

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน) ชื่อเดิม บริษัท ช.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) “CHO” ได้ผสมผสานเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมระดับสากลเข้ากับการบริหารอย่างมืออาชีพ ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของผู้บริหาร และทีมงาน ทั้งด้านงานวิศวกรรม และด้านการบริหารที่สั่งสมมานาน ในการออกแบบ สร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์ ยานยนต์ เพื่อการพาณิชย์ ตลอดจนสามารถขยายธุรกิจไปยังธุรกิจรับบริหารโครงการพิเศษด้านการขนส่ง และให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อาทิ โครงการสร้างเรือตรวจการณ์ไกลฝั่งกองทัพเรือ (Offshore Patrol Vessel : OPV) ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าร่วมกับบริษัท อุกรุงเทพ จำกัด ในการบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของอุตสาหกรรมการต่อเรือไทย ให้แข่งขันได้ในระดับภูมิภาค โครงการบริการงานซ่อมบำรุง และศูนย์ซ่อมรถบรรทุกให้กับ บริษัท ลินฟอกซ์ ทรานสปอร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (“Linfox”) และโครงการของ บริษัท เอก-ชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด (“Tesco-Lotus”) มากกว่า 1,000 คัน เป็นต้น

วิสัยทัศน์ CHO 2023 แกร่ง กล้า ต่าง

CHO จะเป็นผู้นำในการออกแบบ สร้างสรรค์ ผลิต ผสมผสานเทคโนโลยีระดับโลก เข้ากับการจัดการอย่างมืออาชีพ ด้วยองค์ความรู้ที่เป็นเอกลักษณ์ เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศ สร้างความเชื่อมั่น ความพึงพอใจต่อลูกค้า ด้วยจิตวิญญาณที่รับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม โดยมีเป้าหมายจะนำ สินค้า คุณภาพ ภายใต้ Brand CHO สู่ระดับสากล ด้วยความภาคภูมิใจและสร้างความสุขแก่ผู้ร่วมงาน เพื่อสร้างเสริมอำนาจการแข่งขัน สู่การเป็นผู้นำด้านนวัตกรรมเทคโนโลยี ให้กับประเทศไทย

พันธกิจ

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

เอกลักษณ์

C = Creativity to drive innovative developments

ความคิดสร้างสรรค์ ด้านนวัตกรรม และส่งเสริมความคิดใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนา

H = High Performance Organization under Good Governance

องค์กรสมรรถนะสูง มีระบบการบริหารจัดการภายในที่ดี

O = One of a kind along with identity of “CHO” species มีเอกลักษณ์เฉพาะ ตามนิยาม คนพันธุ์ CHO

อัตลักษณ์

"แกร่ง กล้า ต่าง" "STRONG, BRAVE AND DIFFERENT"

1.2 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

กลุ่มครอบครัวทวีแสงสกุลไทย (หรือ “กลุ่ม ช.ทวี”) โดยนายชอ ทวีแสงสกุลไทย และนางอุษา ทวีแสงสกุลไทย เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจรถขนส่งในจังหวัดขอนแก่น และเป็นผู้ริเริ่มธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกตั้งแต่ปี 2511 ต่อมาได้ขยายธุรกิจไปยังการผลิต และต่อตัวถังรถบัส ในปี 2523 ได้ขยายการผลิต และต่อตัวถังรถพ่วง-กึ่งพ่วง และรถขนส่งประเภทต่างๆ กลุ่มช.ทวี ได้พัฒนาเทคโนโลยีรถพ่วง รถเพื่อการพาณิชย์อย่างต่อเนื่อง และมีความพิถีพิถันในการออกแบบตัวถังรูปแบบต่างๆ ที่เหมาะสมกับแชสซีรถบรรทุกของลูกค้านำให้ได้โครงสร้างตัวถังบรรทุกที่แข็งแกร่งทนทานเหมาะสมกับประเภทของงานขนส่งใช้งานได้ในทุกสภาพถนน และทนทานต่อทุกสภาพภูมิอากาศ

ในรุ่นที่สองของกลุ่ม ช.ทวี นำโดยนายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย บุตรชายของนายชอ ทวีแสงสกุลไทย และนางอุษา ทวีแสงสกุลไทย ซึ่งจบการศึกษาด้านวิศวกรรมยานยนต์ และการบริหารธุรกิจ จากประเทศญี่ปุ่น มองเห็นแนวโน้มความต้องการของระบบขนส่งสินค้าจำนวนมาก ด้วยรถพ่วงพิเศษขนาดใหญ่ รวมทั้งเล็งเห็นถึงความสำคัญของนวัตกรรมด้านการต่อตัวถังรถบรรทุกที่อาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงจากต่างประเทศ ว่าจะมีบทบาทมากยิ่งขึ้นในอุตสาหกรรมรถพ่วง-กึ่งพ่วงในอนาคต จึงได้ตัดสินใจก่อตั้ง บริษัท ช.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (“บริษัท” หรือ “CHO”) เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2537 โดยการร่วมทุนระหว่างบริษัทของครอบครัว คือ บริษัท ขอนแก่น ช.ทวี (1993) จำกัด (“CTV-1993”) และบริษัทผู้ผลิตตัวถังรถบรรทุก และรถพ่วงชั้นนำจากประเทศเยอรมนี คือ DOLL Fahrzeugbau GmbH (“DOLL”) เพื่อประกอบธุรกิจออกแบบ ผลิต ประกอบตัวถัง และติดตั้งระบบวิศวกรรมที่เกี่ยวกับตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง และรถขนส่งเพื่อการพาณิชย์ ด้วยทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท โดย CTV-1993 และกลุ่มผู้ถือหุ้นฝ่ายไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 74 ของทุนจดทะเบียน และ DOLL ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 26 ของทุนจดทะเบียน

ทั้งนี้ CTV-1993 (เดิมชื่อ “บริษัท ช.รวมทวีอินดัสตรี จำกัด” และเปลี่ยนชื่อเมื่อ 28 พฤษภาคม 2536) และ DOLL (เดิมชื่อ Emil Doll) มีประสบการณ์ด้านการผลิต และประกอบตัวถังรถเพื่อการพาณิชย์ มาเป็นเวลานาน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

- CTV-1993 เริ่มธุรกิจผลิต และประกอบตัวถังรถบรรทุก ตัวถังรถบัส และได้พัฒนาเทคโนโลยีการบรรทุกขนส่งในประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2533 ปัจจุบัน CTV-1993 ไม่ได้ประกอบธุรกิจผลิต และประกอบตัวถังรถ โดยเปลี่ยนไปประกอบธุรกิจจำหน่ายหัวรถบรรทุก รถพ่วงทุกชนิด และให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุก
- DOLL เริ่มธุรกิจผลิต และประกอบตัวถังรถบรรทุก และรถพ่วงชนิดพิเศษ ตั้งแต่ปี 2465 (สมัยหลังสงครามโลกครั้งที่ 1) ซึ่ง DOLL มีความสามารถในการผลิตรถพ่วงพิเศษสำหรับบรรทุกวัสดุที่มีน้ำหนักมาก และมีขนาดใหญ่ รวมถึงวัสดุที่มีความยาวเป็นพิเศษ ด้วยการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย

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

บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยนายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และปัจจุบันยังคงเป็นกรรมการ และผู้บริหารหลัก ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในส่วน CTV-1993 ถืออยู่ทั้งหมดนับตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา ส่งผลให้กลุ่มทวีแสงสกุลไทย เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ มีสัดส่วนการถือหุ้นรวมร้อยละ 93.18 ของทุนจดทะเบียนก่อนการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: “IPO”) ในระหว่างวันที่ 2-7 พฤษภาคม 2556 โดย

การเพิ่มทุนจดทะเบียน และเรียกชำระเพิ่มจำนวน 50.00 ล้านบาท และนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ต่อมา บริษัทฯ ได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทรุ่นที่ 1 (“CHO-W1”) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมโดยไม่คิดมูลค่าในวันที่ 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 และบริษัทฯ ปรับอัตราการใช้สิทธิใหม่ตั้งแต่การใช้สิทธิครั้งที่ 7 และการใช้สิทธิครั้งสุดท้ายครั้งที่ 8 เป็น 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1.1 หุ้นสามัญ ในราคา 0.454 บาทต่อหุ้น โดยมีอายุ 3 ปี นับแต่วันออกใบสำคัญแสดงสิทธิ และเริ่มใช้สิทธิได้ตั้งแต่ใบสำคัญแสดงสิทธิ มีอายุครบ 1 ปี คือเริ่มใช้สิทธิครั้งแรกในวันที่ 30 ธันวาคม 2557 และทุกวันสุดท้ายของทุกไตรมาส จนถึงวันที่ 27 ตุลาคม 2559 ซึ่งเป็นวันสุดท้ายในการใช้สิทธิ ทำให้โครงสร้างทุนมีการเปลี่ยนแปลง โดย ณ 30 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 296,972,494.50 บาท มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 295,735,443.25 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท มีการใช้สิทธิ CHO-W1 ทั้งหมด 8 ครั้ง รวมจำนวนใช้สิทธิทั้งหมด 355,575,489 หน่วย มีจำนวนหุ้นที่รองรับการใช้สิทธิคงเหลือ 4,756,940 หุ้น

ในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมามีบริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อย มีความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญ ดังนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ได้แต่งตั้งผู้จัดการ และคณะกรรมการ 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 จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2558 จาก 180,000,000 บาท เป็น 191,365,325 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 22.73 ล้านบาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> ➢ บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัทในประเทศเยอรมนี เพื่อนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมมาพัฒนาระบบอุปกรณ์สำหรับยานยนต์เพื่อการขนส่งที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า และควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์เชิงพาณิชย์ในไทย โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการทุกระดับของประเทศไทย ➢ บริษัทฯ เป็นผู้รับเหมารถเมล์ NGV บริการขนส่งมวลชนรุ่นใหม่ KKU Smart Transit ที่วิ่งภายในมหาวิทยาลัยขอนแก่น เพื่อรับส่งนักศึกษาและประชาชนทั่วไป ระยะเวลาสัญญาการจ้างเหมา 5 ปี โดยเริ่มตั้งแต่ปีงบประมาณ 2559 – 2563 (เริ่ม 1 ตุลาคม 2558 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2563) ➢ บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) กับ CP ALL และคณะวิศวกรรมศาสตร์ เทคโนโลยีสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ (PIM) ทั้ง 3 ฝ่าย ร่วมดำเนินโครงการพัฒนารถยนต์ และพลังงานทางเลือกในระบบโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นการพัฒนา รถขนส่งเชิงพาณิชย์ขับเคลื่อนพลังงานไฟฟ้าคันแรกของประเทศไทย ➢ บริษัทฯ ได้ลงนามข้อตกลงความเข้าใจในความร่วมมือทางวิชาการ (Memorandum of understanding : MOU) กับคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2558 โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการพัฒนานักศึกษา และบุคลากรคณะวิศวกรรมศาสตร์และบุคลากรของ CHO เพื่อสร้างความร่วมมือด้านการศึกษาวิจัย และการบริหารจัดการองค์ความรู้ในการจัดการอุตสาหกรรมผลิต ยานยนต์ขนส่งมวลชน โลจิสติกส์ และระบบราง สู่มาตรฐานสากล ➢ บริษัทฯ เปิดศูนย์ซ่อมบริการใหม่ในภาคใต้ของประเทศไทยที่ อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ปี

เหตุการณ์ที่สำคัญ

	<ul style="list-style-type: none"> ➢ เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2558 มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (CHO-W1) ครั้งที่ 2 จำนวน 44,778,300 หน่วย และบริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 3 เมษายน 2558 จาก 191,365,325 บาท เป็น 202,559,900 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 22,389,150 บาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ➢ บริษัทฯ เข้าประมูลงานซื้อรถโดยสารปรับอากาศใช้เชื้อเพลิงก๊าซธรรมชาติ (NGV) จำนวน 489 คัน วงเงิน 1,784.85 ล้านบาท และสัญญาจ้างซ่อมแซมบำรุงรักษารถโดยสารดังกล่าวระยะเวลา 10 ปี วงเงิน 2,446.35 ล้านบาท ของหน่วยงานรัฐ ด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ และในขอบเขตของงาน (TOR) ได้กำหนดเงื่อนไขการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถโดยสาร โดยมีประกาศจากหน่วยงานรัฐ แจ้งว่าบริษัทฯ เป็นผู้ชนะการเสนอราคาจ้างซ่อมแซมและบำรุงรักษารถโดยสาร เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2558 และต่อมาบริษัทฯ ได้รับหนังสือยกเลิกการทำสัญญาซื้อรถโดยสารใช้ก๊าซธรรมชาติ (NGV) และสัญญาจ้างซ่อมแซมบำรุงรักษารถโดยสารฯ ของหน่วยงานภาครัฐเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2558 ➢ เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2558 มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (CHO-W1) ครั้งที่ 3 จำนวน 11,268,300 หน่วย และบริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2558 จาก 202,559,900 บาท เป็น 205,376,975 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 5,634,150 บาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ➢ เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (CHO-W1) ครั้งที่ 4 จำนวน 3,002,800 หน่วย และบริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2558 จาก 205,376,975 บาท เป็น 206,127,675 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 1,501,400 บาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ➢ เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2558 มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (CHO-W1) ครั้งที่ 5 จำนวน 89,402,100 หน่วย และบริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2559 จาก 206,127,675 บาท เป็น 228,478,200 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 44,701,050 บาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> ➢ เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (CHO-W1) ครั้งที่ 6 จำนวน 4,432,100 หน่วย และบริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 5 เมษายน 2559 จาก 228,478,200 บาท เป็น 229,586,225 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 2,216,050 บาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ➢ บริษัทฯ เซ็นสัญญากับ บริษัท เอสเอพี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตซอฟต์แวร์ ERP on Cloud ภายใต้ชื่อโปรแกรม SAP Business By Design เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2559 เพื่อนำระบบมาพัฒนาการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพตามเป้าหมายขององค์กรได้ดียิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ ได้แต่งตั้งให้บริษัท เนติเซนท์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาสำหรับงาน Implement ระบบ ERP ด้วยโปรแกรม SAP Business By Design เพื่อวางระบบให้เข้ากับธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลจากทุกหน่วยงานของบริษัทฯ เชื่อมโยงกันด้วยระบบ ERP เพื่อเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้องแม่นยำ และรองรับแผนการเปิดศูนย์ซ่อมบำรุงรถเพื่อการพาณิชย์ One Stop Services อีก 8 ศูนย์ทั่วประเทศ ภายในปี 2561 รวมถึงงานขายและงานบริการหลังการขายในกลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของบริษัทฯ ได้ทุกที่ทั่วโลก ➢ บริษัทฯ ร่วมกับบริษัท เลเคเซ่ ไลท์ติ้ง จำกัด ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้า เลเคเซ่ แอนด์ ช.ทวี เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2559 เพื่อดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบไฟฟ้าแสงสว่างหลอด LED

ปี

เหตุการณ์ที่สำคัญ

- บริษัทฯ ร่วมกับบริษัทขอนแก่น ช.ทวี (1993) จำกัด ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้า เจวีโอพีวี เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2559 เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตบล็อกต่างๆ ของตัวเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง (OPV)
- บริษัทฯ ร่วมกับบริษัทฮิสทอนโนเวชั่น จำกัด ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้า เจวีซีอี เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2559 เพื่อดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบตรวจสอบและติดตามการปฏิบัติการเดินรถ (GPS) รถประจำทางโดยสาร และได้จดทะเบียนยกเลิกการจัดตั้งเมื่อวันที่ 11 มกราคม 2560
- บริษัทฯ ร่วมกับบริษัทขอนแก่น ช.ทวี (1993) จำกัด ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้า เจวีเคเค เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2559 เพื่อดำเนินธุรกิจจัดโรงคลุมสำหรับต่อเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง (OPV)
- เปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทจากเดิม บริษัท ช.ทวี ดอลาเซียน จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2559 เพื่อให้จดจำได้ง่ายขึ้น
- บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นกู้ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ในชื่อ “หุ้นกู้ของบริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561” จำนวนรวมไม่เกิน 300,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท มูลค่ารวมทั้งสิ้นจำนวนไม่เกิน 300,000,000 บาท วันที่ออกหุ้นกู้ตามสัญญานี้หมายถึงวันที่ 16 มิถุนายน 2559
- เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2559 มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (CHO-W1) ครั้งที่ 7 จำนวน 20,730,850 หน่วย และบริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2559 จาก 252,497,031.25 บาท เป็น 258,198,015 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 10,352,986.49 บาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
- เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2559 มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (CHO-W1) ครั้งที่ 8 (ครั้งสุดท้าย) จำนวน 150,149,713 หน่วย และบริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559 จาก 258,198,015 บาท เป็น 296,972,494.50 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 68,167,969.70 บาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
- บริษัทฯ ได้ลงนามข้อตกลงความร่วมมือพัฒนารถเกราะล้อยาง สะเทือนน้ำ สะเทือนบก กับบริษัท อุตสาหกรรมป้องกันประเทศชั้นนำใน Singapore

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด โดยมีโครงสร้างกลุ่มบริษัท ดังนี้

บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน) (CTV-CHO)

ทุนจดทะเบียน 296,972,494.50 บาท

ทุนชำระแล้ว 295,735,443.25 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 0.25 บาท

“CHO จะเป็นผู้ดำเนินการออกแบบ 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 ผลิต ประกอบ และติดตั้งตู้บรรจุหีบห่อเย็นไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา”

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด (“CTV-TMT”)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจออกแบบ ผลิต 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) นายประสพสุข บุญขวัญ
รายชื่อผู้ถือหุ้น	: 1) บริษัท ช ทวี 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 : จำหน่าย และติดตั้งหลอดไฟฟ้า และอุปกรณ์ไฟฟ้า

วันที่ก่อตั้ง : 2 สิงหาคม 2556

ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว : 20,252,500 บาท / 20,252,500 บาท

ชื่อบริษัท : กิจการร่วมค้า เจวีซีซี

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิต ประกอบ และซ่อมแซมรถโดยสาร ที่ใช้ก๊าซธรรมชาติ

วันที่ในหนังสือข้อตกลง : 25 มิถุนายน 2556

“กิจการร่วมค้า”

ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว : -ไม่ได้ระบุ -

ชื่อบริษัท : กิจการร่วมค้า เจวีซีอี

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ติดตั้งระบบตรวจสอบและติดตามการปฏิบัติการเดินรถ (GPS) รถประจำทางโดยสาร

วันที่ในหนังสือข้อตกลง : 17 มิถุนายน 2559

“กิจการร่วมค้า”

ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว : -ไม่ได้ระบุ -

ชื่อบริษัท : กิจการร่วมค้า เลคิเซ่ แอนด์ ช.ทวี

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ติดตั้งระบบไฟฟ้าแสงสว่างหลอด LED

วันที่ในหนังสือข้อตกลง : 9 พฤษภาคม 2559

“กิจการร่วมค้า”

ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว : -ไม่ได้ระบุ -

ชื่อบริษัท : กิจการร่วมค้า เจวีซีเคเค

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดโรงคลุมสำหรับต่อเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง (OPV)

วันที่ในหนังสือข้อตกลง : 17 มิถุนายน 2559

“กิจการร่วมค้า”

ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว : -ไม่ได้ระบุ -

ชื่อบริษัท : กิจการร่วมค้า เจวีโอพีวี

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิตบล็อกต่างๆ ของตัวเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง (OPV)

วันที่ในหนังสือข้อตกลง : 19 พฤษภาคม 2559

“กิจการร่วมค้า”

ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว : -ไม่ได้ระบุ -

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบ และผลิตตัวถังรถยนต์ เพื่อการพาณิชย์ และอื่นๆ ทำให้มีการซื้อ ขาย สินค้ากลุ่มหัตถยนต์ ยี่ห้อต่างๆ ที่ลูกค้าทำการสั่งซื้อกับบริษัทฯ และอะไหล่ รวมถึงบริการ เพิ่มเติมที่บริษัทฯ เห็นว่าเป็นประโยชน์ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริษัทฯ ในราคาที่มีการเปรียบเทียบแล้ว เหมาะสม ยุติธรรม กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ และกรรมการ โดยมีรายละเอียด และความสัมพันธ์ ดังต่อไปนี้

บริษัทที่เกี่ยวข้อง

ชื่อบริษัท	: บริษัท ขอนแก่นพัฒนาเมือง (เคเคทีที) จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ระดมทุนเพื่อก่อสร้างระบบขนส่งมวลชน ขนาดใหญ่ในจังหวัดขอนแก่น
วันที่ก่อตั้ง	: 8 มกราคม 2558
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 200 ล้านบาท / 200 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 1 ท่าน คือ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 6.86 % ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน คือ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน แต่อย่างไรก็ตามได้มีการทำสัญญาข้อตกลงกับบริษัทฯ ที่จะไม่ทำธุรกิจแข่งขัน เพื่อขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
ชื่อบริษัท	: บริษัท ขอนแก่น ช.ทีวี (1993) จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ช.รวมทีวีอินดัสตรี จำกัด”)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายห้วงรถบรรทุก รถพ่วงทุกชนิด และให้สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุก
วันที่ก่อตั้ง	: 4 พฤษภาคม 2533
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 325 ล้านบาท / 325 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว คือ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วน 97.38 % ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน คือ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน แต่อย่างไรก็ตามได้มีการทำสัญญาข้อตกลงกับบริษัทฯ ที่จะไม่ทำธุรกิจแข่งขัน เพื่อขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
ชื่อบริษัท	: บริษัท วอลแลพ ทรัค แอนด์ บัส จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: รับบริการซ่อมแซมเครื่องยนต์ และห้วงรถบรรทุกทั่วไป ปัจจุบันมีบุคลากรจำนวน 14 คน
วันที่ก่อตั้ง	: 8 กันยายน 2535
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 20 ล้านบาท / 20 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว คือ นางสาวอัศนา ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 0.50 ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน 1 ท่าน คือ นางสาวอัศนา ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน แต่อย่างไรก็ตามได้มีการทำสัญญาข้อตกลงกับบริษัทฯ ที่จะไม่ทำธุรกิจแข่งขัน เพื่อขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
ชื่อบริษัท	: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ขอนแก่น ช.ทีวี
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) นางสาวอัศนา ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 13.33 ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน 1 ท่าน คือ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: หยุดดำเนินงาน และอยู่ระหว่างการติดตามหนี้จากลูกหนี้ โดยจะดำเนินการเลิกกิจการต่อไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท รวมทวีขอนแก่น จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายรถยนต์ อะไหล่รถยนต์ และให้บริการซ่อมแซมรถยนต์
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 เป็นหุ้นส่วน และ หุ้นส่วนผู้จัดการ
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน และเป็นธุรกิจของครอบครัวกรรมการ

ชื่อบริษัท	: บริษัท โอเจ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ให้เช่าพื้นที่ ซื้อมาขายอสังหาริมทรัพย์
วันที่ก่อตั้ง	: 9 กรกฎาคม 2552
ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว	: 10 ล้านบาท / 10 ล้านบาท
ความสัมพันธ์	: - มีกรรมการของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว คือ นางสาวอัศนา ทวีแสงสกุลไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 44.99 ของทุนจดทะเบียน - มีกรรมการบริษัทร่วมกัน คือ นางสาวอัศนา ทวีแสงสกุลไทย
เหตุผลที่ไม่จัดเข้ากลุ่ม	: ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน และเป็นธุรกิจของครอบครัวกรรมการ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงความถูกต้องตามเกณฑ์มาตรฐานของประกาศกรมขนส่งทางบก จนได้รับการรับรองการขึ้นทะเบียนให้เป็นผู้ผลิตระดับ 1 ตามประกาศกรมขนส่งทางบก เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการให้ความเห็นชอบแชสซี และตัวถังรถที่ใช้ในการขนส่งสัตว์หรือสิ่งของลักษณะ 6 (รถพ่วง) ลักษณะ 7 (รถกึ่งพ่วง) และลักษณะ 8 (รถกึ่งพ่วงบรรทุกวัสดุยาว) พ.ศ.2553 ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศ บริษัทฯ มีวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญ และความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ สามารถให้คำแนะนำกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี กอปรกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน และมีการควบคุมทุกกระบวนการออกแบบ และการผลิต ตามข้อกำหนดของระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 และผ่านการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 จากสถาบัน TUV NORD ประเทศเยอรมัน รวมทั้งผ่านการรับรองต่างๆ ตามมาตรฐานสากล อาทิ มาตรฐานความปลอดภัยของสินค้าที่นำเข้า และผลิตเพื่อจำหน่ายในสหภาพยุโรป (CE Mark) มาตรฐานความปลอดภัยของสินค้าตามข้อกำหนดของสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ไม่หยุดยั้งในการวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรืองานระบบวิศวกรรมต่างๆ โดยที่มิวิจัย และพัฒนาของบริษัทฯ ได้ออกแบบนวัตกรรมสินค้ารูปแบบใหม่ และพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทุกผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ออกแบบ หรือเป็นผู้คิดค้นนวัตกรรมดังกล่าว จะดำเนินการขอขึ้นทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับอนุสิทธิบัตรมาแล้ว 76 รายการ และอยู่ระหว่างขอขึ้นทะเบียนขอรับอนุสิทธิบัตร หรือสิทธิบัตรการประดิษฐ์ หรือสิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ จากกรมทรัพย์สินทางปัญญาอีก 28 รายการ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ (งบการเงินรวม) ปี 2557-2559

ประเภทรายได้	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้ตามสัญญา	1,215.92	80.36	972.73	85.12	926.16	86.53
รายได้จากการขายและการให้บริการ ¹	297.10	19.64	169.90	14.88	132.08	12.34
รวมรายได้	1,513.02	100.00	1,142.63	100.00	1,058.24	98.87
รายได้อื่น ²	7.67 ³	0.50	16.34	1.43	12.10	1.13
รวมรายได้ทั้งหมด	1,520.69		1,158.97		1,070.34	

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

/2 - รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการ รายได้ค่าเช่า ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่นๆ

/3- งบการเงินปี 2557 มีการปรับใหม่

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน (Standard Product) กลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ (Special Design Product) และกลุ่มบริหารโครงการ และงานบริการ (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 สามารถผลิต และจำหน่ายให้แก่ลูกค้ามีความหลากหลาย เพื่อให้มีความเหมาะสมกับงานโดยเฉพาะ อาทิ

- 1) Truck chassis : หัวรถสำหรับนำมาประกอบกับตัวตู้ หรือพ่วงต่างๆ
- 2) Full Trailer : รถพ่วงที่ให้ Truck chassis ลากจูงโดยใช้แกนลาก สามารถออกแบบ และผลิตได้หลายลักษณะ 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 สามารถป้องกันสินค้าจากฝน และฝุ่นจากข้างนอก โดยบริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจาก Hackney ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นผู้ผลิตตู้อลูมิเนียมรายใหญ่ของโลก

ภาพตัวอย่างรถกระบะดัมพ์ รถพ่วง และ รถกึ่งพ่วง



1.2 งานติดตั้งระบบ NGV (NGV Products : NGV)

บริษัทฯ รับติดตั้งเครื่องยนต์ NGV และถัง NGV ให้กับรถพ่วง และรถบรรทุกขนส่งทุกประเภท ซึ่งเป็นทางเลือกใหม่ในการใช้พลังงานที่คุ้มค่ากับสภาวะราคาน้ำมันที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตามสถานการณ์ อาทิ การติดตั้งระบบ NGV แบบ 100% การติดตั้งระบบ NGV แบบเชื้อเพลิงร่วม เป็นต้น บริษัทฯ เป็นผู้ติดตั้งเครื่องยนต์ NGV ให้กับรถประจำทางของ

องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) และติดตั้งถังสำหรับบรรทุก๊าซ 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 76 รายการ รวมทั้งอยู่ระหว่างการขึ้นทะเบียนขอรับอนุสิทธิบัตร หรือสิทธิบัตร การประดิษฐ์ หรือสิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ จากกรมทรัพย์สินทางปัญญาอีกจำนวน 28 รายการ รวมทั้ง ทีมงานของบริษัทฯ เป็นผู้มีส่วนประกอบในการประกอบตัวถังและติดตั้งระบบวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง มา ยาวนาน 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 ผลิตภัณฑ์ที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีที่ล้ำขั้นซับซ้อน ต้องการระบบวิศวกรรมที่แม่นยำในการใช้งาน ซึ่งสามารถสรุปประเภทของรถในกลุ่มนี้และคุณสมบัติเบื้องต้น ตามลักษณะการใช้งานได้ดังนี้

2.1 รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน (Ground Support Equipment : GSE)

เป็นกลุ่มรถรูปแบบพิเศษสำหรับใช้ในสนามบินที่มีการออกแบบทางวิศวกรรมเฉพาะ และใช้เทคโนโลยีระบบวิศวกรรมที่สลับซับซ้อนและทันสมัย ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพสูงและผ่านมาตรฐานระดับสากลที่เข้มงวดจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการบิน เช่น องค์การการบินพลเรือนระหว่างประเทศ (ICAO) สมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) หน่วยงานการทำอากาศยานของแต่ละประเทศ 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-จนถึงปัจจุบันบริษัทฯ สามารถพัฒนาแบบโครงสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ สำหรับเครื่องบินทั้งรุ่นเก่าและรุ่นใหม่ให้เหมาะสมกับเครื่องบินทุกรุ่นทุกขนาดได้ รวมทั้งพัฒนาเทคโนโลยีการประกอบตัวถังและติดตั้งระบบวิศวกรรมได้ด้วยฝีมือของทีมงานวิศวกรคนไทยทั้งหมด โดยความภูมิใจล่าสุดของบริษัทฯ คือ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินแอร์บัส A380 ซึ่งปัจจุบันนับว่าเป็นเครื่องบินที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก และต้องอาศัยเทคโนโลยีระบบวิศวกรรมที่เที่ยงตรง แม่นยำอย่างมาก รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินแอร์บัส A380 คันแรกของบริษัทฯ ได้ส่งมอบไปยัง Emirates Flight Catering ในปี 2549 และมีการผลิตและส่งมอบให้ลูกค้าตลอดมาจนถึงปัจจุบัน โดยคาดว่าจะยังมีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

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 สามารถปรับระดับการขึ้นลงได้ตามต้องการในการใช้งานของเครื่องบินในแต่ละรุ่น 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-ลงเครื่องบินของผู้โดยสารทางขึ้น-ลงแบบวงช้าง 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 บริษัทฯ ได้ร่วมลงนามสัญญาเป็นพันธมิตรทางการค้ากับ HANAOKA SHARYO Co.,Ltd. จากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงมานานในการผลิตและประกอบรถบริการใช้งานในสนามบินต่างๆ ทั่วโลก เช่น รถเข็นกระเป๋าเดินทาง รถลากกระเป๋า รถลำเลียงกระเป๋าขึ้นเครื่องบิน 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 พร้อมประตูปานเลื่อนทำด้วยอลูมิเนียมสามารถกันน้ำได้ ภายในมีลิ้นชักแบบรางเลื่อนทั้งแนวนอนและแนวตั้ง ส่วนด้านล่างของประตูปานเลื่อนถัดจากห้องโดยสารสามารถเปิดออกเป็นบันไดได้ และภายในตู้เก็บอุปกรณ์จะมีการติดตั้งอุปกรณ์กู้ภัยและอุปกรณ์ช่วยชีวิตเบื้องต้นไว้

ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์รถดับเพลิงและรถกู้ภัย



รถดับเพลิง-กู้ภัย

รถดับเพลิง

รถบันไดกู้ภัย

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



รถบรรทุกรุ่น M817

รถบรรทุกรุ่น M35A2

รถตรวจการณ์ขนาดเบา รุ่น M1

2.4 งานซ่อมบำรุงและปรับปรุงรถไฟ (Rolling Stock Business : RSB)

เป็นกลุ่มงานรถไฟที่บริษัทฯ ได้เป็นผู้ออกแบบปรับปรุงตู้รถไฟให้เหมาะสมกับลักษณะการใช้งาน และความต้องการของลูกค้า โดยในปี 2548 บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากการรถไฟแห่งประเทศไทย ให้เป็นผู้ปรับปรุงตู้รถไฟจากตู้พดลชั้น 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 หรือใช้เป็นรถเนกประสงค์ บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรถพ่วงพิเศษ 16 เพลา ให้กับการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เพื่อบรรทุกชิ้นส่วนถนนคอนกรีตสำเร็จรูป สำหรับใช้ในการประกอบถนนเป็นทางด่วน ซึ่งถือว่าเป็นรถพ่วงที่ยาวที่สุดในแถบภูมิภาคเอเชียอาคเนย์ ด้วยความยาวกว่า 24 เมตร (ไม่รวมแกนลาก) รองรับน้ำหนักระหว่าง 100-160 ตัน/ก้อน โดยระบบการทำงานของเพลาทั้ง 16 เพลา มีความสัมพันธ์กับรถมีการเลี้ยวของหัวรถลาก ทำให้รถพ่วงที่มีขนาดใหญ่สามารถหักเลี้ยวได้ง่ายขึ้น หากมีความจำเป็นจะต้องเลี้ยวให้มีรัศมีวงเลี้ยวที่แคบลงหรือกว้างขึ้น ก็สามารถทำได้ด้วยการบังคับด้วยรีโมทคอนโทรล ระบบไฮดรอลิค ซึ่งทุกล้อมีความเป็นอิสระแยกออกจากกัน นอกจากนี้ยังสามารถปรับระดับความสูงต่ำของพื้นบรรทุกได้ระหว่าง + 300 มิลลิเมตร

ภาพตัวอย่างรถพ่วงพิเศษ



3. กลุ่มบริหารโครงการและงานบริการ (Project Management and Services)

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

3.1 ที่ปรึกษาโครงการสร้างเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง (Offshore Patrol Vessel : OPV)

ในปี 2552 บริษัทฯ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง (บริษัท ขอนแก่น ช.ทวี (1993) จำกัด และ บริษัท วอลแลพ ทรีค แอนด์ บัส จำกัด) ได้ร่วมกันเข้ารับงานบริหารโครงการสร้างเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง (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 งานบริหารการเงิน งานคลังสินค้า งานโลจิสติกส์ งาน IT และ งานซ่อมบำรุง (รายละเอียดของโครงการ OPV สามารถศึกษาได้จากเว็บไซต์ www.theopv.com) โดยโครงการดังกล่าวใช้ระยะเวลา 4 ปี และทำการส่งมอบเรือ

ตรวจการณ์ไกลฝั่งลำนี้ได้ในปี 2556 ซึ่งนับว่าเป็นเรือตรวจการณ์ไกลฝั่งลำแรกของประเทศไทย ที่สร้างโดยฝีมือคนไทยให้แก่ กองทัพเรือ และปัจจุบันกองทัพเรือได้รับพระราชทานนามชื่อเรือลำนี้แล้วว่า “เรือหลวงกระบี่”

บริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด ได้รับสิทธิจาก BAE SYSTEMS ในการนำแบบเรือไปใช้รับงานสร้างเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง เพื่อการพาณิชย์ได้เป็นเวลา 10 ปี (ปี 2553-2556) บริษัทฯ จึงมีโอกาสดำเนินการรับงานบริหารโครงการสร้างเรือตรวจการณ์ไกลฝั่ง 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 ทราวสปอร์ต (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 อำเภอน้อย จังหวัด พระนครศรีอยุธยาตั้งแต่ปี 2556 เป็นศูนย์ซ่อมหนักสำหรับรถบรรทุก ในกรณีประสบอุบัติเหตุต้องซ่อมนาน 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 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.3.1 การตลาด

1) กลยุทธ์ด้านสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ (Product)

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

บริษัทฯ มีการให้บริการแบบครบวงจรตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบผลิตภัณฑ์ไปจนถึงการบริการหลังการขาย โดยให้ความสำคัญตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบตามความต้องการของลูกค้าที่จะถูกสอบถามโดยละเอียดจากทีมงานฝ่ายขาย และมีการศึกษาข้อมูลการใช้งานของลูกค้าเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า และสามารถประหยัดต้นทุนได้ เช่น การออกแบบปรับปรุงตัวถังและตัวผู้รถบนรถเดิมที่ใช้อยู่ให้มีสภาพเหมือนใหม่ 80% โดยมีต้นทุน 60% มีความพึงพอใจในการออกแบบตัวถังให้เหมาะสมกับแชสซีที่ลูกค้าเลือกใช้ การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์และส่วนประกอบทุกชิ้นต้องมีคุณภาพผ่านมาตรฐานการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพตามระบบ ISO 9001:2008 การผลิตใช้ระบบคอมพิวเตอร์สั่งผ่านและ เก็บข้อมูลในทุกขั้นตอนตั้งแต่เริ่มร่างชิ้นงานไปจนถึงชิ้นงานเสร็จที่มีความสมบูรณ์แบบ ผ่านการทดสอบการใช้งาน

การให้บริการหลังการขายและการบำรุงรักษาเป็นอีกส่วนงานที่บริษัทฯ เน้นเป็นพิเศษเพื่อให้สอดคล้องกับหลักการดำเนินงานบริการของบริษัทฯ ที่ว่า “ล้อที่หมุนนำเป็นปัจจัยสำคัญในการบริการงานขนส่งของท่าน และเราตระหนักถึงความสำคัญในจุดนี้ เราจึงเน้นบริการหลังการขายเป็นพิเศษ เพื่อให้จะให้ล้อทุกล้อของรถบรรทุกของท่านหมุนอยู่เสมอในทุกสถานการณ์”

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 และให้สอดคล้องกับภาวะตลาดเช่นกัน

ในกรณี มีการสั่งซื้อหรือส่งผลิตสินค้าระหว่างบริษัทฯ กับบริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จะมีนโยบายการกำหนดราคาซื้อขายระหว่างกันโดยพิจารณาจากต้นทุนทั้งหมดของผลิตภัณฑ์หรือบริการบวกส่วนต่างร้อยละ 5 เนื่องจากในบางกรณี ลูกค้ามีความต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งจะต้องมีการนำตู้ไฟเบอร์กลาสน้ำหนักเบามาประกอบติดตั้งด้วย หรือลูกค้าสั่งซื้อตู้ไฟเบอร์กลาสน้ำหนักเบาจากบริษัทย่อยแต่จะต้องมีการประกอบและติดตั้งตู้ไฟเบอร์

กลาสน้ำหนักเบาเชื่อมเข้ากับแชสซีของรถบรรทุกหรือรถพ่วง-กึ่งพ่วง บริษัทจะทำการส่งงานมายังบริษัท 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 เข้ากับส่วนแชสซีของหัวรถ
- 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 รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน (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 2559 บริษัทฯ มีสัดส่วนการขายต่างประเทศ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ ดังนี้

- ประมาณร้อยละ 3% ของยอดการขายต่างประเทศ มาจากลูกค้าในฝั่งตะวันออกกลาง อาทิ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เป็นต้น
- ประมาณร้อยละ 18% ของยอดการขายต่างประเทศ มาจากลูกค้าในกลุ่มเอเชีย อาทิ เกาหลี ฮังกง เป็นต้น
- ประมาณร้อยละ 79% 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 อีกทั้งยังเน้นงานบริการหลังการขายอื่นๆ และมีการติดตามผลทุกๆ 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 คำปลีก คือกลุ่มลูกค้าหลักในประเทศ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน เช่น รถพ่วง-กึ่งพ่วงพิเศษ รถพ่วงดัมพ์-กระบะดัมพ์ รถลากจูงพร้อมรถกึ่งพ่วงแบบขนานต่ำ รถพ่วงตู้ไฟเบอร์กลาส รถพ่วงพร้อมระบบหน้าจอแสดงผลขนาดใหญ่พิเศษ (Presentation X-Lift) รถขนส่งก๊าซแบบท่อยาว ตู้ห้องเย็น (ผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย) เป็นต้น
2. **กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ** : ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ผู้ประกอบการธุรกิจรถบรรทุกบิน (airline catering) ผู้ประกอบการธุรกิจบริการภาคพื้นดินภายในสนามบิน 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 ลินฟอกซ์ ทรานสปอร์ต (ประเทศไทย) จำกัด	รถตู้ห้องเย็น
2	บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด	รถกึ่งพ่วงตู้ผ้าใบ 2 เพลา
3	สถาบันเทคโนโลยีป้องกันประเทศ	ต้นแบบรถยนต์เกราะล้อย
4	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	รถกึ่งพ่วงขนาดไม่ต่ำกว่า 100 ตัน
5	บริษัทอีโน มอเตอร์เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด	รถกึ่งพ่วงบรรทุกขนานต่ำ 2 เพลา
6	บริษัทครัวการบินกรุงเทพ จำกัด	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน

ลำดับ	ชื่อลูกค้าต่างประเทศ	ประเทศ	สินค้าที่ขาย
1	VT PLUS IMPORT EXPORT INVESMENT	เวียดนาม	รถดับเพลิง
2	KOREAN AIR	เกาหลี	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน
3	Regal Motors Ltd.	ฮ่องกง	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน
4	FUTUREBUD INTERNATIONAL	ญี่ปุ่น	รถดับเพลิง
5	OMAN AIR	โอมาน	รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน

2.3.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ที่มียอดขายสูงสุดในช่วง 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

สมาคมการขนส่งทางอากาศ ระหว่างประเทศ (International Air Transport Association : IATA) คาดการณ์ว่า อุตสาหกรรมการบินของโลกจะมีกำไรสุทธิ 2.98 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2560 จากรายได้รวม 7.36 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ คิดเป็นอัตรากำไร 4.1% นับเป็นปีที่ 3 ติดต่อกันที่สายการบินมีอัตราผลตอบแทนของเงินลงทุน (7.9%) สูงกว่าต้นทุนเฉลี่ยของเงินลงทุน (6.9%)

ทั้งนี้เมื่อแยกเป็นรายภูมิภาค สายการบินจากอเมริกาเหนือ คาดว่าจะมีผลประกอบการที่แข็งแกร่งที่สุดในปีหน้า โดยการควบรวมกิจการของสายการบินในช่วงที่ผ่านมาช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับผลกำไร แม้ว่าจะเผชิญกับปัจจัยกดดันจากราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันสายการบินจากยุโรป มีปัจจัยกดดันจากการแข่งขันในระดับสูง ตลอดจนต้นทุนที่สูง กฎระเบียบที่เข้มงวด และภาษีสูง นอกจากนี้ความเสี่ยงจากการก่อการร้ายยังคงมีอยู่ แม้จะความเชื่อมั่นจะเริ่มกลับมาแล้วก็ตาม ส่วนสายการบินในเอเชีย-แปซิฟิก การขยายตัวของสายการบินรูปแบบใหม่และการเดินทางเปิดเสรีภายในภูมิภาคยิ่งทำให้การแข่งขันรุนแรงยิ่งขึ้น ขณะที่สายการบินจากตะวันออกกลาง มีความเสี่ยงเกิดขึ้นมาจากค่าธรรมเนียมสนามบินที่เพิ่มขึ้นในหลายประเทศ สายการบินจากลาตินอเมริกา ยังคงมีความท้าทาย จากโครงสร้างพื้นฐานที่ขาดประสิทธิภาพ ภาษีระดับสูง และอุปสรรคด้านกฎระเบียบ แม้ว่าอัตราแลกเปลี่ยนและเศรษฐกิจในภูมิภาคจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ส่วนสายการบินจากแอฟริกา คาดว่าจะยังขาดทุนจากผลของความขัดแย้งภายในภูมิภาค และราคาสินค้าโภคภัณฑ์ตกต่ำ อย่างไรก็ตาม สำหรับปี 2560 คาดว่าจะเป็นปีที่ 8 ติดต่อกันที่อุตสาหกรรมการบินมีกำไร แสดงให้เห็นถึงความเข้มแข็งในการรับมือกับปัจจัยเสี่ยงที่อยู่ในโครงสร้างของอุตสาหกรรมนี้ โดยเฉลี่ยแล้วสายการบินจะทำเงินได้ 7.54 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อผู้โดยสารหนึ่งคนที่มาใช้บริการ



ราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อแนวโน้มผลประกอบการในปี 2560 โดยในปี 2559 ราคาน้ำมันเฉลี่ยอยู่ที่ 44.6 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรล (น้ำมันดิบเบรนต์) และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 55.0 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรลในปี 2560 ทำให้ราคาเชื้อเพลิงอากาศยานเพิ่มขึ้นจาก 52.1 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรลในปี 2559 เป็น 64.9 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรลในปี 2560 ต้นทุนด้านเชื้อเพลิงคาดว่าจะคิดเป็นสัดส่วน 18.7% ของโครงสร้างต้นทุนในอุตสาหกรรมการบิน ในปี 2560 ซึ่งปรับลดลงมาจากสัดส่วนสูงสุดที่ 33.2% ในปี 2555-2556 อีกทั้ง ไออาต้า ยังมองว่าผลกระทบด้านลบจากอัตราส่วนการบรรทุกผู้โดยสารที่ลดลงไป คาดว่าจะได้รับการชดเชยในระดับหนึ่งจากการเติบโตของเศรษฐกิจโลกที่เข้มแข็งขึ้น เป็นที่คาดหวังว่าเศรษฐกิจโลกจะขยายตัว 2.5% ในปี 2560 เพิ่มขึ้นจาก 2.2% ในปี 2559 เมื่อประกอบกับการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของอุตสาหกรรมการบิน คาดว่าจะช่วยสร้างเสถียรภาพให้กับ อัตราผลตอบแทนหรือกำไรต่อที่นั่ง (Yield) จากทั้งธุรกิจขนส่งสินค้าและขนส่งผู้โดยสาร ซึ่งเป็นแนวโน้มที่น่ายินดีหลังจาก yield ลดลงมาทุกปีนับตั้งแต่ปี 2555

นอกจากนี้ สมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) ยังได้วิเคราะห์ว่าในปี 2560 มูลค่าสินค้าที่ขนส่งทางอากาศในปี 2560 คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 5.7 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ คิดเป็นการเพิ่มขึ้น 4.9% จากปี 2558 โดยการขนส่งสินค้าโดยเครื่องบินคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 35% ของมูลค่าสินค้าที่ซื้อขายกันทั้งหมดทั่วโลก ขณะที่การใช้จ่ายในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ที่มาจากการเดินทางทางอากาศ คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 5.1% ในปี 2560 เป็น 6.81 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ การจ้างงานในสหภาพยุโรปที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการบิน คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 3.4% ในปี 2560 เป็น 69.7 ล้านตำแหน่งทั่วโลก

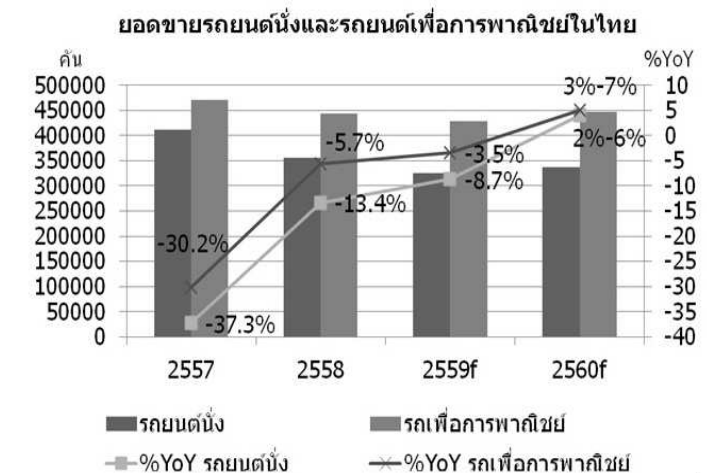
ทั้งนี้ ยังคาดว่าสายการบินจะรับมอบเครื่องบินใหม่ประมาณ 1,700 ลำในปี 2560 โดยประมาณครึ่งหนึ่งจะเป็นเครื่องบินใหม่ที่ทดแทนเครื่องเก่าและมีประสิทธิภาพการใช้น้ำมันต่ำ ซึ่งจะทำให้ฝูงบินของสายการบินพาณิชย์ทั่วโลกขยายตัว 3.6% เป็น 2.87 หมื่นลำ และคาดว่าสายการบินจะให้บริการ 38.4 ล้านเที่ยวบินในปี 2560 เพิ่มขึ้น 4.9%

2. ธุรกิจโลจิสติกส์

ในปี 2560 คาดว่าตลาดรถยนต์จะมีโอกาสฟื้นตัวมากขึ้นจากปัจจัยบวกหลายด้าน ทำให้ผู้บริโภคในกลุ่มรายได้ปานกลาง กลุ่มเกษตรกร และกลุ่มธุรกิจ มีกำลังซื้อมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ คาดว่าตลาดรถเพื่อการพาณิชย์จะขยายตัวร้อยละ 3 ถึง 7 ดีกว่ารถยนต์นั่งที่คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 2 ถึง 6 ส่งผลให้ตลาดรวมรถยนต์ในประเทศปี 2560 มีโอกาสขยายตัวร้อยละ 2 ถึง 6 คิดเป็นยอดขายรถยนต์ 770,000 ถึง 800,000 คัน จากภาวะแรงกดดันตลาดจากปัจจัยลบรอบด้าน เช่น ภัยแล้งช่วงต้นปี ราคาสินค้าเกษตรที่ตกต่ำ ภาวะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ระดับสูง

ภาคการส่งออกที่ฟื้นตัวช้า จึงคาดว่า ยอดขายรถยนต์ในประเทศปี 2559 จะหดตัวลงราวร้อยละ 5.8 คิดเป็นจำนวนรถยนต์กว่า 753,000 คัน ลดลงจากปีก่อนที่มียอดขายอยู่เกือบ 8 แสนคัน โดยในปี 2559 ประเภทรถที่ช่วยดึงตลาดขึ้นในภาวะที่สภาพตลาดโดยรวมหดตัวลง คือ รถยนต์ในกลุ่มรถเนกประสงค์เป็นหลัก ได้แก่ รถเนกประสงค์ PPV และรถเนกประสงค์ B-SUV รวมถึงรถบรรทุก ขณะที่ประเภทรถราคาประหยัดแบบอีโคคาร์ และรถปิกอัพ 1 ตัน กลับมียอดขายที่ทรงตัวจากปีก่อนหน้า ซึ่งสอดคล้องกับสภาวะตลาดที่มีปัจจัยลบอันกระทบต่อกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง

สำหรับในปี 2560 หลังสภาพเศรษฐกิจไทยเริ่มมีทิศทางฟื้นตัวขึ้น รายได้ของผู้บริโภคบางกลุ่มปรับเพิ่มสูงขึ้นจากการปรับค่าจ้างแรงงาน รายได้เกษตรกรมีโอกาสปรับตัวดีขึ้นในบางสาขาผลผลิต และโครงการภาครัฐที่มีแนวโน้มจะขยายตัวดีในปีหน้า



จากปัจจัยดังกล่าวผู้ประกอบการจึงอาจต้องปรับกลยุทธ์หันมาหากลุ่มลูกค้าระดับรายได้ปานกลาง และกลุ่มลูกค้าธุรกิจเพิ่มเติมจากกลุ่มรายได้ปานกลางถึงสูงมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อสถาบันการเงินเริ่มผ่อนคลายความเข้มงวดในการให้สินเชื่อ โดยแรงสนับสนุนจากปัจจัยบวกที่หลากหลายดังกล่าวท่ามกลางปัจจัยลบ เช่น หนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และภาวะการส่งออกที่มีความเสี่ยงจากทิศทางแนวโน้มนโยบายประธานาธิบดีคนใหม่ของสหรัฐฯ โดยรถยนต์ประเภทที่ยอดขายมีโอกาสน่าจะปรับตัวดีขึ้นกว่ากลุ่มอื่นในช่วงปี 2560 ได้แก่ รถยนต์นั่งในกลุ่มรถยนต์นั่งขนาดเล็ก และรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก รวมถึงรถปิกอัพและรถบรรทุก ซึ่งอยู่ในกลุ่มตลาดรถเพื่อการพาณิชย์ โดยรถบรรทุก มีทิศทางที่ขยายตัวดีเกือบตลอดทั้งปี 2559 หลังจากก่อนหน้านี้ได้หดตัวลงอย่างต่อเนื่องมากกว่า 2 ปี และคาดว่าจะมีแนวโน้มขยายตัวต่อไปในปี 2560 ซึ่งประเภทรถบรรทุกที่ปัจจุบันได้รับความสนใจจากตลาดสูงสุด คือ รถบรรทุกขนาดบรรทุกน้อยกว่า 5 ตัน ที่พบว่าส่วนแบ่งในตลาดรถบรรทุกรวมเพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 38 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 42 ในปี 2559 นี้ ตามด้วยรถบรรทุกขนาดบรรทุกมากกว่า 10 ตัน ที่มีส่วนแบ่งในตลาดใกล้เคียงกัน โดยสาเหตุที่รถบรรทุกขนาดบรรทุกน้อยกว่า 5 ตัน ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น คาดว่านอกจากจะเป็นเพราะมีผู้เล่นในตลาดมากขึ้นกว่าอดีตแล้ว ยังรวมถึงการขยายตัวของธุรกิจประเภทเอสเอ็มอีที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น และการขนส่งสินค้าของภาคธุรกิจที่นิยมใช้รถขนาดเล็กลงเพื่อความคล่องตัวในการเดินทาง

หากพิจารณาถึงสัญญาติรถกลุ่มนี้พบว่า รถบรรทุกสัญญาติตะวันตกและญี่ปุ่น เป็นกลุ่มที่มีการขยายตัวจากปีก่อน ขณะที่รถบรรทุกสัญชาติจีนหดตัวลงต่อเนื่องจากปีที่แล้ว แม้ว่าจะระดับราคาจะถูกกว่ารถบรรทุกสัญชาติอื่นก็ตาม ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยเห็นว่าลูกค้ารถบรรทุกซึ่งเป็นกลุ่มผู้ประกอบการ แม้จะมีความต้องการลดต้นทุน แต่ความต้องการรถบรรทุกที่มีสมรรถนะสูง ไม่สร้างปัญหาจุกจิก รวมถึงเชื่อถือได้เพื่อการใช้งานหนักในระยะยาว อาจเป็นสิ่งที่ลูกค้ากลุ่มนี้ให้ความสำคัญมากกว่าผู้ประกอบการในธุรกิจที่เกี่ยวข้องจึงควรให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือของรถยนต์ และเพิ่มความสำคัญในการบริการดูแลลูกค้าหลังการขายมากขึ้น นอกจากจะดูแลเรื่องการแข่งขันด้านราคา

จากทิศทางการขยายตัวดีขึ้นของตลาดรถดังกล่าว ทำให้ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่าจะส่งผลให้ตลาดรถยนต์นั่งโดยรวมในปี 2560 ของไทยมีทิศทางที่ขยายตัวประมาณร้อยละ 2 ถึง 6 คิดเป็นจำนวนยอดขายรถยนต์นั่งประมาณ 331,000 ถึง 344,000 คัน เพิ่มขึ้นกว่าปี 2559 ที่คาดว่าจะปิดตัวเลขรถยนต์นั่งที่ประมาณ 325,000 คัน ซึ่งเป็นตัวเลขที่หดตัวกว่าปีก่อนหน้ากว่าร้อยละ 9 ส่วนตลาดรถเพื่อการพาณิชย์โดยรวมในปี 2560 ของไทยมีทิศทางที่ขยายตัวประมาณร้อยละ 3 ถึง 7 คิดเป็นจำนวนยอดขายรถเพื่อการพาณิชย์ประมาณ 439,000 ถึง 456,000 คัน เพิ่มขึ้นกว่าปี 2559 ที่คาดว่าจะปิดตัวเลขที่ประมาณ 428,000 คัน ซึ่งเป็นตัวเลขที่หดตัวกว่าปีก่อนหน้ากว่าร้อยละ 4

อนึ่งเมื่อพิจารณาต่อถึงแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ควรที่จะดูทิศทางตลาดรถยนต์ในแต่ละภูมิภาคประกอบด้วย เนื่องจากแม้ว่าตลาดรถยนต์โดยรวมจะมีทิศทางที่ขยายตัว อย่างไรก็ตามระดับการขยายตัวของตลาดแต่ละส่วนนั้นอาจจะแตกต่างกันไปตามปัจจัยบวกที่เกื้อหนุน โดยในปี 2560 นี้ คาดว่า ภาคตะวันออกจะเป็นภูมิภาคที่มีการขยายตัวของยอดขายรถยนต์สูงสุดทั้งในส่วนของการรถยนต์นั่ง และรถเพื่อการพาณิชย์ โดยปัจจัยบวกหลักมาจากการลงทุนภาครัฐและภาคเอกชนที่คาดว่าจะเพิ่มสูงขึ้นมากอย่างต่อเนื่องในช่วง 2 ถึง 3 ปีข้างหน้า หลังจากภาครัฐผลักดันเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกในพื้นที่ 3 จังหวัด คือ ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง ซึ่งจะทำให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจในหลายๆ ด้านแบบก้าวกระโดด ส่วนภาคอีสาน ภาคตะวันตก และภาคใต้ มีโอกาสที่รถเพื่อการพาณิชย์จะขยายตัวได้ดีกว่ารถยนต์นั่งค่อนข้างมาก จากการกลับมาฟื้นตัวของราคาขายสินค้าเกษตรบางรายการ เช่น ยางพารา ปาล์มน้ำมัน และอ้อย รวมไปถึงโครงการภาครัฐเพื่อพัฒนาระบบสาธารณูปโภคด้านการขนส่งที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นในหลายพื้นที่ ด้านตลาดรถยนต์นั่ง คาดว่าพื้นที่ภาคใต้และภาคเหนือ จะมีโอกาสขยายตัวได้ดีกว่าภูมิภาคอื่น เนื่องจากการปรับเพิ่มขึ้นของรายได้ทั้งจากภาคการเกษตรและการท่องเที่ยว ส่วนตลาดกรุงเทพฯ ได้รับอานิสงส์จากโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐส่งผลให้ตลาดรถรวมโตขึ้นทั้งรถยนต์นั่งและรถเพื่อการพาณิชย์ (ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

จากข้อมูลสถิติการขนส่งประจำปี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ปรากฏว่าจำนวนรถบรรทุกจดทะเบียน (สะสม) ทั่วประเทศ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 1,055,717 คัน เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 2.24 โดยส่วนใหญ่เป็นผลจาก

การเพิ่มจำนวนของรถบรรทุกไม่ประจำทาง (รถที่ใช้ในการขนส่งสัตว์หรือสิ่งของเพื่อสินค้าโดยไม่กำหนดเส้นทาง) และจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก (สะสม) ทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวนทั้งสิ้น 380,985 ฉบับ ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2558 ร้อยละ 0.89

ตารางข้อมูลเปรียบเทียบจำนวนรถบรรทุกจดทะเบียน (สะสม) ทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559

ประเภทรถ	จำนวนรถ (คัน)		ร้อยละการเปลี่ยนแปลง 2558/2559 [เพิ่ม (ลด)]
	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2559	
รวมรถบรรทุก	1,030,746	1,055,717	2.24
แยกเป็น - ไม่ประจำทาง	259,084	274,151	5.82
- ส่วนบุคคล	771,662	781,566	1.28

(ที่มา : กลุ่มสถิติการขนส่ง กรมการขนส่งทางบก)

ตารางข้อมูลสถิติจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งและจำนวนผู้ประกอบการขนส่ง ทั่วประเทศ
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559

ประเภทรถ	จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (ฉบับ)		จำนวนผู้ประกอบการขนส่ง (ราย)	
	2558	2559	2558	2559
รวมรถบรรทุก	384,392	380,985	384,392	380,985
แยกเป็น - ไม่ประจำทาง	18,705	20,499	18,705	20,499
- ส่วนบุคคล	365,687	360,486	365,687	360,486

(ที่มา : กลุ่มสถิติการขนส่ง กรมการขนส่งทางบก)

ดังนั้น จากการที่จำนวนรถบรรทุกและผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต รวมถึงการพัฒนาเส้นทางคมนาคมระหว่างภูมิภาคที่ทำให้ประเทศไทยกลายเป็นจุดศูนย์กลางด้านการขนส่ง จะส่งผลให้อุปทาน (demand) ในการใช้รถบรรทุกมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะรถบรรทุกไม่ประจำทาง และจะส่งผลต่อกลุ่มธุรกิจการผลิตรถบรรทุกขนส่งที่มีแนวโน้มเพิ่มการผลิตให้ปรับตัวสอดคล้องกับอุปทานที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

การแข่งขัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ ถือว่าไม่มีคู่แข่งทางธุรกิจมากนัก เนื่องจากผลิตภัณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการออกแบบเฉพาะโดยบริษัทเอง ซึ่งมีการจดอนุสิทธิบัตร และอยู่ระหว่างการขอจดสิทธิบัตรการประดิษฐ์ หรือสิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ อีกทั้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการติดตั้งระบบวิศวกรรมเพื่อสร้างความแตกต่างจากสินค้าที่มีการจำหน่ายโดยทั่วไป จึงทำให้มีการแข่งขันทางธุรกิจจำนวนไม่มากนัก โดยจะมีคู่แข่งที่ผลิตและประกอบตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงที่มีลักษณะการใช้งานใกล้เคียงกันอยู่บ้าง ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการต่อตัวถังและดัดแปลงรถบรรทุกภายในประเทศ แต่สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ อาทิ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน รถดับเพลิงและรถกู้ภัย จะมีคู่แข่งซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างประเทศ โดยสามารถสรุปคู่แข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

คู่แข่งชั้นทางธุรกิจ	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์
คู่แข่งชั้นในประเทศ		
1. บริษัท พนัส แอสเซมบลีย์ จำกัด	ไทย	รถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง
2. บริษัท สามมิตรมอเตอร์ส์แมนูแฟคเจอร์ 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
คู่แข่งชั้นต่างประเทศ		
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 ประกอบตัวถังและติดตั้งงานระบบ วิศวกรรมสำหรับรถบรรทุกประเภทต่างๆ โดยบริษัทฯ ใช้ระยะเวลาตั้งแต่ทำสัญญากับลูกค้าจนสามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าได้โดยเฉลี่ยประมาณ 120 วัน สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการจัดส่งวัสดุอุปกรณ์จากคู่ค้าหลักของบริษัทฯ โดยเฉพาะส่วนที่ต้องสั่งซื้อและส่งมาจากต่างประเทศ อีกทั้งขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งผลิต

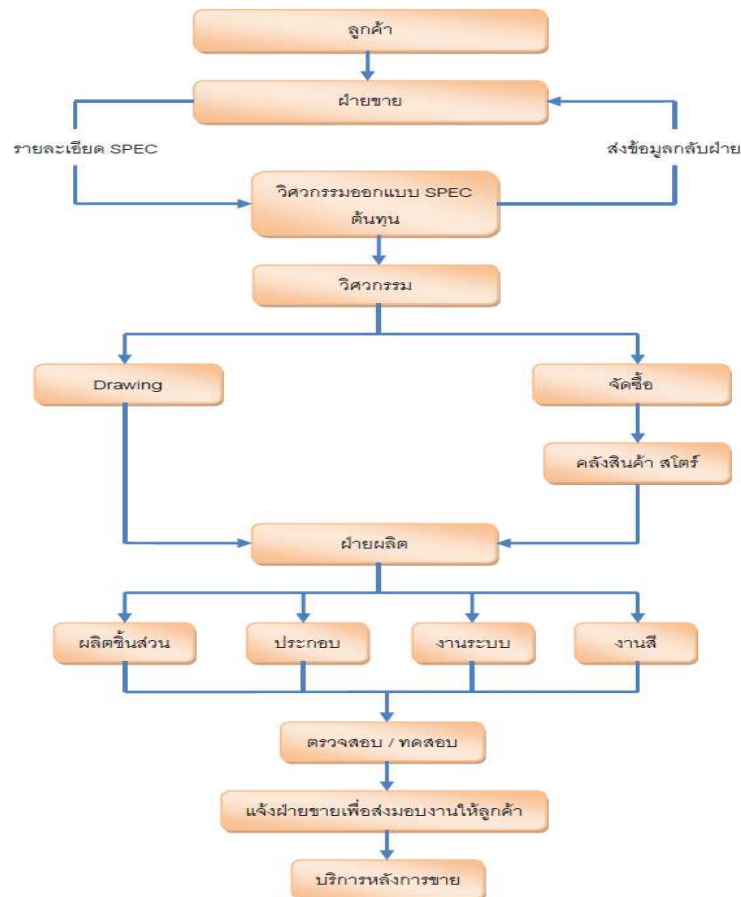
บริษัทฯ มีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น มีพื้นที่ในการผลิตบนเนื้อที่ดินประมาณ 50 ไร่ และมีเครื่องจักรในการผลิตที่ทันสมัยครบถ้วน ในขั้นตอนการผลิตจะมีการวางแผน และบริหารการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในทุกขั้นตอนตั้งแต่เริ่มร่างชิ้นงานไปจนถึงชิ้นงานเสร็จสมบูรณ์ โดยมีขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และขั้นตอนในการผลิต ดังนี้

ขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์

- 1) เมื่อลูกค้าสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ฝ่ายขายจะดำเนินการส่งแบบโครงสร้างที่ลูกค้าเลือก หรือแบบสอบถามความต้องการของลูกค้า (Sale Order Check Sheet) และรายละเอียดผลิตภัณฑ์ไปยังฝ่ายวิศวกรรมออกแบบ เพื่อนำไปถอดแบบ คำนวณปริมาณวัสดุอุปกรณ์ และคำนวณต้นทุน
- 2) เมื่อฝ่ายวิศวกรรมออกแบบถอดแบบและคำนวณต้นทุนเรียบร้อยแล้วจะแจ้งกลับไปยังฝ่ายขายเพื่อคำนวณราคาและแจ้งให้ลูกค้าทราบเพื่อตัดสินใจ
- 3) เมื่อลูกค้าตอบตกลงในแบบ ราคาและเงื่อนไขต่างๆ แล้ว ฝ่ายวิศวกรรมออกแบบจะแจ้งและส่งแบบโครงสร้างผลิตภัณฑ์ไปยังฝ่ายผลิตเพื่อดำเนินการผลิต
- 4) ฝ่ายผลิตแจ้งรายละเอียดวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องการใช้ในการผลิตไปยังฝ่ายจัดซื้อเพื่อดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบ และ/หรือจัดจ้างเหมาสำหรับงานส่วนประกอบหรืองานบริการจากภายนอก
- 5) ฝ่ายผลิตเบิกวัตถุดิบจากคลังสินค้าเพื่อนำมาผลิตชิ้นส่วน / ประกอบตัวถัง / ติดตั้งงานระบบ / งานพันทลายเคลือบสีผลิตภัณฑ์

- 6) เมื่อผลิตเสร็จจะมีการตรวจสอบ และทดสอบผลิตภัณฑ์ ก่อนแจ้งไปยังฝ่ายขายเพื่อกำหนดวันนัดตรวจสอบ และส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า
- 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



เกณฑ์ในการพิจารณาปริมาณงานของบริษัท จะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ก่อนรับงานเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานของบริษัท โดยบริษัทฯ จะประเมินศักยภาพของลูกค้านำหน่วยงานเอกชนจากข้อมูลพื้นฐาน อาทิ ฐานะทางการเงิน ความน่าเชื่อถือในตัวผู้บริหาร และประวัติการดำเนินงานธุรกิจ เป็นต้น แต่สำหรับงานของหน่วยงานราชการ จะมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการรับชำระหนี้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากหน่วยงานราชการได้รับการอนุมัติงบประมาณมาจากภาครัฐเรียบร้อยแล้ว แต่อาจจะมีอัตรากำไรน้อยกว่างานของเอกชน ส่วนงานที่ได้รับจากหน่วยงานเอกชน อาจมีความเสี่ยงจากการได้รับชำระหนี้ล่าช้าหรือได้รับชำระหนี้ไม่ครบถ้วนตามสัญญา แต่จะมีอัตรากำไรที่เป็นไปตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดไว้ ทั้งนี้ นอกจากการประเมินศักยภาพทางการเงิน และความน่าเชื่อถือของลูกค้าแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาความพร้อมของบริษัทฯ เองด้วย อาทิ ปริมาณงานระหว่างทำและงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ จำนวนบุคลากร เครื่องมือและอุปกรณ์ และเงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ว่าการดำเนินงานจะแล้วเสร็จตามเงื่อนไขของสัญญา

ด้านการจัดซื้อ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีฝ่ายจัดซื้อทั้งหมดจำนวน 9 คน แบ่งเป็นฝ่ายจัดซื้อในประเทศจำนวน 8 คน และฝ่ายจัดซื้อต่างประเทศจำนวน 1 คน การจัดซื้อวัตถุดิบ บริษัทฯ จะพิจารณาจากข้อมูลฝ่ายวิศวกรรมออกแบบต้นทุน ที่ได้สรุปปริมาณวัสดุอุปกรณ์ที่จะต้องใช้ในการผลิต เพื่อตรวจสอบกับข้อมูลในคลังสินค้าว่ามีวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวหรือไม่ หรือมีจำนวนเพียงพอต่อการใช้งานหรือไม่ จากนั้นจึงทำการขอราคาจากลูกค้าที่อยู่ในทะเบียนรายชื่อลูกค้าของบริษัทฯ เพื่อสรุปการสั่งซื้อและกำหนดวันจัดส่งวัสดุอุปกรณ์มายังบริษัทฯ ต่อไป

บริษัทฯ สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าที่เป็นทั้งผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่าย แบ่งออกเป็นลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **ลูกค้าในประเทศ** : บริษัทฯ จะติดต่อซื้อวัสดุอุปกรณ์จากกลุ่มลูกค้าในประเทศสำหรับวัสดุอุปกรณ์ที่สามารถจัดซื้อได้ภายในประเทศ อาทิ หั้วรถ แซตชี ช่วงล่าง เหล็ก อลูมิเนียม สายไฟ สวิตช์ สิ้นเปลือง เป็นต้น โดยทำการเช็คราคาวัตถุดิบจากลูกค้า 3-5 ราย ที่ผ่านเกณฑ์เบื้องต้นในการสั่งซื้อแต่ละคราวสำหรับวัสดุอุปกรณ์แต่ละประเภท อาทิ ยี่ห้อที่จำหน่าย (กรณีที่ถูกลูกค้ากำหนดยี่ห้อเอง) คุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ ปริมาณที่สามารถผลิตและจัดส่งได้ เป็นต้น เพื่อให้เสนอราคาและนำไปเสนอราคาเปรียบเทียบเงื่อนไขทางการค้า อาทิ ยี่ห้อ คุณภาพ ราคา ส่วนลด และระยะเวลาการจัดส่ง เป็นต้น ก่อนพิจารณาคัดเลือกและทำข้อตกลงการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์

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

- คู่ค้าต่างประเทศ : บริษัทฯ จะติดต่อซื้อวัสดุอุปกรณ์จากคู่ค้าต่างประเทศสำหรับวัสดุอุปกรณ์พิเศษ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะติดต่อสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสำหรับวัสดุอุปกรณ์แต่ละประเภท ยกเว้น วัสดุอุปกรณ์บางรายการที่มีสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจกับพันธมิตรต่างประเทศอยู่แล้ว

ตารางแสดงมูลค่าและสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ ปี 2557 - 2559

ยอดสั่งซื้อวัตถุดิบ	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ภายในประเทศ	888.54	80.26	574.07	79.49	510.00	71.11%
ต่างประเทศ	218.58	19.74	148.08	20.51	207.22	28.89%
รวม	1,107.12	100.00	722.15	100.00	717.22	100

ด้านการจัดจ้าง

บริษัทฯ มีการจัดจ้างบุคลากรหรือผู้รับเหมาในงานกลึงโลหะ งานตัดโลหะ และงานพับโลหะ เพื่อให้ได้ส่วนประกอบตามขนาดและรูปแบบที่ต้องการใช้ในแต่ละผลิตภัณฑ์ หรือจัดจ้างผู้รับเหมางานพันทลายเคลือบสีผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นงานที่ไม่ต้องอาศัยทักษะมาก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บุคลากรฝ่ายผลิตสามารถจัดการด้านการผลิตที่ต้องใช้ทักษะและประสบการณ์ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และสามารถทำให้กระบวนการผลิตทำควบคู่กันไปได้ในเวลาเดียวกัน ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการผลิตได้ระดับหนึ่ง

หากในกระบวนการผลิตมีความจำเป็นต้องจัดจ้างบุคลากรหรือผู้รับเหมาภายนอก ฝ่ายจัดซื้อจะติดต่อไปยังผู้รับเหมา 2-3 ราย ที่ผ่านเกณฑ์เบื้องต้นในการส่งจ้างแต่ละคราวสำหรับแต่ละประเภทงานจัดจ้าง เพื่อให้เสนอบริการมาและนำไปเสนอบริการมาเปรียบเทียบเงื่อนไขทางการค้า อาทิ ราคา ส่วนลด ความพร้อมของทีมงาน เป็นต้น ก่อนที่ฝ่ายจัดซื้อจะพิจารณาคัดเลือกและทำข้อตกลงการส่งจ้างงานบริการดังกล่าว ทั้งนี้บริษัทมีการประเมินผลงานของผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกันกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ให้แก่บริษัทฯ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

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

2.5 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทย่อย

บริษัท ช.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 ซึ่งทำให้อนวนกันความร้อนทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ป้องกันน้ำรั่วซึม รักษารูปทรง ยืดอายุการใช้งานได้ยาวนานกว่า และทำให้รถที่ติดตั้งตู้ของ CTV-TMT มีน้ำหนักเบากว่ารถที่

ติดตั้งตู้ของคู่แข่งรายอื่นๆ ซึ่งผนังตู้ผลิตจากวัสดุประเภทอื่นๆ ถึง 35% - 40% แต่มีความแข็งแรงมากกว่า ด้วยเทคโนโลยีเฉพาะในการเสริมความแข็งแรงภายในเป็นพิเศษ อุปกรณ์ต่างๆ ที่เป็นส่วนประกอบก็มีมาตรฐาน ภายในตู้ยังสามารถติดตั้งอุปกรณ์พิเศษเพิ่มเติม (Double Deck) เพื่อแยกบรรทุกพาเลท เป็นแบบ 2 ชั้นได้ Jumbo Box Trailers ผลิตสำหรับติดตั้งบน Chassis ทั้งแบบ 2 เพลา และ 3 เพลา

ทั้งนี้ เทคโนโลยีผนังแซนวิชแบบขึ้นรูปเป็นชิ้นเดียวของ 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 และตู้บรรทุกไฟเบอร์กลาสขนาดใหญ่ เป็นต้น

ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย



2.6 การตลาดและการแข่งขันของบริษัทย่อย

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. บริษัทผู้จัดจำหน่ายหัวรถลากจูงเป็นผู้แนะนำลูกค้าให้มาติดตั้งตู้กับบริษัทย่อยโดยตรง

4)กลยุทธ์ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ (Promotion)

บริษัทให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

1. บริษัทเน้นการให้บริการที่เป็นกันเอง เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้บริการหลังการขาย อาทิ การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้งาน และการซ่อมบำรุง เป็นต้น
2. บริษัทมีการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ อาทิ งาน ThaiFex World of food ASIA 2012 ที่ อิมแพ็ค เมืองทองธานี เป็นต้น
3. บริษัทฯ ทำกิจกรรมเข้าเยี่ยมลูกค้า ตามกิจกรรมต่างๆ ของลูกค้า และตามตารางการเยี่ยมลูกค้า ประจำปีของบริษัทฯ รวมทั้งยังเข้าร่วมกิจกรรมกับลูกค้า เช่น กิจกรรม CSR กิจกรรมทำบุญ และงานปีใหม่ เป็นต้น

2.6.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทย่อยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ใกล้เคียงกับกลุ่มลูกค้าของบริษัท 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 และธุรกิจโลจิสติกส์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจผลิตตู้บรรทุก (Container) สำหรับรถบรรทุก และรถพ่วง-กึ่งพ่วง

ตารางแสดงมูลค่าตลาดรวมของตู้บรรทุกปี 2558-2559

	ยอดจดทะเบียนรถตู้บรรทุก ลักษณะ 2 ปี 2558 จำนวน 5,989 คัน			ยอดจดทะเบียนรถตู้บรรทุก ลักษณะ 2 ปี 2559 จำนวน 4,330 คัน			เปรียบเทียบ การเปลี่ยนแปลง	
	ตู้รวม	ตู้แห้ง	ตู้เย็น	ตู้รวม	ตู้แห้ง	ตู้เย็น	จำนวนตู้รวม	%
จำนวนตู้บรรทุก (ตู้)	5,989	4,196	1,796	4,330	3,031	1,299	-1,659	-29.70%
สัดส่วนตามประเภทตู้ (%)	100%	70%	30%	100%	70%	30%		
มูลค่าตลาดรวม (ล้านบาท)	1,756.83	1,075.22	681.61	1,270.18	889.13	381.05		

ที่มา : ข้อมูลจากกรมการขนส่งทางบก รวบรวมโดยบริษัทฯ

ในปี 2559 ธุรกิจรถตู้บรรทุก (Container) มีปริมาณการผลิตรวม 4,330 ตู้ ปรับตัวลดลงจากปี 2558 จำนวน 1,659 ตู้ หรือคิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 25.70 ของปริมาณการผลิตของปีก่อนหน้า มูลค่าตลาดรวมในปี 2559 มีประมาณ 1,270.18 ล้านบาท ประกอบด้วยตู้บรรทุกแห้งจำนวน 3,031 ตู้ มูลค่าตลาด 889.13 ล้านบาท และตู้บรรทุกเย็น จำนวน 1,299

ตู้ มูลค่าตลาด 381.05 ล้านบาท ผู้บริหารบริษัทฯ ประเมินว่าสาเหตุที่ปริมาณการผลิตตู้บรรทุกในปี 2559 ลดลงเนื่องจากปัจจัยด้านความไม่มั่นคงทางเศรษฐกิจ ปัจจัยจากสินค้าจากประเทศจีนเข้ามาท่วมตลาดทำให้ราคาเสนอขายต่ำกว่าบริษัทมาก และปี 2559 มีผลจากบริษัทแม่ (CHO) ถูกยกเลิกการทำสัญญาประมูลขายรถเมล์ NGV ให้กับ ขสมก. ส่งผลให้กำลังการผลิตที่สำรองไว้สำหรับโครงการดังกล่าวสูญหายไป และรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าได้ช้า

การแข่งขัน

คู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทย่อย ประกอบด้วย

คู่แข่งทางธุรกิจ	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์
1. บริษัท ลัมเบอร์รี่ เอเชีย จำกัด	ไทย	ผลิต และติดตั้งผนังตู้ไฟเบอร์กลาส
2. บริษัท รุกข์โอฬาร จำกัด	ไทย	ผลิต และติดตั้งผนังตู้สแตนเลส
3. บริษัท แครีบอย มาร์เก็ตติ้ง จำกัด	ไทย	ผลิต และติดตั้งผนังตู้ไฟเบอร์กลาส

2.7 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทย่อย

ด้านการผลิต

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

บริษัทย่อยมีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น บนพื้นที่ในโรงงานเดียวกันกับของบริษัทฯ มีเครื่องจักรในการผลิตที่ทันสมัยและในปี 2556 ได้ทำการขยายกำลังการผลิตอีก 1 สายการผลิต ในขั้นตอนการผลิต จะมีการวางแผนและบริหารการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ และให้ความสำคัญในการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์เช่นเดียวกันกับบริษัทฯ

ในส่วนของขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และขั้นตอนในการผลิต บริษัทย่อยมีแผนผังขั้นตอนเหมือนกับของบริษัทฯ ทุกประการ

ด้านการจัดซื้อ

บริษัทย่อยได้ว่าจ้างบริษัทฯ ในการบริหารงานจัดซื้อจัดจ้างในประเทศ สำหรับการจัดซื้อต่างประเทศจะมีพนักงานของบริษัทย่อยเอง ซึ่งวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต บริษัทย่อยทำการสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตามบริษัทย่อยไม่มีการพึ่งพิงคู่ค้ารายใดรายหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ

ด้านการจัดจ้าง

ในบางกรณี ลูกค้าสั่งซื้อตู้ไฟเบอร์กลาสจากบริษัทย่อย แต่จะต้องมีการประกอบและติดตั้งตู้ไฟเบอร์กลาสเชื่อมเข้ากับแชสซีของรถบรรทุกหรือรถพ่วง-กึ่งพ่วง ที่ลูกค้าจัดหาเอง หรือขอสั่งซื้อแบบสำเร็จรูปเป็นรถพร้อมตู้ไฟเบอร์กลาส บริษัทย่อยจะทำใบส่งงานมายังบริษัทฯ เพื่อให้เป็นผู้ประกอบและติดตั้งให้

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทย่อยให้ความสำคัญกับผลกระทบจากกระบวนการผลิตเป็นอย่างมาก ซึ่งอาจก่อให้เกิดมลภาวะเรื่องกลิ่น, ฝุ่น และกากสารเคมี โดยบริษัทย่อยได้มีขั้นตอนในการป้องกันผลกระทบ ดังนี้

(ก) มลภาวะเรื่องกลิ่น : บริษัทใช้พัดลมดูดอากาศผ่านม่านสเปรย์น้ำ

- (ข) ผลภาวะเรื่องฝุ่น : บริษัทจัดเก็บผ่านม่านสเปรย์น้ำ และส่งให้ผู้รับเหมาดำเนินการทำลาย
- (ค) ผลภาวะเรื่องกาการสารเคมี : บริษัทจัดเก็บ และส่งให้ผู้รับเหมาดำเนินการทำลาย

2.8 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

จากการที่บริษัทและบริษัทย่อย มีการรับงานตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และมีงานที่อยู่ระหว่างผลิต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ของบริษัทและบริษัทย่อย มีมูลค่ารวมประมาณ 718.06 ล้านบาท ประกอบด้วย งานที่ยังไม่ส่งมอบของบริษัทฯ 715.79 ล้านบาท และงานของบริษัทย่อย 8.60 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดลูกค้าที่มีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปดังนี้

ลำดับ	คู่สัญญา	โครงการ	วันที่ลงนามในสัญญา	ระยะเวลาส่งมอบตามสัญญา	มูลค่าตามสัญญา	มูลค่าคงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 59
งานที่ยังไม่ส่งมอบ-บริษัทฯ						
1	มหาวิทยาลัยขอนแก่น	รถ KCU Smart Transit วิ่งภายในมหาวิทยาลัยขอนแก่น	21 ส.ค.58	30 ก.ย.63	192.50	106.34
งานที่ยังไม่ส่งมอบ-บริษัทย่อย						
1	ไม่มีลูกค้ารายใดมีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป					

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อบริษัท และมูลค่าหุ้นของบริษัท ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ กล่าวคือ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัท ยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัท เห็นว่าไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัท ในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ 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) ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้หรือความไม่แน่นอนของรายได้

ในปี 2559 บริษัท มีรายได้หลักมาจากการผลิตสินค้าและการบริหารโครงการ ดังนี้ กลุ่มสินค้ามาตรฐาน มีมูลค่า 258.72 ล้านบาท กลุ่มออกแบบพิเศษมีมูลค่า 667.44 ล้านบาท การขายอะไหล่และซ่อมบริการมูลค่า 132.08 ล้านบาท กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 9.32 ล้านบาท และรายได้อื่นๆ 12.28 ล้านบาท รวมรายได้ 1079.84 ล้านบาท

อย่างไรก็ดีบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ เนื่องจากสัญญาการผลิตส่วนใหญ่เป็นการสั่งผลิตเป็นจำนวนส่งมอบแล้วก็หมดต้องการงานสัญญาใหม่ๆ เข้ามา หากไม่มีการสั่งซื้อจะทำให้บริษัทต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เป็นต้นทุนคงที่

บริษัท ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงไว้ ดังนี้

1. กระจายกลุ่มสินค้าและการให้บริการ โดยมีนโยบายขยาย ศูนย์บริการ สิบสี่ 24 ชั่วโมง เพิ่มช่องทางของรายได้กับผู้ประกอบการขนส่ง ที่รถบรรทุก รถเทรลเลอร์รายเล็กจนถึงรายใหญ่ ที่มีความต้องการใช้บริการซ่อมบำรุงของศูนย์ ของบริษัทที่มีความทันสมัย ครบวงจรเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง อำนวยความสะดวกในการจัดทำแผนซ่อมบำรุงรถให้กับลูกค้า ซึ่งจะสร้างฐานลูกค้ารายใหม่ๆ และลูกค้ารายเดิมที่หันมาใช้บริการทดแทนที่ต้องแบกรับภาระเรื่องคน สต็อกสินค้าเอง

2. รักษานโยบายด้านคุณภาพงานและการให้บริการกับลูกค้า ทั้งในด้านของความสะดวกการใช้งานของสินค้าออกแบบตามความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นจุดแข็ง บริการหลังการขายที่รวดเร็วสร้างความพึงพอใจกับลูกค้า โดยจะเห็นได้จากปีที่ผ่านมาบริษัทได้มีการนำระบบ SAP เพื่อนำมาพัฒนาระบบของสารสนเทศ และเทคโนโลยีนวัตกรรมใหม่มาช่วยในการออกแบบผลิตภัณฑ์ การลงทุนเครื่องจักรที่ผลิตสินค้า ทำให้ลดน้ำหนักโดยยังคงความแข็งแรงไว้ การนำระบบ GPS Tracking , ระบบ Application มาใช้ในโครงการบริหารขนส่งมวลขน นอกจากนั้นบริษัทยังจัดทำหลักสูตรโรงเรียนช่าง ข ทีวี ซึ่งบุคลากรถือว่าเป็นหัวใจในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าในการให้บริการจนเกิดการโฆษณาแบบบอกต่อและนำไปสู่การให้บริการซ้ำ จากลูกค้ารายเดิม และหันมาใช้บริการจากลูกค้ารายใหม่ๆ

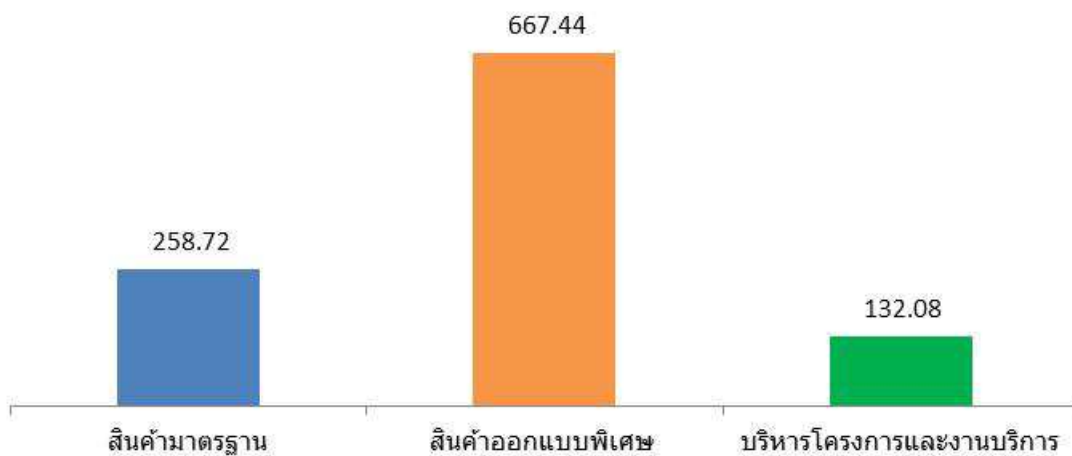
3. นโยบายการบริหารงบประมาณ (Budgeting) โดยการจัดทำและกำหนดเป้าหมายงบประมาณรายปี (Annually

Budget) ซึ่งจะทำให้ทราบถึงเป้าหมายรายได้ ค่าใช้จ่าย และคาดการณ์ผลกำไรในแต่ละปี ฝ่ายบัญชีจะเป็นผู้รวบรวมข้อมูลและนำเสนอต่อผู้บริหารในระดับคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณากำหนดเป็นงบประมาณรายปี รวมทั้งใช้ประกอบการติดตามและเปรียบเทียบผลการดำเนินงานเป็นประจำทุกเดือน ผ่านการประชุมประจำเดือนของทุกฝ่ายงาน และรวบรวมนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) เป็นประจำทุกเดือน เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงสามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์และวางแผนการรับงานหรือติดต่อประมูลงานโครงการใหม่ได้ให้สอดคล้องกับงานที่ทยอยจบ เพื่อให้มีสัญญาณว่าจ้างในการผลิตและสัญญาจ้างบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้สามารถลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้

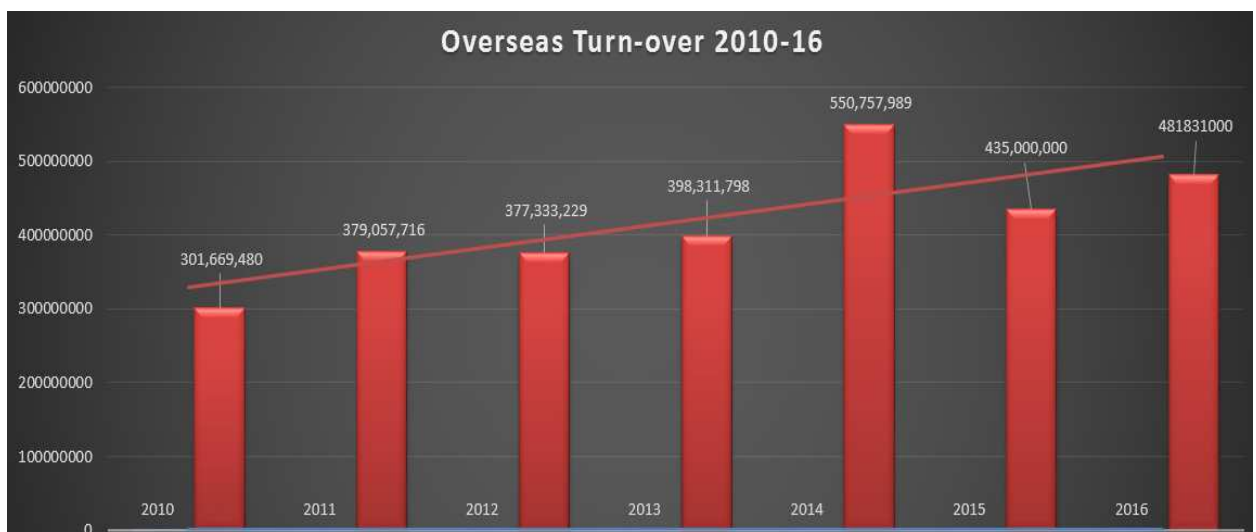
2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมในวงจำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจผลิตสินค้าในประเทศให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนเป็นหลัก โดยมีรายได้จากการขายสินค้าในปี 2559 แบ่งออกเป็นรถมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 24.45 รถออกแบบพิเศษ ร้อยละ 63.07 บริหารโครงการ ร้อยละ 12.48 ของรายได้รวมในปี 2559 ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีจำนวนลูกค้า 33 ราย ยอดสั่งผลผลิตรวม 390 คัน แบ่งเป็นลูกค้าลูกค้าในประเทศจำนวน 15 ราย รวมยอดสั่งผลิตรถมาตรฐาน และออกแบบพิเศษจำนวน 259 คัน

รายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ปี 2559 (หน่วย : ล้านบาท)



จำนวนลูกค้าต่างประเทศ 18 ราย รวมยอดสั่งผลิตออกแบบพิเศษจำนวน 131 คัน โดยมูลค่าในปี 2559 ขายต่างประเทศมียอดขาย 481.8 ล้านบาท และมีแนวโน้มเป็นบวกในปี 2560



เนื่องจากรายได้ในปี 2559 ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เกิดจากการขายของกลุ่มลูกค้ารายใหญ่จำนวน 5 ราย บริษัทจึงอาจจะต้องได้รับความเสี่ยงจากการมีกลุ่มลูกค้าจำนวนน้อยรายและอยู่ในวงจำกัด

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและมีแผนงานที่ชัดเจนในการรักษากลุ่มลูกค้าเดิม และหาลูกค้ารายใหม่เข้ามาทดแทนเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าในแผนกลยุทธ์และลดการพึ่งพารายได้จากลูกค้ารายใหญ่บางราย ทั้งนี้บริษัทเชื่อมั่นว่าโอกาสที่จะสูญเสียลูกค้าปัจจุบันมีน้อย เนื่องจากบริษัทได้ให้บริการลูกค้ากลุ่มใหญ่ด้วยคุณภาพ ราคา ความรับผิดชอบต่อกลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเราเน้นการให้บริการ รวมถึงถ่ายทอดเทคโนโลยีการบำรุงรักษา อำนวยความสะดวกอย่างต่อเนื่องและยาวนานสำหรับการขายฐานลูกค้า บริษัทได้มีการจัดหาลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนส่งรายใหม่อย่างสม่ำเสมอทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร เขตพื้นที่ในกลุ่มนิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก โดยมีการเปิดศูนย์บริการ สิบสี่ 24 ขึ้นที่จังหวัดชลบุรี นอกเหนือจากศูนย์ซ่อมเดิมที่มีอยู่ 8 แห่ง เพื่อขยายการให้บริการสำหรับรถบรรทุกทั่วไป แบบ One stop service 24 ชั่วโมง มีการทำสัญญาบริการที่เป็นไปตามความเหมาะสมของลูกค้าแต่ละรายจากการสำรวจในเบื้องต้น ได้นำข้อมูลของรถบรรทุกที่มียอดจำหน่ายในประเทศมาบริหารจัดการสำหรับแผนการเตรียมให้บริการ ที่นอกเหนือจากการให้บริการของศูนย์ที่จำหน่ายแล้ว हमดระะรับประกัน

3) ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิของบริษัท Joint venture

ในปีประชุมปี 2559 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 21 เมษายน 2559 ได้มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อบริษัท จากเดิม บริษัท ช ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) เปลี่ยนเป็น บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน) จากมติที่ประชุม บริษัท DOLL FAHRZEUGBAU AG ประเทศเยอรมนี ซึ่งเป็นบริษัทที่ร่วมถ่ายทอดเทคโนโลยี สำหรับรถออกแบบพิเศษ และเป็นพันธมิตรที่ดีกับเราเสมอมา โดยแบบที่ผลิต วงจรไฟฟ้า วงจรไฮดรอลิค ซึ่งถูกนำมาผลิตในสินค้ารถลำเลียงอาหารขึ้นเครื่องบิน บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการยกเลิกใช้แบบและวงจร เพื่อการผลิตต่อไปในอนาคต ซึ่งมีผลกระทบต่อการผลิตต่อเนื่องหรือละเมิดลิขสิทธิ์

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการละเมิดจึงมีการกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงไว้ดังนี้

1. บริษัทที่มีทีมวิจัยและพัฒนาแบบ และการออกแบบวงจรเอง โดยพัฒนาปรับปรุงได้ด้วยตนเอง
2. บริษัทจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่น ที่มีผู้เสนอขายวัตถุดิบในลักษณะเดียวกันในราคาที่เท่ากันหรือถูกกว่า
3. บริษัทจัดทำต้นแบบของรถลำเลียงอาหารขึ้นเครื่องบิน (Catering Truck) และขอรับรองมาตรฐาน CE Mark

เพื่อการผลิตที่ได้รับมาตรฐานสากล สำหรับการตลาดโดยมุ่งเน้นด้านคุณภาพและการให้บริการ ผลิตใน BRAND “CTV-CHO”

ดังนั้นบริษัทจึงเชื่อว่าแผนธุรกิจข้างต้นสามารถดึงดูดลูกค้าได้ในระยะยาวและช่วงลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวได้

4) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

ประเทศไทยถือเป็นศูนย์กลางของการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ การประกอบในเขตภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งมีอัตราเติบโตของพื้นที่อุตสาหกรรมสูงกว่าประเทศในภูมิภาคเดียวกัน ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่างๆ มีการขยายตัวมากขึ้น โดยในปีที่ผ่านมา กลุ่มรถกำจัดขยะ กลุ่มรถบรรทุกไฟฟ้า รถโดยสารขนส่งมวลชน รถลำเลียงอาหาร มีผู้ค้ารายใหม่จากต่างประเทศและผู้ค้ารายเดิมที่เข้ามาแข่งขันในตลาดรถประเภทเดียวกันเพิ่มมากขึ้นทำให้มีการแข่งขันด้านราคาและเงื่อนไขพิเศษอื่นๆ การเปิดเขตการค้าเสรี AEC ทำให้กลุ่มผู้แข่งขันจากต่างประเทศที่มีความพร้อมด้านเงินทุน บางส่วนเข้ามาดำเนินธุรกิจให้บริการ ประกอบ ผลิตในประเทศ ซึ่งเงินเป็นคู่แข่งที่สำคัญของเรา

บริษัทสามารถสร้างจุดแข็งและความแตกต่าง โดยสร้างทีมงานวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ คู่กับสถาบันการศึกษาท้องถิ่นที่จะพัฒนาศักยภาพความสามารถของบุคลากรสามารถผลิตสินค้าแข่งขันในตลาดได้ การจัดอบรมการใช้งานให้กับลูกค้าเพื่อพัฒนาคุณภาพของการใช้งานที่มีความปลอดภัย ร่วมแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า ซึ่งนำไปสู่ความเชื่อมั่นในการให้บริการ

อีกประการหนึ่งที่สามารถลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงออกแบบสินค้าที่มีความหลากหลายรูปแบบที่เหมาะสมกับงบประมาณและความต้องการของลูกค้า ให้คำปรึกษาเพื่อลดค่าใช้จ่ายของลูกค้ามากที่สุดโดยคงไว้ซึ่งคุณภาพด้านความปลอดภัยในการใช้งานสะดวกสบาย ซึ่งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการแข่งขันของคู่แข่งอย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

1) ความเสี่ยงจากการดำเนินการในฝ่ายผลิต

ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีรถที่ส่งมอบไม่ทันกำหนดคิดเป็นร้อยละ 9.37 มีเวลาทำงานมาตรฐานลดลงร้อยละ 9.05 ผลมาจากบริษัททำงานต้นแบบจำนวน 4 แบบ ซึ่งต้องใช้บุคลากร ใช้ชั่วโมงงานมากกว่าปกติ วัตถุประสงค์ที่ต้องใช้เวลาในการผลิตและนำเข้าล่าช้าจากผู้ส่งมอบ บริษัทมีความเสี่ยงที่จะถูกหน่วยงานภาครัฐปรับตามสัญญาเนื่องจากการส่งมอบล่าช้า ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายและต้นทุนที่บริษัทต้องสูญเสียไป

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยกำหนดเป็นแผนงานดังนี้

1. แผนเพิ่มกำลังการผลิตขึ้นร้อยละ 10 เพื่อให้สอดคล้องกับการขายและระยะเวลาในการส่งมอบ รวมถึงการขยายตัวของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้ลงทุนการทำต้นแบบไปแล้ว ซึ่งจะทำให้การตลาดต่อไปอย่างต่อเนื่อง
2. เพิ่มความสามารถในการผลิต จากการลงทุนในเครื่องจักรใหม่ทดแทนเครื่องจักรที่ชำรุดและมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน
3. การทดสอบหุ่นยนต์ VR7 เพื่อวางแผนจัดการผลิต และทดแทนตำแหน่งงานที่ยาก เช่นช่างเชื่อม เป็นต้น
4. การผลิตและทดสอบงานวิจัย รถบรรทุกพลังงานไฟฟ้า ร่วมกับภาครัฐ และสถาบันการศึกษา
5. การใช้ JIG และอุปกรณ์จับยึด เพื่อช่วยงานด้านการผลิตให้มีประสิทธิผลมากขึ้น ใช้เวลาในการผลิตน้อยลง
6. การเพิ่มห้องพ่นสีและจัดสายการผลิตสำหรับพ่นสีใหม่

การบริหารจัดการดังกล่าว จะช่วยลดช่วงเวลาของการส่งมอบล่าช้า และสามารถทำงานให้อยู่ในเวลามาตรฐานที่กำหนดไว้ได้ต่อไป

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

1) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนช่างฝีมือ

บริษัทมีช่างในสายการผลิต ร้อยละ 75 จำนวน 513 คน จากพนักงานทั้งหมดเฉลี่ย 683 คน ซึ่งยังไม่เพียงพอต่อการขยายการรับงานใหม่ๆ จากฝ่ายขาย และการขยายศูนย์ซ่อมที่จะเปิดในปี 2560 พนักงานช่างจะต้องรับเข้ามาฝึกอย่างน้อย 12 สัปดาห์ก่อนที่ปฏิบัติงานได้ตามมาตรฐานบริษัท บริษัทจึงเห็นความสำคัญของบุคลากรในการขับเคลื่อนบริษัทให้ก้าวไปข้างหน้า บริษัทจึงมีการกำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการต่างๆ ที่เหมาะสมเพียงพอ ทั้งยังมีกฎระเบียบปฏิบัติอื่นๆ ที่หัวหน้างานควบคุม งานที่ต้องใช้ทั้งทักษะแรงงาน งานมีความหลากหลาย 1 ท่านสามารถทำงานได้หลายอย่าง ซึ่งอาจจะไม่สบายเหมือนกับอุตสาหกรรมผลิตแบบต่อเนื่อง เป็นเหตุให้อัตราการหมุนเวียนของพนักงานระดับช่างอยู่ในอัตราร้อยละ 27 ซึ่งบริษัทก็มีแนวทางการเพิ่มและทดแทนจำนวนพนักงาน เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ หากบริษัทขาดแคลนช่างฝีมือก็อาจจะกระทบความสามารถในการสร้างรายได้ของบริษัท

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาพนักงานที่มีคุณภาพและปริมาณพนักงานให้เพียงพอต่อการปฏิบัติงาน โดยการกำหนดจำนวนพนักงานมาตรฐานในสายการผลิตไว้ให้สอดคล้องกับชั่วโมงการทำงานตลอดทั้งปี กำหนดค่าตอบแทนตามสายอาชีพโดยจัดทำเป็น Career Path พนักงานที่เข้ามาใหม่จะต้องอบรมหลักสูตรของโรงเรียนช่าง ข ทวี การสอบในแต่ละระดับชั้น มีเส้นทางของตำแหน่งและผลตอบแทนที่ชัดเจน จะลดความเสี่ยงของการเข้าออกของพนักงานช่างได้อีกทางหนึ่ง จัดให้มีสวัสดิการต่างๆ รวมไปถึงการสร้างแรงจูงใจแก่พนักงานเบี่ยขยัน เงินออมทรัพย์พนักงาน นอกจากนี้บริษัทยังมีช่องทางในการจัดหาพนักงานหลายช่องทาง อาทิ การแนะนำจากเพื่อนพนักงาน การประชาสัมพันธ์ในหน่วยงานต่างๆ สื่อโฆษณา วิทยุ กรมทหารเกณฑ์ เป็นต้น จากช่วงเวลาที่ผ่านมาสำหรับปริมาณงานที่มีอยู่เดิมบริษัทได้รับผลกระทบน้อยสำหรับพนักงานช่าง



2) ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการโดยการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

บริษัทได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2536 โดยมีผู้บริหารหลักคือ นายสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ซึ่งมีประสบการณ์และชื่อเสียงในวงการธุรกิจยาวนาน สร้างความเชื่อถือ ความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์อันดีกับทางลูกค้าของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลัก อาจส่งผลกระทบต่อที่ทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้ บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการระบอบเขตอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบและอำนาจอนุมัติในแต่ละตำแหน่งและส่วนงานอย่างชัดเจน โดยมีการกระจายอำนาจในการบริหารและการจัดการอย่างเป็นระบบผ่านผังอำนาจอนุมัติที่ได้กำหนดไว้ สร้าง Career Path เส้นทางสายอาชีพ ในการสร้างบุคลากรของบริษัทขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ ความสามารถ รวมถึงการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบต่างๆ ให้กับผู้มีความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้บริษัทได้ทำแผนดำเนิน Career Path ที่มั่นใจว่าสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้กับบริษัทต่อไปในอนาคต



3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2559 บริษัทยังมีการนำเข้าวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องนำมาประกอบของสินค้าจากต่างประเทศ รวมทั้งมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศหลายสกุลเงิน ซึ่งอาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินตราต่างประเทศ ในภาวะที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนสูงเกินไป จนอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ

ทั้งนี้ ในอดีตบริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการประเมินสถานการณ์ในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และติดตามความเคลื่อนไหวของสกุลเงินต่างประเทศต่อสกุลเงินบาทอย่างใกล้ชิดติดประกอบกับการทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีผลกำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 7.98 ล้านบาท

2) ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากบริษัทต้องนำเงินจากสถาบันการเงินส่วนหนึ่งเพื่อมาลงทุนในโครงการหลายโครงการที่รับงานตามสัญญา มีความจำเป็นต้องสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตก่อนได้รับเงินครบตามสัญญา ซึ่งเงินส่วนหนึ่งจะต้องกู้แหล่งสถาบันการเงินเพื่อให้เกิดสภาพคล่องของการผลิตสินค้าส่งมอบให้กับลูกค้า หรือการขยายธุรกิจการให้บริการ หากอัตราดอกเบี้ยปรับตัวเพิ่มขึ้น บริษัทจะมีความระมัดระวังทางการเงินที่เพิ่มขึ้นในการขยายธุรกิจ อาจจะเป็นต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ส่งผลกระทบต่อกำไร/ขาดทุนของบริษัทได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายกระจายความเสี่ยงเรื่องของอัตราดอกเบี้ยในแต่ละแหล่งเงินทุนหลายๆ แห่ง เพื่อเปรียบเทียบความเหมาะสมในด้านระยะเวลาและมูลค่ารวมของธุรกิจแต่ละโครงการที่กู้ยืม นอกจากนี้ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชน ทำให้บริษัทสามารถมีเงินทุนในการขยายธุรกิจหรือซื้อสินค้าสามารถต่อรองราคาและอัตราดอกเบี้ยลดลงได้ บริษัทเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงาน

3) ความเสี่ยงจากการชำระหนี้ลูกค้า

บริษัทฯ เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) และงานบริหารโครงการที่มีสัญญาควบคุม ซึ่งมีการกำหนดส่งมอบสินค้าและชำระหนี้ตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญา หรือเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการโครงการซึ่งเป็นงานที่ต้องให้บริการก่อนการเรียกเก็บเงินตามเงื่อนไขที่ตกลง ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าบางรายอาจชำระหนี้ค่าสินค้าหรือค่าบริการล่าช้า หรืออาจมีปัญหาในการชำระเงิน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีรายการค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งเป็นรายจ่ายประจำทุกเดือน ในปี 2559 บริษัทมียอดลูกหนี้ Over Due จำนวน 9 ราย คิดเป็นมูลค่า 8.53 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.81 ของรายได้หลักทั้งปี

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง บริษัทฯ จึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายประเมินศักยภาพของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างก่อนพิจารณารับคำสั่งซื้อหรือตกลงให้บริการ และมีการกำหนดให้ลูกค้าชำระหนี้มัดจำล่วงหน้าก่อนส่วนใหญ่ในอัตราร้อยละ 15 - ร้อยละ 30 ของมูลค่าสั่งซื้อตามสัญญา ในกรณีสัญญาจ้างผลิตสินค้า และมีการกำหนดให้เจ้าของโครงการชำระค่าบริการเป็นรายเดือนหรือเป็นรายงวดตามความคืบหน้าของงานบริการที่เหมาะสม และมอบหมายให้ฝ่ายการเงินเป็นผู้รับผิดชอบสรุปรายงานการชำระเงินของลูกค้า หากมีลูกค้ารายใดเกินกำหนดชำระหนี้จะต้องทำการติดตามเรียกชำระหนี้ และแจ้งให้ทุกฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องรวมทั้งผู้บริหารระดับสูงทราบโดยทันทีและผ่านการประชุม Executive committee ซึ่งทำให้ฝ่ายที่รับผิดชอบดำเนินการติดตาม ซึ่งการสื่อสารอย่างเป็นระบบ ทางบริษัทมั่นใจว่าจะช่วยลดความเสี่ยงจากการชำระหนี้ล่าช้าจากลูกค้าลงได้

3.5 ความเสี่ยงด้านการคอร์รัปชัน

ลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ มีธุรกรรมการขาย และการให้บริการบริหารโครงการแก่ภาครัฐ และเอกชน เป็นงานที่จะต้องมีการเข้าไปเสนอราคา ประมวลราคา ประมูลงาน ต่าง ๆ จึงมีความเสี่ยงในด้านการทุจริต และคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญเกี่ยวกับจริยธรรมและคุณธรรม บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการต่อต้านการทุจริต และคอร์รัปชัน ตลอดจนสนับสนุนและส่งเสริมให้บุคลากรทุกระดับมีจิตสำนึกในการต่อต้านการทุจริต และคอร์รัปชันในทุกรูปแบบ คณะกรรมการบริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายการป้องกันและต่อต้านการทุจริต การให้หรือรับสินบน (Anti-Corruption and Anti-Bribery Policy) ไว้ในนโยบายการกำกับดูแลการปฏิบัติงาน ให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎ ระเบียบ (Corporate Compliance Policy) ซึ่งสอดคล้องตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ (Corporate Governance and Business Code of Conduct) โดยจัดให้มีช่องทางรับข้อร้องเรียนและมีกระบวนการตอบสนองที่รวดเร็วเป็นธรรม โดยมุ่งหวังว่าพนักงานทุกคนจะร่วมกันสอดส่องดูแลการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการสอบถามกรณีมีข้อสงสัยหรือข้อใจเกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ หรือร้องเรียนเมื่อพบพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมหรือขัดต่อจรรยาบรรณธุรกิจ หรือสอบถามข้อข้องใจ ได้โดยตรงถึงคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทซึ่งเป็นกรรมการอิสระของบริษัท ได้หลายช่องทาง ที่หัวหน้าแผนกตรวจสอบภายใน หรือ Email : auditcom@cho.co.th ทั้งนี้จะรับฟังทุกข้อร้องเรียนอย่างเสมอภาค โปร่งใส เป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย มีระยะเวลาสอบสวนอย่างเหมาะสม มีการรักษาความลับ และคุ้มครองผู้ร้องเรียนไม่ให้ถูกกลั่นแกล้งทั้งในระหว่างการสอบสวนและภายหลังการสอบสวน โดยในปี 2559 พบว่า ไม่มีการร้องเรียนที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี

3.6 ความเสี่ยงด้านภาษี

ลักษณะธุรกิจของบริษัทที่มีธุรกรรมภาษีซื้อขายสินค้า ทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงมีความความเสี่ยงในด้านการปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมายด้านภาษี และการชำระภาษีของสินค้าและบริการในแต่ละประเภท

เพื่อให้บริษัทฯ มีการบริหารจัดการด้านภาษีอากรที่ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด ตลอดจนมีแนวทางในการวางแผน และการปฏิบัติทางด้านภาษีสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน ทางบริษัทได้มีการวางแผน และแนวทางการปฏิบัติทางด้านภาษี โดยการชำระภาษีอากรให้ถูกต้องตามที่กฎหมาย และรักษาชื่อเสียงและความสัมพันธ์ที่ดีขององค์กรต่อหน่วยงานภาษี ของรัฐที่เกี่ยวข้อง นำส่งภาษีอากรภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด และต้องบริหารจัดการการจ่ายเงิน หรือขอคืนภาษีอากรให้เกิดสภาพคล่องสูงสุดแก่บริษัท โดยมีการพิจารณาผลกระทบทางภาษีสำหรับโครงการลงทุน หรือเมื่อมีธุรกรรมใหม่ โดยหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านภาษีของบริษัท และหากเป็นธุรกรรมที่บริษัทยังไม่มี ความชำนาญเกี่ยวกับข้อกฎหมายทางด้านภาษี ก็อาจจ้างผู้ชำนาญการ ที่ปรึกษาภาษี เพื่อให้ทางบริษัทปฏิบัติได้ถูกต้องตามกฎหมายและป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นในด้านภาษี

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

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	54.50	จำนองธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)	191.63
1.2. โฉนดเลขที่ 39614, 50100 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เนื้อที่ดินรวม 7-1-24 ไร่	บริษัทฯ	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน ของบริษัทและบริษัทย่อย	14.00	จำนองธนาคารกรุงไทย 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	17.13	จำนองธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	16.00
1.6. โฉนดเลขที่ 288470, 3504, 8023 ตำบลท่าพระ(ดอน หัน)ท่าพระ อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น รวม 3 แปลง เนื้อที่ดินรวม 262-1-41 ไร่	บริษัทฯ	ที่ดินสำหรับโครงการในอนาคต	214.99	-ไม่มี-	-ไม่มี-
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน			367.31		
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร					
2.1. สิ่งปลูกสร้างเลขที่เลขที่ 265 หมู่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น (ตั้งอยู่บนโฉนดเลขที่ 39614, 50100 และ 11622)	บริษัทฯ	สำนักงานใหญ่และโรงงานของ บริษัทและบริษัทย่อย	124.36	จำนองธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) จำนองธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)	714.00 208.00

รายการทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	การใช้งาน	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน	วงเงินจำนำ / จำนอง (ล้านบาท)
2.2. โรงงาน จ.ชลบุรี เลขที่ 66/5 หมู่ 2 ตำบลโป่ง อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี (ตั้งอยู่บนโฉนดเลขที่ 47813 และ 49992 เนื้อที่ดิน 7-0-30 ไร่ ซึ่งบริษัท ทำสัญญาเช่าช่วงที่ดินเช่าต่อจากผู้ถือสิทธิการเช่า)	บริษัท	สำนักงานสาขาจังหวัดชลบุรี	6.62	-ไม่มี-	-ไม่มี-
2.3. บ้านพักเลขที่ 173/51-55,67 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น	บริษัท	บ้านพักสวัสดิการพนักงาน	2.69	-ไม่มี-	-ไม่มี-
2.4. บ้านเลขที่ 5 (บ้านริมน้ำ) ตำบลโคกสี อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น	บริษัทย่อย	สิ่งปลูกสร้างต่างๆ สำหรับโครงการในอนาคต	9.40	จำนองธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	16.00
2.5. อาคารโรงงาน บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด	บริษัทย่อย	อาคารโรงงาน	38.98	-ไม่มี-	-ไม่มี-
รวมอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร			182.05		
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์/เครื่องมือ	บริษัท&บริษัทย่อย	ใช้ที่สำนักงานและโรงงาน	65.46	-ไม่มี-	-ไม่มี-
4. เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัท&บริษัทย่อย	ใช้ที่สำนักงานและโรงงาน	9.37	-ไม่มี-	-ไม่มี-
5. ยานพาหนะ	บริษัท&บริษัทย่อย	ใช้ที่สำนักงานและโรงงาน	64.80	-ไม่มี-	-ไม่มี-
6. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง (อาคารโรงงานระหว่างก่อสร้าง เครื่องจักรการผลิตระหว่างติดตั้ง)	บริษัท&บริษัทย่อย	ใช้ที่สำนักงานและโรงงาน	84.40	-ไม่มี-	-ไม่มี-
รวม			224.04		

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 31.52 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	อยู่ระหว่างการขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า สำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าของบริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน)
2			เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าของ DOLL หรือแบบสินค้าที่พัฒนาร่วมกันระหว่างบริษัทฯ กับ DOLL
3			เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาเอง
4			เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาเอง
5			เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่ผลิตภายใต้แบบสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาเอง
6		บริษัทย่อย	เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าของบริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
7			เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าของบริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

หมายเหตุ : - ลำดับที่ 1,4 อยู่ในขั้นตอนการดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

ทรัพย์สินทางปัญญา

ทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ ที่ใช้ประกอบธุรกิจ ในที่นี้คือ อนุสิทธิบัตรการประดิษฐ์ (อนุสิทธิบัตร) มีมูลค่ายุติธรรมเท่ากับ 61,000,000.00 บาท ณ วันที่ประเมินมูลค่า วันที่ 5 มกราคม 2558

ตารางแสดงราคาต้นทุนต่อหน่วยในปีที่ผ่านมาของแต่ละอนุสิทธิบัตรที่ประเมินมูลค่า

อนุสิทธิบัตรที่ประเมินมูลค่า	ราคาขายต่อหน่วย ในปี 2555-2557		
	2555	2556	2557
1) โครงหลังคาสะพานเทียบเครื่องบินของรถขนส่งเสียงขึ้นเครื่องบิน	287,398.42	264,209.74	305,866.52
2) โครงสร้างขาค้ำยันของรถขนส่งเสียงขึ้นเครื่องบิน	132,534.29	178,547.76	146,431.28
3) ชุดต่อความยาวช่วงท้ายแชสชีส์	16,859.41	16,426.33	17,326.44
4) บันไดขึ้นลงรถ	16,500.00	16,500.00	16,500.00
5) ชุดบันไดขึ้นหลังตู้	2,700.00	2,700.00	2,700.00

6) ชุดบันไดลิงขึ้นหลังคารถ	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) อุปกรณ์กำหนดตำแหน่งการวางของผู้สินค้า	6,000.00	6,000.00	6,000.00

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จดทะเบียนอนุสิทธิบัตรผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองจากกรมทรัพย์สินทางปัญญาจำนวน 76 รายการ เพิ่มขึ้นจากปี 2558 จำนวน 54 รายการ ตามรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร และออกแบบผลิตภัณฑ์	วันที่ได้รับ	วันหมดอายุ
1	ชุดกลไกการเปิดปิดผนังด้านข้างรถบรรทุก	03 ก.ย. 2553	24 ส.ค. 2557
2	ชุดประกับยึดคานเสริม	18 ม.ค. 2554	07 ก.ค. 2559
3	ชุดเพิ่มความยาวคานขวางแบบปรับได้	18 ม.ค. 2554	19 ก.ค. 2559
4	ชุดบันไดขึ้นหลังคาตู้	28 มี.ค. 2554	19 ก.ค. 2559
5	ชุดบันไดลิงขึ้นหลังคารถ	28 มี.ค. 2554	19 ก.ค. 2559
6	บันไดขึ้นลงรถ	26 ธ.ค. 2554	21 ก.ย. 2560
7	อุปกรณ์ป้องกันด้านข้างรถบรรทุก	12 ก.ย. 2555	19 ต.ค. 2560
8	โครงหลังคาสะพานเทียบเครื่องบินของรถขนส่งเสียงขึ้นเครื่องบิน	04 ม.ค. 2556	19 ต.ค. 2560
9	โครงส่วรางขาค้ายันของรถขนส่งเสียงขึ้นเครื่องบิน	04 ม.ค. 2556	19 ต.ค. 2560
10	ชุดต่อความยาวช่วงท้ายแชสซีส์	04 ม.ค. 2556	19 ต.ค. 2560
11	อุปกรณ์กำหนดตำแหน่งการวางของผู้สินค้า	19 ก.ค. 2556	19 ต.ค. 2560
12	ชุดติดตั้งขาค้ายันท้ายรถขนส่งเสียงขึ้นเครื่องบิน	7 เม.ย. 2558	19 ต.ค. 2560
13	สลักล็อก	19 พ.ค. 2558	13 มี.ค. 2564
14	กระบอกลมแรงเครื่องยนต์	19 พ.ค. 2558	10 เม.ย. 2564
15	ชิ้นส่วนโครงรถบรรทุก	19 พ.ค. 2558	10 เม.ย. 2564
16	ชุดลูกล้อวางเลื่อน	15 มิ.ย. 2558	29 พ.ย. 2564
17	สะพานทางลาดท้ายรถบรรทุก	21 ก.ค. 2558	10 เม.ย. 2564
18	รอกบังคับสลิง	21 ก.ค. 2558	06 ก.พ. 2564
19	อุปกรณ์ปลดล็อกกระบะบรรทุก	21 ก.ค. 2558	21 ก.ย. 2564
20	กรอบบานเลื่อนประตู	11 มิ.ย. 2558	21 ก.ย. 2564
21	ชิ้นส่วนประกอบเครื่องอัด	28 ก.ค. 2558	15 ธ.ค. 2563
22	อุปกรณ์ลากรถ	18 มิ.ย. 2558	29 พ.ย. 2564
23	ชั้นวางของ	19 ต.ค. 2558	10 เม.ย. 2564
24	ฝาปิดถังเก็บน้ำ	19 ต.ค. 2558	13 มี.ค. 2564
25	หน้าตัดโลหะ	19 ต.ค. 2558	15 ธ.ค. 2563
26	หน้าตัดโลหะ	19 ต.ค. 2558	15 ธ.ค. 2563

27	บันไดข้างสำหรับยานพาหนะ	19 ต.ค. 2558	10 เม.ย. 2564
28	หน้าต่างโลหะ	19-ต.ค. 2558	15 ธ.ค. 2563
29	ลูกล้อยางเลื่อน	08 ต.ค. 2558	08 ม.ค. 2565
30	ลูกล้อยางเลื่อน	08 ต.ค. 2558	08 ม.ค. 2565
31	หน้าต่างโลหะ	06 พ.ย. 2558	08 ธ.ค. 2563
32	ชุดหน้าต่างโลหะ	09 ธ.ค. 2558	15 ธ.ค. 2563
33	ชิ้นส่วนรถบรรทุก	09 ธ.ค. 2558	10 เม.ย. 2564
34	บันได	09 ธ.ค. 2558	13 มี.ค. 2564
35	อุปกรณ์กันทางเข้าออก	08 ม.ค. 2559	12 ธ.ค. 2564
36	อุปกรณ์ล็อคฝาท้ายกระบะรถบรรทุก	14 ม.ค. 2559	10 พ.ย. 2563
37	ชิ้นส่วนโครงรถบรรทุก	14 ม.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
38	อุปกรณ์ยกถังขยะ	14 ม.ค. 2559	26 ธ.ค. 2563
39	โครงรถบรรทุก	14 ม.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
40	อุปกรณ์ขยายความกว้างสำหรับรถบรรทุก	14 ม.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
41	ชิ้นส่วนโครงรถบรรทุก	14 ม.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
42	โครงรถบรรทุก	14 ม.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
43	บันไดสำหรับยานพาหนะ	14 ม.ค. 2559	10 เม.ย. 2564
44	อุปกรณ์ยึดยางอะไหล่	29 ม.ค. 2559	14 ก.ย. 2563
45	อุปกรณ์จับชิ้นงาน	29 ม.ค. 2559	10 พ.ย. 2563
46	อุปกรณ์ล็อคฝาท้ายกระบะรถบรรทุก	29 ม.ค. 2559	10 พ.ย. 2563
47	อุปกรณ์ปรับตั้งแรงบิดของสปริง	29 ม.ค. 2559	10 เม.ย. 2564
48	อุปกรณ์ปิด-เปิดประตูสำหรับยานพาหนะ	29 ม.ค. 2559	10 พ.ย. 2563
49	อุปกรณ์ล็อคฝาท้ายกระบะรถบรรทุก	29 ม.ค. 2559	14 ก.ย. 2563
50	อุปกรณ์ล็อคยางอะไหล่	29 ม.ค. 2559	10 พ.ย. 2563
51	อุปกรณ์ล็อคฝาข้างกระบะรถบรรทุก	29 ม.ค. 2559	14 ก.ย. 2563
52	อุปกรณ์ล็อค	29 ม.ค. 2559	10 พ.ย. 2563
53	อุปกรณ์ยึดลูกล้อยางตั้งสายพาน	30 มี.ค. 2559	06 ก.พ. 2564
54	อุปกรณ์ล็อคฝาท้ายกระบะรถบรรทุก	10 มี.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
55	อุปกรณ์ล็อคฝาท้ายกระบะรถบรรทุก	10 มี.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
56	อุปกรณ์หนุนล้อรถยนต์	10 มี.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
57	ชิ้นส่วนอุปกรณ์ยึดเพลาลำหรับรถบรรทุก	10 มี.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
58	สลักล็อค	10 มี.ค. 2559	26 พ.ย. 2563
59	อุปกรณ์หนุนล้อรถยนต์	10 มี.ค. 2559	26 ก.ย. 2563
60	คานรองรับตู้ของรถบรรทุก	05 เม.ย. 2559	19 ต.ค. 2564
61	ชิ้นส่วนเสริมโครงรถบรรทุกตู้สินค้า	05 เม.ย. 2559	19 ต.ค. 2564
62	สะพานลำเลียงสัมภาระ	05 เม.ย. 2559	19 ต.ค. 2564
63	โครงลินชักสำหรับยานพาหนะ	05 เม.ย. 2559	19 ต.ค. 2564

64	อุปกรณ์ยึดจับหมอนหนุนล้อยานพาหนะ	18 เม.ย. 2559	19 ต.ค. 2564
65	ชุดยึดพร้อมกระบอกไฮดรอลิกสำหรับรถบรรทุก	08 พ.ค. 2559	07 ธ.ค. 2564
66	ชุดรถยนต์	03 พ.ค. 2559	15 ส.ค. 2563
67	ชิ้นส่วนแชค้ายัน	03 มิ.ย. 2559	08 ม.ค. 2565
68	ชิ้นส่วนแชค้ายัน	13 มิ.ย. 2559	29 พ.ย. 2564
69	ชิ้นส่วนโครงรถบรรทุก	13 มิ.ย. 2559	14 ก.ย. 2563
70	ชิ้นส่วนโครงรถบรรทุก	09 มิ.ย. 2559	26 ก.ย. 2563
71	คันโยกควบคุมการเปิด-ปิด	09 มิ.ย. 2559	10 เม.ย. 2564
72	บันไดข้างสำหรับยานพาหนะ	09 มิ.ย. 2559	10 เม.ย. 2564
73	โครงรถพ่วงสำหรับบรรทุก	09 มิ.ย. 2559	21 ก.พ. 2564
74	ชิ้นส่วนโครงสร้างลิฟท์	09 มิ.ย. 2559	09 พ.ย. 2564
75	ชิ้นส่วนโครงสร้างลิฟท์	09 มิ.ย. 2559	09 พ.ย. 2564
76	อุปกรณ์สวิตช์ควบคุมของแชค้ายัน	07 เม.ย. 2559	13 มี.ค. 2564

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทอยู่ระหว่างยื่นขอจดทะเบียนอนุสิทธิบัตรและ/หรือสิทธิบัตรอีก 28 รายการ

4.3 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สิน

4.3.1 สัญญาเช่าพื้นที่อาคาร

บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคาร จากนางสาวรุ่งทิภา ทวีแสงสกุลไทย (บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นและกรรมการบริษัท) เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่าดังนี้

สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานหลักสี่

ที่ตั้ง	: เลขที่ 96/25 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210
คู่สัญญา	: นางสาวอัศนา ทวีแสงสกุลไทย ¹
พื้นที่เช่า	: 2,894 ตารางเมตร
ค่าเช่า	: 100,000 บาท / เดือน (ผู้เช่าจะชำระค่าเช่าให้แก่ผู้เช่าครั้งเดียวในวันครบกำหนดอายุสัญญา)
ระยะเวลา	: 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 ถึง วันที่ 31 ตุลาคม 2560)

หมายเหตุ : /1 = นางสาวอัศนา ทวีแสงสกุลไทย เป็นผู้จัดการมรดกแทนนางสาวรุ่งทิภา ทวีแสงสกุลไทย

4.3.2 สัญญาเช่าที่ดิน

บริษัทฯ ทำสัญญาเช่าช่วงที่ดิน จากนายต่อศักดิ์ โลหะไพศาลกฤช (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 โลหะไพศาลกฤช
เนื้อที่ดิน	: 7-0-30 ไร่
ค่าเช่า	: 300,000 บาท / ปี
ระยะเวลา	: 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2557 ถึง วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2560) 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	: 2 ปี (ตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม 2558 ถึง วันที่ 15 ธันวาคม 2560)

4.3.3 สัญญาให้เช่าอาคาร

บริษัทฯ ทำสัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารแก่ บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด (บริษัทย่อย) ประกอบด้วย พื้นที่อาคารและโรงงาน เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทย่อย และพื้นที่อาคารสำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ ชั้น 2 เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาของบริษัทย่อย รวมทั้งทำสัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารแก่ บริษัท ขอนแก่น ช.ทวี (1993) จำกัด (บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น และกรรมการบริษัท) ประกอบด้วย พื้นที่อาคารสำนักงานใหญ่ เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัทดังกล่าว โดยมีรายละเอียดสัญญาทั้ง 3 ฉบับ ดังนี้

สัญญาให้เช่าอาคารโรงงาน	
ที่ตั้ง	: ที่ดินโฉนดที่ 11622 เลขที่ดิน 39 หน้าสำรวจ 4968 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000
คู่สัญญา	: บริษัท ช.ทวี 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 ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด
ค่าเช่า	: 20,000 บาท / เดือน
ระยะเวลา	: 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 5 มกราคม 2558 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2561)

สัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน	
ที่ตั้ง	: เลขที่ 265 หมู่ที่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000
คู่สัญญา	: บริษัท ขอนแก่น ช.ทวี (1993) จำกัด
ค่าเช่า	: 30,000 บาท / เดือน (ชำระค่าเช่าครั้งเดียวภายในเดือนที่ครบกำหนดอายุสัญญาเช่า)
ระยะเวลา	: 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 5 มกราคม 2559 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

4.3.4 กรณธรรม

คู่สัญญา	: บริษัท นวกิจประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรณธรรมเลขที่	: F1QJSC-003-000 (KKD-FFPC-15)
ประเภทกรณธรรม	: ประกันอัคคีภัย
ทรัพย์สินเอาประกัน	: 265 หมู่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000
ระยะเวลา	: 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 12 มิถุนายน 2559 ถึง วันที่ 12 มิถุนายน 2560)
จำนวนเงินเอาประกัน	: 93,300,000 บาท (เก้าสิบล้านสามแสนบาทถ้วน)
ผู้รับประกันผลประโยชน์ตามกรณธรรม	: บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน)

4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย โดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 22.60 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.33 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ 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 ควบคู่ไปกับการพิจารณาคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่น่าเชื่อถือทั้งในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ฐานะทางการเงิน ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการร่วมงานกันในอนาคต

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท ช ทวี (มหาชน) และบริษัทย่อย และการดำเนินกิจกรรมทางการค้าผ่านกิจการร่วมค้าต่างๆ ได้มีคดีความและข้อพิพาททางกฎหมาย ที่อาจส่งผลกระทบต่อภาระทางการเงินหรือสินทรัพย์ของบริษัทฯ ตามงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 คือ

คดีพิพาททางศาลปกครองกับองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ โครงการประกวดราคาซื้อรถโดยสารปรับอากาศใช้เชื้อเพลิงก๊าซธรรมชาติ(NGV) จำนวน 489 คัน และจ้างซ่อมแซมบำรุงรักษารถโดยสารดังกล่าวผ่านกิจการร่วมค้ากับบริษัท ขอนแก่น ช.ทวี(1993) จำกัด โดยการใช้ชื่อกิจการร่วมค้า เจวีซีซี ซึ่งได้รับการคัดเลือก และประกาศให้เป็นผู้ชนะการประมูลแล้ว ต่อมาภายหลังองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ ได้มีหนังสือแจ้งยกเลิกการทำสัญญาดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้กิจการร่วมค้าเจวีซีซี โดยบริษัท ช ทวี จำกัด(มหาชน) ได้มีหนังสือยื่นอุทธรณ์ไปยังหน่วยงานผู้ออกคำสั่ง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้วแต่ไม่เป็นผล ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ร่วมกิจการร่วมค้าฯ ได้มีมติให้ดำเนินการฟ้องร้องดำเนินคดีในชั้นศาลในการขอให้องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ เพิกถอนคำสั่ง และเรียกค่าเสียหาย เป็นคดีหมายเลขดำที่ 294/2559 ณ ศาลปกครองกลาง ลงวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 ระหว่างกิจการร่วมค้าฯ เป็นผู้ฟ้องคดี ฟ้องเรียกค่าเสียหายองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 1 คณะกรรมการบริหารกิจการขนส่งมวลชนกรุงเทพ ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 2 ผู้อำนวยการองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 3 คณะกรรมการว่าด้วยการพัสดุด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 4 และกระทรวงการคลัง ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 5 กรณีอันเกี่ยวกับการยกเลิกการลงนามนามสัญญาโครงการประกวดราคาซื้อรถเมล์ NGV จำนวน 489 คัน อยู่ระหว่างยื่นคำคัดค้านคำให้การผู้ถูกฟ้องคดี ครอบคลุมคดียื่นกรณีขอขยายยื่นคำคัดค้านคำให้การภายในเดือนเมษายน 2560

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป ณ 31 ธันวาคม 2559

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: CHO (จดทะเบียนในตลาด เอ็ม เอ ไอ)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000027
ประเภทธุรกิจ	: ออกแบบ สร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์ ติดตั้งระบบวิศวกรรมทางยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ ให้บริการเทคโนโลยีระบบราง รวมทั้งผลิตและให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมในการป้องกันประเทศ สินค้าและบริการของบริษัทฯ เช่น รถบรรทุก รถพ่วง รถบัส รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน รถไฟ รถดับเพลิง รถกู้ภัย รถหุ้มเกราะ รถลำเลียงพล เรือรบหลวง เป็นต้น
ทุนจดทะเบียน	: 296,972,494.50 บาท (สองร้อยเก้าสิบล้านเก้าแสนเจ็ดหมื่นสองพันสี่ร้อยเก้าสิบลบาทห้าสิบสตางค์)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 295,735,443.25 บาท (สองร้อยเก้าสิบล้านห้าแสนสามหมื่นห้าพันสี่ร้อยสี่สิบลบาทยี่สิบห้าสตางค์)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	: หุ้นสามัญ 0.25 บาท (ยี่สิบลบาทสตางค์)
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 อำเภอมโนรมย์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13170
	: โทรศัพท์ 035-257085 โทรสาร 035-257086
เว็บไซต์ (URL)	: www.cho.co.th
บริษัทย่อย	: บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0405548000302
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ผู้ออกแบบ ผลิต ประกอบและติดตั้งตู้บรรทุกไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน	: เลขที่ 265 หมู่ 4 ถนนกลางเมือง ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000
โทรศัพท์	: 043-341-210-12
โทรสาร	: 043-341-242

ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์ : 043-341412-18 ต่อ 118
โทรสาร : 043-341410
อีเมล : ir@cho.co.th

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่ตั้งสำนักงาน : Mail Room ชั้น 1 อาคาร C
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 02-0099378
โทรสาร : 02-0099476
เว็บไซต์ (URL) : www.tsd.co.th

บริษัทผู้สอบบัญชี : บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท : 0105541040328

ผู้สอบบัญชี – บริษัทฯ : นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ขันติ ทะเบียนเลขที่ 3534

และบริษัทย่อย : นางอนุทัย ภูมิสุรกุล ทะเบียนเลขที่ 3873

นายวิเชียร กิ่งมนตรี ทะเบียนเลขที่ 3977

ที่ตั้งสำนักงาน : 179/74-80 อาคารบางกอกซิติทีทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขต
สาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : 02-3441000, 02-8245000

โทรสาร : 02-2865050

เว็บไซต์ (URL) : www.pwc.com/th

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

6.2.1 การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนา (Research and Development : R&D) โดยตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาเทคโนโลยี และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ให้มีความหลากหลาย มีรูปแบบที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างสมบูรณ์ ควบคู่กับการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีความรวดเร็ว มีความแม่นยำยิ่งขึ้น โดยให้ความสำคัญกับการใช้ระบบคอมพิวเตอร์และระบบไอที (IT) ในการทำงานตามแผนงานที่วางไว้ในแต่ละขั้นตอน ตั้งแต่เริ่มร่างชิ้นงานจนกระทั่งส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า รวมไปถึงการให้คำแนะนำ และบำรุงรักษาด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (Remote service) ดังนั้นถึงแม้สินค้าของบริษัทฯ จะถูกนำไปใช้งานยังต่างประเทศก็สามารถได้รับการบำรุงรักษาโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ ได้โดยตรง

การวิจัยและพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการออกแบบตัวถังรูปแบบต่างๆ ให้เหมาะสมกับประเภทงานขนส่งเฉพาะตามความต้องการของลูกค้าและเหมาะสมกับแชสซีรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงที่ลูกค้าเลือก

ไว้ รวมทั้งพัฒนาด้านเทคโนโลยีและงานระบบวิศวกรรมต่างๆ เพื่อให้สินค้าสามารถใช้งานได้สะดวกมากยิ่งขึ้น มีความแข็งแรงทนทานในขณะที่ยังสามารถรับน้ำหนักได้มากที่สุด ง่ายต่อการบังคับควบคุมเพื่อความคล่องแคล่วในการขนส่งทุกสภาพถนน มีความเหมาะสมและทนต่อทุกสภาพอากาศในประเทศที่ลูกค้านำสินค้าไปใช้งาน

บริษัทฯ ไม่หยุดยั้งในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์หรืองานระบบวิศวกรรมต่างๆ โดยทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ได้ออกแบบนวัตกรรมสินค้ารูปแบบใหม่ และพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยทุกผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ออกแบบหรือเป็นผู้คิดค้นนวัตกรรมดังกล่าว จะดำเนินการขอขึ้นทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา โดยได้รับอนุสิทธิบัตรมาแล้ว 76 รายการ นอกจากนี้ยังมีนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ 104 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 Routine to Research (R2R) เริ่มตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นไป โดยการส่งเสริมให้พนักงานคิดค้นวิธีการ เครื่องมือ และอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการช่วยทำงานให้สะดวกรวดเร็วและประหยัดทั้งต้นทุนและเวลาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานเป็นการฝึกการวางแผน จัดเตรียม กำหนดขั้นตอน ได้อย่างเป็นระบบมากขึ้น รวมถึงมีการสลับปรับเปลี่ยนขั้นตอนการผลิตให้เหมาะสมและช่วยลดระยะเวลาในกระบวนการผลิตโดยรวมได้ ในขณะที่ยังคงรักษามาตรฐาน

การผลิต การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพได้ตามเกณฑ์กำหนดมาตรฐานสากลต่างๆ ที่บริษัทฯ ได้รับการรับรอง ไม่ว่าจะเป็น ISO 9001, CE Mark, IATA เป็นต้น

นอกจากจะให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และด้านกระบวนการผลิตแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนานุคลากร เพื่อเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานของบุคลากรทุกฝ่ายงาน โดยจัดให้มีการอบรมบุคลากรทั้งการอบรมภายในบริษัท โดยบุคลากรของบริษัทเอง ซึ่งมีประสบการณ์การทำงานมานาน เชี่ยวชาญ และปรับปรุงพัฒนางาน รวมทั้งการรวบรวมความรู้ในด้านต่าง ๆ ฝึกสอนและปรับให้เป็นครูช่างของบริษัทเพื่อเพิ่มความภาคภูมิใจในงานอาชีพมากขึ้น และการอบรมจากผู้เชี่ยวชาญหรือสถาบันชั้นนำภายนอกอย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการเพิ่มพูน ความรู้ วิทยาการใหม่ ๆ ทันสมัยให้กับบุคลากรของบริษัท



ตารางแสดงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา ปี 2557-2559

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
ค่าใช้จ่ายการวิจัยและพัฒนา	3.98	3.18	3.05
รวม	3.98	3.18	3.05

6.2.2 โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีโครงการในอนาคตเพื่อรองรับแผนขยายรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้เติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต ดังนี้

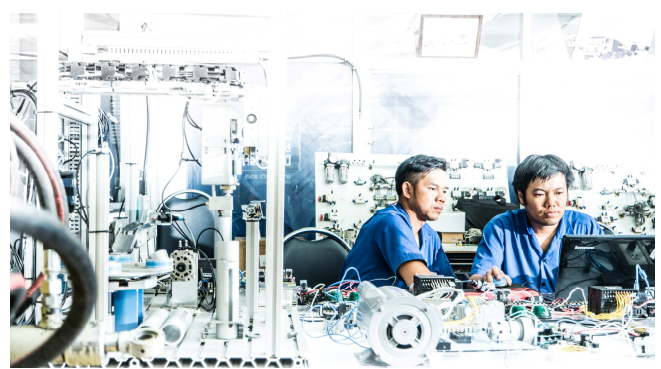
โครงการ	เงินลงทุน (ตัวเลขประมาณ)	ระยะเวลาโครงการ
โครงการในอนาคตของบริษัทฯ		
1.) โครงการโรงเรียนช่าง	5 ล้านบาท / ต่อปี	พัฒนาอย่างต่อเนื่อง
2.) โครงการโรงผลิตรถบัสด	45 ล้านบาท	ปี 2559-2561
3.) โครงการวิจัยและพัฒนาระบบอัตโนมัติขั้น		
3.1 หุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรม	15.00-20.00 ล้านบาท	ปี 2555-2560
4.) โครงการขยายศูนย์ซ่อม One Stop Service ทั่วประเทศรวม 8 ศูนย์ (จะเปิดดำเนินงาน 1 ศูนย์ต้นปี 2560)	480 ล้านบาท	ปี 2560-2562
โครงการในอนาคตของบริษัทย่อย		
1.) โครงการใกล้กรุงเทพฯ	50.00 ล้านบาท	ปี 2560-2562

โครงการในอนาคตของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีโครงการในอนาคตเพื่อรองรับแผนขยายรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้เติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต ดังนี้

1. โรงเรียนช่าง (CHO School)

บริษัทฯ ได้ดำเนินการในการพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับนโยบายและสภาวะการ ด้วยการพัฒนาความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะของบุคลากร โดยใช้เครื่องมือในการพัฒนาบุคลากร 3 รูปแบบ ได้แก่ การสอนงาน (Coaching / OJT) การแบ่งปันความรู้ (Knowledge Sharing / CHO School) และ การมอบหมายโครงการ (Project Assignment / Mechatronics Project) เพื่อให้บุคลากรสามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน โดยเฉพาะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเพื่อส่งมอบสินค้าที่เหนือความคาดหวังให้กับลูกค้า ซึ่งจะสร้างความแข็งแกร่งให้กับองค์กร และรองรับการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน ทั้งนี้บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการพัฒนาบุคลากรที่ครอบคลุมในทุกระดับ เน้นการมีส่วนร่วมและมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal Relationship) รูปแบบการทำงานเป็นทีม (Team Work)



CHO School Training for Trainer Program

เป็นหลักสูตรที่ออกแบบมาจากการประเมิน Competency Problem ของพนักงานในระดับหัวหน้างาน เพื่อเตรียมความพร้อมพนักงานและพัฒนาไปสู่ครูช่างในโรงเรียน ซี.ทวี

หลักสูตรอบรมระยะสั้น

เป็นรูปแบบหลักสูตรการเรียนรู้พื้นฐานช่าง พื้นฐานงานช่างฝีมือที่ใช้ในการทำงานเฉพาะของบริษัทฯ โดยเป็นหลักสูตรระยะสั้น (5 สัปดาห์) ซึ่งจะแบ่งกลุ่มพนักงานที่เข้ารับการเรียนรู้พัฒนาและฝึกฝนทักษะทางด้านช่างในระดับพื้นฐาน ประมาณ 6-7 รุ่นต่อปี โดยแบ่งกลุ่มเป็นกลุ่มการเรียนรู้ดังนี้

	ปี 2558	ปี 2559
พนักงานเข้าใหม่	40.4 %	31.13 %
พนักงานปฏิบัติการ	12.8 %	5.30 %

หมายเหตุ ร้อยละของจำนวนผู้เข้าเรียนคิดจากจำนวนของพนักงานทั้งหมด

หลักสูตรอบรมระยะสั้น CHO Mechatronics Program (5 สัปดาห์)

เป็นหลักสูตรเปิดสอนทั้งระดับวิศวกร และพนักงานช่างเทคนิค พนักงานแผนกต่างๆ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดความเข้าใจพื้นฐานของระบบต่างๆ ในการสร้างนวัตกรรม เกิดการเรียนรู้เทคโนโลยีระบบการควบคุมอัตโนมัติและสามารถเข้าใจระบบควบคุมต่างๆ และให้มีการทำโครงการ (Project) ก่อนจะจบหลักสูตร ขณะนี้มีทั้งหมดประมาณ 10 โครงการ ที่อยู่ระหว่างการดำเนินงาน

2. โครงการผลิตรถบัส

รถโดยสารปรับอากาศจำนวนที่นั่งไม่น้อยกว่า 30 ที่นั่งโดยใช้พลังงานก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง เป็นโครงการที่บริษัทฯ ได้ยื่นขอการส่งเสริมจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน ตามบัตรส่งเสริมเลขที่ 1528(2)/2554 โดยการผลิตและประกอบชิ้นส่วนต่างๆ ของรถโดยสาร ลดภาระในการนำเข้าจากต่างประเทศทั้งคัน เน้นให้เกิดการสร้างมูลค่าการลงทุนอุตสาหกรรมภายในประเทศ และท้องถิ่นควบคู่กันไป การส่งบุคลากรเพื่อศึกษาเรียนรู้ขั้นตอนการผลิตประกอบอย่างเชี่ยวชาญแล้วนำมาถ่ายทอดเป็น การจัดการความรู้ (KM) ของบริษัทเองในการที่จะปรับปรุงสานต่อเทคโนโลยีจากต่างประเทศเป็นของตนเองได้ อีกทั้งยังเป็นการลดงบประมาณในการจัดซื้อจัดหาของภาครัฐที่จะนำรถโดยสารปรับอากาศมาทดแทนเพื่อบริการประชาชน ตลอดจนการดูแลบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง ลดภาวะความเสี่ยงของการละทิ้งบริการหลังการขายของผู้จำหน่าย อีกทั้งยังเป็นการสร้างงานอุตสาหกรรมต่อเนื่องภายในประเทศ เช่น โรงงานผลิตเบาะ โรงงานผลิตกระจก โรงงานผลิตยาง โรงงานผลิตแบตเตอรี่ และโรงงานที่ผลิตอุปกรณ์สายไฟฟ้าภายในรถ เป็นต้น บริษัทฯ

มีความพร้อมที่จะดำเนินการได้ทันที หากมีการประมูลและได้รับสัญญาการจ้างงาน และการขยายโรงงานเพื่อการส่งออก โดยปัจจุบันได้ทำการวิจัย พัฒนา และเริ่มผลิตรถต้นแบบขายให้ลูกค้าแล้วในปี 2559

3. โครงการวิจัยและพัฒนาระบบอัตโนมัติ

หุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรม : ได้ดำเนินการเซ็นสัญญาจ้างที่ปรึกษาโครงการวิจัยและพัฒนาหุ่นยนต์ต้นแบบ แล้วเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 ใช้เวลาในการดำเนินงาน 2 ปี ซึ่งจะได้ต้นแบบหุ่นยนต์ จากนั้นทำการทดสอบ และทดลองใช้งานในสายการผลิตของบริษัทอีก ประมาณ 5 ปี จนสามารถผลิตเป็นสินค้าออกจำหน่ายเชิงพาณิชย์ได้ คาดการณ์ว่าจะเริ่มผลิตเพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ได้ในปี 2566 วัตถุประสงค์หลักของการพัฒนาหุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรม ก็เพื่อร่วมพัฒนาระบบการผลิตสินค้าให้เข้าถึงการใช้เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยในต้นทุนแบบประหยัด ทำให้กำลังการผลิตสูงขึ้น และเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของลูกค้า โดยบริษัทฯ จะออกแบบหุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรมให้การใช้งานได้ง่าย เน้นกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

4. โครงการขยายศูนย์ซ่อม สิบล้อ 24 ชั่วโมง by CHO ทั่วประเทศ



บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากบริษัท ลินฟอกซ์ ทรานสปอร์ต (ประเทศไทย) จำกัด ("Linfox") และบริษัท เอกชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด ("Tesco-Lotus") ให้เป็นผู้บริหารโครงการบริการงานซ่อมและศูนย์ซ่อมสำหรับรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง ของทั้ง 2 บริษัท โดยบริษัทฯ รับผิดชอบงานซ่อมบำรุงเพื่อรักษาสมรรถนะการใช้งาน (PM) ของรถ โดยมีรถทั้งหมดมากกว่า 2,000 คัน ในพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าของ Tesco-Lotus ปัจจุบันมีศูนย์ซ่อมอยู่ใน Distribution Center (DC) จำนวน 6 แห่ง ประกอบด้วย ศูนย์ลำลูกกา ศูนย์วังน้อย ศูนย์สามโคก ศูนย์บางบัวทอง ศูนย์ขอนแก่น และจังหวัดสุราษฎร์ธานี

บริษัทฯ มีแผนขยายสาขาศูนย์ซ่อมบริการไปทั่วประเทศไทย ในชื่อ "สิบล้อ 24 ชั่วโมง by CHO" และขยายไปยังต่างประเทศ โดยสาขาที่ 1 ตั้งอยู่ที่ 37/30 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี อยู่บริเวณใกล้แหลมฉบัง ซึ่งได้ดำเนินการก่อสร้างและคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในไตรมาส 1 ของปี 2560 และจะดำเนินการศึกษาหาพื้นที่เปิดเพิ่มสาขาที่ 2 และ 3 ในปี 2560 โดยภายในปี 2562 บริษัทคาดว่าจะสามารถเปิดบริการได้ 8 ศูนย์ ทั่วประเทศ อีกทั้งบริษัทฯ ได้เปิดรับแจ้งปัญหางานบริการหลังการขาย (After Sales Service) ที่เบอร์โทรศัพท์ 089-7112198 ตลอด 24 ชั่วโมง โดยในปี 2558 มียอดจำนวนการใช้บริการ After Sales Service กว่า 214 ราย และปี 2559 จำนวนผู้ใช้บริการ 224 ราย

โครงการในอนาคตของบริษัทย่อย

โครงการสร้างโรงงานผลิตใกล้กับพื้นที่กรุงเทพฯ เพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง และสามารถให้ลูกค้าเข้าตรวจสอบสินค้าได้สะดวก เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพฯ และพื้นที่ปริมณฑล จึงมีนโยบายแสวงหาและศึกษาข้อมูลในการสร้างโรงงานผลิตเพิ่มในพื้นที่อื่น ซึ่งจากการศึกษาและเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว จึงมีนโยบายในการหาพื้นที่บริเวณกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเพื่อพิจารณาต่อไป

โครงการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการนำเสนอหรือเข้าประมูลรับงาน

บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการนำเสนอหรือเข้าประมูลรับงานในโครงการต่างๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชนสรุปได้ดังนี้

โครงการ	พันธมิตรทางธุรกิจ	มูลค่าโครงการ (ตัวเลขประมาณ)	ระยะเวลาโครงการ (คาดการณ์)
โครงการงานซ่อมบำรุงยานยนต์ในอุตสาหกรรมป้องกันประเทศที่เป็นผลงานออกแบบของ BAE SYSTEMS	BAE SYSTEMS	ปีละ 100 ล้านบาท	ปี 2560-2562

หมายเหตุ : BAE SYSTEMS เป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมป้องกันประเทศรายใหญ่อันดับ2ของโลก จากประเทศสหราชอาณาจักร (ปัจจุบัน บริษัทฯ ผ่านการตรวจสอบกิจการ (Due Dilligence) จาก BAE SYSTEMS แล้ว และอยู่ระหว่างการเจรจาในรายละเอียดเกี่ยวกับความร่วมมือทางธุรกิจ)