ คือ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินแอร์บัส A380 ซึ่งปัจจุบันนับว่าเป็นเครื่องบินที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก และต้องอาศัยเทคโนโลยีระบบวิศวกรรมที่เที่ยงตรง แม่นยำอย่างมาก ปัจจุบันในทั่วโลกมีผู้ผลิตรถลำเลียงอาหารสำหรับ A380 เพียง 3 รายเท่านั้น โดยบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรายหนึ่งที่สามารถผลิตได้ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินแอร์บัส A380 คันแรกของบริษัทฯ ได้ส่งมอบไปยัง Emirates Flight Catering ในปี 2549 และมีการผลิตและส่งมอบให้ลูกค้าตลอดมาจนถึงปัจจุบัน โดยคาดว่าในอนาคตจะยังมีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

จุดเด่นของรถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินของบริษัทฯ คือ มีการออกแบบให้ครอบคลุมการใช้งานสำหรับเครื่องบินทุกขนาด ตั้งแต่เล็ก-กลาง-ใหญ่ มีการออกแบบที่ทันสมัยมีความเหมาะสมกับลักษณะการใช้งาน เช่น แบบ Half Cap Hi-loaders แบบ Low Cap Hi-loaders แบบ Normal Cap Hi-loaders เป็นต้น มีสมรรถนะความแข็งแรงทนทานสามารถออกแบบทางวิศวกรรมให้เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศในประเทศที่ลูกค้านำไปใช้งาน เช่น ประเทศในแถบตะวันออกกลาง ซึ่งรถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินจะต้องสามารถรักษาระดับอุณหภูมิและความสะอาดของอาหารที่บรรจุอยู่ภายในได้ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินของบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในเรื่องระบบการทำงานที่เที่ยงตรงและความง่ายในการรักษาความสะอาด สามารถปรับระดับการขึ้นลงได้ตามความต้องการในการใช้งานของเครื่องบินในแต่ละรุ่น ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ขนาด ดังนี้

รุ่น	ความยาว (หน่วย : เมตร)	ความสูง (หน่วย : เมตร)	น้ำหนักบรรทุก (หน่วย : กิโลกรัม)	รุ่นเครื่องบิน
a) X-Cat L	7.8	8	4,500	Airbus A380 ^{/1}
b) X-Cat M	6.5 - 7	6	4,500	1) รุ่นที่มีความสูง 6 เมตร อาทิ รุ่น A340 รุ่น B777 รุ่น B747 รุ่น MD11 รุ่น DC10 รุ่น A310 เป็นต้น 2) รุ่นที่มีความสูง 5 เมตร อาทิ รุ่น B767 รุ่น B757 เป็นต้น
c) X-Cat S	4.5	1.2 - 4	2,500	1) รุ่นที่มีความสูง 4 เมตร อาทิ รุ่น A321 รุ่น A320 2) รุ่นที่มีความสูง 3 เมตร อาทิ รุ่น B727 รุ่น B737 MD80 เป็นต้น 3) รุ่นที่มีความสูง 2 เมตร อาทิ รุ่น F100 รุ่น AVRO RJ 70-RL100 รุ่น SAAB SF 340 รุ่น F27 เป็นต้น 4) รุ่นที่มีความสูง 1.2 เมตร อาทิ HEIGHT IN METERS เป็นต้น

หมายเหตุ : /1 = เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2554 บริษัทได้รับรางวัลนวัตกรรมยอดเยี่ยมจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สำหรับการผลิต Catering Hi-loaders Truck รุ่น X-Cat L สำหรับ Airbus A380

ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์ Catering Hi-loaders Truck



2) รถบันไดขึ้นเครื่องบิน (Passenger Stairway) : เป็นรถบันไดสำหรับใช้ในการขึ้น-ลงเครื่องบินของผู้โดยสารแทนทางขึ้น-ลงแบบงวงช้าง ซึ่งเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่มีคุณภาพสูงและผ่านมาตรฐานระดับสากลที่เข้มงวดจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการบิน

ภาพตัวอย่างรถบันไดขึ้นเครื่องบิน



3) รถบันไดกู้ภัย (Rescue Stairs Vehicle) : เป็นรถบันไดกู้ภัย สำหรับใช้ในการขึ้น-ลง เครื่องบินในกรณีฉุกเฉิน ซึ่งบริษัทฯ ได้ออกแบบและผลิตรถบันไดกู้ภัยสำหรับเครื่องบินแอร์บัส A380 ด้วย ในปัจจุบันถือว่าเป็นเครื่องบินที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก

ภาพตัวอย่างรถบันไดกู้ภัย



4) รถติดตั้งอุปกรณ์สนับสนุนภาคพื้นดินอื่นๆ : บริษัทฯ รับจ้างออกแบบ และผลิต ให้กับสายการบินต่างๆ อาทิ รถซ่อมบำรุงเครื่อง รถขนกระเป๋ารถลำเลียงผู้ป่วย รถดูดสิ่งปฏิกูล Water Tank เป็นต้น

ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์อื่นๆ



เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2555 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ร่วมลงนามสัญญาเป็นพันธมิตรทางการค้ากับ HANAOKA SHARYO Co.,Ltd. จากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงมานานในการผลิตและประกอบรถบริการใช้งานในสนามบินต่างๆ ทั่วโลก เช่น รถเข็นกระเป๋ารถเดินทาง รถลากกระเป๋ารถลำเลียงกระเป๋ารถขึ้นเครื่องบิน เป็นต้น เพื่อร่วมเป็นพันธมิตรในการผลิตและทำการตลาดในกลุ่มผลิตภัณฑ์ Ground Support Equipment ร่วมกัน

2.2 รถดับเพลิงและรถกู้ภัย (Fire Fighting Truck : FFT)

เป็นกลุ่มรถรูปแบบพิเศษสำหรับใช้ในการดับเพลิงและกู้ภัยในกรณีที่เกิดเหตุอัคคีภัยทั้งในที่ราบและอาคารสูง โดยบริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากผู้ผลิตรถดับเพลิงและรถกู้ภัยรายใหญ่ของโลกทางแถบยุโรป รถดับเพลิงและรถกู้ภัยของบริษัทฯ มีจุดเด่นที่มีคุณสมบัติแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น อาทิ

- 1) **รถดับเพลิงและกู้ภัยสำหรับอาคารสูง** : บริษัทฯ ได้ออกแบบและพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตจนสามารถออกแบบรถกู้ภัยที่มีบันไดสูงสุดได้ถึง 53 เมตร โดยมีการผลิตและจำหน่ายครั้งแรกเมื่อปี 2553 ส่งมอบให้กับเทศบาลเมืองปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
- 2) **ปั๊มดูดน้ำและใบพัด** : ผลิตจากวัสดุอัลลอย ซึ่งมีความทนทานต่อทุกสภาพน้ำ สามารถใช้ได้กับ น้ำจืด น้ำเค็ม และน้ำกร่อย
- 3) **แรงดูดน้ำ** : สามารถปรับความดันสำหรับดูดน้ำได้ตามความต้องการของลูกค้า

จากคุณสมบัติที่แตกต่างดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่ต้องการจากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ อาทิ บังคลาเทศ ศรีลังกา เป็นต้น และกลุ่มลูกค้าในประเทศ ทั้งหน่วยงานหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ อาทิ องค์การบริหารส่วนตำบล การไฟฟ้าฝ่ายผลิต และ บริษัท ปตท.สผ. จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

รถกู้ภัย ภายในตัวรถเป็นแบบตู้เก็บอุปกรณ์กู้ภัย พร้อมประตูปานเลื้อนทำด้วยอลูมิเนียมสามารถกันน้ำได้ ภายในมีลิ้นชักแบบรางเลื่อนทั้งแนวนอนและแนวตั้ง ส่วนด้านล่างของประตูปานเลื้อนถัดจากห้องโดยสารสามารถเปิดออกเป็นบันไดได้ และภายในตู้เก็บอุปกรณ์จะมีการติดตั้งอุปกรณ์กู้ภัยและอุปกรณ์ช่วยชีวิตเบื้องต้นไว้

ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์รถดับเพลิงและรถกู้ภัย



2.3 ยานยนต์สำหรับกองทัพ (Military Products : MILITARY)

เป็นกลุ่มรถรูปแบบพิเศษเฉพาะสำหรับการใช้งานในกองทัพเท่านั้น ไม่ว่าจะเป็น กองทัพบก กองทัพอากาศ กองทัพเรือ บริษัทฯ สามารถออกแบบยานยนต์สำหรับกองทัพให้เหมาะสมกับลักษณะการใช้งานที่ทางกองทัพต้องการ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้รับการว่าจ้างจากกองทัพให้ผลิตและปรับปรุงยานยนต์รูปแบบต่างๆ อาทิ รถยนต์บรรทุกขนาดเบา แบบ 50 และแบบ 51 (M1) ขับเคลื่อนแบบ 4x4 (หลังคาผ้าใบ หลังคาเหล็ก และหลังคาไฟเบอร์) ปรับปรุงสภาพรถบรรทุก รุ่น M817 และรุ่น M35A2 รถลำเลียงพล เป็นต้น

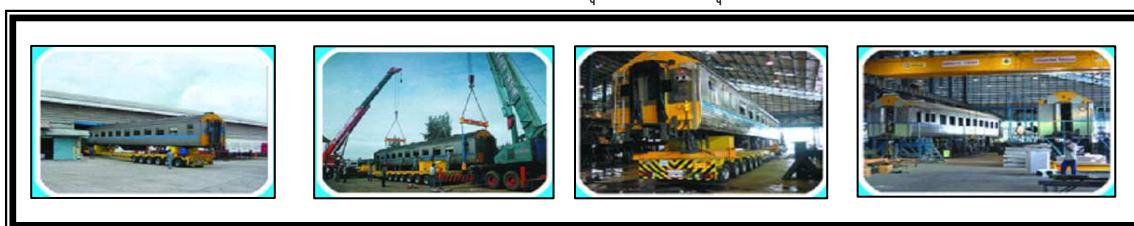
ภาพตัวอย่างรถที่ใช้ในกิจการกองทัพ



2.4 งานซ่อมบำรุงและปรับปรุงรถไฟ (Rolling Stock Business : RSB)

เป็นกลุ่มงานรถไฟที่บริษัทฯ ได้เป็นผู้ออกแบบปรับปรุงตู้รถไฟให้เหมาะสมกับลักษณะการใช้งาน และความต้องการของลูกค้า โดยในปี 2548 บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากการรถไฟแห่งประเทศไทย ให้เป็นผู้ปรับปรุงตู้รถไฟจากตู้พัดลมชั้น 3 เป็นตู้แอร์ชั้น 2 จำนวนทั้งสิ้น 20 ตู้ ซึ่งได้ส่งมอบให้แก่การรถไฟแห่งประเทศไทยเมื่อปี 2549 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ภาพตัวอย่างงานซ่อมบำรุงและปรับปรุงรถไฟ



2.5 รถพ่วง และรถกึ่งพ่วงพิเศษ (Full Trailer/ Special Semi-Trailer : SPC)

บริษัทฯ สามารถผลิตรถกึ่งพ่วงออกแบบพิเศษได้ตั้งแต่ขนาด 5 เพลา 6 เพลา และรถพ่วงขนาด 14 เพลา และ 16 เพลา เพื่อใช้ในการขนส่ง อาทิ เครื่องจักรกลหนัก โบกี้รถไฟ เป็นต้น หรือใช้เป็นรถอเนกประสงค์ บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรถพ่วงพิเศษ 16 เพลา ให้กับการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เพื่อบรรทุกชิ้นส่วนถนนคอนกรีตสำเร็จรูป สำหรับใช้ในการประกอบถนนเป็นทางด่วน ซึ่งถือว่าเป็นรถพ่วงที่ยาวที่สุดในแถบภูมิภาคเอเชียอาคเนย์ ด้วยความยาวกว่า 24 เมตร (ไม่รวมแกนลาก) รองรับน้ำหนักระหว่าง 100-160 ตัน/ก้อน โดยระบบการทำงานของเพลาทั้ง 16 เพลา มีความสัมพันธ์กับรัศมีการเลี้ยวของหัวรถลาก ทำให้รถพ่วงที่มีขนาดใหญ่สามารถหักเลี้ยวได้ง่ายขึ้น หากมีความจำเป็นจะต้องเลี้ยวให้มีรัศมีวงเลี้ยวที่แคบลงหรือกว้างขึ้น ก็สามารถทำได้ด้วยการบังคับด้วยรีโมทคอนโทรล ระบบไฮดรอลิค ซึ่งทุกล้อมีความเป็นอิสระแยกออกจากกัน นอกจากนี้ยังสามารถปรับระดับความสูงต่ำของพื้นบรรทุกได้ระหว่าง ± 300 มิลลิเมตร

ภาพตัวอย่างรถพ่วงพิเศษ



3. กลุ่มบริหารโครงการและงานบริการ (Project Management and Services)

กลุ่มบริหารโครงการและงานบริการ หมายถึง กลุ่มงานบริการพิเศษที่บริษัทฯ ได้ผิสานเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมระดับสากล เข้ากับการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของผู้บริหารและทีมงาน ทั้งด้านงานวิศวกรรมและด้านการบริหารที่สั่งสมมานาน จนบริษัทฯ สามารถนำเสนอบริการด้านการบริหารโครงการขนาดใหญ่ให้แก่ลูกค้าได้ บริษัทฯ มีการให้บริการแก่โครงการต่างๆ ดังนี้

3.1 ที่ปรึกษาโครงการสร้างเรือตรวจการไกลฝั่ง (Offshore Patrol Vessel : OPV)

ในปี 2552 บริษัทฯ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง (บริษัท ขอนแก่น ข.ทวี (1993) จำกัด และ บริษัท วอลแลพ ทรัค แอนด์ บัส จำกัด) ได้ร่วมกันเข้ารับงานบริหารโครงการสร้างเรือตรวจการไกลฝั่ง (Offshore Patrol Vessel: OPV) ของกองทัพเรือ จาก บริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด โดยใช้แบบเรือจาก BAE SYSTEMS (ประเทศสหราชอาณาจักร) ซึ่งบริษัทฯ รับผิดชอบเป็นที่ปรึกษา ใน



ส่วนงานปรับปรุงแบบโครงสร้างเรือ งานปรับปรุงแบบงานระบบไฟฟ้าของเรือจาก แรงดันไฟฟ้า 440 โวลต์ ให้ลดเหลือ 380 โวลต์และบริษัทที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบเป็นที่ปรึกษา ด้านงานจัดซื้อ งานบริการการเงิน งานคลังสินค้า งานโลจิสติกส์ งาน IT และ งานซ่อมบำรุง (รายละเอียดของโครงการ OPV สามารถศึกษาได้จากเว็บไซต์ www.theopv.com) โดยโครงการดังกล่าวใช้ระยะเวลา 4 ปี และทำการส่งมอบเรือ

ตรวจการไกลฝั่งลำนี้ได้ในปี 2556 ซึ่งนับว่าเป็นเรือตรวจการไกลฝั่งลำแรกของประเทศไทย ที่สร้างโดยฝีมือคนไทยให้แก่ กองทัพเรือ และปัจจุบันกองทัพเรือได้รับพระราชทานนามชื่อเรือลำนี้แล้วว่า “เรือหลวงกระบี่”

บริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด ได้รับสิทธิจาก BAE SYSTEMS ในการนำแบบเรือไปใช้รับงานสร้างเรือตรวจการไกลฝั่ง เพื่อการพาณิชย์ได้เป็นเวลา 10 ปี (ปี 2553-2562) บริษัทฯ จึงมีโอกาสดำเนินการรับงานบริหารโครงการสร้างเรือตรวจการไกลฝั่ง เพิ่มเติมอีก หากทางกองทัพเรือหรือบริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด มีโครงการที่จะสร้างเรือลำใหม่เพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถการตรวจการณ์ทางทะเลให้กับกองทัพเรือ รวมถึงลูกค้าต่างประเทศที่ต้องการสร้างเรือและว่าจ้างให้บริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด สร้างเรือตามแบบเรือดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทที่เกี่ยวข้องได้ทำสัญญาข้อตกลงไม่ทำธุรกิจแข่งขันกันกับบริษัทฯ ดังนั้น ในอนาคต หากมีการรับงานบริหารโครงการลักษณะดังกล่าวอีก บริษัทฯ จะเป็นผู้รับงานบริหารโครงการเพียงบริษัทเดียวเท่านั้น

3.2 โครงการบริการงานซ่อมบำรุงและศูนย์ซ่อมสำหรับ Linfox & Tesco-Lotus Project

บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากบริษัท ลินฟอกซ์ ทรานสปอร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (“Linfox”) และบริษัท เอกชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด (“Tesco-Lotus”) ให้เป็นผู้บริหารโครงการบริการงานซ่อมและศูนย์ซ่อมสำหรับรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง ของทั้ง 2 บริษัท โดยบริษัทฯ รับผิดชอบงานซ่อมบำรุงเพื่อรักษาสมรรถนะการใช้งาน (PM) ของรถ โดยมีรถ ทั้งหมดมากกว่า 2,000 คัน ในพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าของ Tesco-Lotus ปัจจุบันมีศูนย์ซ่อมอยู่ใน Distribution Center (DC) จำนวน 5 แห่ง ประกอบด้วย ศูนย์ลำลูกกา ศูนย์วังน้อย ศูนย์สามโคก ศูนย์บางบัวทอง และศูนย์ขอนแก่น อีกทั้งบริษัทฯ ได้ เล็งเห็นโอกาสในการเพิ่มรายได้จากงานซ่อมบริการ จึงได้ทำการเช่าพื้นที่ ที่ดินประมาณ 4 ไร่ ที่ อำเภอมโนรมย์ จังหวัด พระนครศรีอยุธยาตั้งแต่ปี 2556 เป็นศูนย์ซ่อมหนักสำหรับรถบรรทุก ในกรณีประสบอุบัติเหตุต้องซ่อมมานาน และรับงานซ่อม บริการจากลูกค้าของบริษัทรายอื่น และลูกค้าทั่วไป ทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มศักยภาพในการดูแลลูกค้าที่ศูนย์ซ่อมวังน้อย เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นทำเลใกล้กรุงเทพฯ ปริมาณพล และเพิ่มโอกาสในการรับงานซ่อมบริการเพิ่มขึ้นจากงานของ Linfox และ Tesco-Lotus ปัจจุบันมีลูกค้าหลายรายต้องการที่จะทำสัญญา งานซ่อมบำรุงเพื่อรักษาสมรรถนะการใช้งาน (PM) กับบริษัทฯ และอยู่ ระหว่างการเจรจาเงื่อนไขต่างๆ

โดยบริษัทฯ ได้รับสัญญาให้เพิ่มศูนย์บริการซ่อมบำรุงกับ Tesco-Lotus ใน DC ที่ทาง Tesco-Lotus เพิ่มขึ้น และมี จำนวนรถเพียงพอสำหรับการเพิ่มศูนย์บริการซ่อมบำรุงด้วย

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 การตลาด

1) กลยุทธ์ด้านสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ (Product)

บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้มาตรฐานคุณภาพระดับมาตรฐานสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่นำไปใช้ในเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (R&D) อย่างต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองด้านคุณภาพมาตรฐานในระดับสากล

บริษัทฯ มีการให้บริการแบบครบวงจรตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบผลิตภัณฑ์ไปจนถึงการบริการหลังการขาย โดยให้ความสำคัญตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบตามความต้องการของลูกค้าที่จะถูกสอบถามโดยละเอียดจากทีมงานฝ่ายขาย และมีการศึกษาข้อมูลการใช้งานของลูกค้าเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า และสามารถประหยัดต้นทุนได้ เช่น การออกแบบปรับปรุงตัวถังและตัวตู้รถบนรถเดิมที่ใช้อยู่ให้มีสภาพเหมือนใหม่ 80% โดยมีต้นทุน 60% มีความพึงพอใจในการออกแบบตัวถังให้เหมาะสมกับแชสซีที่ลูกค้าเลือกใช้ การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์และส่วนประกอบทุกชิ้นต้องมีความผ่านมาตรฐานการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพตามระบบ ISO 9001:2008 การผลิตใช้ระบบคอมพิวเตอร์สั่งผ่านและ เก็บข้อมูลในทุกขั้นตอนตั้งแต่เริ่มร่างชิ้นงานไปจนถึงชิ้นงานเสร็จที่มีความสมบูรณ์แบบ ผ่านการทดสอบการใช้งาน

การให้บริการหลังการขายและการบำรุงรักษาเป็นอีกส่วนงานที่บริษัทฯ เน้นเป็นพิเศษเพื่อให้สอดคล้องกับหลักการดำเนินงานบริการของบริษัทฯ ที่ว่า “ล้อที่หมุนนำเป็นปัจจัยสำคัญในการบริการงานขนส่งของท่าน และเราตระหนักถึงความสำคัญในจุดนี้ เราจึงเน้นบริการหลังการขายเป็นพิเศษ เพื่อให้ล้อทุกล้อของรถบรรทุกของท่านหมุนอยู่เสมอในทุกสถานการณ์”

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ยังไม่มีความชำนาญในการผลิต หรือมีข้อกำหนดไม่ครบถ้วนตามข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง บริษัทฯ จะหาพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความชำนาญ และมีศักยภาพในการผลิต ผ่านการทำสัญญาร่วมมือทางธุรกิจ หรือจัดตั้งนิติบุคคลขึ้นใหม่ในรูปแบบของกิจการร่วมค้า เพื่อที่จะได้สามารถกำหนดสัดส่วนในการลงทุน วัตถุประสงค์ของการจัดตั้ง อำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย ระยะเวลาในการดำเนินงานไว้ได้อย่างชัดเจนในแต่ละกรณี เพื่อให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการทุกประการของลูกค้า

2) กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทฯ มีนโยบายการรับงานจากผู้ว่าจ้าง โดยคำนึงถึงความพร้อมของบุคลากรและทรัพยากรต่างๆ ก่อนเข้ารับงาน การกำหนดราคาสินค้าหรืองานบริการ บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin) ต้นทุนทั้งหมดของผลิตภัณฑ์หรือบริการจะประกอบด้วย ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ ต้นทุนส่วนประกอบ ค่าแรงทางตรงที่คำนวณจากประมาณการชั่วโมงการผลิตที่คาดว่าจะต้องใช้ในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการผลิต ต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่ปันส่วนเข้ามา ค่าเผื่อเหลือเผื่อขาดของราคาวัสดุอุปกรณ์ และต้นทุนการรับประกัน เป็นต้น โดยทีมงานฝ่ายวิศวกรรมและฝ่ายผลิตจะต้องร่วมกันถอดแบบโครงสร้างของผลิตภัณฑ์โดยละเอียดเพื่อนำไปประกอบในการคำนวณปริมาณวัสดุอุปกรณ์และชั่วโมงการผลิต กรณีต้องมีการใช้วัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ จะมีการกำหนดค่าเผื่อเหลือเผื่อขาดสำหรับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเพิ่มเติมเข้าไปในการคำนวณต้นทุนด้วย อย่างไรก็ตามราคาที่เสนอให้แก่ลูกค้าจะต้องพิจารณาควบคู่กับระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้ และให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดเช่นกัน

ในกรณี มีการสั่งซื้อหรือส่งผลิตสินค้าระหว่างบริษัทฯ กับบริษัท ข.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จะมีนโยบายการกำหนดราคาซื้อขายระหว่างกันโดยพิจารณาจากต้นทุนทั้งหมดของผลิตภัณฑ์หรือบริการบวกส่วนต่างร้อยละ 5 เนื่องจากในบางกรณี ลูกค้ามีความต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งจะต้องมีการนำตู้ไฟเบอร์กลาสน้ำหนักรถบรรทุกมาประกอบติดตั้งด้วย หรือลูกค้าสั่งซื้อตู้ไฟเบอร์กลาสน้ำหนักรถบรรทุกจากบริษัทย่อยแต่จะต้องมีการประกอบและติดตั้งตู้ไฟเบอร์กลาสน้ำหนักรถบรรทุกเชื่อมเข้ากับแชสซีของรถบรรทุกหรือรถพ่วง-กึ่งพ่วง บริษัทย่อยจะทำใบส่งงานมายังบริษัทฯ ให้เป็นผู้ประกอบและติดตั้งให้

3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

บริษัทฯ เน้นการจำหน่ายสินค้าด้วยวิธีการขายตรง (Direct Sale) โดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุกจากทีมขายที่มีประสิทธิภาพผ่าน 2 ช่องทาง ได้แก่ การเข้าร่วมประชุมงาน และติดต่อผู้ว่าจ้างโดยตรง ซึ่งปัจจุบันฝ่ายขายของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 4 ทีม ประกอบด้วยทีมงานในประเทศ 3 ทีม และทีมขายต่างประเทศ 1 ทีม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ทีมขายในประเทศ

1.1 ทีมขายสำหรับลูกค้าเอกชน : เป็นทีมขายที่ทำหน้าที่ขายตรงให้กับกลุ่มลูกค้าเอกชนในประเทศ โดยมีรูปแบบการขาย 2 แบบ คือ

- ขายให้กับผู้ประกอบการธุรกิจขนส่ง หรือธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้า ผู้ประกอบการเลือกที่จะให้บริษัทจัดหาหัวรถให้ตามความเหมาะสม หรือ ผู้ประกอบการเลือกที่จะซื้อหัวรถมาจากตัวแทนจำหน่ายรถกระบะบรรทุกโดยตรง อาทิ MAN, VOLVO, HINO, ISUZU, MITSUBISHI เป็นต้น โดยนำมาให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและติดตั้งประกอบตัวตู้ หรือรถพ่วงต่างๆ เข้ากับส่วนแชชชีของหัวรถ
- ขายผ่านบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถกระบะบรรทุก โดยทีมขายจะเข้าไปติดต่อกับตัวแทนจำหน่ายรถกระบะบรรทุกโดยตรง เพื่อผลิตและติดตั้งตัวตู้ หรือพ่วงต่างๆ ให้กับตัวแทนจำหน่าย เมื่อลูกค้าสั่งซื้อรถกระบะบรรทุก พร้อมให้ตัวแทนจำหน่ายตัวตู้ หรือพ่วงต่างๆ ตัวแทนจำหน่ายจะส่งงานมายังบริษัทให้เป็นผู้ผลิตและติดตั้งอีกทอดหนึ่ง

1.2 ทีมขายสำหรับลูกค้าหน่วยงานราชการ : เป็นทีมขายที่เน้นการขายสินค้าให้กับหน่วยงานราชการ โดยสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่ใช้เฉพาะกิจ อาทิ รถบรรทุกขยะ รถบรรทุกน้ำ รถบรรทุกเสาไฟฟ้า รถขนส่งเครื่องจักรกลหนัก เป็นต้น

1.3 ทีมขายเฉพาะโครงการ หรือทีมขายพิเศษ : เน้นการขายสินค้าที่ใช้เฉพาะโครงการ อาทิ ผลิตรถที่ใช้ในกองทัพ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจต่างๆ เป็นต้น

2. ทีมขายต่างประเทศ : เน้นการขายไปยังสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ ประเภท Ground Support Equipment (GSE) สำหรับใช้งานภายในสนามบิน เช่น รถลำเลียงอาหารขึ้นเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck) ซึ่งจะมีขอบเขตการขายไปยังประเทศในโซนเอเชีย และโซนโอเชียเนีย ตามข้อตกลงการค้า กับ Doll Fahrzeugbau GmbH ประเทศเยอรมนี โดยบริษัทฯ จะขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ที่เข้าประชุมงานของบริษัทลูกค้าในต่างประเทศ หรือบริษัทฯ จะจำหน่ายเองโดยตรงไปยังลูกค้าต่างประเทศ โดยมีข้อตกลงว่าจ้าง Dealer เป็นผู้รับผิดชอบงานดูแลซ่อมบำรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่ขายในประเทศนั้นๆ ตามช่วงระยะเวลาประกันของสินค้า ซึ่งทางบริษัทฯ ไม่ต้องรับผิดชอบต่อค่าใช้จ่ายบริการหลังการขายดังกล่าว ทั้งนี้หากบริษัทฯ จะทำการตลาดและเข้าเสนองานหรือร่วมประมูลงานกับบริษัทลูกค้าในต่างประเทศโดยตรง จะมีต้นทุนสูงกว่าการขายผ่าน Dealer ในส่วนค่าใช้จ่ายบริการหลังการขาย โดยบริษัทฯ ได้เพิ่มต้นทุนในการคำนวณราคาเสนอขายด้วย

ซึ่งในปี 2557 บริษัทฯ มีสัดส่วนการขายต่างประเทศ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ ดังนี้

- ประมาณร้อยละ 50 ของยอดการขายต่างประเทศ มาจากลูกค้าในฝั่งตะวันออกกลาง อาทิ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และ ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น
- ประมาณร้อยละ 35 ของยอดการขายต่างประเทศ มาจากลูกค้าในกลุ่มเอเชีย อาทิ สิงคโปร์ เกาหลี จีน ฮองกง ญี่ปุ่น เป็นต้น
- ประมาณร้อยละ 15 เป็นสินค้าอื่นๆ ที่บริษัทฯ ขายไปยังทุกประเทศทั่วโลก อาทิ รถดับเพลิง รถพ่วง และกึ่งพ่วง รถออกแบบพิเศษ เป็นต้น

4)กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

1. บริษัทฯ เน้นการให้บริการหลังการขายเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัท โดยการให้บริการอย่างใกล้ชิด และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้บริการหลังการขายกับกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ เนื่องจากการสร้างความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี อาทิ การให้คำปรึกษาและการซ่อมบำรุงเครื่องยนต์ด้วยระบบ IT ผ่านระบบคอมพิวเตอร์ (Remote service) และการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้งาน เป็นต้น อีกทั้งยังเน้นงานบริการหลังการขายอื่น ๆ และมีการติดตามผลทุก ๆ 3 เดือน
2. บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทฯ ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นผู้ใช้สินค้าโดยตรง โดยการนำเสนอผ่านสื่อต่างๆ อาทิ นิทรรศการ ร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งสื่อทางอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เป็นต้น รวมถึงการส่งข้อมูลข่าวสารให้กับลูกค้าโดยตรง
3. บริษัทฯ มีการแบ่งกลุ่มสินค้าและทีมงานที่ดูแลอย่างชัดเจน ประกอบด้วย กลุ่มลูกค้าในประเทศ ลูกค้าต่างประเทศ ลูกค้าหน่วยงานราชการ และลูกค้ากลุ่มงานโครงการพิเศษ เป็นต้น ซึ่งทำให้สามารถดูแลและบริการ รวมทั้งตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

2.3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจขนส่งสินค้า ธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีจุดกระจายสินค้าหลายแห่งทั่วประเทศ และหน่วยงานราชการ อาทิ กรุงเทพมหานคร องค์การบริหารส่วนตำบลในจังหวัดต่างๆ เป็นต้น โดยในการผลิตสินค้า บริษัทฯ จะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้ดังนี้

1. **กลุ่มลูกค้าในประเทศ** : ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ค่าปลีก คือกลุ่มลูกค้าหลักในประเทศ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน เช่น รถพ่วง-กึ่งพ่วงพิเศษ รถพ่วงดัมพ์-กระบะดัมพ์ รถลากจูงพร้อมรถกึ่งพ่วงแบบขนานต่ำ รถพ่วงตู้ไฟเบอร์กลาส รถพ่วงพร้อมระบบหน้าจอแสดงผลขนาดใหญ่พิเศษ (Presentation X-Lift) รถขนส่งก๊าซแบบท่อยาว ตู้ห้องเย็น (ผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย) เป็นต้น
2. **กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ** : ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ผู้ประกอบการธุรกิจรถบรรทุกบิน (airline catering) ผู้ประกอบการธุรกิจบริการภาคพื้นภายในสนามบิน (in-flight service) ผู้ประกอบการธุรกิจการบิน คือกลุ่มลูกค้าหลักต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ ประเภท Ground Support Equipment (GSE) สำหรับใช้งานภายในสนามบิน เช่น รถลำเลียงอาหารขึ้นเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck) เป็นต้น

บริษัทฯ ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทฯ สามารถสรุปตัวอย่างรายชื่อลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในอุตสาหกรรมให้ทราบพอสังเขป ดังนี้

ลำดับ	ชื่อลูกค้าในประเทศ	สินค้าที่ขาย
1	บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด	Dry van semi-trailer, Dry Cargo semi-trailer
2	บริษัท ลินฟอกซ์ ทราเวลสปอร์ต (ประเทศไทย) จำกัด	3 Axles Dry van semi-trailer, 3 Axles Multi-temp Semi-trailer
3	บริษัท ดีเอสแอล ดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด	ตู้แห้ง P2 10 ล้อ ตู้เย็น P2 10 ล้อ รถพ่วง รถกึ่งพ่วง
4	บริษัท แอล เอส จี สกายเซฟ (ไทยแลนด์) จำกัด	Catering body
5	บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)	Catering truck รถ Maintenance Platform และรถบริการต่าง ๆ ในสนามบิน
6	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	รถกึ่งพ่วงพื้นเรียบยาว ออกแบบพิเศษ
7	บริษัท บางกอกแอร์เวย์ จำกัด	Baggage Cart, Potable Water Truck 500L, Catering

ลำดับ	ชื่อลูกค้าต่างประเทศ	ประเทศ	สินค้าที่ขาย
1	EMIRATES FLIGHT CATERING CO., LTD.	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน
2	CATHAY PACIFIC CATERING	ฮ่องกง	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน
3	PT.ANGKASA CITRA SARANA CATERING SERVICE CO., LTD.	อินโดนีเซีย	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน
4	SAIGON TRUNGDO JOIN STOCKS COMPANY	เวียดนาม	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน
4	FUTUREDBUD INTERNATIONAL CO., LTD.	ญี่ปุ่น	รถดับเพลิง
6	ROSENBAUER INTERNATIONAL AKTIENGESELLSCHAFT	ออสเตรีย	รถดับเพลิง
7	Royal Brunei Airlines Catering	บรูไน	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน (X-Cat ML)
8	Saudi Arabian Catering	เจดดาห์ รียาด	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน (X-Cat SH, M and ML)

2.3.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ที่มียอดจำหน่ายสูงสุดในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ ประเภท Ground Support Equipment (GSE) สำหรับใช้งานภายในสนามบิน เช่น รถลำเลียงอาหารขึ้นเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck) รองลงมาคือกลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน ประเภทรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ดังนั้นในการวิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรมจะแบ่งออกเป็น 2 อุตสาหกรรม คือ ธุรกิจการบิน และธุรกิจโลจิสติกส์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ธุรกิจการบิน

สมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) ประมาณการจำนวนผู้โดยสารโดยเครื่องบินจะเพิ่มขึ้นมากกว่า 3.6 พันล้านคนภายในปี 2559 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.5 ในอีก 5 ปีข้างหน้า นับจากปี 2554 ซึ่งมีจำนวนผู้โดยสารโดยเครื่องบินจำนวน 2.8 พันล้านคน โดยร้อยละ 60 ของจำนวนผู้โดยสารที่เพิ่มขึ้นจะเป็นการเดินทางโดยเครื่องบินภายในประเทศ และอีกร้อยละ 40 เป็นการเดินทางระหว่างประเทศ โดยกลุ่มประเทศที่มีอัตราการเติบโตของจำนวนผู้โดยสารโดยเครื่องบินสูงสุด จะอยู่ในประเทศแถบเอเชีย-แปซิฟิก ประเทศแถบลาตินอเมริกา และประเทศในแถบตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ (emerging economies countries) ผู้บริหารระดับสูงของ IATA ยังให้ความเห็นอีกว่าความต้องการในการเชื่อมต่อการเดินทางโดยสายการบินยังคงมีอยู่สูง ถึงแม้จะมีความไม่แน่นอนด้านปัญหาเศรษฐกิจในปัจจุบันก็ตาม อีกทั้งการเติบโตของการเดินทางโดยเครื่องบินจะส่งผลต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้อง อาทิ การบริการภาคพื้นดิน (in-flight service) การบริการครัวการบิน (airline catering) เป็นต้น เนื่องจากการแข่งขันในธุรกิจสายการบินจะไปเน้นที่รูปแบบของการบริการผู้โดยสารมากยิ่งขึ้น (ที่มา : IATA Forecasts 3.6 Billion Passengers in 2016, เผยแพร่ผ่านสื่อออนไลน์ใน Social Network)

ประมาณการณ์การเติบโตของการขนส่งผู้โดยสารโดยเครื่องบินในแต่ละภูมิภาคในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2557-2560

- ประเทศในแถบเอเชีย แปซิฟิก คาดการณ์ว่าการขนส่งผู้โดยสารโดยเครื่องบินจะเพิ่มขึ้นจาก 28.2% ในปี 2555 ในขณะที่ประเทศในแถบอเมริกาเหนือและยุโรป ปริมาณคนเดินทางจะลดลงจาก 26% เหลือ 24% และ 24% เหลือ 23% ตามลำดับ

- ประเทศในแถบตะวันออกกลาง คาดว่าจะมีการเติบโตขึ้นอย่างชัดเจนของปริมาณนักเดินทางชาวต่างชาติถึง 6.3% CAGR
- ประเทศในแถบยุโรปคาดว่าจะเห็นความต้องการเดินทางเดินทางของนักเดินทางของชาวต่างชาติที่เพิ่มขึ้น 3.9% CAGR
- ประเทศในแถบอเมริกาเหนือ คาดว่าจะได้บันทึกถึงความต้องการเดินทางของนักเดินทางต่างชาติที่เติบโตอย่างแข็งแกร่งที่สุด 3.6% CAGR
- ประเทศในแถบลาตินอเมริกา คาดว่าจะเห็นความต้องการเดินทางของนักเดินทางต่างชาติที่เพิ่มขึ้น 4.5% CAGR

(ที่มา : ICAO forecasts world passenger traffic – 2002 to 2015 – annual growth เผยแพร่ผ่านสื่อออนไลน์ใน Social Network)

ทั้งนี้ จากการที่จำนวนผู้โดยสารโดยสารเครื่องบินมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น จะส่งผลให้ต้องมีการเพิ่มจำนวนเที่ยวบินของสายการบินต่างๆ เพื่อรองรับจำนวนผู้โดยสาร และส่งผลให้กลุ่มธุรกิจการบริการบินแต่ละแห่งจำเป็นต้องเพิ่มจำนวนรถบริการขนส่งอาหารภายในสนามบิน (Catering Hi-loaders Truck) ให้สามารถบริการรองรับกับจำนวนเที่ยวบินที่เพิ่มขึ้นได้

2. ธุรกิจโลจิสติกส์

ตั้งแต่ต้นปี 2557 ที่ผ่านมา ธุรกิจโลจิสติกส์กลับมามีความคึกคักมากขึ้น เนื่องจากได้รับปัจจัยบวกจากการฟื้นตัวของโรงงานที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม โรงงานได้กลับมาเร่งผลิตและเร่งกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว การผ่อนคลายกฎระเบียบด้านการคมนาคมขนส่งข้ามพรมแดนภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) จะยิ่งเอื้ออำนวยให้การไหลเวียนของระบบโลจิสติกส์ในภูมิภาคมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้การเติบโตของธุรกิจโลจิสติกส์ยังได้รับปัจจัยหนุนเฉพาะของธุรกิจ กล่าวคือ การพัฒนาระบบเครือข่ายคมนาคมเชื่อมโยงภูมิภาค โดยมีประเทศไทยเป็นศูนย์กลางที่สำคัญ เนื่องจากประเทศไทยต้องการผลักดันบทบาทในการเป็นศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ในภูมิภาคอาเซียน จากจุดแข็งด้านทำเลที่ตั้งซึ่งเป็นเส้นทางผ่านที่เชื่อมไปถึงเกือบทุกประเทศในคาบสมุทรอินโดจีน สำหรับเส้นทางที่มีกิจกรรมการขนส่งที่คึกคักนั้น จะเป็นเส้นทางที่เชื่อมโยงออกสู่ประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ เส้นทาง R3A ที่เชื่อมโยงไทย-ลาว-จีน เส้นทาง R8 R9 และ R12 ที่เชื่อมโยงไทย-ลาว-เวียดนาม-จีน ที่จะมีความสำคัญมากขึ้นในการขนส่งระหว่างประเทศอาเซียนตามแนวระเบียงเศรษฐกิจด้านตะวันออกและตะวันตก และเป็นเส้นทางเชื่อมต่อไปยังท่าเรือน้ำลึกทวายของพม่าในอนาคต เป็นต้น

จากข้อมูลสถิติการขนส่งประจำปี ปีงบประมาณ 2557 ปรากฏว่าจำนวนรถบรรทุกจดทะเบียน (สะสม) ทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 1,007,576 คัน เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2556 ร้อยละ 4.61 และจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก (สะสม) ทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนทั้งสิ้น 416,753 ฉบับ เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2556 ร้อยละ 2.81 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจโลจิสติกส์มีการเติบโตขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา

ตารางข้อมูลเปรียบเทียบจำนวนรถบรรทุกจดทะเบียน (สะสม) ทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2557

ประเภทรถ	จำนวนรถ (คัน)		ร้อยละการเปลี่ยนแปลง 2556/2557 [เพิ่ม (ลด)]
	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2557	
รวมรถบรรทุก	963,173	1,007,576	4.61
แยกเป็น - ไม่ประจำทาง	226,934	244,494	7.74
- ส่วนบุคคล	736,239	763,082	3.65

ตารางข้อมูลจำนวนรถบรรทุกแยกตามลักษณะรถที่จดทะเบียน (สะสม) ทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

(หน่วย : คัน)

ประเภทรถ	รวม	กระบะ บรรทุก	ตู้บรรทุก	บรรทุก ของเหลว	บรรทุก วัสดุ อันตราย	บรรทุก เฉพาะกิจ	พ่วง	กึ่งพ่วง	กึ่งพ่วง บรรทุก วัสดุยาว	ลากจูง
ไม่ประจำทาง	244,494	55,939	25,805	2,526	4,787	16,255	21,509	65,342	169	52,162
ส่วนบุคคล	763,082	532,676	42,714	15,326	5,457	53,215	63,523	26,971	868	22,332
รวม	1,007,576	588,615	68,519	17,852	10,244	69,470	85,032	92,313	1,037	74,494

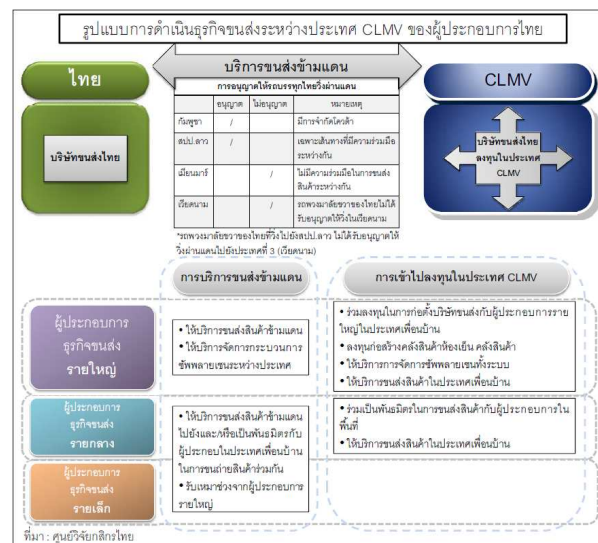
(ที่มา : กลุ่มสถิติการขนส่ง กรมการขนส่งทางบก)

ในปี 2558 นี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ธุรกิจขนส่งทางถนนของไทยน่าจะมีความคึกคักขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในช่วงระยะข้างหน้ามีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป จากการเบิกจ่ายงบประมาณเพื่อลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมของภาครัฐ และโครงการลงทุนภาคเอกชนมีทิศทางที่ดีขึ้น รวมถึงการบริโภคภาคเอกชนเริ่มทยอยฟื้นตัว นอกจากนี้ ราคาน้ำมันดีเซลที่ลดต่ำลงมีส่วนช่วยลดภาระต้นทุนด้านพลังงานของภาคการขนส่ง รวมถึงทิศทางการลดลงของราคาพลังงานโดยรวมที่ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคลงไปได้บางส่วน ก็น่าจะเป็นผลดีต่อภาวะการบริโภค

สำหรับทิศทางของผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของไทยในปีนี้ได้มีการปรับตัวและปรับกลยุทธ์โดยการมุ่งการลงทุนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อเป็นการสนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิต และบริการของไทยที่เข้าไปลงทุนในประเทศแถบอาเซียน โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา สปป.ลาว เวียดนาม และเวียดนาม) ซึ่งมีพรมแดนติดกับประเทศไทย หรือสามารถเดินทางผ่านแดนโดยการคมนาคมทางถนนได้ โดยในปีนี้นับว่าธุรกิจขนส่งของไทยน่าจะเติบโตขึ้นจากโอกาสที่ท้าทายจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยเฉพาะโอกาสของธุรกิจการขนส่งผลิตภัณฑ์เกษตรและอาหารด้วยการควบคุมอุณหภูมิหรือ Food Cold Chain ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพและสามารถเติบโตได้อีกมาก

แผนยุทธศาสตร์เพื่อการฟื้นฟูและสร้างอนาคตประเทศ	
ด้านการพัฒนาแหล่งทุนโครงสร้างพื้นฐานในปี 2555-2559	
สาขาการลงทุน	งบประมาณ (ล้านบาท)
สาขาขนส่งทางบก	1,469,879
การพัฒนาโครงข่ายทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง	187,305
การพัฒนาถนนลาดยาง/ลาดทราย/ลาดหิน	298,238
การพัฒนาถนนลาดยาง/ลาดทราย/ลาดหิน	481,066
การพัฒนาถนนลาดยาง/ลาดทราย/ลาดหิน	321,316
การพัฒนาโครงข่ายถนน และทางเชื่อมต่อเมืองชายขอบ	181,954
สาขาขนส่งทางอากาศและทางน้ำ	148,504
สาขาพลังงาน	499,449
สาขาการสื่อสาร	35,181
สาขาทรัพยากร	117,072
รวม	2,270,986

(ที่มา : วรรณรัตน์ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)



อย่างไรก็ดี แม้ว่าราคาน้ำมันดีเซลที่ลดลงจะส่งผลบวกต่อธุรกิจขนส่ง แต่คาดว่าในระยะข้างหน้าอัตราค่าขนส่งจะไม่ได้ปรับตัวลงมากนัก เนื่องจากราคาน้ำมันในตลาดโลกที่มีแนวโน้มทรงตัว และนโยบายการปรับโครงสร้างราคาพลังงานของรัฐที่ลดการนำเงินส่งเข้ากองทุนน้ำมันและเพิ่มภาษีสรรพสามิตน้ำมันดีเซล อีกทั้งผู้ประกอบการยังคงต้องเผชิญความท้าทายจากต้นทุนการดำเนินงานที่สูง และการเข้ามาในตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่จากต่างชาติ ซึ่งมีความพร้อมในด้านเงินทุนและเทคโนโลยีที่เห็นโอกาสที่สดใสจาก AEC เช่นเดียวกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยต้องเผชิญกับการแข่งขันจากต่างประเทศที่หลากหลายที่มีจุดแข็งและตลาดเป้าหมายแตกต่างกัน อาทิ ผู้ประกอบการจากประเทศจีน ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการไทย ยังนับว่ามีจุดแข็งจากการเป็นเจ้าถิ่นที่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจในพื้นที่มานาน จึงมีความเชี่ยวชาญด้านเส้นทางและมีเครือข่ายพันธมิตรในการประกอบธุรกิจ นอกจากนี้ ยังมีสายสัมพันธ์อันดี

ในการเป็นคู่ค้ากับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศ รวมทั้งการมีความรู้ความชำนาญด้านกฎระเบียบ และพิธีการด้านการประกอบการขนส่งทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ

ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ในปี 2558 นี้ ผลิตรถยนต์มวลรวมภายในประเทศหรือจีดีพี ในภาคขนส่งและโลจิสติกส์ทางถนนเฉพาะการขนส่งสินค้า (ณ ราคาปีปัจจุบัน) จะมีมูลค่า 105,300 - 106,600 ล้านบาท โดยขยายตัวร้อยละ 3.2-4.4 เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาซึ่งเติบโตร้อยละ 0.4 (ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

การแข่งขัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ ถือว่าไม่มีคู่แข่งทางธุรกิจมากนัก เนื่องจากผลิตภัณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการออกแบบเฉพาะโดยบริษัทเอง ซึ่งมีการจดอนุสิทธิบัตร และอยู่ระหว่างการขอจดสิทธิบัตรการประดิษฐ์หรือสิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ อีกทั้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการติดตั้งระบบวิศวกรรมเพื่อสร้างความแตกต่างจากสินค้าที่มีการจำหน่ายโดยทั่วไป จึงทำให้มีการแข่งขันทางธุรกิจจำนวนไม่มากนัก โดยจะมีคู่แข่งที่ผลิตและประกอบตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงที่มีลักษณะการใช้งานใกล้เคียงกันอยู่บ้าง ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการต่อตัวถังและดัดแปลงรถบรรทุกภายในประเทศ แต่สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ อาทิ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน รถดับเพลิงและรถกู้ภัย จะมีคู่แข่งซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างประเทศ โดยสามารถสรุปคู่แข่งในประเทศและต่างประเทศโดยแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

คู่แข่งทางธุรกิจ	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์
คู่แข่งในประเทศ		
1. บริษัท พันธ์ แอสเซมบลีย์ จำกัด	ไทย	รถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง
2. บริษัท สามมิติมอเตอร์สแมนูแฟคเจอร์ จำกัด (มหาชน)	ไทย	รถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง
3. บริษัท อาร์ ซี เค รุ่งเจริญ จำกัด	ไทย	รถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง
4. บริษัท เซส เอ็นเตอร์ไพรส์ (สยาม) จำกัด	ไทย	รถดับเพลิง-รถกู้ภัย
คู่แข่งต่างประเทศ		
1. Aero Mobiles Pte Ltd.	สิงคโปร์	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน / รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน
2. Mallaghan Engineering Ltd.	ไอร์แลนด์	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน / รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน
3. United Motor Work Ltd.	มาเลเซีย	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ด้านการผลิต

บริษัทฯ รับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อลูกค้าเป็นหลัก (Made to order)ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ โดยใช้เทคนิคด้านวิศวกรรมที่ทันสมัย และความเชี่ยวชาญของพนักงานในการออกแบบ ผลิต ประกอบตัวถังและติดตั้งงานระบบวิศวกรรมสำหรับรถบรรทุกประเภทต่างๆ โดยบริษัทฯ ใช้ระยะเวลาตั้งแต่ทำสัญญากับลูกค้าจนสามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าได้โดยเฉลี่ยประมาณ 120 วัน สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการจัดส่งวัสดุอุปกรณ์จากคู่ค้าหลักของบริษัทฯ โดยเฉพาะส่วนที่ต้องสั่งซื้อและส่งมาจากต่างประเทศ อีกทั้งขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งผลิต

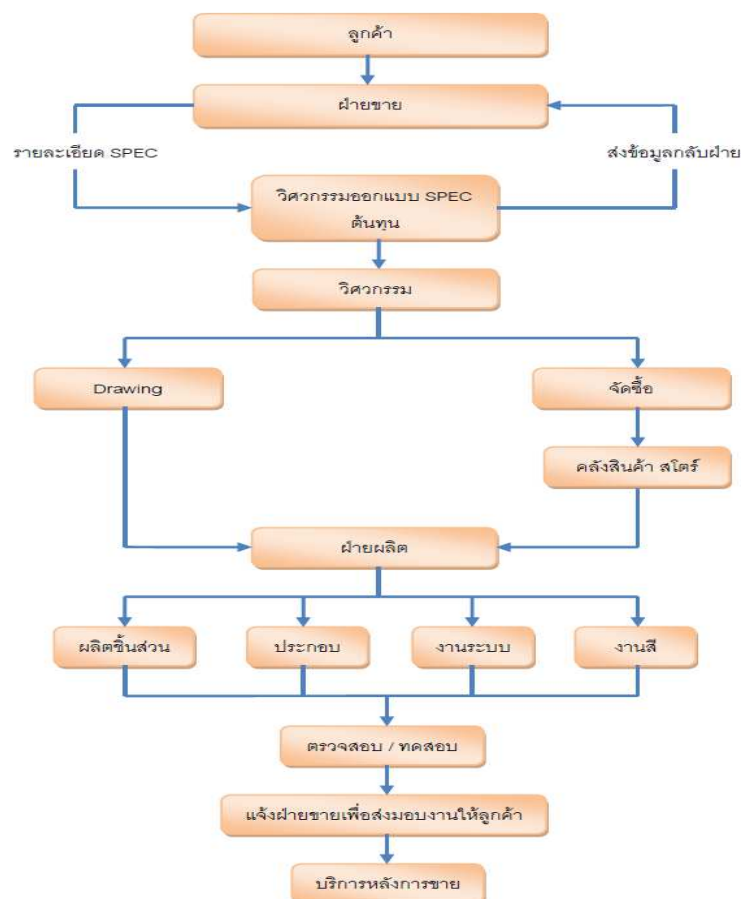
บริษัทฯ มีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น มีพื้นที่ในการผลิตบนเนื้อที่ดินประมาณ 50ไร่ และมีเครื่องจักรในการผลิตที่ทันสมัยครบถ้วน ในขั้นตอนการผลิตจะมีการวางแผน และบริหารการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ มีการใช้ระบบ

คอมพิวเตอร์ในทุกขั้นตอนตั้งแต่เริ่มร่างชิ้นงานไปจนถึงชิ้นงานเสร็จสมบูรณ์ โดยมีขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และขั้นตอนในการผลิต ดังนี้

ขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์

- 1) เมื่อลูกค้าสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ฝ่ายขายจะดำเนินการส่งแบบโครงสร้างที่ลูกค้าเลือก หรือแบบสอบถามความต้องการของลูกค้า (Sale Order Check Sheet) และรายละเอียดผลิตภัณฑ์ไปยังฝ่ายวิศวกรรมออกแบบ เพื่อนำไปถอดแบบ คำนวณปริมาณวัสดุอุปกรณ์ และคำนวณต้นทุน
- 2) เมื่อฝ่ายวิศวกรรมออกแบบถอดแบบและคำนวณต้นทุนเรียบร้อยแล้วจะแจ้งกลับไปยังฝ่ายขายเพื่อคำนวณราคาและแจ้งให้ลูกค้าทราบเพื่อดัดสินใจ
- 3) เมื่อลูกค้าตอบตกลงในแบบ ราคาและเงื่อนไขต่างๆ แล้ว ฝ่ายวิศวกรรมออกแบบจะแจ้งและส่งแบบโครงสร้างผลิตภัณฑ์ไปยังฝ่ายผลิตเพื่อดำเนินการผลิต
- 4) ฝ่ายผลิตแจ้งรายละเอียดวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องการใช้ในการผลิตไปยังฝ่ายจัดซื้อเพื่อดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบ และ/หรือจัดจ้างเหมาสำหรับงานส่วนประกอบหรืองานบริการจากภายนอก
- 5) ฝ่ายผลิตเบิกวัตถุดิบจากคลังสินค้าเพื่อนำมาผลิตชิ้นส่วน / ประกอบตัวถัง / ติดตั้งงานระบบ / งานพันทลายเคลือบสีผลิตภัณฑ์
- 6) เมื่อผลิตเสร็จจะมีการตรวจสอบ และทดสอบผลิตภัณฑ์ ก่อนแจ้งไปยังฝ่ายขายเพื่อกำหนดวันนัดตรวจสอบและส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า
- 7) ฝ่ายขายส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า และประสานงานการให้บริการหลังการขาย

แผนภาพขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ



ขั้นตอนในการผลิต

- 1) ผู้จัดการฝ่ายผลิต และวิศวกรผู้ควบคุม ตรวจสอบรายละเอียดงาน และข้อกำหนดอื่นที่จำเป็นในการผลิต
- 2) เจ้าหน้าที่ธุรการตั้งรหัสงานลงในใบรับคำสั่งซื้อและเปิดรหัสงานในระบบบัญชี
- 3) วิศวกรควบคุมจัดทำแผนการผลิตโดยอ้างอิงข้อมูลจากรายละเอียดแบบสอบถามความต้องการของลูกค้า
- 4) วิศวกรควบคุม และเจ้าหน้าที่ธุรการ จัดเตรียมแบบสั่งงานการผลิต จากฝ่ายวิศวกรรม จัดทำใบสั่งงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 5) วิศวกรควบคุมดำเนินการผลิตตามกระบวนการที่ได้วางแผนการผลิต หากมีการแก้ไขให้ทำการปรับแผนทุกๆ 1 ครั้ง / 2 สัปดาห์
- 6) จัดทำรายงานการผลิตประจำวัน และ/หรือจัดทำรายงานผลิตภัณฑ์ที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนด (Non Conforming Report) ในกรณีที่พบ พร้อมบันทึกผลการตรวจสอบในรายงานการตรวจสอบ (Inspection Sheet)
- 7) ทำการตรวจสอบขั้นสุดท้ายก่อนส่งมอบงาน

แผนภาพขั้นตอนการผลิต

เกณฑ์ในการพิจารณาปริมาณงานของบริษัทฯ จะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ก่อนรับงานเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะประเมินศักยภาพของลูกค้าหน่วยงานเอกชน จากข้อมูลพื้นฐาน อาทิ ฐานะทางการเงิน ความน่าเชื่อถือในตัวผู้บริหาร และประวัติการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น แต่สำหรับงานของหน่วยงานราชการ จะมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการชำระหนี้ค่านายหน้า เนื่องจากหน่วยงานราชการได้รับการอนุมัติงบประมาณมาจากภาครัฐเรียบร้อยแล้ว แต่อาจจะมีอัตราค่าใ้หน้อยกว่างานของเอกชน ส่วนงานที่ได้รับจากหน่วยงานเอกชน อาจมีความเสี่ยงจากการได้รับชำระหนี้ล่าช้าหรือได้รับชำระหนี้ไม่ครบถ้วนตามสัญญา แต่จะมีอัตราค่าใ้เป็นไปตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดไว้ ทั้งนี้ นอกจากการประเมินศักยภาพทางการเงิน และความน่าเชื่อถือของลูกค้าแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาความพร้อมของบริษัทฯ เองด้วย อาทิ ปริมาณงานระหว่างทำและงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ จำนวนบุคลากร เครื่องมือและอุปกรณ์ และเงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ว่าการดำเนินงานจะแล้วเสร็จตามเงื่อนไขของสัญญา

ด้านการจัดซื้อ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีฝ่ายจัดซื้อทั้งหมดจำนวน 7 คน แบ่งเป็นฝ่ายจัดซื้อในประเทศจำนวน 6 คน และฝ่ายจัดซื้อต่างประเทศจำนวน 1 คน การจัดซื้อวัตถุดิบ บริษัทฯ จะพิจารณาจากข้อมูลฝ่ายวิศวกรรมออกแบบต้นทุน ที่ได้สรุปปริมาณวัสดุอุปกรณ์ที่จะต้องใช้ในการผลิต เพื่อตรวจสอบกับข้อมูลในคลังสินค้าว่ามีวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวหรือไม่ หรือมีจำนวนเพียงพอต่อการใช้งานหรือไม่ จากนั้นจึงทำการสอบถามราคาจากคู่ค้าที่อยู่ในทะเบียนรายชื่อคู่ค้าของบริษัทฯ เพื่อสรุปการสั่งซื้อและกำหนดวันจัดส่งวัสดุอุปกรณ์มายังบริษัทฯ ต่อไป

บริษัทฯ สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าที่เป็นทั้งผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่าย ออกเป็นลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **ลูกค้าในประเทศ :** บริษัทฯ จะติดต่อซื้อวัสดุอุปกรณ์จากกลุ่มลูกค้าในประเทศสำหรับวัสดุอุปกรณ์ที่สามารถจัดซื้อได้ภายในประเทศ อาทิ หัวรถ แอสซี ช่วงล่าง เหล็ก อลูมิเนียม สายไฟ สี วัสดุสิ้นเปลือง เป็นต้น โดยทำการเช็คราคาวัตถุดิบจากลูกค้า 3-5 ราย ที่ผ่านเกณฑ์เบื้องต้นในการสั่งซื้อแต่ละคราวสำหรับวัสดุอุปกรณ์แต่ละประเภท อาทิ ยี่ห้อที่จำหน่าย (กรณีที่ถูกคำกำหนดยี่ห้อเอง) คุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ ปริมาณที่สามารถผลิตและจัดส่งได้ เป็นต้น เพื่อให้เสนอราคาและนำไปเสนอราคาเปรียบเทียบเงื่อนไขทางการค้า อาทิ ยี่ห้อ คุณภาพ ราคา ส่วนลด และระยะเวลาการจัดส่ง เป็นต้น ก่อนพิจารณาคัดเลือกและทำข้อตกลงการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์

บริษัทฯ จะมีการประเมินลูกค้าทุกๆ 6 เดือน โดยประเมินจากประวัติการจัดส่งสินค้าที่ได้นับถือได้ประจำทุกเดือน ทั้งนี้บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายให้ฝ่ายจัดซื้อสรรหาลูกค้ารายใหม่ๆ เข้ามาในทะเบียนรายชื่อลูกค้า (Vendor list) เดือนละประมาณ 2 รายสำหรับทุกๆ กลุ่มวัสดุอุปกรณ์

- **ลูกค้าต่างประเทศ :** บริษัทฯ จะติดต่อซื้อวัสดุอุปกรณ์จากลูกค้าต่างประเทศสำหรับวัสดุอุปกรณ์พิเศษ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะติดต่อสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายสำหรับวัสดุอุปกรณ์แต่ละประเภท ยกเว้นวัสดุอุปกรณ์บางรายการที่มีสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจกับพันธมิตรต่างประเทศอยู่แล้ว อาทิ ระบบไฮโดรลิค ระบบวิศวกรรม และระบบไฟฟ้า จะสั่งซื้อโดยตรงจาก DOLL ประเทศเยอรมนี ซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ร่วมทุนกันมานาน ปัจจุบันยังคงเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 1.31 ของทุนจดทะเบียน เป็นต้น

ตารางแสดงมูลค่าและสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ ปี 2555 - 2557

ยอดสั่งซื้อวัตถุดิบ	2555		2556		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ภายในประเทศ	439.57	77.00	540.36	78.09	888.54	80.26
ต่างประเทศ	131.28	23.00	151.62	21.91	218.58	19.74
รวม	570.85	100.00	691.98	100.00	1,107.12	100.00

ด้านการจัดจ้าง

บริษัทฯ มีการจัดจ้างบุคลากรหรือผู้รับเหมาในงานกลึงโลหะ งานตัดโลหะ และงานพับโลหะ เพื่อให้ได้ส่วนประกอบตามขนาดและรูปแบบที่ต้องการใช้ในแต่ละผลิตภัณฑ์ หรือจัดจ้างผู้รับเหมางานพันทลายเคลือบสีผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นงานที่ไม่ต้องอาศัยทักษะมาก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บุคลากรฝ่ายผลิตสามารถจัดการด้านการผลิตที่ต้องใช้ทักษะและประสบการณ์ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และสามารถทำให้กระบวนการผลิตทำควบคู่กันไปได้ในเวลาเดียวกัน ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการผลิตได้ระดับหนึ่ง

หากในกระบวนการผลิตมีความจำเป็นต้องจัดจ้างบุคลากรหรือผู้รับเหมาภายนอก ฝ่ายจัดซื้อจะติดต่อไปยังผู้รับเหมา 2-3 ราย ที่ผ่านเกณฑ์เบื้องต้นในการสั่งจ้างแต่ละคราวสำหรับแต่ละประเภทงานจัดจ้าง เพื่อให้เสนอบริการมาและนำไปเสนอบริการมาเปรียบเทียบเงื่อนไขทางการค้า อาทิ ราคา ส่วนลด ความพร้อมของทีมงาน เป็นต้น ก่อนที่ฝ่ายจัดซื้อจะพิจารณาคัดเลือกและทำข้อตกลงการสั่งจ้างงานบริการดังกล่าว ทั้งนี้บริษัทมีการประเมินผลงานของผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกันกับลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ให้แก่บริษัทฯ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

จากปี 2553 ถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีข้อร้องเรียนเรื่องสิ่งแวดล้อมจากชุมชนที่อยู่รอบบริษัท โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผลกระทบจากกระบวนการผลิตเป็นอย่างมาก โดยบริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการจัดการเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมภายในบริเวณโรงงาน อาทิ การใช้ระบบจัดฝุ่นละอองสี เพื่อไม่ก่อความเดือดร้อนแก่ผู้อาศัยในบริเวณที่อยู่ใกล้เคียงโรงงาน ทั้งนี้ เพื่อลดผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นกับพนักงานและชุมชนข้างเคียงโรงงาน รวมทั้งบริษัทฯ ได้เปิดช่องทางรับข้อร้องเรียนและคำแนะนำผ่าน Facebook อีกทางหนึ่งด้วย

2.5 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทย่อย

บริษัท ข.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด (“CTV-TMT”) ประกอบธุรกิจออกแบบ ผลิต และติดตั้งตู้บรรจุทุกไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา สำหรับรถขนส่งสินค้าทั้งตู้แห้ง (ไม่ติดเครื่องทำความเย็น) และตู้เย็น อาหารสดและแห้ง เพื่อรักษาคุณภาพสินค้า อาทิ พืช ผัก ผลไม้ เนื้อสัตว์ สัตว์ทะเล เบเกอรี่ นม น้ำแข็ง เป็นต้น รวมทั้งสามารถนำไปประยุกต์ใช้ขนส่งสินค้าประเภทอื่น อาทิ การขนส่งดอกไม้ สมุนไพร ยารักษาโรค โลหิต และสารเคมีบางชนิด เป็นต้น โดยมีหลักการว่าต้องทำการรักษาคุณภาพของสินค้าด้วยการควบคุมอุณหภูมิจากต้นทางจนถึงปลายทางให้อยู่ในสภาพเดิม ด้วยเทคโนโลยีผนังแซนวิชแบบขึ้นรูปเป็นชั้นเดียว (Sandwich GRP) เสริมด้วยโครงสร้างไฟเบอร์กลาส ซึ่งทำให้นวทนกันความร้อนทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ป้องกันน้ำรั่วซึม รักษารูปทรง ยืดอายุการใช้งานได้ยาวนานกว่า และทำให้รถที่ติดตั้งตู้ของ CTV-TMT มีน้ำหนักเบากว่ารถที่ติดตั้งตู้ของคู่แข่งรายอื่นๆ ซึ่งผนังตู้ผลิตจากวัสดุประเภทอื่นๆ ถึง 35% - 40% แต่มีความแข็งแรงมากกว่า ด้วยเทคโนโลยีเฉพาะในการเสริมความแข็งแรงภายในเป็นพิเศษ อุปกรณ์ต่างๆ ที่เป็นส่วนประกอบก็มีมาตรฐาน ภายในตู้ยังสามารถติดตั้งอุปกรณ์พิเศษเพิ่มเติม (Double Deck) เพื่อแยกบรรจุทุกพาเลท เป็นแบบ 2 ชั้นได้ Jumbo Box Trailers ผลิตสำหรับติดตั้งบน Chassis ทั้งแบบ 2 เพลา และ 3 เพลา

ทั้งนี้ เทคโนโลยีผนังแซนวิชแบบขึ้นรูปเป็นชั้นเดียวของ CTV-TMT ซึ่งได้ชื่อความเชี่ยวชาญเทคโนโลยีดังกล่าวจากเจ้าของเทคโนโลยีชาวฝรั่งเศสเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ปัจจุบัน CTV-TMT ถือเป็นผู้ผลิตรายเดียวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่สามารถผลิตผนังไฟเบอร์กลาสน้ำหนักเบาความยาวต่อเนื่องสูงสุด 15 เมตร ซึ่งรถบรรทุกที่ CTV-TMT ให้บริการติดตั้งผนังไฟเบอร์กลาสอยู่ในปัจจุบันมีหลายประเภท อาทิ รถปิกอัพ รถบรรทุก 6 ล้อ รถบรรทุก 8 ล้อ รถบรรทุก 10 ล้อ รถกึ่งพ่วง รถพ่วง และตู้บรรจุทุกไฟเบอร์กลาสขนาดใหญ่ เป็นต้น

ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย



2.6 การตลาดและภาวะการแข่งขันของบริษัทย่อย

2.6.1 การตลาด

1) กลยุทธ์ด้านสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ (Product)

บริษัทย่อยมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้คุณภาพ และมาตรฐาน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อยจัดว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น อาทิ ความทันสมัย มีน้ำหนักเบา มีความคงทน และง่ายต่อการซ่อมแซม เป็นต้น

ปัจจุบันบริษัทย่อยสามารถผลิตผนังไฟเบอร์กลาสแบบแซนวิชขึ้นรูปขึ้นเดียว (Sandwich GRP) โดยสามารถผลิตได้ความยาวต่อเนื่องสูงสุดถึง 15 เมตร ซึ่งถือเป็นผู้ผลิตรายเดียวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

2) กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทย่อยมีการกำหนดราคาขาย โดยพิจารณาราคาจาก Price List ตามรุ่นและแบบในแคตตาล็อก ซึ่งราคาที่กำหนดใน Price List จะมีการพิจารณาปรับปรุงให้เป็นราคาล่าสุดอ้างอิงตามต้นทุนการผลิตจริงในแต่ละช่วงเวลา กรณีลูกค้าต้องการติดตั้งอุปกรณ์เสริมพิเศษอื่นๆ ก็จะมีการบวกเพิ่มราคาสำหรับอุปกรณ์เสริมดังกล่าว ซึ่งทางบริษัทย่อยกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ในอัตราที่สามารถแข่งขันได้ และสอดคล้องกับสภาวะตลาดเช่นกัน

3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

บริษัทย่อยเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่าน 3 ช่องทางหลัก ดังนี้

1. การขายตรง (Direct Sale) โดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุกเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าโดยตรงจากทีมขาย
2. ลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อยเป็นผู้แนะนำลูกค้ารายใหม่ๆ ให้กับบริษัท
3. บริษัทผู้จัดจำหน่ายหัตถถาถูกเป็นผู้แนะนำลูกค้าให้มาติดตั้งตู้กับบริษัทย่อยโดยตรง

4) กลยุทธ์ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ (Promotion)

บริษัทย่อยให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

1. บริษัทเน้นการให้บริการที่เป็นกันเอง เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้บริการหลังการขาย อาทิ การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้งาน และการซ่อมบำรุง เป็นต้น
2. บริษัทมีการออกบูธงานแสดงสินค้าต่างๆ อาทิ งาน ThaiFex World of food ASIA 2012 ที่ อิมแพ็ค เมืองทองธานี เป็นต้น

2.6.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทย่อยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ใกล้เคียงกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เนื่องจากลูกค้าที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจขนส่งสินค้าที่ต้องการรักษาคุณภาพสินค้า ซึ่งบริษัทย่อยจะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) และมีการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าในประเทศทั้งหมด บริษัทย่อยมีแผนการตลาดที่จะทำการหาลูกค้าในต่างประเทศ โดยเริ่มจากฐานลูกค้าเดิมของบริษัทและลูกค้าจากบริษัทที่เป็นบริษัทใหญ่ของลูกค้าในประเทศไทย รวมทั้งการร่วมออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศด้วย

2.6.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทย่อย คือ ตู้ไฟเบอร์กลาสน้ำหนักเบาสำหรับรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงประเภทต่างๆ ซึ่งถือว่าอยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ ข้อมูลภาวะอุตสาหกรรมสามารถพิจารณาได้จากข้อมูลกลุ่มธุรกิจผลิตตู้บรรทุก (Container) สำหรับรถบรรทุก และรถพ่วง-กึ่งพ่วง นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ดังนั้นในการวิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรมของบริษัทย่อยจะแบ่งออกเป็น 2 อุตสาหกรรม คือ ธุรกิจผลิตตู้บรรทุก และ

ธุรกิจโลจิสติกส์ (สามารถศึกษาข้อมูลภาวะอุตสาหกรรมธุรกิจโลจิสติกส์ ได้จากหัวข้อ 2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขัน หน้า 1.2-9) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจผลิตตู้บรรจุ (Container) สำหรับรถบรรทุก และรถพ่วง-กึ่งพ่วง

ตารางแสดงมูลค่าตลาดรวมของตู้บรรจุทุกปี 2556-2557

	ยอดจดทะเบียนรถตู้บรรจุ ลักษณะ 2 ปี 2556 จำนวน 9,576 คัน			ยอดจดทะเบียนรถตู้บรรจุ ลักษณะ 2 ปี 2557 จำนวน 4,758 คัน			เปรียบเทียบ การเปลี่ยนแปลง	
	ตู้รวม	ตู้แห้ง	ตู้เย็น	ตู้รวม	ตู้แห้ง	ตู้เย็น	จำนวนตู้รวม	%
จำนวนตู้บรรจุ (ตู้)	9,576	6,703	2,873	4,758	3,331	1,427	-4,818	-50%
สัดส่วนตามประเภทตู้ (%)	100%	70%	30%	100%	70%	30%		
มูลค่าตลาดรวม (ล้านบาท)	1,745.84	985.27	760.57	867.54	489.60	377.94		

ที่มา : ข้อมูลจากกรมการขนส่งทางบก รวบรวมโดยบริษัทฯ

ในปี 2557 ธุรกิจรถตู้บรรจุ (Container) มีปริมาณการผลิตรวม 4,758 ตู้ ปรับตัวลดลงจากปี 2556 จำนวน 4,818 ตู้ หรือคิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 50 ของปริมาณการผลิตของปีก่อนหน้า มูลค่าตลาดรวมในปี 2557 มีประมาณ 867.54 ล้านบาท ประกอบด้วยตู้บรรจุแห้งจำนวน 3,331 ตู้ มูลค่าตลาด 489.60 ล้านบาท และตู้บรรจุเย็น จำนวน 1,427 ตู้ มูลค่าตลาด 377.94 ล้านบาท ผู้บริหารบริษัทฯ ประเมินว่าสาเหตุที่ปริมาณการผลิตตู้บรรจุทุกในปี 2557 ลดลงเนื่องจากการชะลอตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจที่รอความชัดเจนจากปัญหาการชะงักงันทางเศรษฐกิจที่มีผลมาจากการเมืองในประเทศ และในปี 2558 คาดว่าปริมาณการผลิตตู้บรรจุจะมีแนวโน้มเติบโตขึ้นในทิศทางเดียวกันกับธุรกิจโลจิสติกส์ของประเทศไทย เนื่องจากปัจจัยสนับสนุนต่างๆ อาทิ ความต้องการใช้บริการขนส่งทั้งในประเทศและการขนส่งระหว่างประเทศ การขยายฐานการผลิตและศูนย์กระจายสินค้าสู่ภูมิภาค การเปิดเสรีสาขาบริการด้านโลจิสติกส์ภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เป็นต้น

การแข่งขัน

คู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทย่อย ประกอบด้วย

คู่แข่งทางธุรกิจ	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์
1. บริษัท ลัมเบอร์รี่ เอเซีย จำกัด	ไทย	ผลิต และติดตั้งผนังตู้ไฟเบอร์กลาส
2. บริษัท รุจโอฟาร์ จำกัด	ไทย	ผลิต และติดตั้งผนังตู้สแตนเลส
3. บริษัท แครบอย มาร์เก็ตติ้ง จำกัด	ไทย	ผลิต และติดตั้งผนังตู้ไฟเบอร์กลาส

2.7 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทย่อย

ด้านการผลิต

บริษัทย่อยรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อลูกค้า (Made to order) ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อย โดยใช้เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยในการผลิตผนังห้องเย็น ด้วยเทคโนโลยีผนังแซนวิชแบบขึ้นรูปเป็นชั้นเดียว (Sandwich GRP) เสริมด้วยโครงสร้างโลหะรวมกับไฟเบอร์กลาส

บริษัทย่อยมีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น บนพื้นที่ในโรงงานเดียวกันกับของบริษัทฯ มีเครื่องจักรในการผลิตที่ทันสมัยและในปี 2556 ได้ทำการขยายกำลังการผลิตอีก 1 สายการผลิต ในขั้นตอนการผลิต จะมีการวางแผนและบริหารการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ และให้ความสำคัญในการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์เช่นเดียวกันกับบริษัทฯ

ในส่วน of ขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และขั้นตอนในการผลิต บริษัทย่อยมีแผนผังขั้นตอนเหมือนกับของบริษัทฯ ทุกประการ (ศึกษาข้อมูลได้ในหัวข้อ 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ ด้านการผลิต หน้า 1.2-15)

ด้านการจัดซื้อ

บริษัทย่อยได้ว่าจ้างบริษัท ในการบริหารงานจัดซื้อจัดจ้างในประเทศ สำหรับการจัดซื้อต่างประเทศจะมีพนักงานของบริษัทย่อยเอง ซึ่งวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต บริษัทย่อยทำการสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตามบริษัทย่อยไม่มีการพึ่งพิงคู่ค้ารายใดรายหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ

ด้านการจัดจ้าง

ในบางกรณี ลูกจ้างซื้อตู้ไฟเบอร์กลาสจากบริษัทย่อย แต่จะต้องมีการประกอบและติดตั้งตู้ไฟเบอร์กลาสเชื่อมเข้ากับแชสซีของรถบรรทุกหรือรถพ่วง-กึ่งพ่วง ที่ลูกค้าจัดหาเอง หรือขอสั่งซื้อแบบสำเร็จรูปเป็นรถพร้อมตู้ไฟเบอร์กลาส บริษัทย่อยจะทำใบส่งงานมายังบริษัท เพื่อให้เป็นผู้ประกอบและติดตั้งให้

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทย่อยให้ความสำคัญกับผลกระทบจากกระบวนการผลิตเป็นอย่างมาก ซึ่งอาจก่อให้เกิดมลภาวะเรื่องกลิ่น, ฝุ่น และกากสารเคมี โดยบริษัทย่อยได้มีขั้นตอนในการป้องกันผลกระทบ ดังนี้

- (ก) มลภาวะเรื่องกลิ่น : บริษัทใช้พัดลมดูดอากาศผ่านม่านสเปรย์น้ำ
- (ข) มลภาวะเรื่องฝุ่น : บริษัทจัดเก็บผ่านม่านสเปรย์น้ำ และส่งให้ผู้รับเหมาดำเนินการทำลาย
- (ค) มลภาวะเรื่องกากสารเคมี : บริษัทจัดเก็บ และส่งให้ผู้รับเหมาดำเนินการทำลาย

2.8 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

จากการที่บริษัทและบริษัทย่อย มีการรับงานตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และมีงานที่อยู่ระหว่างผลิต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ของบริษัทและบริษัทย่อย มีมูลค่ารวมประมาณ 623.62 ล้านบาท ประกอบด้วย งานที่ยังไม่ส่งมอบของบริษัทฯ 595.92 ล้านบาท และงานของบริษัทย่อย 27.70 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดลูกค้าที่มีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปดังนี้

ลำดับ	คู่สัญญา	โครงการ	วันที่ลงนามในสัญญา	ระยะเวลาส่งมอบตามสัญญา	มูลค่าตามสัญญา	มูลค่าคงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 57
งานที่ยังไม่ส่งมอบ-บริษัทฯ						
1	ตู้ P.03		9 ก.ค.57	28 ก.พ.58	19.76	19.26
งานที่ยังไม่ส่งมอบ-บริษัทย่อย						
1	ไม่มีลูกค้ารายใดมีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป					

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อทิศทางของบริษัท และมูลค่าหุ้นของบริษัท ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ กล่าวคือ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทฯ เห็นว่าไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัท ในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ดังนั้นก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ และปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่อาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัท โดยไม่จำกัดเพียงปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนารมณ์ของบริษัท ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ อาทิ “มีแผนการ” “ประสงค์” “ต้องการ” “คาดว่า” “เห็นว่า” “เชื่อว่า” “ประมาณ” “อาจจะ” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ได้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1) ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้

เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้หลักจากการรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) โดยมีลักษณะการรับงานโดยตรงจากผู้จ้างเป็นสัญญาว่าจ้างในการผลิต ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ เนื่องจากเมื่อบริษัทฯ ส่งมอบสินค้าที่ผลิตเสร็จหรือให้บริการบริหารโครงการให้กับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว แต่ยังไม่มีคำสั่งซื้อใหม่ (Order) หรือยังไม่มีการเริ่มโครงการใหม่จากลูกค้าเข้ามารองรับ รายได้ของบริษัทฯ ก็อาจจะลดลงในขณะที่บริษัทฯ ยังคงมีภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เป็นค่าใช้จ่ายประจำหรือค่าใช้จ่ายคงที่ อาทิ ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ต้นทุนทางการเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้ตามสัญญาเท่ากับ 1,215.92 ล้านบาท และรายได้จากการขายและการให้บริการ 297.10 ล้านบาท รวมรายได้เท่ากับ 1,513.02 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงไว้ โดยใช้นโยบายการบริหารงบประมาณ (Budgeting) โดยการจัดทำและกำหนดเป้าหมายงบประมาณรายปี (Yearly Budgeting) ซึ่งจะทำให้ทราบถึงเป้าหมายรายได้ ค่าใช้จ่าย และคาดการณ์ผลกำไรในแต่ละปี ฝ่ายบัญชีจะเป็นผู้รวบรวมข้อมูลและนำเสนอต่อผู้บริหารในระดับคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณากำหนดเป็นงบประมาณรายปี รวมทั้งใช้ประกอบการติดตามและเปรียบเทียบผลการดำเนินงานเป็นประจำทุกเดือน ผ่านการประชุมประจำเดือนของทุกฝ่ายงาน และรวบรวมนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) เป็นประจำทุกเดือน เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงสามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์และวางแผนการรับงานหรือติดต่อประมุขงานโครงการใหม่ได้ให้สอดคล้องกับงานที่ทยอยจบ เพื่อให้มีสัญญาว่าจ้างในการผลิตและสัญญาจ้างบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้สามารถลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้

2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมในวงจำกัด

เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เกิดจากการขายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน (Standard Product) และผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ (Special Design Product) โดยเฉพาะสินค้าประเภท รถสนับสุนนภาคพื้นดินภายในสนามบิน

(Ground Support Equipment (“GSE”))เช่น รถลำเลียงอาหารขึ้นเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck) เป็นต้น โดยในปี 2557 ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้ากลุ่มดังกล่าวอยู่ในธุรกิจการบิน และกลุ่มอุตสาหกรรมการบิน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมในวงจำกัด หากอุตสาหกรรมการบินประสบปัญหาคือลูกค้านักธุรกิจการบินชะลอการสั่งซื้อสินค้าออกไปไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านคุณภาพสินค้า ราคาสินค้า หรือปัญหาจากกลุ่มลูกค้าเลือกใช้บริการสายการบินต้นทุนต่ำจนส่งผลให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวสั่งซื้อสินค้าลดลงหรือไม่ติดต่อสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ย่อมจะส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ หรือการเติบโตของกลุ่มสินค้าผลิตภัณฑ์มาตรฐาน ที่ได้ดำเนินการสั่งซื้อออเดอร์ไปแล้ว ต้องรอการลงทุนครั้งใหม่อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว ในปี 2557 จึงได้จัดทำแผนการขยายศูนย์ซ่อมงานบริการที่เป็นลูกค้าของบริษัทฯ เดิมอยู่แล้วนั้น โดยมีศูนย์เปิดให้บริการใหม่ที่พญา จ.ชลบุรี และศูนย์ซ่อมบริการที่ จ.สุราษฎร์ธานี ที่จะให้บริการลูกค้าในกลุ่มเทสโก้โลตัส บิ๊กซี และลูกค้าผู้ประกอบการขนส่งขนาดใหญ่ โดยให้ความสำคัญกับนโยบายในการรักษาคุณภาพสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานสากล เน้นการให้บริการหลังการขายที่รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และครอบคลุมทุกพื้นที่ในภูมิภาค พร้อมทั้งมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้กลุ่มอื่นให้มากขึ้นและให้เกิดความเหมาะสม ลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมที่จำกัดได้

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

1) ความเสี่ยงจากนำเข้าวัตถุดิบล่าช้ากว่ากำหนดซึ่งเป็นส่วนประกอบที่เป็นวัตถุดิบหลัก

บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อมาประกอบสินค้าล่าช้า ทำให้ขบวนการผลิตเลื่อนการส่งมอบออกไป กระทั่งกับสัญญาค่าปรับที่อาจจะต้องเสียค่าปรับให้กับลูกค้า

บริษัทฯ มีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสรรหาวัตถุดิบรายใหม่ทดแทนทั้งในและต่างประเทศ การวางแผนขออนุมัติ Stock วัตถุดิบตามจำนวนที่สอดคล้องกับคำสั่งซื้อที่จะมีผลิตในปี 2558 และแผนการขายจากการประชุมที่ฝ่ายขายนำส่งข้อมูลให้ ฝ่ายจัดซื้อและผลิตในการจัดเตรียมวัตถุดิบหลักที่จะต้องใช้เวลาในการผลิตล่วงหน้า และบริษัทฯ มีการกำหนดค่าเผื่อเหลือเผื่อขาดของราคาวัสดุอุปกรณ์ไว้เป็นส่วนหนึ่งของการคำนวณราคาขายเช่นกัน ผู้บริหารบริษัทฯ จึงมองว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวมากนัก

2) ความเสี่ยงจากผลิตสินค้าใหม่

บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการดำเนินงานล่าช้าจากแผนการส่งมอบ อันมีผลสืบเนื่องจากการ จัดทะเบียนรถให้กับลูกค้า บริษัทฯ มีสินค้าที่อาจจะส่งมอบไม่ทันจึงมีความเสี่ยงในเรื่องระยะเวลาตามสัญญาซึ่งมีการกำหนดค่าปรับไว้ในสัญญา

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงปัญหาที่เกิดขึ้น โดยกำหนดให้มีขบวนการของการจดทะเบียนเงื่อนไขต่างๆ โดยมีผู้จัดการโครงการเป็นผู้ติดตามรายละเอียดขั้นตอนของงานทุกงานที่ต้องดำเนินการจดทะเบียนให้กับลูกค้า ศึกษาข้อมูลระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวก่อนรับการสั่งซื้อสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทั้งนี้ในปี 2557 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่มีปัญหาการส่งมอบสินค้าล่าช้า

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

1) ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกคำสั่งซื้อหรือยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) หรือรับจ้างบริหารโครงการ (Project Management and Services) โดยมีข้อตกลงในรูปแบบสัญญาจ้างผลิตสินค้าหรือสัญญาจ้างบริหารโครงการ

แล้วแต่กรณี ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากความเสียหายหากมีการยกเลิกสัญญาจ้างผลิตหรือสัญญาจ้างบริหารโครงการ ก่อนกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากหากมีการยกเลิกสัญญาจ้างก่อนกำหนด ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัทฯ อันเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าโดยมีเงื่อนไขให้ลูกค้าเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดไม่สามารถเพิกถอนได้ (Irrevocable Letter of Credit) เต็มจำนวนค่าสินค้าส่วนที่เหลือหลังจากหักเงินมัดจำ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพทั้งด้านคุณภาพสินค้าหรือคุณภาพการบริการ สินค้าของบริษัทฯ ต้องได้มาตรฐานตามที่กำหนด การส่งมอบสินค้าทันเวลาภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาจ้างผลิต ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ยังไม่เคยถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด

2) ความเสี่ยงจากการสรรหาแรงงาน

เนื่องจากบริษัทฯ มีการขยายขอบเขตโอกาสการรับงานในปี 2557 อย่างต่อเนื่องในการให้บริการศูนย์ซ่อมกับลูกค้าในกลุ่มผู้ประกอบการขนส่งรายใหญ่ การคัดเลือกบุคลากรระดับปฏิบัติการทางด้านช่าง ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของการทำงานซึ่งงานในโรงงานประกอบและผลิตเป็นงานที่ต้องการช่างที่มีทักษะและประสบการณ์ อีกทั้งค่าจ้างที่ไม่เพียงพอต่อค่าครองชีพ ของสภาพแรงงานปัจจุบัน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงค่าครองชีพดังกล่าว โดยเน้นการประชาสัมพันธ์ในเรื่องผลตอบแทนสวัสดิการที่แตกต่างจากที่อื่นๆ การตอบแทนจากรายวันปรับเปลี่ยนเป็นรายเดือน สวัสดิการของสหกรณ์ที่มีความแตกต่างในเรื่องของการออมและการจ่ายเงินสมทบ การเรียนการฝึกอบรมให้พนักงานมีทักษะเพิ่มพูนความรู้จากโรงเรียนช่าง ของบริษัทฯ ซึ่งผู้บริหารมองเห็นความสำคัญของการสร้างคนให้มียึดมั่นความรู้ ควบคู่ความเจริญของบริษัทต่อไป

3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทฯ มีการนำเข้าวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบของสินค้าจากต่างประเทศ รวมทั้งมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศหลายสกุลเงิน ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินตราต่างประเทศ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการกำหนดนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยฝ่ายจัดหาเงินทุนจะเป็นผู้รับผิดชอบในการคำนวณเงินที่จะได้รับตามสัญญาในระยะเวลาต่างๆ ตามเงื่อนไขการส่งมอบสินค้า และคำนวณเงินที่จะต้องจ่ายเพื่อซื้อวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบจากต่างประเทศตามแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนตามราคาดตลาดในขณะนั้นสำหรับแต่ละสกุลเงิน และให้ทำการสั่งซื้อหรือส่งขายเงินตราต่างประเทศจากธนาคารที่บริษัทฯ ใช้บริการวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เท่านั้นจะมีช่วงอายุครบกำหนดตั้งแต่ 1 เดือนถึง 4 เดือน ให้สอดคล้องกับข้อผูกมัดการซื้อที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทฯ มีการกำหนดให้มีการทบทวนนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเป็นประจำทุกปีเมื่อมีการจัดทำงบประมาณประจำปี หรือกรณีที่มีเหตุการณ์จำเป็นเร่งด่วน

2) ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากบริษัทต้องนำเงินจากสถาบันการเงินส่วนหนึ่งเพื่อมาลงทุนในโครงการหลายโครงการที่รับงานตามสัญญา จึงมีความจำเป็นต้องสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตก่อนได้รับเงินครบตามสัญญา ซึ่งเงินส่วนหนึ่งจะต้องกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อให้เกิดสภาพคล่องของการผลิตสินค้าส่งมอบให้กับลูกค้า

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายกระจายความเสี่ยงเรื่องของอัตราดอกเบี้ยในแต่ละแหล่งเงินทุน ที่มีการอนุมัติการรองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร-การเงิน ก่อนเข้าทำรายการ ซึ่งกลุ่มบริษัทไม่มีสินทรัพย์ที่ต้องอ้างอิงอัตราดอกเบี้ยอย่างมีนัยสำคัญ

3) ความเสี่ยงจากการรับชำระเงินล่าช้า

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) ซึ่งมีการกำหนดส่งมอบสินค้า และรับชำระเงินตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญา หรือเป็นผู้ให้บริการรับบริหารโครงการซึ่งเป็นงานที่ต้องให้บริการแก่ลูกค้าก่อนการเรียกเก็บเงินตามเงื่อนไขที่ตกลง ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าบางรายอาจชำระเงินค่าสินค้าหรือค่าบริการล่าช้า หรืออาจมีปัญหาในการชำระเงิน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีรายการค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งเป็นรายจ่ายประจำทุกเดือน หรือมีกำหนดการชำระค่าวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบที่สั่งซื้อจากลูกค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง บริษัทฯ จึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายประเมินศักยภาพของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างก่อนพิจารณารับคำสั่งซื้อหรือตกลงให้บริการ และมีการกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินมัดจำล่วงหน้าก่อนส่วนใหญ่ในอัตราร้อยละ 20 - ร้อยละ 30 ของมูลค่าสั่งซื้อตามสัญญา ในกรณีสัญญาจ้างผลิตสินค้า และมีการกำหนดให้เจ้าของโครงการชำระค่าบริการเป็นรายเดือนหรือเป็นรายงวดตามความคืบหน้าของงานบริการที่เหมาะสม และมอบหมายให้ฝ่ายการเงินเป็นผู้รับผิดชอบสรุปรายงานการรับชำระเงินของลูกค้า หากมีลูกค้ารายใดเกินกำหนดชำระเงินจะต้องทำการติดตามเรียกชำระเงิน และแจ้งให้ทุกฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องรวมทั้งผู้บริหารระดับสูงทราบโดยทันที ซึ่งที่ผ่านมาลูกค้าธุรกิจครัวเรือนที่ส่งออกไปยังต่างประเทศและในประเทศบริษัทยังไม่พบว่าลูกค้าชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนดที่ตกลงในสัญญา

3.5 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

1) ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่เกินกว่าร้อยละ 50

เนื่องจาก ณ วันปิดสมุดทะเบียนรายชื่อผู้ถือหุ้นล่าสุด (วันที่ 27 ธันวาคม 2557) กลุ่มนายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 51.13 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงทำให้กลุ่มนายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านล้วนแต่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความสามารถเป็นที่รู้จักและยอมรับในสังคม โดยกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ มีหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง คุณสมบัติและขอบเขตการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ พ.ศ. 2551 และมีคุณสมบัติเป็นกรรมการอิสระที่มีคุณสมบัติตามข้อ 16 ของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.28/2551 ซึ่งถือเป็นการช่วยเสริมประสิทธิภาพและสร้างการตรวจสอบและถ่วงดุลที่ดีรวมถึงสร้างความโปร่งใสในการบริหารจัดการของบริษัทฯ นอกจากนี้ คณะกรรมการของบริษัทฯ ยังคำนึงถึงการให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี ด้วยการปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด และสม่ำเสมอ และเมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2557 การประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2557 ที่ประชุมได้แต่งตั้งคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ บริหารความเสี่ยง สรรหา และกำหนดค่าตอบแทน ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 2 คน กรรมการอื่น 1 คน เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการกำกับ

ดูแลกิจการบริหารความเสี่ยง สรรหา และกำหนดค่าตอบแทน ดังนั้น บริษัทจึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้น รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม และเท่าเทียมกัน

2) ความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาวงเงินสินเชื่อ

เนื่องจากธนาคารแห่งหนึ่งที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้บริการวงเงินสินเชื่ออยู่ มีการกำหนดเงื่อนไขในสัญญาวงเงินสินเชื่อเรื่องการรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ไม่เกิน 3 เท่า และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (D-SCR) ไม่น้อยกว่า 1.2 เท่า สำหรับบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งจะพิจารณาจากงบการเงินรวมงวดปีบัญชี บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงมีความเสี่ยงจากการถูกระงับวงเงินสินเชื่อจากธนาคารดังกล่าวหากบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยผิดเงื่อนไขเรื่องการรักษาสัดส่วนทางการเงินดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยต้องจัดหาวงเงินจากธนาคารอื่นมาทดแทน หรือต้องจัดสรรกระแสเงินสดในกิจการมาชำระคืนหนี้ตามวงเงินดังกล่าว

จากงบการเงินงวดบัญชีปี 2557 บริษัทฯ มีสัดส่วน D/E Ratio 0.75 เท่า และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) เท่ากับ 8.52 ซึ่งสอดคล้องตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คาดว่าในอนาคตบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะสามารถรักษาสัดส่วนทางการเงินได้ตามเงื่อนไขของธนาคาร และถึงแม้บริษัทฯ จะถูกระงับวงเงินโดยธนาคารดังกล่าวก็ไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยยังคงมีวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจากธนาคารอื่นมาใช้ทดแทนได้อย่างเพียงพอ และมีกระแสเงินสดสุทธิภายในกิจการที่จะสามารถนำมาชำระคืนหนี้ได้ อีกทั้งบริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai มีโอกาสในการระดมเงินจากตลาดทุนได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

รายการทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	การใช้งาน	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน	วงเงินจำนำ / จำนอง (ล้านบาท)
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน					
1.1. โฉนดเลขที่ 11622 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมือง จังหวัด ขอนแก่น เนื้อที่ดิน 41-0-92.1 ไร่	บริษัทฯ	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน ของบริษัทและบริษัทย่อย	55.66	จำนองธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)	714.00
1.2. โฉนดเลขที่ 39614, 50100 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เนื้อที่ดินรวม 7-1-24 ไร่	บริษัทฯ	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน ของบริษัทและบริษัทย่อย	14.00	จำนองธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)	208.00
1.3. โฉนดเลขที่ 4552 ตำบลพระลับ อำเภอเมือง จังหวัด ขอนแก่น เนื้อที่ดิน 9-1-8.5 ไร่	บริษัทฯ	ที่ดินสำหรับโครงการในอนาคต	61.11	จำนองธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)	26.00
1.4. โฉนดเลขที่ 100646-50, 100659 ตำบลในเมือง อำเภอ เมือง จังหวัดขอนแก่น เนื้อที่ดินรวม 0-1-08.9 ไร่	บริษัทฯ	ที่ดินบ้านพักสวัสดิการพนักงาน	5.58	-ไม่มี-	-ไม่มี-
1.5. โฉนดเลขที่ 73096 ตำบลโคกสี อำเภอเมือง จังหวัด ขอนแก่น เนื้อที่ดิน 7-1-67 ไร่	บริษัทย่อย	ที่ดินสำหรับโครงการในอนาคต	17.45	จำนองธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	16.00
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน			153.80		
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร					
2.1. สิ่งปลูกสร้างเลขที่เลขที่ 265 หมู่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น (ตั้งอยู่บนโฉนดเลขที่ 39614, 50100 และ 11622)	บริษัทฯ	สำนักงานใหญ่และโรงงานของ บริษัทและบริษัทย่อย	102.01	จำนองธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) จำนองธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)	714.00 208.00
2.2. โรงงาน จ.ชลบุรี เลขที่ 66/5 หมู่ 2 ตำบลโป่ง อำเภอ บางละมุง จังหวัดชลบุรี (ตั้งอยู่บนโฉนดเลขที่ 47813 และ 49992 เนื้อที่ดิน 7-0-30 ไร่ ซึ่ง บริษัทฯ ทำสัญญาเช่าช่วงที่ดินเช่าต่อจากผู้ถือสิทธิการเช่า)	บริษัทฯ	สำนักงานสาขาจังหวัดชลบุรี	7.73	-ไม่มี-	-ไม่มี-

รายการทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	การใช้งาน	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน	วงเงินจำนำ / จำนอง (ล้านบาท)
2.3. บ้านพักเลขที่ 173/51-55, 67 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น	บริษัทฯ	บ้านพักสวัสดิการพนักงาน	3.03	-ไม่มี-	-ไม่มี-
2.4. บ้านเลขที่ 5 (บ้านริมน้ำ) ตำบลโคกสี อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น	บริษัทย่อย	สิ่งปลูกสร้างต่างๆ สำหรับโครงการในอนาคต	10.01	จำนองธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	16.00
2.5. อาคารโรงงาน บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด	บริษัทย่อย	อาคารโรงงาน	38.98	-ไม่มี-	-ไม่มี-
รวมอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร			161.76		
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์/เครื่องมือ	บริษัทฯ&บริษัทย่อย	ใช้ที่สำนักงานและโรงงาน	23.14	-ไม่มี-	-ไม่มี-
4. เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทฯ&บริษัทย่อย	ใช้ที่สำนักงานและโรงงาน	4.89	-ไม่มี-	-ไม่มี-
5. ยานพาหนะ	บริษัทฯ&บริษัทย่อย	ใช้ที่สำนักงานและโรงงาน	10.41	-ไม่มี-	-ไม่มี-
6. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง (อาคารโรงงานระหว่างก่อสร้าง เครื่องจักรการผลิตระหว่างติดตั้ง)	บริษัทฯ&บริษัทย่อย	ใช้ที่สำนักงานและโรงงาน	7.32	-ไม่มี-	-ไม่มี-
รวม			361.32		

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ&บริษัทย่อยมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 36.57 ล้านบาท ประกอบด้วย ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ (โปรแกรมด้านบัญชี การจัดซื้อ การบริหารเอกสาร การออกแบบสินค้า การควบคุมการผลิตสินค้า) ค่าใช้จ่ายรอตัดบัญชี (ค่าความเชี่ยวชาญ) เครื่องหมายการค้า และค่าสิทธิบัตรระหว่างการจดทะเบียน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าบริษัท (Logo) และเครื่องหมายการค้าสำหรับตราสินค้า (Brand Logo) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	เครื่องหมายการค้า	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
1		บริษัทฯ	เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าของ DOLL หรือแบบสินค้าที่พัฒนาร่วมกันระหว่างบริษัทฯ กับ DOLL
2			เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาเอง
3			เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาเอง
4			เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาเอง
5		บริษัทย่อย	เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าของบริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

หมายเหตุ : - ลำดับที่ 3,5 อยู่ในขั้นตอนการดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จดทะเบียนอนุสิทธิบัตรผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองจากกรมทรัพย์สินทางปัญญาจำนวน 11 รายการ ตามรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร	วันที่ได้รับ	วันหมดอายุ
1	กลไกการเปิด-ปิดผนังด้านข้างรถบรรทุก	3 ก.ย. 53	25 ส.ค. 59
2	ชุดเพิ่มความยาวคันขวางแบบปรับได้	18 ม.ค. 54	19 ก.ค. 59
3	ชุดประกบยึดคันเสริม	18 ม.ค. 54	7 ก.ค. 59
4	ชุดบันไดลิงขึ้นหลังคารถ	28 มี.ค. 54	19 ก.ค. 59
5	ชุดบันไดขึ้นหลังคาตู้	28 มี.ค. 54	19 ก.ค. 59
6	บันไดขึ้นลงรถ	26 ธ.ค. 54	21 ก.ย. 60
7	อุปกรณ์ป้องกันด้านข้างรถบรรทุก	12 ก.ย. 55	19 ต.ค. 60
8	โครงหลังคาสะพานเทียบเครื่องบินของรถขนส่งเสบียงขึ้นเครื่องบิน	4 ม.ค. 56	19 ต.ค. 60
9	โครงสร้างขาข่ายของรถขนส่งเสบียงขึ้นเครื่องบิน	4 ม.ค. 56	19 ต.ค. 60
10	ชุดต่อความยาวช่วงท้ายแชสซีส์	4 ม.ค. 56	19 ต.ค. 60
11	อุปกรณ์กำหนดตำแหน่งการวางของตู้สินค้า	19 ก.ค. 56	19 ต.ค. 60

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทอยู่ระหว่างยื่นขอจดทะเบียนอนุสิทธิบัตรและ/หรือสิทธิบัตรอีก 97 รายการ รายละเอียดการประเมินมูลค่าทรัพย์สินของอนุสิทธิบัตรปรากฏตาม เอกสารแนบ 4

4.3 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สิน

4.3.1 สัญญาเช่าพื้นที่อาคาร

บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคาร จากนางสาวรุ่งทิวา ทวีแสงสกุลไทย (บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น และกรรมการบริษัท) เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่าดังนี้

สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานหลักสี่	
ที่ตั้ง	: เลขที่ 96/25 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210
คู่สัญญา	: นางสาวรุ่งทิวา ทวีแสงสกุลไทย
พื้นที่เช่า	: 2,894 ตารางเมตร
ค่าเช่า	: 100,000 บาท / เดือน (ผู้เช่าจะชำระค่าเช่าให้แก่ผู้เช่าครั้งเดียวในวันครบกำหนดอายุสัญญา)
ระยะเวลา	: 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 ถึง วันที่ 31 ตุลาคม 2559)

4.3.2 สัญญาเช่าที่ดิน

บริษัทฯ ทำสัญญาเช่าช่วงที่ดิน จากนายต่อศักดิ์ โลหะไพศาลกฤข (ผู้ถือสิทธิการเช่าระยะเวลา 10 ปี จากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน) เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานสาขาจังหวัดชลบุรี โดยมีรายละเอียดสัญญา ดังนี้

สัญญาเช่าช่วงที่ดิน จังหวัดชลบุรี	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ 49992 เลขที่ดิน 77 ต.โป่ง อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โฉนดเลขที่ 47813 เลขที่ดิน 1 ต.โป่ง อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150
คู่สัญญา	: นายต่อศักดิ์ โลหะไพศาลกฤข
เนื้อที่ดิน	: 7-0-30 ไร่
ค่าเช่า	: 300,000 บาท / ปี
ระยะเวลา	: 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2554 ถึง วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2557) และสามารถต่ออายุได้คราวละ 3 ปี

บริษัทฯ ทำสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง จากนางสาวพิน บุญช่วย เพื่อใช้เป็นที่ตั้งศูนย์ซ่อมหนักรถบรรทุก โดยมีรายละเอียดสัญญา ดังนี้

สัญญาเช่าช่วงที่ดิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ 16586 เลขที่ดิน 166 ต.ลำไทร อ.วังน้อย(พระราชวัง) จ.พระนครศรีอยุธยา 13170
คู่สัญญา	: นางสาวพิน บุญช่วย
เนื้อที่ดิน	: 8 ไร่
ค่าเช่า	: 220,000 บาท / ปี
ระยะเวลา	: 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม 2555 ถึง วันที่ 15 ธันวาคม 2558)

4.3.3 สัญญาให้เช่าอาคาร

บริษัทฯ ทำสัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารแก่ บริษัท ข.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด (บริษัทย่อย) ประกอบด้วย พื้นที่อาคาร และโรงงาน เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทย่อย และพื้นที่อาคารสำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ ชั้น 2 เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานสาขาของบริษัทย่อย รวมทั้งทำสัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารแก่ บริษัท ขอนแก่น ข.ทวี (1993) จำกัด (บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น และกรรมการบริษัท) ประกอบด้วย พื้นที่อาคารสำนักงานใหญ่ เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทดังกล่าว โดยมีรายละเอียดสัญญาทั้ง 3 ฉบับ ดังนี้

สัญญาให้เช่าอาคารโรงงาน

ที่ตั้ง	: ที่ดินโฉนดที่ 11622 เลขที่ดิน 39 หน้าสำรวจ 4968 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000
คู่สัญญา	: บริษัท ข.ทวิ เทอร์โมเทค จำกัด
พื้นที่เช่า	: บางส่วนของโฉนดด้านทิศตะวันออก พื้นที่เช่า 720 ตารางเมตร (กว้าง 15 เมตร x ยาว 28 เมตร)
ค่าเช่า	: 200,000 บาท / เดือน
ระยะเวลา	: 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557 ถึง วันที่ 31 ตุลาคม 2560)

สัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานชั้น 2

ที่ตั้ง	: เลขที่ 96/25 หมู่ที่ 3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10210
คู่สัญญา	: บริษัท ข.ทวิ เทอร์โมเทค จำกัด
ค่าเช่า	: 20,000 บาท / เดือน
ระยะเวลา	: 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

สัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน

ที่ตั้ง	: เลขที่ 265 หมู่ที่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000
คู่สัญญา	: บริษัท ขอนแก่น ข.ทวิ (1993) จำกัด
ค่าเช่า	: 30,000 บาท / เดือน (ชำระค่าเช่าครั้งเดียวภายในเดือนที่ครบกำหนดอายุสัญญาเช่า)
ระยะเวลา	: 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2557 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

4.3.4 กรมธรรม์

คู่สัญญา	: บริษัท นวกิจประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	: F1QJSC-001-000 (KKD-FFPC-13)
ประเภทกรมธรรม์	: ประกันอัคคีภัย
ทรัพย์สินเอาประกัน	: 265 หมู่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000
ระยะเวลา	: 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 12 มิถุนายน 2557 ถึง วันที่ 12 มิถุนายน 2558)
จำนวนเงินเอาประกัน	: 74,300,000 บาท (เจ็ดสิบล้านสามแสนบาทถ้วน)
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	: บริษัท ข.ทวิ ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน)

4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย โดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 22.60 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.36 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินเฉพาะของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการลงทุน (%)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)
CTV-TMT	20.00	99.99%	22.60
รวมมูลค่าเงินลงทุน			22.60

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

นโยบายการลงทุนของบริษัทฯ คือ พิจารณาย้ายธุรกิจเพื่อเพิ่มศักยภาพในการรับงาน โดยลงทุนร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจที่รู้จักกันมานานหรือบริษัทที่มีชื่อเสียง เพื่อจัดตั้งกิจการร่วมค้า (Joint Venture) หรือกิจการร่วม (Consortium) สำหรับการเข้ารับงานหรือเข้าร่วมประมูลงานโครงการที่มีขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ จะคำนึงถึงความพร้อมของบุคลากรและทีมงาน อัตราการทำกำไรต้องเป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้ ควบคู่ไปกับการพิจารณาคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่น่าเชื่อถือ ทั้งในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ฐานะทางการเงิน ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการร่วมงานกันในอนาคต

สำหรับนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทฯ จะคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยง และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทอย่างรอบคอบ โดยจะพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยที่มีศักยภาพที่จะก่อหนี้และเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นสำคัญ และโครงการลงทุนแต่ละครั้งจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการส่วนใหญ่ในบริษัทย่อย เพื่อควบคุมทิศทาง และนโยบายการบริหารงานที่สำคัญของบริษัทย่อยดังกล่าวให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท ช.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่อาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป ณ 31 ธันวาคม 2557

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ข.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: CHO (จดทะเบียนในตลาดเอ็ม เอ ไอ)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000027
ทุนจดทะเบียน	: 270 ล้านบาท (สองร้อยเจ็ดสิบล้านบาทถ้วน)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 180 ล้านบาท (หนึ่งร้อยแปดสิบล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	: หุ้นสามัญ 0.25 บาท (ยี่สิบบาทสตางค์)
หุ้นบุริมสิทธิ	: ไม่มี
โทรศัพท์	: 043-341-412-18
โทรสาร	: 043-341-410-11
ที่ตั้งสำนักงานสาขา 1 (กรุงเทพฯ)	: เลขที่ 96/25 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210
	: โทรศัพท์ 0-2973-4382-4 โทรสาร 0-2973-4385
ที่ตั้งสำนักงานสาขา 2 (ชลบุรี)	: เลขที่ 66/5 หมู่ 2 ตำบลโป่ง อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี
	: โทรศัพท์ 038-227-378 โทรสาร 038-227-378
ที่ตั้งสำนักงานสาขา 3 (พระนครศรีอยุธยา)	: เลขที่ 62 หมู่ 2 ตำบลลำไทร อำเภอรังนกน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13170
	: โทรศัพท์ 035-257085 โทรสาร 035-257086
เว็บไซต์ (URL)	: www.ctvdoll.co.th
บริษัทย่อย	: บริษัท ข.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0405548000302
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ผู้ออกแบบ ผลิต ประกอบและติดตั้งตู้บรรจุตู้ไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน	: เลขที่ 265 หมู่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000
โทรศัพท์	: 043-341-210-12
โทรสาร	: 043-341-242
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 4 และ 7 62 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	: 02-2292888
โทรสาร	: 02-6545642
เว็บไซต์ (URL)	: www.tsd.co.th

บริษัทผู้สอบบัญชี	:	บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปเอส จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105541040328
ผู้สอบบัญชี – บริษัทฯ	:	นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ขันติ ทะเบียนเลขที่ 3534
และ	:	นางอนุทัย ภูมิสุรกุล ทะเบียนเลขที่ 3873
ผู้สอบบัญชี – บริษัทย่อย	:	นายวิเชียร กิ่งมนตรี ทะเบียนเลขที่ 3977
ที่ตั้งสำนักงาน	:	179/74-80 อาคารบางกอกซีทีทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์	:	02-3441000, 02-2869999
โทรสาร	:	02-2865050
เว็บไซต์ (URL)	:	www.pwc.com/th

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

6.2.1 การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนา (Research and Development: R&D) โดยตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาเทคโนโลยีและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ให้มีความหลากหลาย มีรูปแบบที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างสมบูรณ์ ควบคู่กับการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีความรวดเร็ว มีความแม่นยำยิ่งขึ้น โดยให้ความสำคัญกับการใช้ระบบคอมพิวเตอร์และระบบไอที (IT) ในการทำงานตามแผนงานที่วางไว้ในแต่ละขั้นตอน ตั้งแต่เริ่มร่างชิ้นงานจนกระทั่งส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า รวมไปถึงการให้คำแนะนำและบำรุงรักษาด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (Remote service) ดังนั้น ถึงแม้สินค้าของบริษัทฯ จะถูกนำไปใช้งานยังต่างประเทศก็สามารถได้รับการบำรุงรักษาโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ ได้โดยตรง

การวิจัยและพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการออกแบบตัวถังรูปแบบต่างๆ ให้เหมาะสมกับประเภทงานขนส่งเฉพาะตามความต้องการของลูกค้าและเหมาะสมกับแชสซีรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงที่ลูกค้าเลือกไว้ รวมทั้งพัฒนาด้านเทคโนโลยีและงานระบบวิศวกรรมต่างๆ เพื่อให้สินค้าสามารถใช้งานได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น มีความแข็งแกร่งทนทานในขณะที่ยังสามารถรับน้ำหนักได้มากที่สุด ง่ายต่อการบังคับควบคุมเพื่อความสะดวกคล่องแคล่วในการขนส่งทุกสภาพถนน มีความเหมาะสมและทนต่อทุกสภาพอากาศในประเทศที่ลูกค้านำสินค้าไปใช้งาน

บริษัทฯ ไม่หยุดยั้งในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์หรืองานระบบวิศวกรรมต่างๆ โดยที่วิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ได้ออกแบบนวัตกรรมสินค้ารูปแบบใหม่ และพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยทุกผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ออกแบบหรือเป็นผู้คิดค้นนวัตกรรมดังกล่าว จะดำเนินการขอขึ้นทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา โดยได้รับอนุสิทธิบัตรมาแล้ว 11 รายการ นอกจากนี้ยังมีนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ กว่า 100 รายการ ที่อยู่ระหว่างขึ้นทะเบียนขอรับอนุสิทธิบัตร หรือสิทธิบัตรการประดิษฐ์/สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการวิจัยและพัฒนา รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินแอร์บัส A380 ซึ่งปัจจุบันนับว่าเป็นเครื่องบินที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก โดยร่วมกับสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ในการออกแบบโครงสร้างแบบ Fabricate X-Frame โดยใช้วัสดุ High-Tensile Grade ที่มีความแข็งแรงและมีน้ำหนักเบา ทำให้สามารถปรับระดับความสูงของโครงสร้างได้สูงสุด 9 เมตร และได้มีการประยุกต์ใช้ระบบควบคุมอัตโนมัติสำหรับควบคุมเสถียรภาพและทิศทางการส่งอาหารแบบ 6 ทิศทาง เพื่อช่วยเพิ่มความสะดวกและลดเวลาในการปฏิบัติงาน ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาดังกล่าวจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

บริษัทฯ มีการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีความรวดเร็วขึ้น ทำให้ลดระยะเวลาในการผลิตลง ซึ่งเกิดจากการที่ทีมงานฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายผลิตและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ศึกษาวิจัยในโครงการ R2R เริ่มตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นไป โดยการส่งเสริมให้

พนักงานคิดค้นวิธีการ เครื่องมือ และอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการช่วยทำงานให้สะดวกรวดเร็วและประหยัดทั้งต้นทุนและเวลาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานเป็นการฝึกการวางแผน จัดเตรียม กำหนดขั้นตอน ได้อย่างเป็นระบบมากขึ้น รวมถึงมีการสลับปรับเปลี่ยนขั้นตอนการผลิตให้เหมาะสมและช่วยลดระยะเวลาในกระบวนการผลิตโดยรวมได้ ในขณะที่ยังคงรักษามาตรฐานการผลิต การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพได้ตามเกณฑ์กำหนดมาตรฐานสากลต่างๆ ที่บริษัทฯ ได้รับการรับรอง ไม่ว่าจะเป็น ISO 9001, CE Mark, IATA เป็นต้น

นอกจากจะให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และด้านกระบวนการผลิตแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากร เพื่อเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานของบุคลากรทุกฝ่ายงาน โดยจัดให้มีการอบรมบุคลากรทั้งการอบรมภายในบริษัทฯ โดยบุคลากรของบริษัทฯ ซึ่งมีประสบการณ์การทำงานมานาน เชี่ยวชาญ และปรับปรุงพัฒนางาน รวมทั้งการรวบรวมความรู้ในด้านต่าง ๆ ฝึกสอนและปรับให้เป็นครูช่างของบริษัทเพื่อเพิ่มความภาคภูมิใจในงานอาชีพมากขึ้น และการอบรมจากผู้เชี่ยวชาญหรือสถาบันชั้นนำภายนอกอย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการเพิ่มพูน ความรู้ วิทยาการใหม่ ๆ ทันสมัยให้กับบุคลากรของบริษัท



ตารางแสดงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา ปี 2555-2557

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
ค่าใช้จ่ายการวิจัยและพัฒนา	1.68	1.76	3.98
รวม	1.68	1.76	3.98

6.2.2 โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีโครงการในอนาคตเพื่อรองรับแผนขยายรายได้ของบริษัทฯ และบริษัททยอยให้เติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต ดังนี้

โครงการ	พันธมิตรทางธุรกิจ	เงินลงทุน (ตัวเลขประมาณ)	ระยะเวลาโครงการ
โครงการในอนาคตของบริษัทฯ			
1.) โครงการโรงเรียนช่าง	มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์	20 ล้านบาท	ปี 2557-2565
2.) โครงการโรงผลิตรถบัส		45 ล้านบาท	ปี 2558-2560
3.) โครงการวิจัยและพัฒนาระบบอัตโนมัติขั้น		15.00-20.00 ล้านบาท	ปี 2555-2560
3.1 หุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรม		15.00-20.00 ล้านบาท	ปี 2555-2560
โครงการในอนาคตของบริษัทย่อย			
1.) โครงการสร้างโรงผลิตเพิ่ม	---	50.00 ล้านบาท	ปี 2558-2560

โครงการในอนาคตของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีโครงการในอนาคตเพื่อรองรับแผนขยายรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้เติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต ดังนี้

1. โรงเรียนช่าง (CHO School)

บริษัทฯ ได้วางยุทธศาสตร์ที่สำคัญในการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรโดยยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลากรทั้งหมด ได้ถูกจัดทำขึ้นเป็นหลักสูตรสำหรับใช้พัฒนาศักยภาพทั้งด้านความสามารถ ความรู้ ทักษะ ทักษะคิด และกระบวนการจัดการทางด้านจิตใจ โดยหลักสูตรได้จัดแบ่งการเรียนรู้ทั้งในระดับพนักงานทั่วไปและระดับผู้บริหาร เพื่อรองรับแผนพัฒนาพนักงานตามสายงานที่รับผิดชอบและความก้าวหน้าในสายอาชีพ

Training for Trainer Program

เป็นหลักสูตรที่ออกแบบมาจากการประเมิน Competency Problem ของพนักงานในระดับหัวหน้างาน เพื่อเตรียมความพร้อมพนักงานและพัฒนาไปสู่ครูช่างในโรงเรียน ข.ทวี

หลักสูตรอบรมระยะสั้น

เป็นรูปแบบหลักสูตรการเรียนรู้พื้นฐานช่างพื้นฐานงานช่างฝีมือที่ใช้ในการทำงานเฉพาะของบริษัท ข.ทวี โดยเป็นหลักสูตรระยะสั้น (12 สัปดาห์) ซึ่งจะแบ่งกลุ่มพนักงานที่เข้ารับการเรียนรู้พัฒนาและฝึกฝนทักษะทางด้านช่างในระดับพื้นฐาน โดยแบ่งกลุ่มเป็นกลุ่มการเรียนรู้ดังนี้

1. ช่างที่เข้ามาทำงานใหม่
2. พนักงานออฟฟิศ
3. วิศวกรที่มาร่วมงานใหม่

หลักสูตรอบรมระยะสั้น(12 สัปดาห์) CHO Mechatronics Program

เป็นหลักสูตรที่เปิดสอนทั้งในระดับวิศวกร และพนักงานทั่วไป โดยมีเป้าหมายในการเรียนรู้เทคโนโลยีการควบคุมอัตโนมัติและสามารถเข้าใจระบบควบคุมต่างๆ ทั้งนี้เป็นหลักสูตรระยะยาว 2 ปี และมีการทำโครงการ (Project) ก่อนจะจบหลักสูตร โดยจัดการเรียนการสอนทั้งหมด 48 วัน/ปี แบ่งเป็นระดับวิศวกร 24 วัน และพนักงานทั่วไป 24 วัน.



หลักสูตรปริญญาตรี ข.ทวี(พ.ศ. 2558)

เป็นหลักสูตรวิชาเฉพาะของบริษัท ข.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) พัฒนามาจาก การจัดการความรู้(KM) ที่ได้มาจากพนักงานในสายงานผลิต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาองค์ความรู้เฉพาะถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น และเป็นบันไดก้าวไปสู่มาตรฐานแรงงานในระดับสากล รวมทั้งการปรับค่าจ้าง ค่าตอบแทนให้กับพนักงานการผลิตให้เทียบเท่ากับฐานเงินเดือนของผู้ที่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีอีกด้วย

1. โครงการผลิตรถโดยสารปรับอากาศ

รถโดยสารปรับอากาศจำนวนที่หนึ่งไม่น้อยกว่า 30 ที่นั่งโดยใช้พลังงานก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง เป็นโครงการที่

บริษัทฯ ได้ยื่นขอการส่งเสริมจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน ตามบัตรส่งเสริมเลขที่ 1528(2)/2554 โดยการผลิตและประกอบชิ้นส่วนต่างๆ ของรถโดยสาร ลดภาระในการนำเข้าจากต่างประเทศทั้งคัน เน้นให้เกิดการสร้างมูลค่าการลงทุนอุตสาหกรรมภายในประเทศ และท้องถิ่นควบคู่กันไป การส่งบุคลากรเพื่อศึกษาเรียนรู้ขั้นตอนการผลิตประกอบอย่างเชี่ยวชาญแล้วนำมาถ่ายทอดเป็น การจัดการความรู้ (KM) ของบริษัทเองในการที่จะปรับปรุงฐานต่อเทคโนโลยีจากต่างประเทศเป็นของตนเองได้อีกทั้งยังเป็นการลดงบประมาณในการจัดซื้อจัดหาของภาครัฐที่จะนำรถโดยสารปรับอากาศมาทดแทนเพื่อบริการประชาชน ตลอดจนการดูแลบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง ลดภาวะความเสี่ยงของการละทิ้งบริการหลังการขายของผู้จำหน่าย อีกทั้งยังเป็นการสร้างงานอุตสาหกรรมต่อเนื่องภายในประเทศ เช่น โรงงานผลิตเบาะ โรงงานผลิตกระจก โรงงานผลิตยาง โรงงานผลิตแบตเตอรี่ และโรงงานที่ผลิตอุปกรณ์สายไฟฟ้าภายในรถ เป็นต้น บริษัทฯ มีความพร้อมที่จะดำเนินการได้ทันที หากมีการประมูลและได้รับสัญญาการจ้างงาน และการขยายโรงงานเพื่อการส่งออก คาดการณ์ไว้สามารถรองรับการผลิตได้ภายในปี 2558

2. โครงการวิจัยและพัฒนาระบบอัตโนมัติ ซึ่งอยู่ระหว่างศึกษาข้อมูล และวิจัยพัฒนาด้านแบบ อาทิ

หุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรม : ได้ดำเนินการเห็นสัญญาจ้างที่ปรึกษาโครงการวิจัยและพัฒนาหุ่นยนต์ต้นแบบแล้วเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 ใช้เวลาในการดำเนินงาน 2 ปี ซึ่งจะได้ต้นแบบหุ่นยนต์ จากนั้นทำการทดสอบ และทดลองใช้งานในสายการผลิตของบริษัท ประมาณ 5 ปี จนสามารถผลิตเป็นสินค้าออกจำหน่ายเชิงพาณิชย์ได้ คาดการณ์ว่าจะเริ่มผลิตเพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ได้ในปี 2562 วัตถุประสงค์หลักของการพัฒนาหุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรม ก็เพื่อร่วมพัฒนาระบบการผลิตสินค้าให้เข้าถึงการใช้เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยในต้นทุนแบบประหยัด ทำให้กำลังการผลิตสูงขึ้น และเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของลูกค้า โดยบริษัทฯ จะออกแบบหุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรมให้ส่งการใช้งานได้ง่าย เน้นกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

โครงการในอนาคตของบริษัทย่อย

โครงการสร้างโรงงานผลิตเพิ่ม เนื่องจากบริษัทย่อยมีโรงงานในพื้นที่ของบริษัท ฯ ในปัจจุบันมีการขยายกำลังการผลิตเพิ่มแล้ว แต่จากคำสั่งซื้อที่ได้รับ กำลังการผลิตที่มีอยู่ไม่เพียงพอและในพื้นที่ปัจจุบัน ไม่สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้อีก จึงมีนโยบายแสวงหาและศึกษาข้อมูลในการสร้างโรงงานผลิตเพิ่มในพื้นที่อื่น ซึ่งจากการศึกษาและเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว จึงมีนโยบายในการหาพื้นที่บริเวณกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเพื่อพิจารณาต่อไป

โครงการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการนำเสนอหรือเข้าประมูลรับงาน

บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการนำเสนอหรือเข้าประมูลรับงานในโครงการต่างๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชน สรุปได้ดังนี้

โครงการ	พันธมิตรทางธุรกิจ	มูลค่าโครงการ (ตัวเลขประมาณ)	ระยะเวลาโครงการ (คาดการณ์)
1.) โครงการงานซ่อมบำรุงยานยนต์ในอุตสาหกรรมป้องกันประเทศที่เป็นผลงานออกแบบของ BAE SYSTEMS	BAE SYSTEMS ¹⁾	ปีละ 100 ล้านบาท	ปี 2558-2560
2.) โครงการผลิตรถโดยสารที่ใช้ก๊าซธรรมชาติ (NGV) ขนาด 30 ที่นั่งขึ้นไป ²⁾	---	2,200 ล้านบาท	ปี 2558-2559

หมายเหตุ : /1 - BAE SYSTEMS เป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมป้องกันประเทศรายใหญ่อันดับ2ของโลก จากประเทศสหราชอาณาจักร (ปัจจุบันบริษัทฯ ผ่านการตรวจสอบกิจการ (Due Diligence) จาก BAE SYSTEMS แล้ว และอยู่ระหว่างการเจรจาในรายละเอียดเกี่ยวกับความร่วมมือทางธุรกิจ)

/2 - บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน (BOI) ตั้งแต่วันที่ 22 พฤศจิกายน 2553 ถึง วันที่ 6 พฤศจิกายน 2556 บริษัทฯ มีกำลังการผลิตรถโดยสารที่ใช้ก๊าซธรรมชาติประมาณ 1,000 คัน/ปี (คำนวณจากเวลาทำงาน 16 ชั่วโมง/วัน : 1 ปี = 300 วัน)

ตารางแสดงราคาต้นทุนต่อหน่วยในปีที่ผ่านมาของแต่ละอนุสิทธิบัตรที่ประเมินมูลค่า

อนุสิทธิบัตรที่ประเมินมูลค่า	ราคาขายต่อหน่วย ในปี 2555-2557		
	2555	2556	2557
1) โครงหลังคาสะพานเทียบเครื่องบินของรถขนส่งเสบียงขึ้นเครื่องบิน	287,398.42	264,209.74	305,866.52
2) โครงสร้างขาค้ำยันของรถขนส่งเสบียงขึ้นเครื่องบิน	132,534.29	178,547.76	146,431.28
3) ชุดต่อความยาวช่วงท้ายแชสชีส	16,859.41	16,426.33	17,326.44
4) บันไดขึ้นลงรถ	16,500.00	16,500.00	16,500.00
5) ชุดบันไดขึ้นลงรถ	2,700.00	2,700.00	2,700.00
6) ชุดบันไดลงขึ้นหลังคารถ	6,000.00	6,000.00	6,000.00
7) ชุดเพิ่มความยาวคานขวางแบบปรับได้	221,680.20	-	295,800.00
8) ชุดประกับยึดคานเสริม	15,000.00	15,000.00	15,000.00
9) กลไกการเปิดปิดผนังด้านข้างรถบรรทุก	-	-	-
10) อุปกรณ์ป้องกันด้านข้างรถบรรทุก	9,000.00	9,000.00	9,000.00
11) อุปกรณ์กำหนดตำแหน่งการวางของตู้สินค้า	6,000.00	6,000.00	6,000.00