

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยม และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

PTG มุ่งมั่นและทุ่มเทในการเป็นผู้นำด้านการบริการครบวงจร เพื่อสร้างความสะดวกสบายและตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์เฉพาะกลุ่มของลูกค้ามากขึ้น เพื่อเป้าหมายในการขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยเจตนารมณ์ในการบริหารงานตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี การดูแลผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม รวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

ด้วยความมุ่งมั่นขับเคลื่อนและพัฒนาองค์กร ควบคู่กับการสร้างเสริมสังคม ชุมชน และดูแลสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทำให้ในปี 2563 ที่ผ่านมา PTG ได้รับคะแนนผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการในระดับ “ดีเลิศ” จากการประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทยในตลาดหลักทรัพย์ (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies) ซึ่งจัดทำโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เป็นปีที่ 4 ติดต่อกัน

นอกจากนี้ PTG ยังได้รับโล่ประกาศเกียรติคุณรางวัล “จรรยาบรรณดีเด่นประจำปี 2563” จากสภาหอการค้าไทย รวมถึงการได้รับการรับรองเข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) แสดงให้เห็นถึงความยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ก้าวหน้า ด้วยความโปร่งใส มีจริยธรรมต่อคู่ค้า และมีความรับผิดชอบต่อสังคมเสมอมา โดย PTG มีวิสัยทัศน์ในการมุ่งเป็นผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศ และมีพันธกิจในการดำเนินงานดังนี้

1. สร้างความพึงพอใจสูงสุดทั้งคู่ค้า พนักงาน และผู้ให้บริการทุกคน
2. บริหารจัดการแบบมืออาชีพ และบูรณาการเรื่องการบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างรายได้ และเพิ่มมูลค่าให้แก่องค์กรและคู่ค้าทุกคน
3. มีความรับผิดชอบต่อ และสนับสนุนกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม

บริษัทไม่เพียงแต่ได้รับรางวัลความสำเร็จในด้านการกำกับกิจการที่ดีเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงรางวัลแห่งความสำเร็จในด้านการบริหารดำเนินกิจการ โดยได้รับรางวัล สุดยอดสินค้าแห่งปี 2563 “Product of the Year Awards 2020” รางวัลที่ผ่านการคัดเลือกสำรวจและวิจัยตลาดตามหลักวิชาการจากผู้เชี่ยวชาญ และคะแนนโหวตจากผู้บริโภค ผู้การเป็นรางวัลมหาชนแห่งปีอย่างแท้จริง จำนวน 36 รางวัล ใน 14 ประเภทกลุ่มสินค้า โดยบริษัทได้รับรางวัลในกลุ่มพลังงานและสาธารณูปโภคยอดเยี่ยมแห่งปีในกลุ่มผลิตภัณฑ์สถานีน้ำมัน ทั้งนี้ บริษัทยังคงมุ่งมั่นเป็นสถานีบริการน้ำมันที่เป็นผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานอย่างครบวงจร ด้วยการบริการที่ยอดเยี่ยมเป็นมาตรฐาน ครอบคลุมสูงสุดทั่วไทย

อีกทั้ง PTG มีนโยบายในการปลูกฝังวัฒนธรรม “วิถีแห่งPTG (PTG Way)” เพื่อเป็นหลักการ แนวความคิด และพื้นฐานในการขับเคลื่อนพฤติกรรมการทำงานของคนในองค์กรสู่เป้าหมาย และวิสัยทัศน์ที่วางไว้ โดยPTG มีค่านิยม (Values) 4 ประการ ดังนี้

#### 1. Customer Service

การแสดงออกถึงความพยายามที่จะรับฟังและเข้าใจลูกค้า (ทั้งภายในและภายนอกองค์กร) การรับรู้ถึงความต้องการและความคาดหวังของลูกค้ารวมทั้งความพยายามที่จะตอบสนองต่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าเป็นสำคัญ

#### 2. Team Work

ความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของตนเองในฐานะที่เป็นสมาชิกหนึ่งของทีม รวมทั้งการมีส่วนร่วมในการทำงาน การแก้ไขปัญหา การแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความคิดเห็นต่างๆ กับสมาชิกในทีม

### 3. Integrity & Ethics

ความสามารถในการปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณ และการแสดงออกถึงความซื่อสัตย์ในการทำงาน รวมทั้งการผลักดันให้สมาชิกในทีมเคร่งครัดต่อหลักเกณฑ์ และกฎระเบียบของบริษัท

### 4. Continuous Improvement

การคิดหาวิธีการที่จะพัฒนา และประยุกต์ใช้ระบบงาน กระบวนการ และขั้นตอนใหม่ๆ แทนที่ระบบงานกระบวนการ หรือขั้นตอนการทำงานปัจจุบัน เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และพร้อมใช้งานได้อย่างเสมอ

เพื่อบรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้นำด้านบริการครบวงจรของประเทศ PTG มีการกำหนดกลยุทธ์หลักขององค์กร โดยมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า การเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ควบคู่กับการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ การกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรจะมีการทบทวน และปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์แวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป รายละเอียด “ทิศทางพัฒนากิจการ” สามารถอ่านเพิ่มเติมในหน้า 12

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

### ปี 2563

- ☐ บริษัทได้รับ 6 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ ในงาน Thailand Kaizen Award 2563 จัดโดยสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ณ ห้องแกรนด์ฮอลล์ ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค โดยได้รับ 2 รางวัล Bronze Awards 3 รางวัล Silver Awards และเป็นครั้งแรกที่ได้รับรางวัล Popular Vote จากทีมไทบ้าน 4.0 โดยในปีนี้ ถือเป็นปีที่ 5 ติดต่อกัน ที่บริษัทได้รับรางวัลจากงาน Thailand Kaizen Award ซึ่งเป็นรางวัลแห่งความสำเร็จ ในการคิดค้นนวัตกรรม แนวคิด ในการพัฒนากระบวนการการทำงานภายในองค์กร ส่งเสริมให้พนักงานมีความคิดสร้างสรรค์ เพิ่มทักษะกระบวนการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ☐ บริษัทได้รับเกียรติเข้ารับรางวัล “สุดยอดสินค้าแห่งปี 2563” ในประเภทสินค้าและบริการ กลุ่มธุรกิจพลังงานและสาธารณูปโภคยอดเยี่ยมแห่งปี ในกลุ่มผลิตภัณฑ์สถานีบริการน้ำมัน ซึ่งจัดโดย นิตยสาร BUSINESS+ ร่วมกับวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล (CMMU) ซึ่งรางวัลดังกล่าวแสดงถึง บริษัทที่มีภาพลักษณ์ที่โดดเด่นในแต่ละมิติ โดยภายในงานมีการมอบรางวัลให้แก่บริษัทในกลุ่มธุรกิจอื่นๆ จำนวน 36 รางวัล ใน 14 ประเภทกลุ่มสินค้า โดยมี คุณชวน หลีกภัย ประธานรัฐสภา เป็นประธานมอบรางวัลในครั้งนี้
- ☐ บริษัทได้รับรางวัลในงาน SET Awards 2563 จำนวน 2 รางวัล ได้แก่ รางวัลนักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น (Outstanding Investor Relations Awards) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ติดต่อกันในประเภทบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าตลาด (Market Capitalization) ระหว่าง 10,000 - 30,000 ล้านบาท โดยมอบให้แก่บริษัทจดทะเบียนที่มีความโดดเด่นด้านการดำเนินกิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์ และได้รับคัดเลือกอยู่ในรายชื่อ “หุ้นยั่งยืน” หรือ Thailand Sustainability Investment (THSI) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 มอบให้แก่บริษัทจดทะเบียนที่มีการดำเนินงานเป็นไปตามเกณฑ์การประเมินด้านความยั่งยืน (Environmental, Social and Governance: ESG) สอดคล้องกับมาตรฐานสากล จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ☐ บริษัทได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ให้จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ จำนวน 2 บริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้ 1. บริษัท แมกซ์ การ์ด จำกัด ประกอบธุรกิจการให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-Money) การให้บริการโอนเงินด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Money Transfer) การให้บริการสนับสนุนบริการแก่ผู้รับบัตร (Payment Facilitating) และการให้บริการรับชำระเงินแทน (Bill Payment) มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ

2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% และใช้เงินทุนหมุนเวียนของบริษัทในการจัดตั้ง

2. บริษัท แมกซ์โซลูชั่น เซอร์วิส จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการสนับสนุนบริการแก๊สออก หรือผู้รับบริการอิเล็กทรอนิกส์ หรือผู้ขายสินค้า หรือบริการเชิงพาณิชย์ มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 100 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.96% และใช้เงินทุนหมุนเวียนของบริษัทในการจัดตั้ง

- ☐ บริษัทเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท สยามอโต้แบคส์ จำกัด (“SIAM AUTOBACS”) ซึ่งประกอบกิจการศูนย์บริการ และซ่อมบำรุงสำหรับรถยนต์ โดยเป็นการซื้อหุ้นเดิมจากผู้ถือหุ้นของ SIAM AUTOBACS จำนวน 6,500,003 หุ้น ทำให้บริษัทถือหุ้นใน SIAM AUTOBACS จากเดิมจำนวน 6,500,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วน 38.26% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด เป็นจำนวน 13,000,003 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วน 76.52% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดยแหล่งเงินทุนที่ใช้มาจากเงินทุนหมุนเวียนภายในของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าหลังจากที่ได้ลงทุนเพิ่มเติมในครั้งนี้นี้แล้วบริษัทจะสามารถกำหนดทิศทางการดำเนินงานได้อย่างคล่องตัวมากขึ้น
- ☐ บริษัททำการออกและเสนอขายหุ้นกู้ 2 ชุด จำนวน 2,000 ล้านบาท โดยชุดแรก เป็นหุ้นกู้จำนวน 1,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี ด้วยอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.60 และชุดที่ 2 เป็นหุ้นกู้จำนวน 1,000 ล้านบาท อายุ 2 ปี 6 เดือน ด้วยอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.59 โดยจุดประสงค์เพื่อชำระคืนเงินกู้และหุ้นกู้เดิม และ/หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
- ☐ บริษัทเปิดตัวบริการ “สดใหม่ ดิลิเวอรี่” หรือ “Max Service” บริการช่วยเหลือฉุกเฉิน 24 ชั่วโมง ภายในรัศมีไม่เกิน 10 กิโลเมตร จากสถานีบริการน้ำมัน PT ที่ใกล้ที่สุด โดยให้บริการส่งน้ำมันฉุกเฉินในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด สามารถจัดส่งน้ำมันให้ลูกค้าได้ครั้งละ 4 ลิตร โดยมีค่าบริการจัดส่งครั้งละ 100 บาท หรือครั้งละ 100 คะแนน สำหรับสมาชิกบัตร PT Max Card นอกจากนี้ ยังบริการช่วยเหลือฉุกเฉินทั่วไปบนท้องถนน 24 ชั่วโมง โดยไม่จำกัดจำนวนครั้ง ซึ่งได้แก่ บริการยก-ลากรถฉุกเฉิน บริการช่วยเหลือฉุกเฉินด้านแบตเตอรี่ บริการซ่อมรถ (กรณีที่สามารถซ่อมได้ทันที) บริการช่วยเหลือเกี่ยวกับกุญแจหรือขั้วรถยนต์ บริการช่วยเหลือกรณีเกิดอุบัติเหตุ และบริการประสานงานจัดการนำรถเข้าศูนย์ซ่อมรถยนต์ เป็นต้น โดยจะคิดอัตราค่าบริการตามจริง โดยลูกค้าสามารถติดต่อรับบริการได้ที่เบอร์ 1614 กด 2 ทั้งนี้ พีทีจียังคงพัฒนาการให้บริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองโจทย์การให้บริการลูกค้าได้ตรงความต้องการและทั่วถึงมากยิ่งขึ้น
- ☐ บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจการจำหน่ายแก๊ส LPG สำหรับครัวเรือน เพื่อขยายขอบเขตการให้บริการแก๊ส LPG อย่างครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยมีเป้าหมายที่จะเข้ามาตอบสนองการให้บริการแก๊ส LPG ครัวเรือนให้ตรงความต้องการของลูกค้า และช่วยแก้ปัญหาที่ผู้ใช้บริการที่เคยประสบจากการใช้บริการที่ผ่านมา ซึ่งในปีที่พีทีจีได้เริ่มขยายสาขาการให้บริการจำหน่าย LPG สำหรับครัวเรือนในสถานีบริการน้ำมัน PT ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงมีแผนขยายการให้บริการไปยังภูมิภาคอื่นทั่วประเทศ ทั้งนี้ พีทีจียังคงไม่หยุดคัดสรรการให้บริการที่จะเชื่อมต่อการใช้ชีวิตของลูกค้าได้อย่างครบวงจรต่อไป

## ปี 2562

- ☐ บริษัทได้รับรางวัลในงาน SET Awards 2562 จำนวน 2 รางวัล ได้แก่ รางวัลนักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น (Outstanding Investor Relations Awards) มอบให้แก่บริษัทจดทะเบียนที่มีความโดดเด่นด้านการดำเนินกิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์ และได้รับคัดเลือกอยู่ในรายชื่อ “หุ้นยั่งยืน” หรือ Thailand Sustainability Investment (THSI) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 มอบให้แก่บริษัทจดทะเบียนที่มีการดำเนินงานเป็นไปตามเกณฑ์การประเมินด้านความยั่งยืนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Environmental, Social and Governance: ESG) สอดคล้องกับมาตรฐานสากล

- ☐ บริษัทได้รับรางวัลถึง 3 รางวัล จากงาน ASEAN Business Awards (ABA) 2019 จัดขึ้นเมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2562 ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของงาน ASEAN Business & Investment Summit (ABIS) 2019 จัดโดยสภาที่ปรึกษาธุรกิจอาเซียน (ASEAN Business Advisory Council: ASEAN-BAC) ร่วมกับสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสมาคมธนาคารไทย โดยรางวัลทั้งที่บริษัทได้รับ ได้แก่
  - รางวัลประเภทธุรกิจพลังงานขนาดใหญ่ระดับอาเซียน หรือ The Winner Under the Category of 17 Priority Integration Sectors: Energy (Large-Tier)
  - รางวัลสำหรับธุรกิจที่มีความโดดเด่นในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ หรือ The Country Winner, Skills Development (Large-Tier)
  - รางวัลสำหรับธุรกิจที่มีความโดดเด่นเพื่อสังคมอย่างยั่งยืน หรือ The Country Winner, Sustainable Social Enterprise (Large-Tier)
- ☐ บริษัทได้รับรางวัล Kaizen Awards จากงานประกาศรางวัล Thailand Kaizen Awards 2019 ในวันที่ 30 สิงหาคม 2562 ที่ผ่านมา 2 รางวัล ได้แก่ “Golden Award” จากทีม “Intension 3D” ซึ่งเป็นทีมจากฝ่ายปฏิบัติการคลังน้ำมัน ฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้วยผลงาน “เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหาร Stock น้ำมันเครื่องที่คลังและสถานีบริการ” ซึ่งเข้าประกวดในประเภท Service Kaizen และ “Silver Award” จากทีม “Lift Gear Team” ทีมจากฝ่ายโลจิสติกส์ ด้วยผลงาน “ลดความเสี่ยงที่เกิดจากการยกเกียร์รถบรรทุก” ซึ่งประกวดในประเภท Genba Kaizen โดยผลงานที่ได้รับรางวัลเหล่านี้จะถูกนำมาพัฒนาการบริหารงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- ☐ บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ให้เปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด ในบริษัท จิตรมาส แคเทอริง จำกัด จากจำนวน 314,999 หุ้น หรือร้อยละ 69.99 เป็นจำนวน 449,999 หุ้น หรือร้อยละ 99.99 เพื่อให้สามารถกำหนดทิศทางการดำเนินงานได้อย่างคล่องตัวมากขึ้น
- ☐ บริษัทเปิดตัวบัตร PT Max Card รูปแบบใหม่ที่สามารถมอบสิทธิประโยชน์ และตอบสนอง Lifestyle ให้กับลูกค้าได้รอบด้านมากยิ่งขึ้น โดยนอกจากจะสามารถสะสมคะแนนจากการใช้บริการภายใต้ธุรกิจใ้เครือบริษัทแล้ว ลูกค้ายังสามารถสะสมคะแนน แลกรับส่วนลดและของรางวัลกับบริษัทในเครือพันธมิตรกว่า 100 แบรินด์สินค้า และสามารถโอนคะแนนระหว่างกันกับบัตรสมาชิกอื่นได้อีกด้วย โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วน ไม่เพียงแต่ให้บริการภายใต้ธุรกิจใ้เครือบริษัทเท่านั้น แต่ยังเป็นการสร้างการรับรู้ของแบรนด์ PT ในวงกว้างมากยิ่งขึ้น โดยมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสมาชิกบัตร PT Max Card จาก 12.6 ล้านสมาชิกในปี 2562 เป็น 20 ล้านสมาชิกในปี 2565
- ☐ บริษัทเปิดให้บริการจำหน่ายน้ำมันดีเซล B20 ในสถานีบริการน้ำมัน PT สาขาเขาย้อย 2 อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี เป็นสาขาแรก เพื่อส่งเสริมการใช้น้ำมันดีเซลที่มีส่วนผสมของไบโอดีเซลให้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนค่าบริการขนส่ง และค่าโดยสารสาธารณะ สนองนโยบายภาครัฐที่ต้องการสนับสนุนเกษตรกรซึ่งประสบปัญหาราคาลดต่ำเนื่องจากผลผลิตปาล์มที่ล้นตลาด จากจุดแข็งของบริษัทที่มีสถานีบริการที่ครอบคลุม และฐานลูกค้าบัตรสมาชิกที่เป็นรถขนส่งเชิงพาณิชย์ ทำให้บริษัทสามารถขยายการให้บริการน้ำมันดีเซล B20 ได้อย่างรวดเร็ว เพื่อเพิ่มทางเลือก และการให้บริการแก่ลูกค้าให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน B20 ที่เปิดให้บริการมีทั้งหมด 807 สาขา
- ☐ บริษัทเปิดตัว “บริการกรุงศรีอยู่นั่น” รับฝากและถอนเงินบัญชีธนาคารกรุงศรีในร้านสะดวกซื้อ Max Mart โดยลูกค้าสามารถทำธุรกรรมฝากเงินได้ง่ายๆ เพียงมีเลขบัญชีธนาคารกรุงศรีและบัตรประชาชน นอกจากนี้ ยังสามารถถอนเงิน

จากบัตรกรุงศรี เดบิต/เอทีเอ็ม รวมถึงบัตรเครดิตในเครือกรุงศรี เหมือนทำธุรกรรมผ่าน ATM เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าในสถานบริการน้ำมัน PT ที่ร่วมโครงการ ตั้งแต่เวลา 08.00 – 22.00 น.

- ☐ บริษัททำการออกและเสนอขายหุ้นกู้ จำนวน 1,400 ล้านบาท อายุ 3 ปี ด้วยอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.63 เพื่อทดแทนหุ้นกู้เดิมที่ครบกำหนดมูลค่า 1,700 ล้านบาท

#### ปี 2561

- ☐ บริษัทได้อนุมัติให้ บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนใน บริษัท จิตรมาส แคเทอร์ริง จำกัด (“JTC”) จำนวน 315,000 หุ้น หรือในสัดส่วนร้อยละ 69.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดยบริษัท จิตรมาส แคเทอร์ริง จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านอาหารและเครื่องดื่ม ทั้งการผลิตอาหารสำเร็จรูปประเภท Chilled Food, Frozen Food และการให้บริการจัดแคเทอร์ริงให้กับโรงแรมชั้นนำ เป็นต้น ซึ่งบริษัทเล็งเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจในอนาคต และเพื่อสนับสนุนการเติบโตและพัฒนาของกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มภายใต้เครือข่ายของบริษัทให้มีคุณภาพและมาตรฐานเดียวกัน รวมถึงเพื่อเพิ่มความหลากหลายให้กับผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด
- ☐ บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้บริษัทเข้าร่วมลงทุนกับ บริษัท บริการเชื้อเพลิงการบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (“BAFS”) และจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ คือ บริษัท บีพีทีจี จำกัด (“BPTG”) โดยมีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท PTG ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 59.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด เพื่อประกอบกิจการสถานีบริการน้ำมันบริเวณท่าอากาศยานนานาชาติอู่ตะเภาของ บริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด (“FPT”) เบื้องต้นวางแผนพัฒนาที่ดินใกล้คลังน้ำมันและแนวท่อน้ำมัน จำนวน 3 แห่ง คือ จังหวัดพิจิตร ลำปาง และ กำแพงเพชร
- ☐ บริษัทได้รับรางวัล Kaizen Awards จากงานประกาศรางวัล Thailand Kaizen Awards 2018 ในวันที่ 31 สิงหาคม 2561 ที่ผ่าน 2 รางวัล ได้แก่ “Golden Award” จากทีม “Color Swap” ซึ่งเป็นทีมจากส่วนสถานีบริการ ด้วยผลงาน “ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพครีมวัดน้ำ” ซึ่งเข้าประกวดในประเภท Kaizen Innovation และ “Silver Award” จากทีม “Digital Man” ทีมจากฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศร่วมกับฝ่ายสถานีบริการ ด้วยผลงาน “ลดเวลาในการออกใบกำกับภาษี” ซึ่งประกวดในประเภท Kaizen for Office โดยผลงานที่ได้รับรางวัลเหล่านี้จะถูกนำมาพัฒนาการบริหารงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- ☐ บริษัทได้รับรางวัลองค์กรนวัตกรรมยอดเยี่ยม ประจำปี 2561 จากการเป็นองค์กรที่มีการส่งเสริมนวัตกรรมยอดเยี่ยม จัดขึ้นโดยกรรมการนวัตกรรมแห่งชาติ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ เพื่อองค์กรที่เติบโตอย่างยั่งยืน โดยรางวัลนี้จะมอบให้แก่องค์กรที่เป็นผู้นำด้านนวัตกรรม มีกลยุทธ์ โครงสร้าง และแผนพัฒนาองค์กรทั้งในด้านทรัพยากรและบุคลากรที่เป็นนวัตกรรม
- ☐ บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้เข้าร่วมทุนกับ นายวุฒิชัย ปรีพุทธรัตน์ เพื่อจัดตั้งบริษัท อินโนลิเจนท์ ออโตเมชัน จำกัด (“INA”) ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 5.50 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 59.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ทั้งนี้ ไอเอ็นเอถูกจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาอุปกรณ์ในการบริหารจัดการและจัดเก็บข้อมูลลูกค้าที่มาจาก การให้บริการภายในสถานีบริการ ซึ่งจะช่วยให้ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสถานีบริการได้อย่างรวดเร็ว และแม่นยำมากขึ้น นอกจากนี้ยังช่วยพัฒนาการประมวลผลข้อมูลเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมมากยิ่งขึ้น
- ☐ บริษัทได้รับคัดเลือกให้อยู่ในรายชื่อ Thailand Sustainability Investment (THSI) หรือ หุ้นยั่งยืน จัดโดย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการความยั่งยืนอย่างต่อเนื่องในทุกมิติ ทั้ง

สิ่งแวดล้อม สังคม เศรษฐกิจ บริษัทเน้นการขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ควบคู่ไปกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี การบริหารความเสี่ยง การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การสร้างคุณค่าร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และยังคงมุ่งพัฒนาและยกระดับองค์กรสู่ความยั่งยืนอย่างมีประสิทธิภาพ

- บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้ บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (“PTGGE”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (“IGE”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง PTGGE และ บริษัท เอี่ยมบุรพา จำกัด (“EBP”) ซึ่งได้มีการลงนามในสัญญาร่วมทุนเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2559 โดย PTGGE ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลจากกากมันสำปะหลัง ซึ่งภายหลังการศึกษาเทคโนโลยีร่วมกันระหว่าง PTGGE และ EBP ทำให้ได้ข้อสรุปว่า เทคโนโลยีการผลิตเอทานอลจากมันสำปะหลังยังไม่มีความเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์ในระยะเวลาอันใกล้ ประกอบกับเครื่องจักรที่นำมาใช้ดำเนินธุรกิจตามโครงการนี้อาจมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาในอนาคต ดังนั้นจึงให้ยกเลิกสัญญาร่วมทุนและสัญญาที่เกี่ยวข้องโครงการนี้กับ EBP และให้ PTGGE เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ IGE จาก EBP จำนวน 400,000 หุ้น รวมเป็นราคา 5.80 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทอยู่ในขั้นตอนของการศึกษาเทคโนโลยีเกี่ยวกับการผลิตเอทานอลที่มีความเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจตามโครงการนี้และสามารถให้อัตรผลตอบแทนที่ดีกว่า

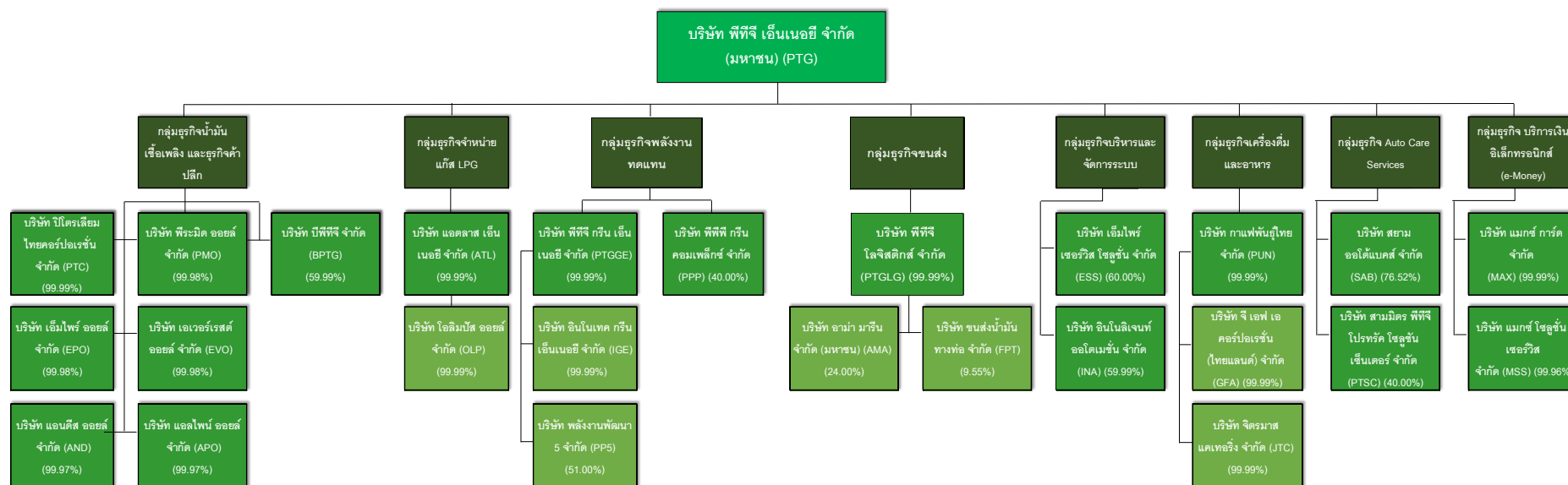
### 1.3 การประกอบธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจของบริษัทแบ่งออกได้เป็น 8 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่

1. ธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง (ซึ่งเป็นธุรกิจหลักและธุรกิจเริ่มแรกของบริษัท) และธุรกิจค้าปลีก
2. ธุรกิจจำหน่ายแก๊ส LPG
3. ธุรกิจขนส่งและการจัดการคลังสินค้า โดยเป็นกิจการขนส่งน้ำเชื้อเพลิงสำหรับสถานีบริการน้ำมัน PT และการบริหารสินค้าคงคลัง
4. ธุรกิจพลังงานทดแทนและ ธุรกิจผลิตจำหน่ายไบโอดีเซลและน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์
5. ธุรกิจระบบการบริหารและซ่อมบำรุงอุปกรณ์ในสถานีบริการ
6. ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม
7. ธุรกิจให้ศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถยนต์ และรถเชิงพาณิชย์
8. ธุรกิจการบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์

ทั้งนี้ บริษัทมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างครบวงจร

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)





## ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย กิจกรรมร่วมค้า และบริษัทร่วม

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
<b>กลุ่มธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิง</b>		
บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (PTG)	<input type="checkbox"/> ธุรกิจค้าส่งน้ำมันให้สถานีบริการน้ำมันที่บริษัทในเครือเป็นผู้บริหารงาน (สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO) <input type="checkbox"/> ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับ - ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเพื่อจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมันที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท เป็นผู้บริหาร (สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO) - ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น - ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจ <input type="checkbox"/> ธุรกิจการให้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	-
บริษัท บีโตร์เลียมไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (PTC)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงและแก๊ส LPG ตามมาตรา 11 <input type="checkbox"/> ธุรกิจร้านสะดวกซื้อในสถานีบริการน้ำมันและสถานีบริการแก๊ส LPG	99.99%
บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.98%
บริษัท แอลโพน ออยล์ จำกัด (APO)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.97%
บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.98%
บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.98%
บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.97%
บริษัท บีพีทีจี จำกัด (BPTG)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11	59.99%
<b>กลุ่มธุรกิจจำหน่ายแก๊ส LPG</b>		
บริษัท โอลิมปัส ออยล์ จำกัด (OLP)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท แอตลาส เอ็นเนอยี จำกัด)
บริษัท แอตลาส เอ็นเนอยี จำกัด (ATL)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7	99.99%

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
<b>กลุ่มบริษัทขนส่งและการจัดการคลังสินค้า</b>		
บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (PTGLG)	<input type="checkbox"/> ประกอบกิจการขนส่ง ขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และสินค้าทุกประเภท รวมถึงคนโดยสาร ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ	99.99%
บริษัท อาม่า มารีน จำกัด (AMA)	<input type="checkbox"/> ประกอบธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางทะเลโดยเรือบรรทุกสินค้าเหลว และให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางบกโดยรถบรรทุกสินค้าเหลว	ถือหุ้น 24.00% ผ่าน PTGLG
บริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด (FPT)	<input type="checkbox"/> ประกอบธุรกิจการบริการขนส่งน้ำมันทางท่อสำหรับน้ำมันอากาศยาน จากโรงกลั่นน้ำมันบางจากถึงดอนเมือง ขนส่งน้ำมันภาคพื้นดิน (น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว และน้ำมันเบนซิน) และบริการจ่ายน้ำมันทางรถยนต์	ถือหุ้น 9.55% ผ่าน PTGLG
<b>กลุ่มธุรกิจพลังงานทดแทน</b>		
บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (PTGGE)	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 <input type="checkbox"/> การผลิต และ/หรือจำหน่ายพลังงานทางเลือก	99.99%
บริษัท พีทีพี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด (PPPGC)	<input type="checkbox"/> ดำเนินธุรกิจด้านโรงสกัดน้ำมันปาล์ม โดยผลิต และจัดจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบที่ได้จากการสกัด และธุรกิจด้านโรงผลิตน้ำยางข้น และน้ำยางแปรรูป รวมถึงธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวล (Bio-gas) จากของเสียที่ได้จากกระบวนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบ และการแปรรูปน้ำยาง	40.00%
บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (IGE)	<input type="checkbox"/> ประกอบกิจการผลิต และจำหน่ายเอทานอล น้ำมันเชื้อเพลิงชีวภาพจากกากมันสำปะหลัง หรือแป้ง หรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับแป้ง โรงงานผลิตเอทานอล โรงไฟฟ้าไบโอแก๊ส โรงไฟฟ้าชีวมวล และโรงไฟฟ้าทุกประเภท	ถือหุ้น 99.99% ผ่าน PTGGE
บริษัท พลังงานพัฒนา 5 จำกัด (PP5)	<input type="checkbox"/> ประกอบกิจการบริหารจัดการระบบกำจัดขยะมูลฝอยเพื่อผลิตพลังงานไฟฟ้า โรงงานผลิตกระแสไฟฟ้าจากขยะ จากพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานความร้อน พลังงานชีวมวลไฟฟ้าจากพลังงานน้ำ พลังลม กังหันก๊าซ พลังงานหมุนเวียน และพลังงานทดแทนอื่นๆ รวมถึงการติดตั้งระบบส่งกระแสไฟฟ้าซึ่งส่งจากแหล่งผลิตไปยังระบบจ่ายกระแสไฟฟ้า	ถือหุ้น 51.00% ผ่าน PTGGE
<b>กลุ่มธุรกิจบริหารและจัดการระบบ</b>		
บริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (ESS)	<input type="checkbox"/> ประกอบธุรกิจระบบการบริหาร และจัดการอุปกรณ์ และเครื่องจักร รวมทั้งให้บริการโปรแกรม คำสั่ง และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว	60.00%
บริษัท อินโนลิเจนท์ ออโต เมชั่น จำกัด (INA)	<input type="checkbox"/> ประกอบกิจการบริหารจัดการ เครื่องควบคุมการทำงานตู้จำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	59.99%
<b>กลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม</b>		
บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด (PUN)	<input type="checkbox"/> ประกอบธุรกิจจำหน่าย กาแฟ ชา เครื่องดื่ม และอาหารภายใต้แบรนด์ “กาแฟพันธุ์ไทย”	99.99%

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท จีเอฟเอ คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด (GFA)	☐ ประกอบธุรกิจจำหน่าย กาแฟ ชา เครื่องดื่ม และอาหาร ภายใต้แบรนด์ Coffee World, Cream and Fudge, New York 5th Av. Deli, และ Thai Chef Express	ถือหุ้น 99.99% ผ่าน PUN
บริษัท จิตรมาส แคเทอริง จำกัด (JTC)	☐ ประกอบกิจการค้าปลีก ค้าส่งอาหารปรุงสำเร็จ เบเกอรี่ เครื่องดื่ม อาหารแช่แข็ง ผลไม้ และบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุอาหาร	ถือหุ้น 99.99% ผ่าน PUN
<b>กลุ่มธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถยนต์และรถเชิงพาณิชย์</b>		
บริษัท สยามอโต้แบคส์ จำกัด (SAB)	☐ ประกอบธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุงสำหรับรถยนต์ (Car Service Center) ภายใต้แบรนด์ Autobacs	76.52%
บริษัท สามมิตร พีทีจี โปรเทค โซลูชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด (PTSC)	☐ ประกอบธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุงสำหรับรถบรรทุกและรถเชิงพาณิชย์ ขนาดใหญ่ (Commercial Car Service Center) ภายใต้แบรนด์ PRO TRUCK	40.00%
<b>กลุ่มธุรกิจบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์</b>		
บริษัท แมกซ์ การ์ด จำกัด (MAX)	☐ ประกอบธุรกิจการให้บริการทางการเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-Money) การให้บริการโอนเงิน ด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Money Transfer) การให้บริการสนับสนุนบริการแก่ผู้รับบัตร (Payment Facilitating) และการให้บริการรับชำระแทน (Bill Payment)	99.99%
บริษัท แมกซ์ โซลูชั่น เซอร์วิส จำกัด (MSS)	☐ ประกอบธุรกิจให้บริการสนับสนุนบริการแก่ผู้ออกหรือผู้รับบัตรอิเล็กทรอนิกส์ หรือผู้ขายสินค้าหรือบริการเชิงพาณิชย์	99.96%

#### 1.4 ทิศทางการพัฒนากิจการ

ปี 2563 ที่ผ่านมา เป็นปีที่ยากลำบากสำหรับประเทศไทยและทั่วโลก จากการระบาดของโรค COVID-19 ทำให้เกิดความสูญเสียทั้งชีวิต และผลกระทบอย่างรุนแรงทางเศรษฐกิจจากการปิดประเทศเพื่อลดการระบาดของไวรัสดังกล่าว ซึ่งเป็นผลทำให้หลายบริษัทต้องปิดตัวลง ผู้คนนับล้านต้องตกงาน และอยู่ในสถานการณ์ที่ยากลำบาก ในส่วนบริษัทที่ยังดำเนินกิจการอยู่ก็ต้องพบกับความยากลำบากจากผลกระทบดังกล่าว

ทั้งนี้ การระบาดของโรค COVID-19 เป็นตัวอย่างของการเปลี่ยนแปลงในชีวิตและธุรกิจของเราในยุค VUCA หรือ โลกในยุคแห่งความผันผวน (Volatility) ความไม่แน่นอน (Uncertainty) ความสลับซับซ้อน (Complexity) และความคลุมเครือ (Ambiguity) ซึ่งทำให้ทุกคนต้องพยายามต่อสู้ดิ้นรนและเปลี่ยนแปลงตัวเองให้ทันต่อสถานการณ์ หากไม่สามารถปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลงได้ก็จะถูกทิ้งไว้ข้างหลัง

ด้วยความตระหนักในสิ่งเหล่านี้ และความมุ่งมั่นของผู้บริหาร PTG ที่ต้องการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทำให้บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ใหม่ซึ่งมีวัตถุประสงค์ที่ไม่เพียงแต่ตอบสนองความต้องการด้านพลังงานของคนไทยเท่านั้น แต่ยังเพื่อช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของคนไทยให้ “อยู่ดีมีสุข” และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าอีกด้วย

โดยวิสัยทัศน์ใหม่ของ PTG ประกอบด้วย 4 กลยุทธ์หลัก ได้แก่ การปฏิรูปเพื่อเอาชนะใจลูกค้า เป็นการสร้างความใกล้ชิดกับลูกค้าผ่านเทคโนโลยี และการบริการที่เหนือความคาดหมายผ่านช่องทางที่หลากหลายภายใต้กลุ่มบริษัท PTG Energy เพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตที่ลูกค้าต้องการ กลยุทธ์ที่สองคือ การปฏิรูปชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตและโอกาสที่ดีขึ้น ซึ่งหมายถึงการสร้างโอกาสในการทำงานผ่านการขยายสาขา หรือการสร้างธุรกิจใหม่ในท้องถิ่นเพื่อสร้างโอกาสในการจ้างงานที่ยั่งยืนและช่วยพัฒนาชีวิตและความเป็นอยู่ของคนในชุมชน ประการที่สามคือ การปฏิรูปชุมชนไปสู่การเข้าถึงความสะดวกสบาย หมายถึง PTG ขอเป็นศูนย์กลางในเชื่อมโยงชุมชนในท้องถิ่น พันธมิตรทางธุรกิจ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่างๆ ของ PTG เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางเศรษฐกิจในชุมชน ในขณะที่เดียวกันก็ช่วยทำให้เกิดการแบ่งปันความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ ของแต่ละภาคส่วน ซึ่งจะทำให้เกิดการพัฒนาและยกระดับชุมชน กลยุทธ์ที่สี่คือ การปฏิรูปชุมชนให้ได้รับประสบการณ์และความสะดวกสบายที่เหนือกว่า ซึ่งหมายถึงการสร้างประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยมให้ลูกค้า ด้วยการใช้นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อสร้างความสะดวกสบายให้ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการใช้ชีวิตในบ้านของลูกค้าหรือในการเดินทาง โดยมุ่งเน้นการกำจัดความยุ่งยากและความรู้สึกไม่สบายออกไปเพื่อให้ลูกค้าใช้ชีวิตได้สะดวกสบายและง่ายขึ้น

นอกจาก 4 กลยุทธ์หลักแล้ว PTG กำลังจัดทำแผนกลยุทธ์ 5 ปี โดยมีที่ปรึกษามืออาชีพที่มีชื่อเสียงซึ่งเคยเป็นผู้อำนวยการโครงการทีมมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด โดยใช้การมองการณ์ไกลเชิงกลยุทธ์ซึ่งเป็นกระบวนการที่ช่วยให้เรากำหนดอนาคตได้ด้วยความสามารถในการสร้าง และรักษาเนื้อหาที่มีคุณภาพสูงและเป็นตัวแทนของวิธีการในอนาคตเพื่อกำหนดกลยุทธ์ 3-5 ปี สิ่งนี้จะช่วยให้ทีมผู้บริหารของ PTG สามารถกำหนดกลยุทธ์แบบบูรณาการระหว่างหน่วยธุรกิจที่มีความหลากหลายของเราเพื่อรับมือกับความไม่แน่นอนในอนาคตและความไม่ต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ และสร้างแผนที่ชัดเจนสำหรับการเติบโตในอนาคตของกลุ่มบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี



### 1. การปฏิรูปเพื่อเอาชนะใจลูกค้า (บริการให้รู้จัก รู้ใจ และใกล้ชิดกับลูกค้า)

ด้วยวัตถุประสงค์ของ PTG ที่ต้องการพัฒนาการบริการให้รู้จัก รู้ใจ และใกล้ชิดกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น PTG จึงมุ่งมั่นที่จะปฏิรูปเพื่อเอาชนะใจลูกค้าด้วยการมอบคุณค่าและบริการที่ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตของลูกค้าให้มากขึ้น ด้วยการให้บริการที่รวดเร็วในสถานีบริการน้ำมัน และศึกษาความต้องการของลูกค้าผู้ถือบัตร PT Max Card กว่า 15 ล้านสมาชิก เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของ PTG และพันธมิตรให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

หนึ่งในตัวอย่างของการริเริ่มการพัฒนาการให้บริการคือ โครงการ PT Service Master ซึ่งเราคัดเลือกพนักงานในสถานีบริการน้ำมัน PT ทั่วประเทศไทย เพื่อรับการฝึกฝนหลักสูตรระดับนานาชาติ เพื่อสร้างมาตรฐานความเป็นเลิศในการบริการระดับ 7 ดาว ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาในหลากหลายด้านเพื่อสามารถให้บริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการที่รวดเร็วและไร้รอยต่อ การนำเสนอสิทธิประโยชน์ให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้า และการพัฒนาการให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด

บัตรสมาชิก PT Max Card ช่วยให้ PTG รู้จัก รู้ใจ และใกล้ชิดกับลูกค้าและช่วยให้สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น โดยสิทธิประโยชน์ที่เราให้กับลูกค้าสมาชิกบัตร PT Max Card มีครอบคลุม ตั้งแต่สิทธิพิเศษจากร้านอาหารไปจนถึงธุรกิจประกันภัย ซึ่ง PTG มีพันธมิตรที่มีชื่อเสียงกว่า 100 รายที่เชื่อมต่อกับบัตร PT Max Card ปัจจุบันมีสมาชิก 15 ล้านคนทั่วประเทศ ซึ่งมากกว่า 60% ของสมาชิกเข้าใช้บริการสถานีบริการและแลกรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ เป็นประจำ

ด้วยความตั้งใจที่จะมอบประสบการณ์ที่ดีขึ้นให้กับลูกค้าผู้ถือบัตร ทำให้ PTG จึงได้เปิดตัวบัตร PT Max Card Prestige ในปีนี้ ซึ่งสมาชิกที่จะได้รับบัตรนี้ คือสมาชิกบัตร PT Max Card ที่เติมน้ำมันหรือแก๊ส LPG เดือนละครั้ง เป็นเวลา 12 เดือน และใช้บริการร้านกาแฟพันธุ์ไทย คอฟฟี่เวิลด์ หรือร้านสะดวกซื้อ Max Mart อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง โดยสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าผู้ถือบัตร PT Max Card Prestige ประกอบด้วย วาฟเฟิลฟรี 1 ชิ้น จากคอฟฟี่เวิลด์ ส่วนลดน้ำมันเครื่อง PT Maxnitron บริการช่วยเหลือฉุกเฉินบนท้องถนน เป็นต้น ทั้งนี้ PTG มีเป้าหมายเพื่อเพิ่มสิทธิพิเศษในการถือบัตรให้กับลูกค้าต่อไป

## 2. การปฏิรูปชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตและโอกาสที่ดีขึ้น

ในฐานะที่เป็นบริษัทผู้ให้บริการด้านพลังงานสำหรับยานพาหนะและผู้คน โดย PTG มีความมุ่งมั่นที่จะปฏิรูปชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตและโอกาสที่ดีขึ้น ด้วยความมุ่งหวังที่จะบริการลูกค้าได้ดีขึ้น เช่น การบรรเทาผลกระทบจากการระบาดของโรค COVID-19 และการสร้างงานในชุมชนผ่านกิจกรรมต่างๆ

นับตั้งแต่ช่วงแรกของการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 หนึ่งในผู้ที่ได้รับผลกระทบคือผู้ขับรถแท็กซี่ในกรุงเทพฯ ที่มีรายได้ลดลงอย่างมาก เนื่องจากนักท่องเที่ยวต่างชาติไม่สามารถเดินทางเข้ามาในประเทศไทยได้จากมาตรการจำกัดการเดินทางและการบินระหว่างประเทศ และการเดินทางในประเทศที่ลดลงด้วยจากมาตรการจำกัดการเดินทางของรัฐบาลไทย

เพื่อช่วยเหลือกลุ่มผู้ขับรถแท็กซี่ PTG จึงริเริ่มโครงการ “PT LPG เพื่อแท็กซี่สู้วิกฤต” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือผู้ขับรถแท็กซี่ในเรื่องค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน โดยโครงการนี้มอบคูปองส่วนลดค่าน้ำมัน แก๊ส LPG น้ำมันหล่อลื่นเครื่องยนต์ แก๊ส หุงต้ม มูลค่ารวม 1,100 บาท มอบให้กับผู้ขับรถแท็กซี่จำนวน 10,000 คัน ทั่วกรุงเทพฯ นอกจากนี้ เพื่อช่วยให้รถแท็กซี่สามารถดึงดูดลูกค้าใหม่ได้ PTG จึงได้จัดทำแคมเปญสำหรับลูกค้าที่ใช้บริการรถแท็กซี่ที่มีเครื่องหมาย “PT Taxi Reward” จะได้รับคะแนน PT Max Card 20 คะแนน และลูกค้าใหม่ที่ลงทะเบียนสมัครบัตร PT Max Card ผ่านรถแท็กซี่ที่มีเครื่องหมายดังกล่าวจะได้รับ 100 คะแนน นอกจากนี้ ยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าแท็กซี่ โดย PTG ให้บริการฉีดพ่นฆ่าเชื้อ COVID-19 ฟรี ที่สถานีบริการ PT ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

อีกหนึ่งตัวอย่างการพัฒนาชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตและโอกาส คือการที่ PTG ขยายสถานีบริการ ร้านกาแฟพันธุ์ไทย ร้านสะดวกซื้อ Max Mart หลายร้อยแห่งในพื้นที่ชนบทและในเมืองต่อไป ช่วยสร้างงานและอาชีพให้กับชุมชนท้องถิ่นหลายพันตำแหน่งต่อปี ตั้งแต่พนักงานประจำสถานีบริการ แคชเชียร์ พนักงานทำความสะอาด และพนักงานประจำร้านกาแฟและร้านสะดวกซื้อ ซึ่งช่วยกระจายรายได้ไปสู่ชุมชนทั่วประเทศ

## 3. การปฏิรูปชุมชนไปสู่การเชื่อมต่อที่ดีขึ้น

PTG มุ่งหวังที่จะเป็นศูนย์กลางในการเชื่อมโยงชุมชนท้องถิ่นและเครือข่ายพันธมิตร ซึ่งจะเป็นช่องทางสำหรับลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดของเราในการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และทักษะความรู้ภายใต้ระบบนิเวศของเรา

ด้วยการขยายสถานีบริการ ร้านกาแฟพันธุ์ไทย และร้านสะดวกซื้อ Max Mart หลายร้อยแห่งในพื้นที่ชุมชนและในเมืองในแต่ละปี เราทำหน้าที่เป็นเสมือนตัวกลางในการจัดหาช่องทางให้ชุมชนในแต่ละท้องถิ่นได้จำหน่ายสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ตัวอย่างเช่น ร้านค้าท้องถิ่นในแต่ละจังหวัดสามารถเปิดร้านในสถานีบริการ PT ด้วยค่าเช่าที่เหมาะสม สร้างประสบการณ์ในการใช้บริการที่เป็นเอกลักษณ์ในแต่ละท้องถิ่นของประเทศไทย

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์จากท้องถิ่นที่อร่อย มีคุณภาพ ยังถูกนำมาคัดสรร เพื่อจำหน่ายผ่านร้านกาแฟพันธุ์ไทยและร้านสะดวกซื้อ Max Mart เช่น เค้กสูตรเฉพาะที่กาแฟพันธุ์ไทย อาหารหรือของฝากเฉพาะของจังหวัดต่างๆ และสินค้า OTOP ในชั้นวางจำหน่ายเฉพาะของร้านสะดวกซื้อ Max Mart

ร้านกาแฟพันธุ์ไทยทั่วประเทศยังเป็นจุดนัดพบสำหรับลูกค้า ทั้งในการทำงานระดมความคิด การประชุม และการนัดพบทางธุรกิจท้องถิ่น ด้วยบรรยากาศที่ผ่อนคลายเป็นกันเอง พร้อมกับให้บริการกาแฟที่ชงและเสิร์ฟโดยบาร์ิสต้าที่ผ่านการฝึกอบรม

ของเรา ทั้งนี้ PTG อยู่ระหว่างพัฒนานวัตกรรมการให้บริการที่ตรงกับความต้องการสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม เพื่อให้ชุมชนสามารถใช้ประโยชน์จากเครือข่ายทั้งผ่านทางหน้าร้านและทางออนไลน์ของเราได้สูงสุด

#### 4. การปรับปรุงชุมชนไปสู่ประสบการณ์และความสะดวกสบายที่เหนือกว่า

จากการที่สังคมของเราพัฒนาอย่างรวดเร็วจากเทคโนโลยีที่ทำให้การสื่อสารข้อมูลเป็นไปได้อย่างรวดเร็วและง่ายดายผ่านเพียงปลายนิ้วของเรา ทำให้ PTG ยังคงพัฒนาการให้บริการลูกค้าและชุมชนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้รับประสบการณ์และความสะดวกสบายที่เหนือกว่าในขณะที่เราก้าวไปสู่อนาคตที่ดีกว่า

หนึ่งตัวอย่างของการสร้างประสบการณ์และความสะดวกสบายที่เหนือกว่า คือ โครงการที่ทำร่วมกับ บริษัท ฟู้ดแพชชั่น จำกัด ผ่านวิธีการคิดเชิงออกแบบโดยทีมงานจากทั้ง ฟู้ดแพชชั่น (บาร์บิคิว ฟลาซ่า) และ PTG ได้เปิดตัวโครงการ “Max Hub” ซึ่งออกแบบมาเฉพาะสำหรับกลุ่มผู้ขับรถบรรทุกให้ได้รับประสบการณ์ที่เหนือกว่าภายใต้ Max Hub ซึ่งเราได้ออกแบบการให้บริการลูกค้าจากข้อมูลเชิงลึก เพื่อให้บริการอาหารและพื้นที่พักผ่อนที่ตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าแบบองค์รวม

อีกหนึ่งการให้บริการที่แตกต่างของ PTG ที่เปิดตัวในปีนี้เป็นคือ Max Service บริการช่วยเหลือฉุกเฉินบนท้องถนนตลอด 24 ชั่วโมง ในรัศมี 10 กิโลเมตรจากสถานีบริการ PT ที่ใกล้ที่สุด ซึ่งให้บริการจัดส่งน้ำมันฉุกเฉินในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ให้กับลูกค้าเป็นปริมาณ 4 ลิตรต่อครั้ง โดยมีค่าจัดส่งครั้งละ 100 บาท หรือสามารถใช้คะแนน PT Max Card 100 คะแนน แทนค่าบริการ

นอกจากนี้ ยังมีบริการช่วยเหลือฉุกเฉินบนท้องถนนแบบไม่จำกัดจำนวนครั้ง เช่น บริการลากรถฉุกเฉิน บริการช่วยเหลือแบตเตอรี่ฉุกเฉิน บริการซ่อมรถ (ในกรณีที่สามารถซ่อมได้ทันที) บริการช่วยเหลือเกี่ยวกับภัยแล้งหรือยาง บริการช่วยเหลือด้านอุบัติเหตุ และบริการประสานงานในการเคลื่อนย้ายรถไปยังศูนย์ซ่อมรถยนต์ ลูกค้าสามารถติดต่อเพื่อรับบริการได้ที่ 1614 โดยบริการใหม่นี้ช่วยการส่งมอบความสะดวกและความสบายใจให้กับลูกค้าของเรา ทั้งนี้ การให้บริการอื่นๆ ในอนาคตของเราที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและจะช่วยตอบสนองความต้องการในชีวิตประจำวันของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมในรูปแบบองค์รวมมากยิ่งขึ้น

## 2. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท และบริษัทย่อย สามารถแบ่งออกได้เป็น 8 ประเภท ดังนี้

#### 1. ธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิงและธุรกิจค้าปลีก

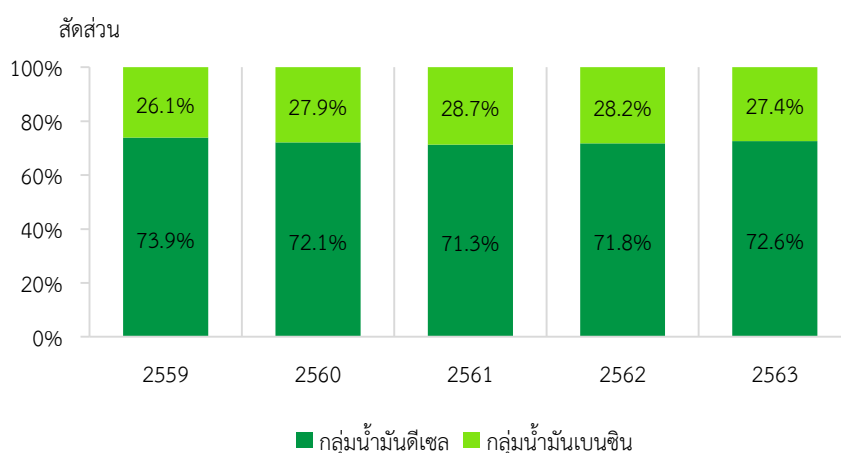
##### 1.1) ธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิง

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัท และบริษัทย่อยจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับยานพาหนะต่างๆ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักได้แก่

- 1.) กลุ่มน้ำมันดีเซล ได้แก่ น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B7 และน้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B20 (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “น้ำมันดีเซล”)
- 2.) กลุ่มน้ำมันเบนซิน ได้แก่ น้ำมันเบนซินออกเทน 95 น้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 (E20) น้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 (E10) และน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 91 (E10) (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “น้ำมันเบนซิน”)

น้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นน้ำมันดีเซล เนื่องจากกลุ่มผู้ใช้งานรถยนต์เพื่อการพาณิชย์เป็นกลุ่มลูกค้าหลักทั้งทางตรงและทางอ้อมของบริษัท ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายจึงสอดคล้องกับประเภทรถยนต์ที่จดทะเบียนในประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่ใช้น้ำมันดีเซล ทั้งนี้ บริษัทขยายธุรกิจเข้ามาในกรุงเทพ และปริมณฑลมากขึ้น ทำให้สัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันเบนซินเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ

#### สัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซิน



ที่มา: บริษัท

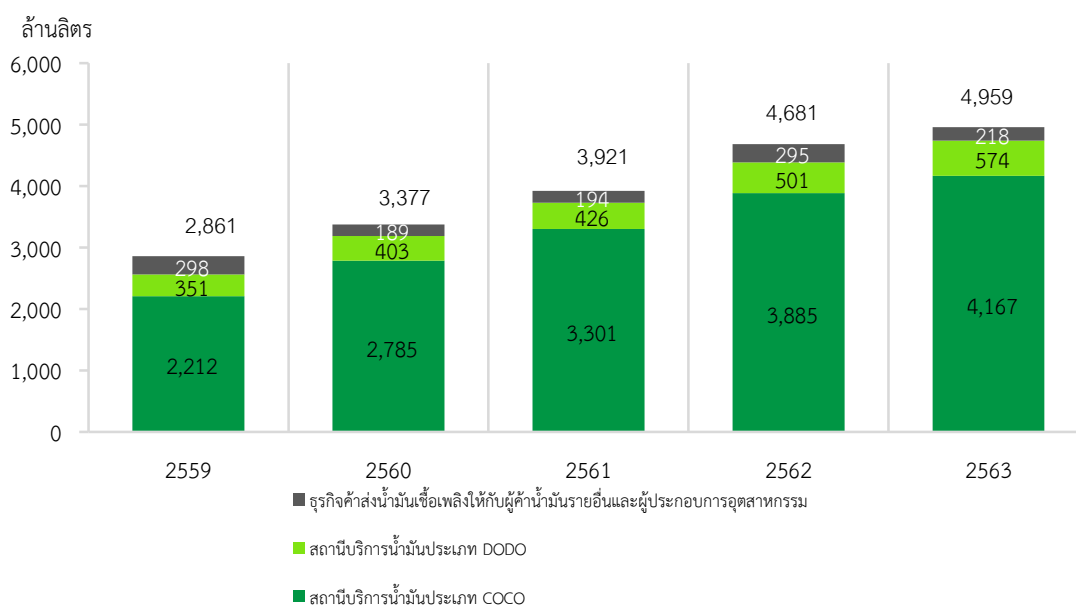
บริษัทดำเนินธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานประกอบการ PT ใน 2 ลักษณะ คือ สถานีบริการน้ำมันที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท (Company Owned Company Operated หรือ “สถานีบริการประเภท COCO”) โดยดำเนินการภายใต้ บริษัท ปีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (“PTC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท และสถานีบริการน้ำมันที่เป็นของผู้ประกอบการที่ได้รับสิทธิ์จาก



บริษัท (Dealer Owned Dealer Operated หรือ “สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO”) โดยสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO จะรับซื้อน้ำมันมาจากบริษัท และบริษัทย่อยที่เป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10 ทั้งนี้ บริษัทจะเป็นผู้ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ แก่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเหล่านี้ เช่น การออกแบบแปลนสถานี การลงทุน และการบริหารงาน โดยสัดส่วนการจำหน่ายน้ำมัน เบนซินและน้ำมันดีเซลในแต่ละสถานีบริการน้ำมัน จะแตกต่างกันไปตามลักษณะความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งอยู่ใน พื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันแต่ละแห่ง

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10 โดยดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้อน้ำมันเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้ง โดยอาจมีวัตถุประสงค์ในการสั่งซื้อที่แตกต่างกันออกไป เช่น ต้องการจำหน่ายน้ำมันต่อให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น หรือต้องการจำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ใช้ น้ำมันรายย่อย หรือต้องการใช้น้ำมันในขั้นตอนการผลิตสินค้าในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

### ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงแยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย



ที่มา: บริษัท

### □ การจัดหาและการจัดเก็บผลิตภัณฑ์

บริษัทสั่งซื้อน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์เป็นหลัก โดยในปี 2563 ปริมาณน้ำมันที่บริษัทซื้อจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ คิดเป็นมากกว่าร้อยละ 65 ของปริมาณการซื้อน้ำมันทั้งหมด ทำให้บริษัทได้รับเงื่อนไข และราคาจำหน่ายน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ดีกว่าข้อเสนอจากโรงกลั่นรายอื่น และผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการสั่งซื้อน้ำมันบางส่วนจากผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber สำหรับในกรณีต่อไปนี้

- 1) การสั่งซื้อน้ำมันสำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้าในธุรกิจค้าปลีก และค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่อยู่ในเขตภาคใต้ตอนล่าง (ตั้งแต่จังหวัดนครศรีธรรมราชจนถึงจังหวัดนราธิวาส) เนื่องจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ ไม่มีคลังน้ำมัน หรือจุดกระจายน้ำมันในเขตภาคใต้ตอนล่าง บริษัทจึงไม่สามารถสั่งซื้อน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ได้ และการขนส่งน้ำมันจากคลังน้ำมัน หรือจุดกระจายน้ำมันอื่นของไทยออยล์ก็ไม่คุ้มค่า

- 2) การสั่งซื้อน้ำมันส่วนที่เกินจากปริมาณที่บริษัทได้ตกลงซื้อขายไว้กับโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ในแต่ละเดือน บริษัทอาจสั่งซื้อจากโรงกลั่นรายอื่นๆ หรือผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber ได้ หากเงื่อนไข และราคาจำหน่ายน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber ดีกว่าข้อเสนอที่บริษัทได้รับจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์อย่างมีนัยสำคัญหรือเพื่อบริหารความเสี่ยงเรื่องผู้ขายรายเดียว

บริษัทได้ลงทุนคลังน้ำมันจำนวนมาก เพื่อใช้ในการจัดเก็บและสำรองน้ำมันเชื้อเพลิงที่ขนส่งจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์มาพักที่คลังน้ำมันแต่ละแห่ง ก่อนกระจายน้ำมันเชื้อเพลิงไปยังสถานีบริการน้ำมันภายใต้แบรนด์ PT ลูกค้านำธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิง และลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ปัจจุบันบริษัทมีคลังน้ำมันทั้งหมด 10 แห่ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

คลังน้ำมัน	ความจุ (ล้านลิตร)
1. คลังน้ำมันชุมพร จังหวัดชุมพร	26.54
2. คลังน้ำมันแม่กลอง จังหวัดสมุทรสงคราม	113.69
3. คลังน้ำมันปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช <sup>1/</sup>	19.80
4. คลังน้ำมันน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น	4.46
5. คลังน้ำมันลำปาง จังหวัดลำปาง	3.87
6. คลังน้ำมันหนองแค จังหวัดสระบุรี	5.30
7. คลังน้ำมันปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	12.52
8. คลังน้ำมันพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก	7.69
9. คลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์	6.65
10. คลังน้ำมันสุรินทร์ จังหวัดสุรินทร์	6.20
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>206.72</b>

หมายเหตุ : <sup>1/</sup>ในอดีตบริษัทใช้คลังน้ำมันปากพนังเป็นจุดกระจายน้ำมันไปยังสถานีบริการน้ำมัน และกลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง (ตั้งแต่จังหวัดนครศรีธรรมราชจนถึงจังหวัดนราธิวาส) แต่เนื่องจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในพื้นที่ดังกล่าวไม่สูงมาก จึงไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการคลังน้ำมัน บริษัทจึงหยุดใช้งานคลังน้ำมันปากพนัง อย่างไรก็ตาม หากในอนาคตปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างมีปริมาณมากเพียงพอ บริษัทอาจพิจารณาใช้คลังน้ำมันปากพนังเป็นจุดกระจายน้ำมันอีกครั้ง

การที่บริษัทมีคลังน้ำมันเป็นจำนวนมากกระจายอยู่ทั่วทุกภาคในประเทศไทย เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้บริษัทสามารถขนส่งและส่งมอบน้ำมันให้กับลูกค้าเป้าหมายในแต่ละกลุ่มธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ประโยชน์ของคลังน้ำมันในเรื่องการขนส่ง และส่งมอบน้ำมันรวมถึงการดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงมี ดังนี้

- 1) ระยะเวลาในการส่งมอบน้ำมันไม่นาน จึงสามารถตอบสนองความต้องการน้ำมันของสถานีบริการได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากน้ำมันเชื้อเพลิงได้ขนส่งมาพักที่คลังน้ำมันของบริษัทแล้วเหลือเพียงแค่การส่งมอบน้ำมันเท่านั้นส่งผลให้สถานีบริการแต่ละสถานีไม่จำเป็นต้องสำรองปริมาณน้ำมันไว้มาก
- 2) ต้นทุนค่าขนส่งน้ำมันเฉลี่ยต่อลิตรต่ำจากการใช้รถพ่วงบรรทุกน้ำมันสำหรับขนส่งน้ำมันในระยะทางไกลร่วมกับการใช้รถสิบล้อบรรทุกน้ำมันสำหรับกระจายน้ำมันในระยะทางใกล้
- 3) บริษัทสามารถใช้คลังน้ำมันแต่ละแห่งเป็นสำนักงานขาย เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## □ ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัทคือ กลุ่มผู้ใช้น้ำมันที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ซึ่งได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการขนส่ง และผู้ผลิตสินค้าที่ใช้ยานพาหนะในการขนส่งสินค้า ซึ่งประกอบกิจการในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO หรือขนส่งสินค้าผ่านสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO เป็นประจำ
- 2) กลุ่มเกษตรกรที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเครื่องจักรกลการเกษตรต่างๆ ซึ่งพักอาศัยหรือทำการเกษตรอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO
- 3) กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ และรถจักรยานยนต์ในการดำเนินชีวิตประจำวันซึ่งพักอาศัยในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพจึงมีการใช้น้ำมันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายดังกล่าว บริษัทจึงเน้นการลงทุนสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ที่อยู่ใกล้แหล่งชุมชนต่างๆหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมัน PT คือ บุคคล และนิติบุคคลที่มีความประสงค์ที่จะดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ได้แก่

- 1) ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ค้าน้ำมันรายอื่น
- 2) ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน
- 3) บุคคลและนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของที่ดิน และต้องการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน โดยบุคคล และนิติบุคคลเหล่านี้มีความสนใจในเงื่อนไขการเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท และมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจไปในทิศทางเดียวกับบริษัท

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วย

- 1) ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น หมายถึง ผู้ค้าน้ำมันที่สั่งซื้อน้ำมันโดยมีวัตถุประสงค์ในการจำหน่ายน้ำมันต่อไปกับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น หรือผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันอิสระ หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในธุรกิจ จึงมีการดำเนินธุรกิจลักษณะพ่อค้าคนกลาง ซึ่งในธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงเรียกผู้ค้าน้ำมันลักษณะนี้ว่า Jobber (“ผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber”)
- 2) ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันอิสระ หมายถึง ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันขนาดเล็กที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันขนาดใหญ่ จึงอาจไม่มีเครื่องหมายการค้าแสดงภายในสถานีบริการน้ำมัน หรืออาจใช้ตราสัญลักษณ์ของผู้ประกอบการแสดงภายในสถานีบริการ
- 3) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในธุรกิจ เช่น ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเครื่องจักรกลต่างๆ ธุรกิจขนส่งที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในยานพาหนะ ธุรกิจการเกษตรที่ใช้น้ำมันสำหรับเครื่องมือทางการเกษตร และธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการผลิต เป็นต้น

## □ ช่องทางจำหน่าย

บริษัทลงทุนเพิ่มสถานีสบริการน้ำมันประเภท COCO อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่ายน้ำมันให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศไทย ทั้งนี้ การลงทุนเพิ่มสถานีสบริการน้ำมันประเภท COCO เป็นไปได้หลายลักษณะขึ้นอยู่กับรูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม โดยผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการด้านการลงทุนสถานีสบริการ โดยบริษัทอาจจะลงทุนซื้อ หรือเช่าสถานีสบริการน้ำมันที่เจ้าของสถานีสบริการน้ำมันไม่ประสงค์ที่จะดำเนินกิจการต่อ โดยพิจารณาจากเงื่อนไข และความต้องการของเจ้าของสินทรัพย์ เช่น ระยะเวลาการให้เช่า อัตราค่าเช่าสินทรัพย์ การปรับขึ้นค่าเช่า เป็นต้น ประกอบกับการวิเคราะห์ความเสี่ยง และความคุ้มค่าในการลงทุน

ในส่วนของสถานีสบริการน้ำมันประเภท DODO เจ้าหน้าทีฝ่ายการขายที่ประจำอยู่ที่คลังน้ำมัน นอกจากมีหน้าที่ดูแล และให้คำแนะนำตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท และลูกค้าแล้ว ยังมีหน้าที่ค้นหาผู้ประกอบการสถานีสบริการน้ำมันต่างๆ ที่ประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ในบางครั้งผู้ประกอบการสถานีสบริการน้ำมันที่เจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนารุทกิจเข้าพบ ยังต้องการดำเนินธุรกิจสถานีสบริการน้ำมันต่อไป แต่ต้องการซื้อน้ำมันจากบริษัท และเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท การตรวจสอบข้อมูลผู้ประกอบการสถานีสบริการน้ำมันของเจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนารุทกิจ และเจ้าหน้าที่แผนกขายทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็ว และครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น

เจ้าหน้าที่แผนกขายของบริษัท มีหน้าที่สรรหาและรวบรวมข้อมูลของผู้ค้าปลีก และค้าส่งน้ำมัน และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในพื้นที่ที่รับผิดชอบอย่างต่อเนื่อง เพื่อค้นหาผู้ค้าปลีก และค้าส่งน้ำมัน และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีปริมาณการสั่งซื้อน้ำมันสม่ำเสมอ หรือมีการบริโภคน้ำมันสูง

### จำนวนสถานีสบริการน้ำมันแยกตามประเภทของสถานีสบริการ



ที่มา: บริษัท

จำนวนสถานีบริการน้ำมันแยกตามประเภท และตามที่ตั้งรายการภาค

สถานีบริการประเภท COCO

พื้นที่	2563		2562		2561	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กรุงเทพมหานคร	169	9.3	154	8.8	130	7.9
2. ภาคเหนือ	367	20.3	359	20.5	337	20.6
3. ภาคกลาง	116	6.4	110	6.3	100	6.1
4. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	547	30.3	540	30.9	526	32.1
5. ภาคตะวันออก	176	9.7	163	9.3	149	9.1
6. ภาคตะวันตก	228	12.6	219	12.5	200	12.2
7. ภาคใต้	205	11.3	203	11.6	196	12.0
รวมทั้งหมด	1,808	100.0	1,748	100.0	1,638	100.0

ที่มา: บริษัท

สถานีบริการประเภท DODO

พื้นที่	2563		2562		2561	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กรุงเทพมหานคร	5	1.7	5	1.8	3	1.2
2. ภาคเหนือ	67	23.4	72	25.8	58	23.7
3. ภาคกลาง	16	5.6	15	5.4	10	4.1
4. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	98	34.3	88	31.5	84	34.3
5. ภาคตะวันออก	26	9.1	26	9.3	20	8.1
6. ภาคตะวันตก	33	11.5	35	12.6	34	13.9
7. ภาคใต้	41	14.3	38	13.6	36	14.7
รวมทั้งหมด	286	100.0	279	100.0	245	100.0

ที่มา: บริษัท

☐ สภาวะอุตสาหกรรม

ช่องทางการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินภายในประเทศ

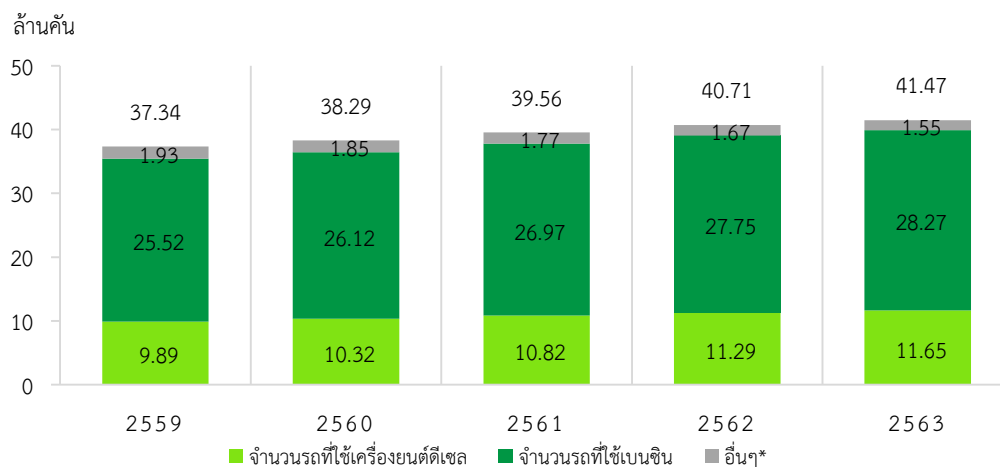
เมื่อพิจารณาปริมาณการจำหน่ายเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และกลุ่มน้ำมันเบนซินในประเทศโดยแยกตามประเภทธุรกิจพบว่า ส่วนที่จำหน่ายน้ำมันดีเซล และน้ำมันเบนซิน มากที่สุดเป็นการจำหน่ายน้ำมันในธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ทั้งนี้ ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซล และน้ำมันเบนซินในประเทศในปี 2559 ถึง ปี 2563 แสดงได้ ดังนี้



	2563		2562		2561		2560		2559	
	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)
<b>น้ำมันดีเซล</b>										
สถานีบริการน้ำมัน	16,720.33	72.18	16,633.27	70.72	15,916.28	68.93	15,277.54	67.34	14,702.35	66.37
ร้านค้าน้ำมัน ร้านค้า	1.69	0.01	2.17	0.01	-	-	-	-	-	-
การขนส่ง	640.41	2.76	704.21	2.99	617.25	2.67	514.57	2.27	520.71	2.35
อุตสาหกรรม	926.61	4.00	1,132.87	4.82	1,208.32	5.23	1,329.30	5.86	1,251.06	5.65
การผลิตไฟฟ้า	2.24	0.01	6.00	0.03	7.74	0.03	57.00	0.25	50.68	0.23
ราชการและ รัฐวิสาหกิจ	541.40	2.34	501.61	2.13	532.50	2.31	509.80	2.25	570.39	2.57
อื่นๆ	1,295.16	5.59	1,273.37	5.41	1,687.16	7.31	1,921.54	8.47	1,742.74	7.87
ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิง ตามมาตรา 10	3,037.70	13.11	3,265.00	13.88	3,120.14	13.51	3,128.65	13.79	3,356.87	15.15
<b>ปริมาณรวมทั้งสิ้น</b>	<b>23,165.54</b>	<b>100.00</b>	<b>23,518.50</b>	<b>100.00</b>	<b>23,089.39</b>	<b>100.00</b>	<b>22,687.11</b>	<b>100.00</b>	<b>22,151.66</b>	<b>100.00</b>
<b>น้ำมันเบนซิน</b>										
สถานีบริการน้ำมัน	10,059.97	86.65	10,160.29	86.47	9,771.38	84.47	9,424.60	85.45	9,121.46	85.41
การขนส่ง	18.20	0.16	18.93	0.16	24.58	0.22	21.16	0.19	29.55	0.28
อุตสาหกรรม	21.99	0.19	31.74	0.27	36.23	0.33	77.37	0.70	43.87	0.41
การผลิตไฟฟ้า	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.04	0.00
ราชการและ รัฐวิสาหกิจ	35.86	0.31	42.56	0.36	41.74	0.37	44.07	0.40	46.12	0.43
อื่นๆ	519.96	4.48	467.70	3.98	562.13	6.39	547.13	4.96	471.22	4.41
ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิง ตามมาตรา 10	953.67	8.21	1,029.46	8.76	898.32	8.23	915.17	8.30	967.03	9.06
<b>ปริมาณรวมทั้งสิ้น</b>	<b>11,609.65</b>	<b>100.00</b>	<b>11,750.68</b>	<b>100.0</b>	<b>11,334.38</b>	<b>100.0</b>	<b>11,029.51</b>	<b>100.0</b>	<b>10,679.29</b>	<b>100.0</b>

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

### จำนวนรถที่จดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบก

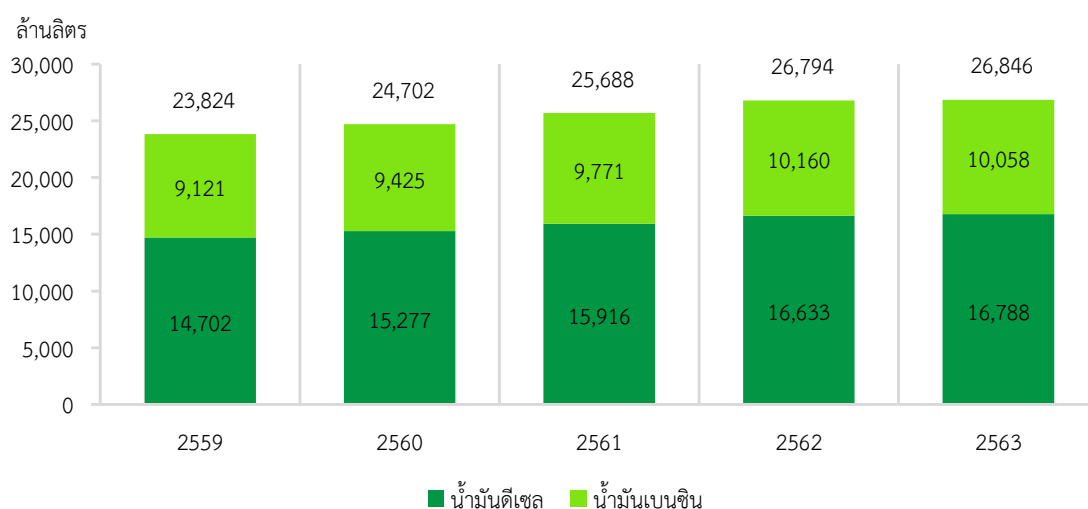


ที่มา : กรมการขนส่งทางบก

หมายเหตุ : \*รถที่ใช้เชื้อเพลิง LPG CNG ไฟฟ้า ไฮบริด และอื่นๆ

ปริมาณความต้องการใช้น้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินตามสถานีบริการน้ำมันที่เพิ่มขึ้นเพราะปริมาณความต้องการใช้น้ำมันของผู้ขับขี่รถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแต่ละปี ตามข้อมูลของกรมการขนส่งทางบกพบว่าจำนวนรถทั้งหมดที่จดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกสามารถแยกได้เป็น 2 ประเภทหลัก คือรถที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซล และรถที่ใช้เครื่องยนต์เบนซิน โดยรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลมีจำนวนเพิ่มขึ้นจาก 9.89 ล้านคันในปี 2559 เป็น 11.65 ล้านคัน ในปี 2563 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.18 ต่อปี สำหรับรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์เบนซินมีจำนวนเพิ่มขึ้นจาก 25.52 ล้านคันในปี 2559 เป็น 28.27 ล้านคัน ในปี 2563 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.59 ต่อปี ซึ่งจำนวนรถที่จดทะเบียนเพิ่มมากขึ้นเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าธุรกิจสถานีบริการน้ำมันจะยังคงมีรายได้เพิ่มขึ้นในอนาคตจากกลุ่มลูกค้าที่นำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์มาใช้บริการ

### ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลทั่วประเทศผ่านทางสถานีบริการน้ำมัน



ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

สถานีบริการน้ำมันเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลที่มีสัดส่วนมากที่สุด สถานีบริการน้ำมันมีการจำหน่ายน้ำมันดีเซลประมาณร้อยละ 72.62 ของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซลทั้งหมดในประเทศ และ มีการจำหน่ายน้ำมันเบนซินในสัดส่วนประมาณร้อยละ 86.65 ของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินทั้งหมดในประเทศ โดยอัตราการเติบโตเมื่อเทียบข้อมูล ปี 2562 และปี 2563 ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซลผ่านสถานีบริการน้ำมันมีอัตราการเติบโตร้อยละ 0.93 และปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินผ่านสถานีบริการน้ำมันมีอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 1.00

เนื่องจากความต้องการใช้น้ำมันมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจ จึงทำให้มีผู้ประกอบการ การจำหน่ายมากสนใจที่จะเข้ามาทำธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันทั้งการค้าส่งหรือค้าปลีก ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงสามารถแบ่งออกได้เป็นหลายประเภทตั้งแต่ผู้ค้าน้ำมันรายย่อยที่เป็นเจ้าของสถานีของตนเอง ผู้ค้าน้ำมันขนาดเล็กและขนาดกลางที่ไม่มีสถานีบริการน้ำมัน และผู้ค้าน้ำมันขนาดใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิง ทั้งนี้ผู้ค้าน้ำมันขนาดกลางและขนาดใหญ่ในปัจจุบันประกอบไปด้วย

- 1) บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (“ปตท.”)
- 2) บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ไทยออยล์”)
- 3) บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“เอสโซ่”)
- 4) บริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (“เซลล์”)
- 5) บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) (“บางจาก”)
- 6) บริษัท เชฟรอน (ไทย) จำกัด (“เชฟรอน”)
- 7) บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) (“ไออาร์พีซี”)
- 8) บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
- 9) บริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน) (“ซัสโก้”)

#### จำนวนสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงภายในประเทศ

หน่วย: สถานี	2563		2562		2561	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปตท. <sup>1/</sup>	2,225	7.6	2,147	7.4	2,035	7.2
PTG <sup>2/</sup>	2,094	7.2	2,027	7.0	1,883	6.6
บางจาก	1,233	4.2	1,201	4.1	1,175	4.2
เอสโซ่	702	2.4	638	2.2	608	2.1
เซลล์	556	1.9	538	1.8	517	1.8
เชฟรอน	414	1.4	385	1.3	357	1.3
ซัสโก้ <sup>3/</sup>	233	0.8	231	0.8	219	0.8
อื่นๆ	21,814	74.5	21,971	75.4	21,544	76.0
รวม <sup>4/</sup>	29,271	100.0	29,138	100.0	28,338	100.0

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รวมจำนวนสถานีบริการน้ำมันของปตท. ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของ บริษัท ปตท. บริหารธุรกิจค้าปลีก จำกัด และบริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)



<sup>2/</sup> จำนวนสถานีบริการน้ำมันของบริษัทที่แสดงในตารางข้างต้น เป็นจำนวนสถานีบริการน้ำมันที่จดทะเบียนกับกรมธุรกิจพลังงาน ณ สิ้นงวด อย่างไรก็ตามจำนวนสถานีบริการน้ำมันดังกล่าวจะแตกต่างจากจำนวนสถานีบริการน้ำมันที่เปิดให้บริการจริงในแต่ละช่วงเวลาเล็กน้อย เนื่องจากสถานีบริการน้ำมันที่เปิดใหม่ หรือสถานีบริการน้ำมันเดิมที่ยกเลิกบางส่วนอยู่ระหว่างการทยอยยื่นเอกสารเพื่อจดทะเบียนกับกรมธุรกิจพลังงาน

<sup>3/</sup> รวมจำนวนสถานีบริการน้ำมันของซัสโก้ ดีเซลเลอร์ส (เดิมคือบีโคโนส) ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน)

<sup>4/</sup> จำนวนสถานีบริการของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงบางรายที่แสดงในตารางข้างต้น ประกอบไปด้วยสถานีบริการน้ำมัน และสถานีบริการแก๊ส

จำนวนสถานีบริการน้ำมันและแก๊สของประเทศไทย ณ สิ้นปี 2563 มีจำนวนทั้งสิ้น 29,271 สถานี ซึ่งเพิ่มขึ้น 933 สถานี จากปี 2561 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 1.6 ต่อปี เนื่องจากสถานีบริการน้ำมันและแก๊สมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามความต้องการใช้น้ำมันและแก๊สในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งบริษัทผู้ค้าน้ำมันในปัจจุบันได้ปรับปรุงรูปแบบและภาพลักษณ์สถานีบริการน้ำมันให้ทันสมัย พร้อมทั้งมีธุรกิจเสริมไว้อำนวยความสะดวกและให้บริการผู้บริโภคอย่างครบครัน เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

#### สัดส่วนน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายในประเทศไทยผ่านการค้าปลีกและค้าส่งโดยผู้ค้าน้ำมันที่มีสถานีบริการ

	2563		2562		2561	
	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)
1) ปตท.	13,973.91	40.09	13,480.68	38.22	12,627.05	37.15
2) บริษัท <sup>1/</sup>	<b>4,958.56</b>	<b>14.23</b>	<b>4,680.93</b>	<b>13.32</b>	<b>3,921.49</b>	<b>11.56</b>
3) บางจาก	4,478.36	12.85	4,883.38	13.85	4,432.18	13.04
4) เอสโซ่	4,468.04	12.82	4,465.39	12.66	4,770.72	14.04
5) เชลล์	3,545.00	10.17	3,897.48	11.05	3,868.97	11.38
6) เชฟรอน	2,368.39	6.80	2,305.39	6.54	2,457.05	7.23
7) ซัสโก้ <sup>2/</sup>	445.04	1.28	499.61	1.42	469.57	1.38
8) อื่นๆ	615.02	1.76	1,039.50	2.95	1,431.70	4.21

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน และข้อมูลบริษัท

หมายเหตุ : <sup>1/</sup>รวมปริมาณการขายของกลุ่มบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี ทั้งหมด โดยบริษัทที่มีปริมาณการขายผ่านสถานีบริการน้ำมันเป็นส่วนมาก ถึง 94% ของปริมาณการขายทั้งหมด ในปี 2563

<sup>2/</sup>รวมจำนวนสถานีบริการน้ำมันของ ซัสโก้ดีเซลเลอร์ส (เดิมคือบีโคโนส) ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน)

#### ☐ กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ และการให้บริการสถานีบริการน้ำมัน PT ทั้งนี้ น้ำมันที่จำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน PT มากกว่าร้อยละ 65 มาจากการสั่งซื้อโดยตรงจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ซึ่งเป็นโรงกลั่นน้ำมันขนาดใหญ่ที่มีมาตรฐาน และเป็นผู้จำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ภายในประเทศ จึงมั่นใจได้ว่าเป็นน้ำมันที่มีคุณภาพ และมีมาตรฐาน ประกอบกับ

บริษัทบริหารและดำเนินการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงไปยังสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ทั่วประเทศ ด้วยกองรถบรรทุกน้ำมันของบริษัทเอง จึงสามารถควบคุมคุณภาพ ป้องกันปัญหาการปลอมปนน้ำมัน และการปนเปื้อนในระหว่างการขนส่งน้ำมันที่อาจเกิดขึ้น หากขนส่งน้ำมันโดยผู้ประกอบการที่ไม่มีมาตรฐาน และไม่มีจริยธรรม

นอกจากนี้ บริษัทได้ลงทุนสร้างศูนย์ปฏิบัติการทดสอบคุณภาพน้ำมันขึ้นที่คลังน้ำมันแม่กลอง เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพน้ำมันที่ได้จากการสุ่มตัวอย่างในยังสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ นอกจากนี้บริษัทยังมีหน่วยตรวจสอบน้ำมันเคลื่อนที่ (Mobile Lab) สำหรับสุ่มตรวจคุณภาพน้ำมันที่จำหน่ายในสถานีบริการน้ำมัน PT ทั้งสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทมั่นใจได้ว่าน้ำมันที่จำหน่ายในสถานีบริการน้ำมัน PT แต่ละแห่งมีคุณภาพ และมีมาตรฐานเดียวกับน้ำมันที่ผลิตได้จากโรงกลั่นน้ำมัน

ในด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยกระตุ้นให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเพิ่มปริมาณการซื้อน้ำมันในแต่ละครั้ง และซื้อน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เช่น การแจกน้ำดื่ม หรือสินค้าส่งเสริมการขายอื่นให้กับลูกค้าที่เติมน้ำมันครบจำนวนที่กำหนดโดยสินค้าส่งเสริมการขายในแต่ละพื้นที่อาจมีความแตกต่างกันได้ โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ใช้บริการในแต่ละพื้นที่ นอกจากนี้ บริษัทมีระบบสมาชิกบัตร PT Max Card ที่ลูกค้าสามารถสมัครได้ที่สถานีบริการน้ำมัน PT เพื่อรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากบริษัท เช่น การสะสมคะแนน แลกสินค้าที่บริษัทกำหนด การรับข่าวสาร สิทธิพิเศษในการใช้บริการที่หลากหลายของเครือข่ายพันธมิตร และสิทธิในการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอื่นๆ ในอนาคตที่มีให้เฉพาะสมาชิก เป็นต้น

ด้วยการพัฒนาสินค้า และการบริการอย่างต่อเนื่อง ทำให้ปัจจุบัน สมาชิก PT Max Card สามารถตรวจคะแนนสะสมและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ได้ผ่านทาง Max Rewards Application ซึ่งสามารถดาวน์โหลด Application ดังกล่าวมาใช้งาน Smartphone หรือ Tablet ได้ทั้งระบบปฏิบัติการ IOS และ Android เพื่อให้สมาชิกบัตรสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท ([www.ptgenenergy.co.th](http://www.ptgenenergy.co.th)), Call Center และโซเชียลมีเดียซึ่งได้แก่ Facebook Page ([www.facebook.com/ptstation](https://www.facebook.com/ptstation)) และ Line Official (PT Station) ในการสื่อสารข้อมูลของบริษัท และประชาสัมพันธ์กิจกรรมด้านการตลาดกับลูกค้า และบุคคลทั่วไป

ในส่วนของตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทจะได้รับการสนับสนุนในด้านต่างๆ จากบริษัทอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน โดยบริษัทจะช่วยสนับสนุนวัสดุ และอุปกรณ์ในการปรับปรุงสถานีบริการน้ำมันของตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน เช่น สีทาอาคารเพื่อตกแต่งสถานีบริการ เสาส่งแสดงเครื่องหมายการค้า PT ป้ายแสดงราคาน้ำมัน และป้ายแสดงชนิดต่างๆ รวมถึงเครื่องแบบสำหรับพนักงานบริการหน้าลาน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังส่งเจ้าหน้าที่ส่วนวิศวกรรมและซ่อมบำรุงไปให้คำแนะนำ และให้ความช่วยเหลือที่จำเป็นในการปรับปรุงสถานีบริการน้ำมัน รวมถึงส่งหน่วยตรวจสอบน้ำมันเคลื่อนที่ (Mobile Lab) สำหรับสุ่มตรวจคุณภาพน้ำมันที่จำหน่าย เพื่อให้สถานีบริการของตัวแทนจำหน่ายมีรูปแบบ และคุณภาพเดียวกันกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ในด้านการตลาด บริษัทยังสนับสนุนวัสดุส่งเสริมการขาย ได้แก่ น้ำดื่ม และสินค้าส่งเสริมการขาย ให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน โดยจำหน่ายให้ในราคาที่มีส่วนลดเพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายสามารถจัดรายการส่งเสริมการขายในสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO ได้ในลักษณะเดียวกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO นอกจากนี้ บริษัทยังช่วยให้คำแนะนำในการบริการหน้าลาน และการบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และการส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับลูกค้าในเวลาที่กำหนดจึงเน้นการลงทุนในรถบรรทุกน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการขนส่งน้ำมันในแต่ละวันที่มีปริมาณเพิ่มขึ้นตามยอดการ

จำหน่ายน้ำมันของบริษัท การที่บริษัทเป็นเจ้าของกองรถบรรทุกทุกน้ำมันขนาดใหญ่ และมีปริมาณความจุรวมสูง บริษัทจึงมีความสามารถในการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเป็นปริมาณมากในแต่ละครั้ง เมื่อรวมกับการบริหารจัดการการบรรทุกทุกน้ำมันอย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพทำให้กองรถบรรทุกทุกน้ำมันสามารถขนส่งน้ำมันได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการบริหารปริมาณการสำรองน้ำมันในแต่ละคลังน้ำมันอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้บริษัทสามารถส่งมอบน้ำมันได้ตามความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทพิจารณาให้ความช่วยเหลือลูกค้าโดยให้ยืมอุปกรณ์การจัดเก็บ และจ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง เช่น ถังสำรองน้ำมันเชื้อเพลิง และตู้จ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง เป็นต้น ให้กับลูกค้า โดยติดตั้งอุปกรณ์ดังกล่าวไว้ภายในสถานที่ตั้งของกิจการของลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่เป็นผู้ค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิง หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องเติมน้ำมันให้กับยานพาหนะ หรือเครื่องจักรกลของผู้ประกอบการ

## 1.2) ธุรกิจค้าปลีก

นอกจากธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการแล้ว PTC ยังเป็นผู้ลงทุนและดำเนินการธุรกิจร้านสะดวกซื้อ PT Mart และ Max Mart ซึ่งจำหน่ายสินค้าอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวันในสถานีบริการ PT ทั้งสถานีบริการแบบ COCO และ DODO โดยบริษัทจะเลือกสถานีบริการน้ำมันที่เหมาะสมสำหรับลงทุนร้านสะดวกซื้อโดยพิจารณาจาก

- 1) จำนวนผู้ใช้บริการสถานีบริการน้ำมัน และยอดการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานีบริการน้ำมัน
- 2) ท่าเลที่ตั้งของสถานีบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านสะดวกซื้อ โดยคำนึงถึงแหล่งชุมชนที่พักรถค้า ยานธุรกิจการค้า และสถานที่ราชการขนาดใหญ่ ในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงเส้นทางต่างๆ ที่เชื่อมต่อกับถนนที่สถานีบริการน้ำมันนั้นตั้งอยู่
- 3) ขนาดพื้นที่ภายในสถานีบริการน้ำมัน PT ต้องกว้างเพียงพอสำหรับการก่อสร้างร้านสะดวกซื้อ หรือมีร้านสะดวกซื้ออยู่ภายในสถานีบริการอยู่แล้ว

บริษัทได้มีการปรับทิศทางการบริหารร้านสะดวกซื้อ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และเพิ่มการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น โดยบริษัทได้ปรับปรุงร้านสะดวกซื้อที่อยู่ในรูป PT Mart ให้เป็น Max Mart เพื่อเพิ่มศักยภาพในการจำหน่ายสินค้า โดยการปรับปรุงโครงสร้าง ปรับเปลี่ยนรูปโฉม อุปกรณ์ให้มีความทันสมัย อีกทั้งเพิ่มความหลากหลายของสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ณ สิ้นปี 2563 บริษัทมีจำนวน Max Mart ทั้งหมด 220 สาขา บริษัทวางแผนขยายจำนวนร้านสะดวกซื้อครอบคลุมมากยิ่งขึ้นเพื่อเพิ่มความครบวงจรของสถานีบริการ PT และตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ

### ☐ การจัดหาและการจัดเก็บสินค้าอุปโภคและบริโภคภายในร้านสะดวกซื้อ Max Mart

บริษัทจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าหลัก (Distribution Center: DC) ขึ้นที่จังหวัดปทุมธานี เพื่อเป็นคลังสินค้าสำหรับเก็บสำรองสินค้าอุปโภค และบริโภค บริหารงานโดยบริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยศูนย์กระจายสินค้าจะมีรถขนส่งสินค้าประจำสำหรับจัดส่งสินค้าให้กับร้านสะดวกซื้อทั้งหมด รถขนส่งสินค้าแต่ละคันจะมีเส้นทางขนส่งสินค้า และร้านสะดวกซื้อที่จัดส่งอยู่เป็นประจำ รอบระยะเวลาในการส่งสินค้าของแต่ละร้านสะดวกซื้อ (“รอบระยะเวลาขนส่งสินค้า”) จึงแตกต่างกันออกไปโดยขึ้นอยู่กับจำนวนร้านสะดวกซื้อ และเส้นทางขนส่งสินค้าที่รถขนส่งแต่ละคันรับผิดชอบ การสั่งซื้อสินค้าของร้านสะดวกซื้อแต่ละครั้งจึงมีรอบระยะเวลา (“รอบระยะเวลาสั่งซื้อสินค้า”) เท่ากับรอบระยะเวลาขนส่งสินค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัทกำหนดให้การสั่งซื้อสินค้าบางประเภทไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อผ่านศูนย์กระจายสินค้าหลัก (DC) ซึ่งได้แก่ สินค้าสดที่มีอายุการเก็บรักษาไม่นาน เช่น นมสด และขนมปัง เป็นต้น และสินค้าที่มีผู้ผลิตในพื้นที่ หรือสินค้าท้องถิ่นที่มีเฉพาะบางพื้นที่ เช่น น้ำแข็ง และของฝากในท้องถิ่น เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทกำหนดให้ผู้จัดการร้านสะดวกซื้อแจ้งการสั่งซื้อสินค้าสดที่มีอายุการเก็บรักษาไม่นานไปยังฝ่ายบริหารมินิมาร์ทและเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารมินิมาร์ทที่สำนักงานใหญ่จะสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิตสินค้า โดยแจ้งให้จัดส่งสินค้าไปยังร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart ที่ต้องการสำหรับสินค้าที่มีผู้ผลิตในพื้นที่ หรือสินค้าท้องถิ่นที่มีเฉพาะบางพื้นที่ บริษัทกำหนดให้ผู้จัดการร้านสะดวกซื้อสามารถส่งคำสั่งซื้อสินค้าได้เฉพาะรายการที่ได้รับการอนุมัติแล้วเท่านั้น ไปยังผู้ผลิตในพื้นที่ที่ได้รับการอนุมัติจากบริษัทให้เป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้กับร้านสะดวกซื้อ อย่างไรก็ตาม ปริมาณ และมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าที่ไม่ผ่านศูนย์กระจายสินค้ามีปริมาณ และมูลค่าไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับคำสั่งซื้อสินค้าจากศูนย์กระจายสินค้า

สำหรับศูนย์กระจายสินค้า (DC) เจ้าหน้าที่ประจำศูนย์กระจายสินค้า นอกจากมีหน้าที่รับคำสั่งซื้อสินค้าจากร้านสะดวกซื้อ PT Mart และ Max Mart ในพื้นที่รับผิดชอบแล้ว ยังมีหน้าที่บริหารจัดการสำรองสินค้าอุปโภคและบริโภคภายในศูนย์กระจายสินค้าร่วมกับทีมจัดซื้อสำนักงานใหญ่ ให้เพียงพอสำหรับการจัดส่งให้กับร้านสะดวกซื้อแต่ละแห่ง โดยส่งคำสั่งซื้อสินค้าให้กับเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารมินิมาร์ทที่สำนักงานใหญ่ ผ่านระบบซอฟต์แวร์การสั่งซื้อสินค้าที่มีลักษณะเดียวกับที่ใช้ในร้านสะดวกซื้อ ทั้งนี้ รอบระยะเวลาในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละรายการ จะขึ้นอยู่กับรอบระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าของผู้ผลิตแต่ละราย และปริมาณการสั่งซื้อสินค้าที่เหมาะสมในแต่ละครั้ง จะคำนวณได้จากปริมาณสินค้าเฉลี่ยที่ต้องกระจายให้กับร้านสะดวกซื้อในแต่ละวัน และคูณจำนวนวันทั้งหมดตั้งแต่วันที่สั่งซื้อ ในครั้งนี้จนถึงวันที่สั่งซื้อในครั้งถัดไป และหักด้วยจำนวนสินค้าคงเหลือภายในศูนย์กระจายสินค้า เมื่อเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารมินิมาร์ทได้รับคำสั่งซื้อจากศูนย์กระจายสินค้า (DC) จะสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิตสินค้า

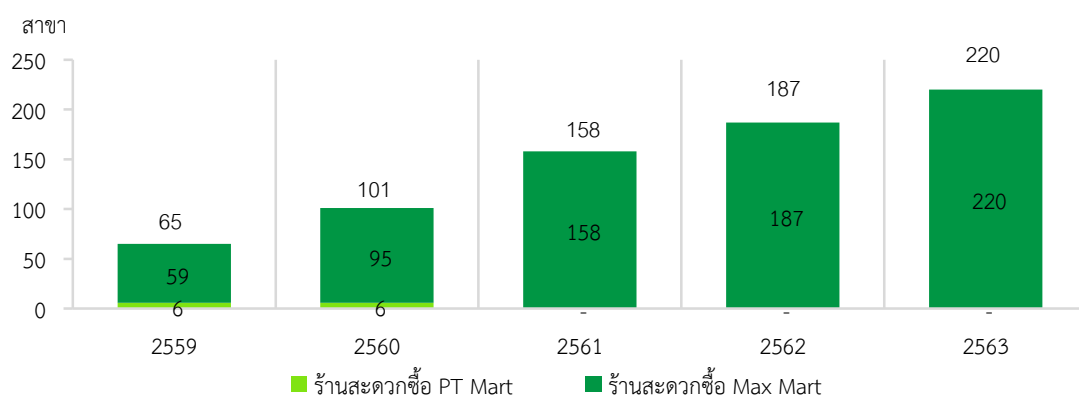
#### ☐ ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ประกอบไปด้วย

- 1) กลุ่มผู้ใช้น้ำมันที่ใช้บริการสถานีบริการน้ำมัน PT
- 2) กลุ่มผู้อยู่อาศัยในพื้นที่ใกล้เคียงกับธุรกิจร้านสะดวกซื้อ

#### ☐ ช่องทางจำหน่าย

##### ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านสะดวกซื้อ PT Mart และ Max Mart



ที่มา: บริษัท

☐ กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตสินค้าที่มีชื่อเสียง มีมาตรฐานในการผลิตสินค้าเพื่อความปลอดภัยของลูกค้า และเน้นการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ โดยพิจารณาจากสถิติการจำหน่ายสินค้าแต่ละประเภท หากสินค้าใดไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย บริษัทจะปรับลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้า หรือยกเลิกการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ บริษัทยังจัดให้มีการทำการตลาดร่วมกันระหว่างสถานีบริการน้ำมัน และร้านสะดวกซื้อภายในสถานีบริการน้ำมัน โดยให้ส่วนลด หรือสิทธิแลกซื้อสินค้าภายในร้านสะดวกซื้อกับผู้ใช้บริการสถานีบริการน้ำมันตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนดไว้

## 2. ธุรกิจแก๊ส LPG

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายแก๊ส LPG ภายใต้ บริษัท แอตลาส เอ็นเนอยี จำกัด (“ATL”) และบริษัท โอлимпัส ออยล์ จำกัด (“OLP”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยดำเนินธุรกิจค้าปลีกแก๊ส LPG ภายใต้สถานีบริการ PT ซึ่งเป็นการดำเนินงานผ่านสถานีบริการที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและบริหารงานโดยบริษัท (Company Owned Company Operated หรือ “สถานีบริการประเภท COCO”) ซึ่งดำเนินงานภายใต้การบริหารงานของ OLP โดยบริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินงานเพื่อให้กลุ่มผู้บริโภครยนต์ติดตั้งแก๊สได้รับผลิตภัณฑ์ และการบริการที่ได้มาตรฐาน

ทั้งนี้ ในปี 2563 บริษัทเริ่มเข้ามาขยายธุรกิจการจำหน่าย LPG สำหรับภาคครัวเรือน และภาคอุตสาหกรรม ภายใต้การดำเนินงานของ ATL โดยมีเป้าหมายที่จะขยายการให้บริการแก๊ส LPG ให้ครบวงจร เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ด้วยเหตุนี้ บริษัทเพิ่มโรงบรรจุก๊าซ LPG และขยายร้านจำหน่ายก๊าซ LPG บรรจุถัง ซึ่งปัจจุบันได้เปิดใช้โรงบรรจุแล้ว 1 แห่ง และมีจุดให้บริการร้านจำหน่ายก๊าซ LPG บรรจุถังในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำนวน 99 สาขา และวางแผนการให้บริการไปยังภูมิภาคอื่นทั่วประเทศ ทั้งนี้ PTG ยังคงไม่หยุดคัดสรรการให้บริการที่จะเชื่อมต่อการใช้ชีวิตของลูกค้าได้อย่างครบวงจรต่อไป

☐ การจัดหาผลิตภัณฑ์แก๊ส LPG

บริษัทเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 โดยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ก๊าซ LPG โดยตรงจากโรงกลั่นน้ำมันที่น่าเชื่อถือ มีมาตรฐาน และได้รับการขึ้นทะเบียนจากกรมธุรกิจพลังงาน โดยบริษัทใช้บริการขนส่งที่ได้มาตรฐานให้จัดส่งแก๊สมายังโรงบรรจุแก๊ส สถานีบริการแก๊ส LPG และร้านจำหน่ายก๊าซ LPG บรรจุถังของบริษัททั่วประเทศ

☐ ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าปลีกแก๊ส LPG รถยนต์ผ่านสถานีบริการของบริษัทคือ กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ติดตั้งแก๊ส LPG ที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการ ซึ่งได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการขนส่ง และผู้ผลิตสินค้าที่ใช้ยานพาหนะในการขนส่งสินค้า ซึ่งประกอบกิจการในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการ หรือขนส่งสินค้าผ่านสถานีบริการเป็นประจำ
- 2) กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ ในการดำเนินชีวิตประจำวันซึ่งพักอาศัยในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการ

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าปลีก LPG ภาคครัวเรือนบริษัทคือ กลุ่มผู้ใช้ก๊าซหุงต้มในกิจกรรมภาคครัวเรือนหรือกลุ่มพาณิชย์ ซึ่งได้แก่

- 1) กลุ่มโรงบรรจุก๊าซ ได้แก่ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่เป็นตัวแทนบรรจุก๊าซ LPG ลงถังบรรจุก๊าซเพื่อกระจายสินค้าให้กับร้านค้าก๊าซและจำหน่ายก๊าซให้กับกลุ่มพาณิชย์ต่อไป
- 2) กลุ่มสถานบริการก๊าซ LPG สำหรับเพื่อใช้เป็นก๊าซหุงต้มในกิจกรรมภาคครัวเรือนที่บรรจุก๊าซในถังบรรจุก๊าซ (Cylinder)
- 3) กลุ่มอุตสาหกรรม สำหรับกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมที่มีปริมาณการสั่งซื้อก๊าซเป็นจำนวนมาก

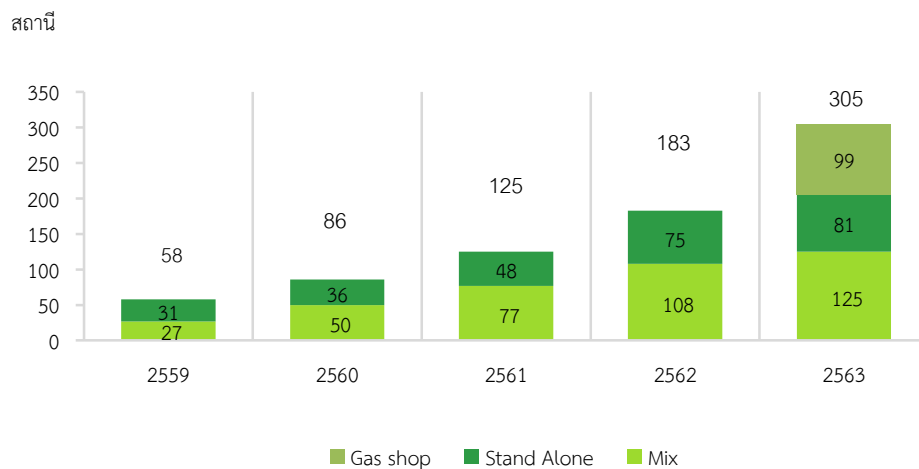
โดยบริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายแก๊ส LPG ให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อที่จะสร้างโครงข่ายลูกค้าของบริษัทให้มีความมั่นคง ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย รวมถึงบริการที่เป็นมาตรฐาน

#### ☐ ช่องทางจำหน่าย

สำหรับ LPG สำหรับรถยนต์ บริษัทลงทุนเพิ่มสถานีบริการแก๊ส LPG ประเภท COCO อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่ายน้ำมันให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศไทย ทั้งนี้ การลงทุนเพิ่มสถานีบริการแก๊ส LPG ประเภท COCO จะมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเหมือนกับสถานีบริการน้ำมัน ทั้งนี้ บริษัทให้ความสนใจที่จะเข้าสถานีที่มีทั้งสถานีบริการน้ำมัน และแก๊ส LPG อยู่ในที่เดียวกัน และเป็นสถานีบริการที่เจ้าของสถานีไม่ประสงค์ที่จะดำเนินกิจการต่อ โดยพิจารณาจากเงื่อนไข และความต้องการของเจ้าของสินทรัพย์ เช่น ระยะเวลาการให้เช่า อัตราค่าเช่าสินทรัพย์ การปรับขึ้นค่าเช่า เป็นต้น ประกอบกับการวิเคราะห์ความเสี่ยง และความคุ้มค่าในการลงทุน

ในส่วนของ LPG ภาคครัวเรือน และการจำหน่ายเชิงพาณิชย์ไปยังโรงงานอุตสาหกรรม สามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะคือการจำหน่ายในลักษณะของถังบรรจุนขนาดใหญ่ (Bulk) และการจำหน่ายในลักษณะของถังบรรจุ (Cylinder) ซึ่งการจำหน่ายในลักษณะของถังบรรจุนขนาดใหญ่เป็นการจำหน่ายก๊าซ LPG ในปริมาณมากๆ โดยใช้วิธีการถ่ายก๊าซ LPG จากถังบรรจุนขนาดใหญ่บนรถบรรทุกก๊าซ LPG ไปยังถังบรรจุนขนาดใหญ่ของลูกค้า หรือโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความต้องการใช้ก๊าซ LPG ในปริมาณมาก ส่วนการจำหน่ายในลักษณะของถังบรรจุนนั้นจะเป็นการนำก๊าซ LPG มาบรรจุลงถังก๊าซ LPG และจำหน่ายให้กับลูกค้าผ่านร้านค้าก๊าซ LPG บรรจุก๊าซ

### จำนวนสถานีสบริการแก๊ส LPG แยกตามประเภทของสถานีสบริการ และจำนวนร้านจำหน่ายก๊าซ LPG บรรจุง



ที่มา: บริษัท

หมายเหตุ: Gas shop หมายถึงร้านค้าแก๊สบรรจุก๊าซหุงต้มภายใต้แบรนด์ “พีที”

Stand Alone หมายถึงสถานีสบริการแอลพีจีที่ตั้งอยู่เดี่ยวๆ

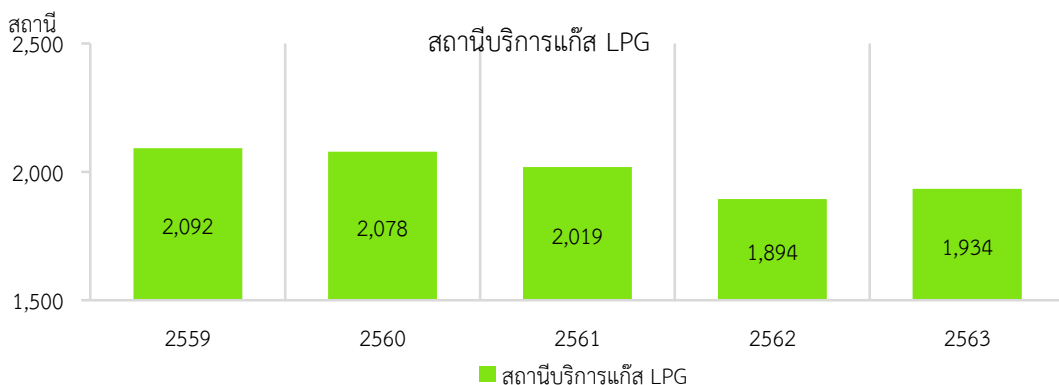
Mix หมายถึงสถานีสบริการ LPG ที่ตั้งร่วมกับสถานีสบริการน้ำมัน

#### ☐ สภาวะอุตสาหกรรม

LPG (Liquefied Petroleum Gas) เป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเหลวที่ได้จากการแยกน้ำมันดิบในโรงกลั่น และจากการแยกก๊าซธรรมชาติ มีสถานะได้ทั้งของเหลวและก๊าซ มีน้ำหนักเบาแต่หนักกว่าอากาศ โดย LPG เป็นพลังงานที่ถูกนำไปใช้ประโยชน์ใน 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ ใช้ในครัวเรือนหรือก๊าซหุงต้ม ใช้สำหรับรถยนต์ และใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม โดยปริมาณการใช้ LPG แยกตามกลุ่มการใช้เป็นดังนี้

	2563		2562		2561		2560		2559	
	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)
สถานีสบริการน้ำมัน	1,352.85	21.71	1,894.43	26.93	2,167.42	29.18	2,442.96	32.07	2,715.57	34.79
ครัวเรือน	3,760.29	60.36	3,935.34	55.94	4,007.67	53.95	3,982.66	52.29	3,907.91	50.07
อุตสาหกรรม	1,116.96	17.93	1,205.38	17.13	1,252.97	16.87	1,182.14	15.52	1,111.46	14.24
อื่นๆ	-	-	-	-	-	-	9.05	0.12	69.63	0.89
<b>ปริมาณรวมทั้งสิ้น</b>	<b>6,230.10</b>	<b>100.00</b>	<b>7,035.15</b>	<b>100.00</b>	<b>7,428.07</b>	<b>100.00</b>	<b>7,616.81</b>	<b>100.00</b>	<b>7,804.58</b>	<b>100.00</b>

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

**จำนวนสถานีบริการแก๊ส LPG**

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

นอกจากนี้ สถานีบริการแก๊สสามารถแบ่งออกตามลักษณะผู้ประกอบการสถานีบริการเชื้อเพลิงได้ดังนี้

- 1) สถานีบริการแก๊สที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงขนาดใหญ่ และขนาดกลาง โดยสถานีบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่เปิดให้บริการจะมีเครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละรายแสดงอยู่ภายในสถานีบริการเชื้อเพลิง
- 2) สถานีแก๊สที่ผู้ประกอบการเป็นตัวแทนจำหน่ายแก๊สที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงขนาดใหญ่และขนาดกลาง ตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน หรือแก๊สจึงได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวภายในสถานีบริการแก๊สที่ตัวแทนจำหน่ายเปิดให้บริการ
- 3) สถานีบริการแก๊สที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการอิสระ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการสถานีบริการแก๊สขนาดเล็กที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงขนาดใหญ่ จึงอาจไม่มีเครื่องหมายการค้าแสดงภายในสถานีบริการ หรืออาจใช้ตราสัญลักษณ์ของผู้ประกอบการแสดงภายในสถานีบริการ

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันออกไป ส่งผลให้ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันออกไป เช่น เน้นการเปิดให้บริการบนถนนสายหลักที่มีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมาก หรือเน้นการเปิดให้บริการในย่านชุมชนเพื่อจำหน่ายแก๊สให้กับผู้ใช้รถยนต์ในชุมชนนั้นๆ เป็นต้น

### ☐ กลยุทธ์การแข่งขัน

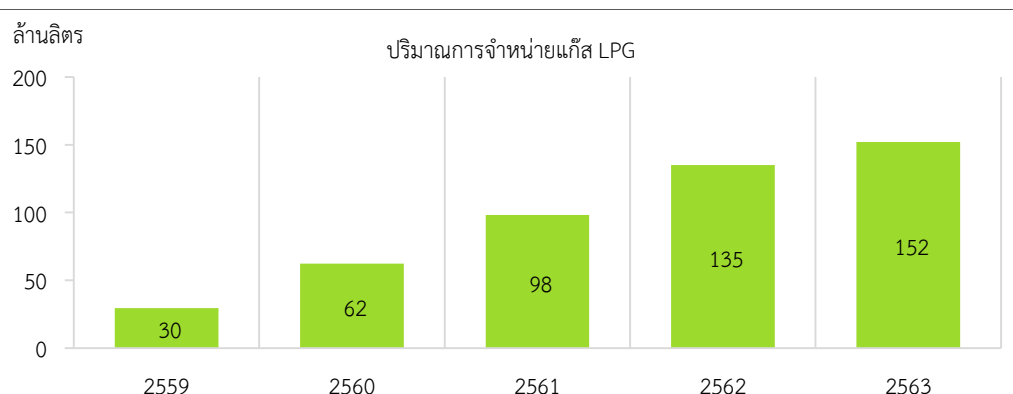
บริษัทประกอบธุรกิจค้าแก๊ส LPG ภายใต้เครื่องหมายการค้า “พีที” ซึ่งได้รับใบอนุญาตให้เป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 7 แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2543 (“ผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 7”) จากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน ให้สามารถจำหน่ายก๊าซ LPG ให้กับภาคขนส่ง ภาคครัวเรือน และอุตสาหกรรม โดยจัดจำหน่ายแก๊ส LPG ผ่านสถานีบริการโรงบรรจุแก๊ส และภาคอุตสาหกรรมทั่วประเทศ โดยปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 7 ในธุรกิจแก๊ส LPG มีคุณลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ดังนั้นบริษัทจึงมุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างไปยังกลยุทธ์ทางการตลาด และประสิทธิภาพการให้บริการ โดยมีจุดประสงค์หลักคือ การสร้างเครือข่ายลูกค้าให้ครอบคลุม นำเสนอการให้บริการที่ตอบโจทย์สูงสุด

บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รับการบริการ และสิทธิประโยชน์เช่นเดียวกันกับสถานีบริการน้ำมัน เช่น การแจกน้ำดื่ม หรือสินค้าส่งเสริมการขายอื่นให้กับลูกค้าที่เติมแก๊สครบจำนวนที่กำหนด นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถสมัครสมาชิกบัตร PT Max Card ได้ที่สถานีบริการแก๊ส LPG เพื่อสะสมแต้ม และแลก



สินค้าที่บริษัทกำหนด หรือรับสิทธิพิเศษต่างๆ จากร้านค้าของบริษัท และเครื่องพันธมิตร ทั้งนี้ สมาชิกบัตร PT Max Card สามารถตรวจคะแนนสะสมและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ได้ผ่านทาง Max Rewards Application ซึ่งสามารถดาวน์โหลด Application ดังกล่าวมาใช้งาน Smartphone หรือ Tablet ได้ทั้งระบบปฏิบัติการ IOS และ Android เพื่อให้สมาชิกบัตรสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น รวมถึงมี QR Code ตรวจสอบข้อมูลสถานะถังแก๊สแบบ real-time นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท ([www.ptgenergy.co.th](http://www.ptgenergy.co.th)) Call Center และโซเชียลมีเดียซึ่งได้แก่ Facebook Page ([www.facebook.com/ptstation](https://www.facebook.com/ptstation)) และ Line Official (PT Station) ในการสื่อสารข้อมูลของบริษัท และประชาสัมพันธ์กิจกรรมด้านการตลาดกับลูกค้า และบุคคลทั่วไป

### ปริมาณการจำหน่ายแก๊ส LPG ผ่านสถานีบริการ



ที่มา: บริษัท

### 3. ธุรกิจพลังงานทดแทน

บริษัทได้ลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน เนื่องจากบริษัทให้ความสำคัญกับความยั่งยืนของการใช้พลังงาน และเพื่อต้องการปิดความเสี่ยงเรื่องการขาดแคลนพลังงานจากปิโตรเลียมในอนาคต นอกจากนี้ การลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทนยังเป็นการสนับสนุนเกษตรกรผู้ปลูกพืชเพื่อการผลิตพลังงานทดแทน เช่น ปาล์มน้ำมัน อ้อย และมันสำปะหลัง รวมทั้งยังเป็นการสนับสนุนนโยบายของภาครัฐอีกด้วย โดยบริษัทได้ลงทุนในพลังงานทดแทนหลากหลายรูปแบบ ซึ่งได้แก่ ธุรกิจพลังงานไบโอดีเซล และธุรกิจโรงงานไฟฟ้าจากขยะ

ปัจจุบันบริษัทได้เริ่มดำเนินการผลิตและจำหน่ายพลังงานไบโอดีเซลแล้ว โดยเป็นการร่วมลงทุนกับ บริษัท ท่าฉาง กรีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด และบริษัท อาร์ดี เกษตรพัฒนา จำกัด ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันปาล์ม โดยโครงการนี้เป็นโครงการปาล์มน้ำมันครบวงจร (Palm Complex) ซึ่งเริ่มตั้งแต่การมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลผลิตปาล์มน้ำมันที่มีคุณภาพให้กับเกษตรกร เพื่อใช้ในกระบวนการผลิต ซึ่งประกอบด้วย โรงสกัด โรงกลั่นน้ำมันปาล์ม โรงไบโอดีเซล โรงน้ำมันพืช โรงไฟฟ้าแบบชีวมวล และโรงงานผลิตไฟฟ้าก๊าซชีวภาพ นอกจากนี้ ยังมีคลังน้ำมันที่มีความจุรวมประมาณ 120 ล้านลิตร เพื่อการบริหารสินค้าคงคลังให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**โรงสกัดน้ำมันปาล์ม**

- ✓ ผลิต CPO ได้ 325 ตัน ต่อวัน
- ✓ ผลิต CPKO ได้ 50 ตัน ต่อวัน

**โรงกลั่นน้ำมันปาล์ม**

- ✓ ผลิต PRO ได้ 600 ตัน ต่อวัน
- ✓ ผลิตน้ำมันพืชเพื่อการบริโภค ได้ 200 ตันต่อวัน

**โรงโอดีเซล และกลั่นซอร์บ**

- ✓ ผลิต B100 ได้ 450 ตัน ต่อวัน
- ✓ ผลิตกรีซอร์บ ได้ 55 ตัน ต่อวัน

**คลังน้ำมัน**

- ✓ ความจุ 100,000 ตัน
- ✓ สามารถเก็บน้ำมันไว้ใช้ได้เป็นเวลา 3 เดือน

**โรงไฟฟ้า**

- ✓ ผลิตไฟฟ้าได้ 7 เมกะวัตต์ต่อชั่วโมง
- ✓ โรงไฟฟ้าชีวมวล และก๊าซชีวภาพ



ปัจจุบันโรงงานนี้ผลิตน้ำมันไบโอดีเซลเท่ากับ 0.52 ล้านลิตรต่อวัน<sup>1/</sup> และผลิตน้ำมันพืชเพื่อการบริโภค 0.18 ล้านลิตรต่อวัน<sup>2/</sup> โดยไบโอดีเซล B100 ที่ได้จะถูกนำมาใช้เป็นส่วนผสมในน้ำมันดีเซล ตามสัดส่วนที่สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาล ทั้งนี้ ปริมาณการใช้ไบโอดีเซลที่บริษัทต้องการใช้ในปี 2563 อยู่ที่ 0.90 – 1.00 ล้านลิตร ต่อวัน โดยบริษัทมีการวางแผนเพิ่มกำลังการผลิตของโรงงานเพื่อตอบสนองความต้องการใช้ไบโอดีเซลที่เพิ่มมากขึ้นตามการขยายตัวของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันของบริษัท

ในส่วนของธุรกิจพลังงานเอทานอล และธุรกิจโรงงานไฟฟ้าจากขยะ นั้นอยู่ในระหว่างการศึกษาตลาด และความเหมาะสมของเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้ เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการพลังงานของคนในประเทศ และเพื่อการลงทุนธุรกิจดังกล่าวเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด โดยคำนึงถึงสังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกส่วน

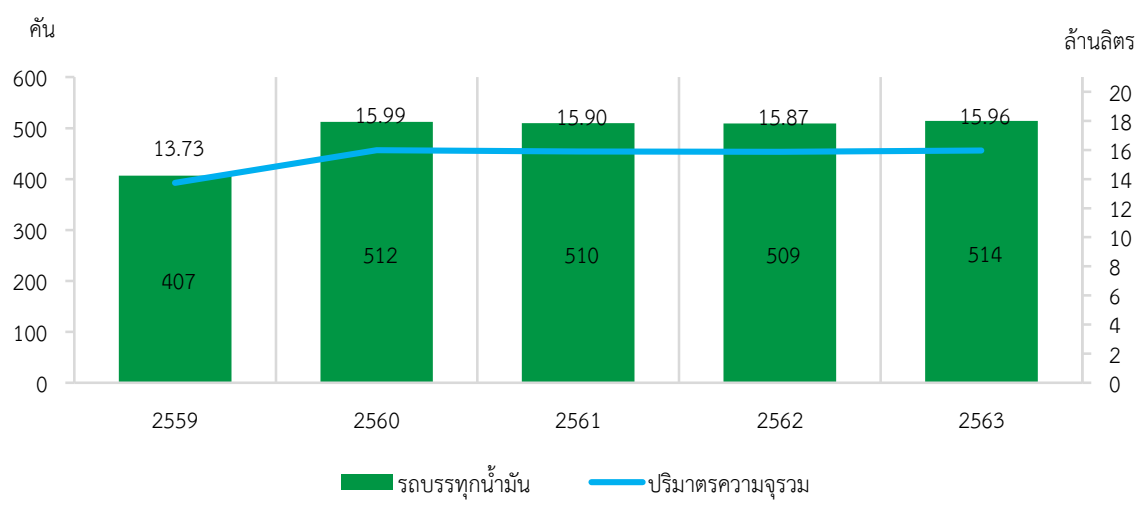
หมายเหตุ: <sup>1/</sup>density ของน้ำมันไบโอดีเซล = 0.863 ล้านลิตร

<sup>2/</sup>density ของน้ำมันพืชเพื่อบริโภค = 0.9 กิโลกรัมต่อลิตร

#### 4. ธุรกิจขนส่งและขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง

บริษัทและบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเป็นผู้ขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 12 ของพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง และลงทุนเป็นเจ้าของกองรถบรรทุกทุกน้ำมันขนาดใหญ่ ซึ่งทำหน้าที่จัดส่งน้ำมันให้กับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่สั่งซื้อน้ำมันจากบริษัท รวมถึงการขนถ่ายน้ำมันระหว่างคลังเพื่อการบริหารจัดการ บริษัทมีการลงทุนในรถบรรทุกน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการการขนส่งน้ำมันที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามยอดการจำหน่ายน้ำมันที่แปรผันตามการขยายตัวของเศรษฐกิจและของบริษัท

### จำนวนรถบรรทุกน้ำมันและปริมาณความจุรวม



ที่มา: บริษัท

### ☐ ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้ใช้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

- 1) PTC และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10
- 2) ลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่สั่งซื้อน้ำมันจากบริษัท และบริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท ผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่ไม่ใช่เครื่องหมายการค้า PT และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจ

ทั้งนี้ การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการให้บริการขนส่งสำหรับ PTC และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10

### ☐ ช่องทางจำหน่าย

เจ้าหน้าที่ฝ่ายธุรกิจขนส่งจะประสานงานกับเจ้าหน้าที่ส่วนคลังน้ำมัน และเจ้าหน้าที่ส่วนจัดซื้อน้ำมัน เพื่อบริหารจัดการระบบขนส่ง ให้สามารถบริการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่ต้องการใช้บริการได้อย่างเหมาะสม ทันเวลา และมีประสิทธิภาพ

### ☐ กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทเน้นการสร้างความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการขนส่งน้ำมันของบริษัท โดยบริษัทกำหนดให้พนักงานขับรถมีหน้าที่ตรวจทานความถูกต้องของเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการรับ/จ่ายน้ำมัน บริษัทมีการใช้ซิลิน้ำมันปิดผนึกภาวล์จ่ายน้ำมัน และช่องรับน้ำมัน เพื่อป้องกันความผิดพลาดจากการส่งมอบน้ำมันผิดประเภท หรือปริมาณน้ำมันที่ส่งมอบไม่ถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทยังนำระบบ GPS มาใช้ในการติดตามรถบรรทุกน้ำมัน และติดตั้งกล้อง MDVR ทั้งในส่วนของคนขับรถ และช่องรับน้ำมัน เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าบริษัทส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีการควบคุมมาตรฐานตลอดทุกขั้นตอน บริษัทยังเน้นการสร้างความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการขนส่งน้ำมันของบริษัท ด้วยการบริการที่ซื่อสัตย์ รวดเร็ว และตรงต่อเวลา

## 5. ธุรกิจบริการและจัดการระบบ

บริษัทดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน สถานีบริการแก๊ส LPG ธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งโดยส่วนใหญ่สาขาของธุรกิจดังกล่าวตั้งอยู่ในสถานีบริการของบริษัท บริษัทจึงให้ความสำคัญกับระบบการทำงานที่จะสามารถตอบสนองลูกค้าได้อย่างครบถ้วน รวดเร็ว และตรงตามความต้องการของลูกค้า ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงร่วมทุนกับ นายวุฒิชัย ปรีพุทธรัตน์ เพื่อจัดตั้งบริษัท อินโนลิเจนท์ ออโตเมชั่น จำกัด หรือ INA เพื่อพัฒนาอุปกรณ์ในการบริหารจัดการและจัดเก็บข้อมูลลูกค้าที่มาจากกาให้บริการภายในสถานีบริการ ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสถานีบริการได้อย่างรวดเร็ว และแม่นยำมากขึ้น นอกจากนี้ยังช่วยพัฒนาการประมวลผลข้อมูลเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

## 6. ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

บริษัทลงทุนและดำเนินการธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ 2 แบรินด์หลัก ได้แก่

1. กาแฟพันธุ์ไทย เป็นแบรนด์ที่เน้นคุณภาพของเมล็ดกาแฟอาราบิก้า 100% รสชาติที่เข้มข้น และการบริการที่ดี ทั้งนี้ กาแฟพันธุ์ไทยเปิดให้บริการภายในสถานีบริการน้ำมัน PT สำหรับนักเดินทาง และผู้ขับรถเป็นหลัก นอกจากนี้ ยังเปิดให้บริการภายนอกสถานีบริการ PT เช่น ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง ห้างสรรพสินค้า (Second-tier department store) และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Hypermarket) เป็นต้น

สำหรับร้านกาแฟที่เปิดภายในสถานีบริการน้ำมัน PT บริษัทจะเลือกสถานีบริการน้ำมันที่เหมาะสมสำหรับลงทุน โดยพิจารณาจาก

- 1) จำนวนผู้ใช้บริการสถานีบริการน้ำมัน และยอดการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานีบริการน้ำมัน
- 2) ทำเลที่ตั้งของสถานีบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านกาแฟ โดยคำนึงถึงแหล่งชุมชนที่พอกาอาศัย ย่านธุรกิจการค้า และสถานที่ราชการขนาดใหญ่ ในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงเส้นทางต่างๆที่เชื่อมต่อกับถนนที่สถานีบริการน้ำมันนั้นตั้งอยู่
- 3) ขนาดพื้นที่ภายในสถานีบริการน้ำมัน PT ต้องกว้างเพียงพอสำหรับการก่อสร้างร้านกาแฟ
- 4) ทำเลที่ตั้งนอกสถานีบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านกาแฟ โดยคำนึงถึงปริมาณประชากรในพื้นที่นั้นๆ และค่าเช่าของสถานที่ ที่คำนวณแล้วมีความคุ้มค่าต่อการลงทุนขยายกิจการ

2. คอฟฟี่ เวิลด์ เป็นแบรนด์ที่บริหารงานภายใต้ บริษัท จี เอฟ เอ คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด (“GFA”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด โดยแบรนด์คอฟฟี่ เวิลด์ เน้นเรื่องคุณภาพของกาแฟที่ดี รสชาติกลมกล่อม และเป็นกาแฟที่ตอบสนองกับ lifestyle ของกลุ่มคนในเมือง โดยจะเปิดให้บริการในพื้นที่ที่มีศักยภาพภายนอกสถานีบริการ PT เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ คอมมูนิตีมอลล์ และสนามบิน เป็นต้น โดยคอฟฟี่ เวิลด์มีสาขาทั้งในประเทศและต่างประเทศ และนอกจากแบรนด์กาแฟคอฟฟี่ เวิลด์แล้ว ยังมีร้านไอศกรีมคุณภาพระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ ครีม แอนด์ ฟัดจ์ (Cream & Fudge) ร้านแซนด์วิช นิวยอร์ก ฟิฟท์อเวนิว เดลี (New York 5<sup>th</sup> Av. Deli) ที่ให้บริการแซนด์วิชหลากหลายรูปแบบที่คัดสรรวัตถุดิบคุณภาพดี รวมถึง ร้านไทย เชฟ เอ็กเพรส ที่ให้บริการร้านอาหารไทยในรูปแบบอาหารจานเดียว ซึ่งเป็นเมนูที่รู้จักกันดีในกลุ่มลูกค้าต่างชาติ

บริษัทจะเลือกพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการลงทุนแบรนด์คอฟฟี่ เวิลด์ และแบรนด์อื่นๆ ดังกล่าว โดยพิจารณาจาก

- 1) กลุ่มลูกค้า และจำนวนลูกค้าในพื้นที่
- 2) ทำเลที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีศักยภาพในประเทศ และต่างประเทศ เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และคอมมูนิตีมอลล์

## ☐ การจัดหาและการจัดเก็บสินค้าอุปโภคและบริโภคสำหรับจำหน่ายภายในร้านอาหารและเครื่องดื่ม

นอกจากศูนย์ให้บริการกระจายสินค้า จะให้บริการกับร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart แล้ว ปัจจุบันยังให้บริการกับร้านอาหารและเครื่องดื่มในเครือของบริษัท ได้แก่ กาแฟพันธุ์ไทย (Punthai) คอฟฟี่ เวิลด์ (Coffee World) ครีမ် แอนด์ ฟัดจ์ (Cream & Fudge) นิวยอร์ก ฟิฟท์อเวนิว เดลี (New York 5th Av. Deli) และ ไทย เชฟ เอ็กสเพรส (Thai Chef Express)

การจัดหา และการจัดเก็บจะมีกระบวนการเดียวกันกับร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart โดยร้านอาหารและเครื่องดื่มจะคำนวณปริมาณสินค้าให้เพียงพอกับความต้องการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด และจะส่งคำสั่งซื้อสินค้าที่ต้องการไปยังเจ้าหน้าที่ประจำศูนย์กระจายสินค้า และเจ้าหน้าที่ประจำศูนย์กระจายสินค้าจะประสานงานกับแผนกจัดซื้อสำนักงานใหญ่ เพื่อรวบรวมคำสั่งซื้อและส่งคำสั่งซื้อไปยังผู้ผลิตสินค้า หลังจากนั้นจะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้กับร้านอาหารและเครื่องดื่มตามรอบระยะเวลาการจัดส่ง ทั้งนี้ สินค้าสดที่มีอายุการเก็บรักษาไม่นาน เช่น นมสด ขนมปัง อาหารแช่เย็น และอาหารแช่แข็ง จะมีการสั่งซื้อไปยังผู้ผลิตสินค้า เพื่อแจ้งให้จัดส่งสินค้าไปยังร้านอาหารและเครื่องดื่มโดยตรง

## ☐ ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจร้านกาแฟพันธุ์ไทยภายในและภายนอกสถานีสถานีบริการน้ำมัน PT ประกอบไปด้วย

- 1) กลุ่มผู้ใช้น้ำมันที่ใช้บริการสถานีสถานีบริการน้ำมัน PT
- 2) กลุ่มผู้อยู่อาศัยในพื้นที่ใกล้เคียงกับร้านกาแฟพันธุ์ไทย
- 3) กลุ่มผู้ใช้บริการห้างสรรพสินค้า (Second-tier department store) และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Hypermarket)

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ GFA ได้แก่

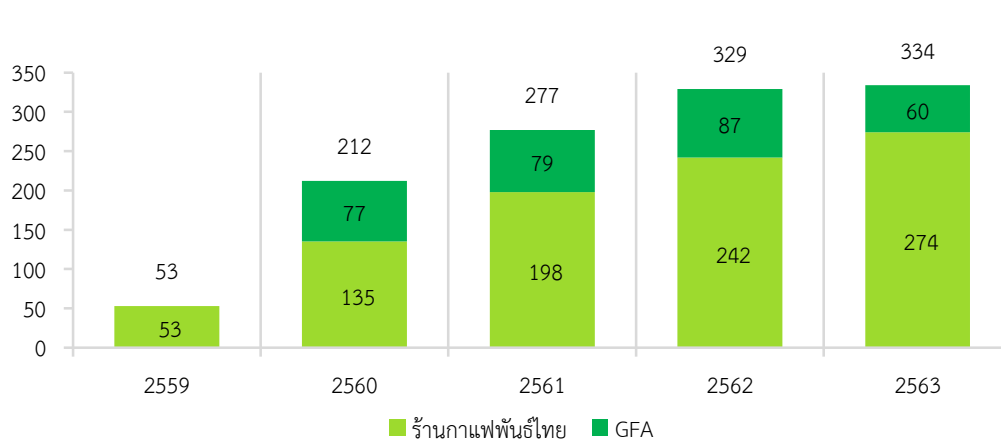
- 1) กลุ่มผู้ใช้บริการห้างสรรพสินค้าชั้นนำ คอมมูนิตีมอลล์ สนามบินทั้งในและต่างประเทศ

## ☐ ช่องทางจำหน่าย

### ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านกาแฟพันธุ์ไทย และร้านภายใต้ GFA

ร้านกาแฟพันธุ์ไทยในปี 2563 มีจำนวนทั้งหมด 274 สาขา โดยสาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในสถานีสถานีบริการน้ำมันพีทีทั่วประเทศ เพิ่มขึ้น 32 สาขา จากปี 2562 บริษัทยังคงมีแผนที่จะเพิ่มจำนวนสาขาร้านกาแฟพันธุ์ไทยให้มากขึ้นทั้งในสถานีสถานีบริการน้ำมันพีที และนอกสถานีสถานีบริการน้ำมันพีที

ในส่วนของร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้แบรนด์ GFA ในปี 2563 มีจำนวนทั้งหมด 60 สาขา โดยจะตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และสนามบินทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งมีการปิดสาขาภายใต้แบรนด์ GFA เนื่องจากผลกระทบของมาตรการล็อกดาวน์เพื่อลดการระบาดของ COVID-19 อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีเป้าหมายที่จะเพิ่มจำนวนสาขาของ GFA ให้ครอบคลุมมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ



ที่มา: บริษัท

หมายเหตุ: 1. บริษัทมีการปรับการนับจำนวนสาขา GFA จากเดิมนับจำนวนสาขาตามแบรนด์แม้จะตั้งอยู่ในโลเคชันเดียวกัน โดยเปลี่ยนมาเป็นการเป็น 1 สาขาหากอยู่ในโลเคชันเดียวกัน  
2. บริษัทมีการปิดสาขาครัวบ้านจิตร เพื่อปรับปรุงรูปแบบธุรกิจให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ตรงมากยิ่งขึ้น

#### □ สภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลจากพฤติกรรมการบริโภคอาหารและเครื่องดื่มนอกบ้านของคนไทย โดยสถิติการบริโภคภาคครัวเรือนของประชากรไทยตั้งแต่ปี 2554 ถึง 2563 (9 เดือนแรก) มีรายละเอียดตามตารางด้านล่างนี้

สถิติการบริโภคภาคครัวเรือนของประชากรในประเทศไทย (โดยใช้ดัชนีราคา ณ ปี 2554 เป็นปีฐาน)

หน่วย: ล้านบาท

ปี	ค่าใช้จ่ายในการบริโภคของประชากร	ค่าใช้จ่ายสำหรับอาหาร	ค่าใช้จ่ายสำหรับเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์
2554	4,787,151	724,288	186,508
2555	5,141,167	721,115	198,597
2556	5,308,083	709,685	204,546
2557	5,306,409	715,023	207,912
2558	5,574,363	732,320	209,597
2559	5,790,263	750,117	210,302
2560	6,096,121	769,323	211,726
2561	6,332,611	784,654	218,404
2562	6,572,705	809,183	226,822
2563 (9 เดือนแรก)	4,346,016	625,108	173,132

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

การบริโภคภาคครัวเรือนภายในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นทุกปี โดยในปี 2554 มูลค่าการบริโภคภาคครัวเรือนเท่ากับ 4,787,151 ล้านบาท และ ณ สิ้นสุดเดือน 9 ปี 2563 มีการบริโภคภาคครัวเรือนจะอยู่ที่ 4,346,016 ล้านบาท จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

นอกจากการบริโภคโดยรวมของภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นแล้ว การบริโภคอาหาร และเครื่องดื่มที่ไม่ใช่แอลกอฮอล์ก็มีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้นด้วย โดย ณ สิ้นสุดเดือน 9 ในปี 2563 มูลค่าการบริโภคอาหาร และการบริโภคเครื่องดื่มที่ไม่ใช่แอลกอฮอล์จะเท่ากับ 625,108 ล้านบาท และ 173,132 ล้านบาท ตามลำดับ โดยการประมาณการการบริโภคภาคครัวเรือนและการบริโภคอาหารและเครื่องดื่มที่ไม่ใช่แอลกอฮอล์ยังมีแนวโน้มเติบโตขึ้นจากเศรษฐกิจที่ยังขยายตัวเพิ่มขึ้นในแต่ละปี

การบริโภคภาคครัวเรือน และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่ไม่ใช่แอลกอฮอล์ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี เข้าขยายการลงทุนไปยังธุรกิจสินค้าเพื่อการบริโภคที่ไม่ใช่น้ำมัน ทั้งในส่วนของร้านสะดวกซื้อ ภายใต้แบรนด์ PT Mart และ Max Mart รวมถึงธุรกิจอาหาร และเครื่องดื่ม ภายใต้แบรนด์ กาแฟพันธุ์ไทย (Punthai Coffee) คอฟฟี่ เวิลด์ (Coffee World) ครีม แอนด์ ฟัดจ์ (Cream & Fudge) นิวยอร์ก ฟิฟท์เอเวนิว เดลี (New York 5<sup>th</sup> Av. Deli) และ ไทย เชฟ เอ็กสเพรส (Thai Chef Express) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบวงจรและรอบด้านมากขึ้น

#### ☐ กลยุทธ์การแข่งขัน

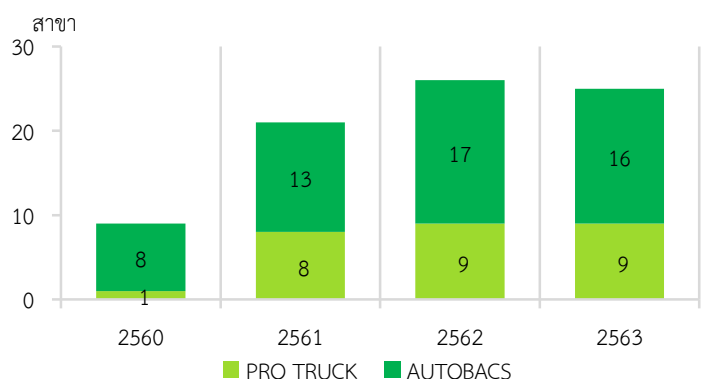
บริษัทให้ความสำคัญกับการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน เพื่อนำมารังสรรค์เมนูอาหารและเครื่องดื่มให้มีคุณภาพ และปลอดภัยแก่ลูกค้า รวมถึงการตกแต่งร้านอาหารและเครื่องดื่มให้ทันสมัย และสะดวกสบาย นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการทำการตลาดร่วมกันระหว่างสถานีบริการน้ำมัน และร้านอาหารและเครื่องดื่ม ผ่านระบบสมาชิกบัตร PT Max Card โดยให้ส่วนลด หรือสิทธิประโยชน์พิเศษกับสมาชิกผู้ใช้บริการตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนดไว้

### 7) กลุ่มธุรกิจ Auto Care Services

ด้วยเป้าหมายการเป็นผู้นำด้านธุรกิจพลังงานที่ครบวงจรของประเทศ ทำให้บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการในสถานีบริการอย่างครบวงจร ด้วยเหตุนี้ บริษัทร่วมลงทุนกับบริษัท สามมิตรมอเตอร์สแมนูแฟคเจอร์ จำกัด (มหาชน) เพื่อเปิดศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถบรรทุกและรถขนส่งขนาดใหญ่ที่ครบวงจรแห่งแรกในประเทศไทยภายใต้แบรนด์ PRO TRUCK เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เป็นรถบรรทุกขนาดใหญ่ และรถบรรทุกเชิงพาณิชย์ ให้ได้รอบด้านมากยิ่งขึ้น PRO TRUCK เปิดให้บริการทั้งใน และนอกสถานีบริการ PT

นอกจากการสนองความต้องการของลูกค้าที่เป็นรถบรรทุกขนาดใหญ่ และรถบรรทุกเชิงพาณิชย์แล้ว บริษัทก็ให้ความสำคัญกับลูกค้าที่เป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคลด้วย บริษัทจึงได้ร่วมทุนกับบริษัท ออโต้แบคส์ เซเวน จำกัด เพื่อเปิดศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถยนต์ที่มีคุณภาพและครบวงจรจากประเทศญี่ปุ่น ภายใต้แบรนด์ AUTOBACS เพื่อให้บริการลูกค้ารถยนต์นั่งให้ครบถ้วนและรอบด้านมากขึ้น ปัจจุบัน AUTOBACS เปิดให้บริการทั้งใน และนอกสถานีบริการ PT

## จำนวนสาขา PRO TRUCK และ AUTOBACS



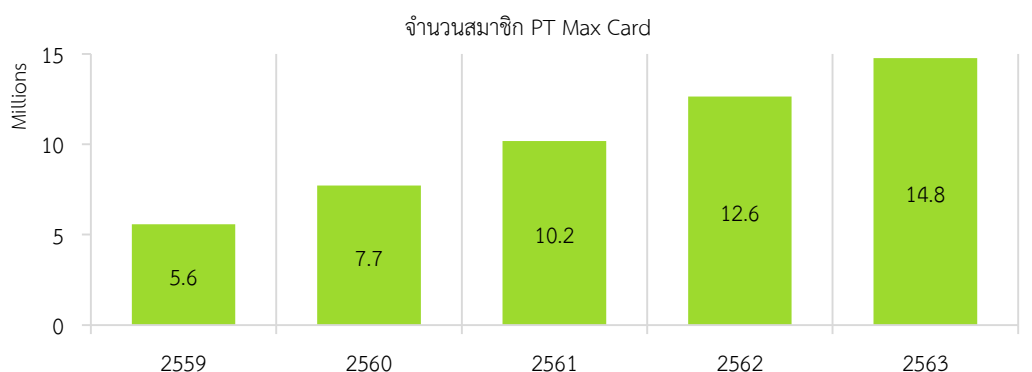
## 8) ธุรกิจการบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Money)

สำหรับธุรกิจการให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-Money บริษัทได้ทำการจัดตั้ง บริษัท แมกซ์ การ์ด จำกัด และ บริษัท แมกซ์ โซลูชัน เซอร์วิส จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเสริมศักยภาพของระบบการเงินอิเล็กทรอนิกส์ ผ่านแอปพลิเคชัน PT Max Rewards ที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อดูแลสมาชิกลูกค้าของผู้ใช้บริการและสินค้า ภายใต้การดูแลของบริษัทผ่านบัตร PT Max Card โดยพัฒนาขึ้นบนแพลตฟอร์มสื่อดิจิทัล ซึ่งรวบรวมสิทธิประโยชน์มากมายหลายประเภท ทั้งการสะสมคะแนนผ่านทุกยอดการซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงสิทธิประโยชน์มากมายหลายประเภท ทั้งหมวดอาหารและเครื่องดื่ม หมวดช้อปปิ้งและท่องเที่ยว ไม่เพียงเท่านั้น ยังสามารถแลกเปลี่ยนคะแนนสะสมระหว่างพาร์ตเนอร์กว่าอีก 100 ร้านค้าที่ร่วมรายการ

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาระบบการให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ ผ่านบัตร PT Max Card และแอปพลิเคชัน PT Max Rewards เพื่อเป็นแพลตฟอร์มการเชื่อมต่อระหว่างออนไลน์และออฟไลน์ (O2O) เข้าไว้ด้วยกัน โดยมุ่งหวังที่จะเป็นผู้นำระบบการให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ในกลุ่มบริษัทพลังงาน ตอบโจทย์การก้าวเข้าสู่สังคมยุคดิจิทัล

## โอกาสในการเติบโต

การขยายตัวของจำนวนสมาชิกผู้ใช้งานบัตร PT Max Card และการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยสร้างการเติบโตของธุรกิจการบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อช่วยพัฒนาฐานข้อมูลในเชิงลึกและกว้างได้มากขึ้น สร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ นำไปสู่การขยายบริการ O2O โซลูชันอย่างเต็มรูปแบบ



ที่มา: บริษัท



นอกจากธุรกิจที่กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทยังมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการอื่นๆ ได้แก่ รายได้จากการให้บริการรับฝากน้ำมันให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น ซึ่งเป็นการบริหารทรัพย์สินประเภทคลังน้ำมันที่มีกำลังส่วนเกินให้เกิดรายได้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์ทั้งของบริษัทเองภายใต้แบรนด์ PT Maxnitron และของบริษัทอื่นๆ รายได้ค่าเช่าพื้นที่จากผู้ประกอบการรายย่อย เช่น ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และร้านซ่อมรถภายในสถานบริการ

## 2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สรุปได้ดังนี้

โครงสร้างรายได้จากการขายและการบริการและรายได้อื่น		2563		2562		2561	
ธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) ธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิง และธุรกิจค้าปลีก							
1.1) ธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิง							
<input type="checkbox"/> รายได้จากธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัท (COCO)	PTC และ OLP	84,915.81	80.8	97,131.40	80.8	88,897.90	82.2
<input type="checkbox"/> รายได้จากธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท (DODO)	บริษัท และบริษัทย่อย (ยกเว้น PTC)	11,228.50	10.7	12,074.68	10.0	11,017.48	10.2
<input type="checkbox"/> รายได้จากธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม	บริษัท และบริษัทย่อย (ยกเว้น PTC)	4,052.83	3.9	6,818.19	5.7	4,922.16	4.6
1.2) ธุรกิจค้าปลีก หรือรายได้จากการขายสินค้าผ่านร้านสะดวกซื้อ Max Mart	PTC	1,070.94	1.0	1,084.37	0.9	724.17	0.7
2) รายได้จากธุรกิจค้าจำหน่ายแก๊ส LPG	ATL และ OLP	1,890.27	1.8	1,706.59	1.4	1,223.03	1.1

โครงสร้างรายได้จากการขายและการบริการ และรายได้อื่น		2563		2562		2561	
ธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
3) รายได้จากธุรกิจให้บริการ (บริการขนส่งและขนถ่าย น้ำมันเชื้อเพลิง และบริการ คลังสินค้า)	บริษัท และ บริษัทย่อย	129.76	0.1	122.98	0.1	101.45	0.1
4) รายได้จากการขายสินค้าจาก ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม	PUN, GFA และ JTC	490.42	0.5	580.56	0.5	483.79	0.4
5) รายได้อื่น*	บริษัท และ บริษัทย่อย	1,299.76	1.2	772.69	0.6	759.81	0.7
<b>รวมรายได้</b>		<b>105,078.30</b>	<b>100.0</b>	<b>120,291.46</b>	<b>100.0</b>	<b>108,129.79</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: บริษัท

หมายเหตุ : \* รายได้อื่นประกอบด้วย 1) รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันเครื่อง 2) รายได้จากการให้บริการรับฝากน้ำมัน 3) รายได้ค่าเช่าพื้นที่ และ 4) รายได้พิเศษ เช่น รายได้ชดเชยจากการปรับลดราคาน้ำมัน และส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม

## 2.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย บริษัทจึงได้จัดตั้งส่วนความปลอดภัยขึ้น เพื่อทำหน้าที่วิเคราะห์ และตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทในแต่ละส่วน ที่อาจส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของพนักงานที่ปฏิบัติงาน และบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง รวมถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการดำเนินงานของบริษัท และจัดทำเป็นคู่มือการปฏิบัติงาน และคู่มือวิธีป้องกันภัย และระบบเหตุที่เกิดขึ้นให้กับพนักงานในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทกำหนดให้พนักงานแต่ละหน่วยงานต้องศึกษา และปฏิบัติตามคู่มือการปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัด และจัดให้มีการฝึกซ้อมวิธีระบบเหตุที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะแผนการระบบเหตุเพลิงไหม้ภายในสถานีบริการน้ำมัน และคลังน้ำมัน แผนการกู้ภัยสำหรับรถบรรทุกน้ำมันที่เกิดอุบัติเหตุ เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังเข้าร่วมเป็นสมาชิกในสมาคมอนุรักษ์สภาพแวดล้อมของกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมัน (Oil Industry Environmental Safety Group Association : IESG) ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการยกระดับมาตรฐาน และพัฒนาบุคลากรด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม และเสริมสร้างความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการในธุรกิจปิโตรเลียมขนาดใหญ่ในการป้องกันและแก้ไขปัญหาน้ำมันรั่วไหลลงแหล่งน้ำ และพื้นดิน รวมถึงการระงับเหตุฉุกเฉินต่างๆ บริษัทกำหนดให้เจ้าหน้าที่ส่วนความปลอดภัยเป็นตัวแทนในการทำกิจกรรมร่วมกับสมาชิกใน IESG ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ร่วมกับ IESG และหน่วยงานราชการจัดฝึกอบรมเรื่องการป้องกันภัยต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ และบริษัทยังสนับสนุนอุปกรณ์ และเจ้าหน้าที่ในการเข้าร่วมระงับเหตุฉุกเฉินต่างๆ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ภายใต้การเปลี่ยนแปลงในปัจจุบันที่เกิดจากปัจจัยต่างๆ และอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารความเสี่ยงตามหลักมาตรฐานสากล The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) โดยบริษัทมีการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร (Enterprise Risk Management) ตามกรอบการบริหารความเสี่ยง COSO-ERM 2017 ซึ่งสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงองค์กรขึ้น เพื่อให้พนักงานทุกระดับถือปฏิบัติ และมีส่วนร่วมในการดำเนินงานตามกระบวนการบริหารความเสี่ยงที่เป็นมาตรฐาน ควบคู่ไปกับกระบวนการกำหนดกลยุทธ์องค์กร ทั้งนี้ บริษัทได้ดำเนินการวิเคราะห์ความเสี่ยงต่างๆ ที่จะมากระทบกับองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) โดยบริษัทได้พิจารณาความเสี่ยงจากบริบททั้งภายในและภายนอกองค์กร และความต้องการความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย รวมทั้งจัดทำแผนบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นรูปธรรมครอบคลุมทั่วทั้งองค์กร โดยมุ่งหวังที่จะลดระดับความเสี่ยงด้านต่างๆ ให้อยู่ในระดับที่องค์กรยอมรับได้ และเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียว่า บริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องภายใต้การเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น โดยมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะทำงานบริหารความเสี่ยงองค์กรกำกับดูแลอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินงานเกิดผลสำเร็จได้ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายทั้งในระยะสั้น และระยะยาวขององค์กรอย่างยั่งยืน

บริษัทได้ทบทวน พัฒนา และปรับปรุงกระบวนการบริหารความเสี่ยงองค์กรเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สามารถตอบรับกับสภาพแวดล้อมของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งปัจจัยเสี่ยงหลักที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจมีดังนี้

#### ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

##### 3.1 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขัน

ในธุรกิจสถานีบริการน้ำมันมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น จากการที่ผู้ประกอบการแต่ละรายมีการพัฒนาสินค้าและรูปแบบการให้บริการ การขยายสาขา ตั้งเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนกำไรจากธุรกิจ Non-Oil การแข่งขันในด้าน Promotion ที่มีความหลากหลายมากขึ้น และขยายฐานลูกค้าบัตรสมาชิก เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น รวมทั้งความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพื่อจัดการกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น บริษัทได้มีมาตรการรองรับความเสี่ยงจากการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง อาทิ

- ☐ บริษัทมุ่งเน้นในการสร้างสรรค์บริการใหม่ๆ เพื่อตอบสนองพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่อาจเปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ใช้บริการ โดยบริษัทได้เปิดบริการ PT Max Service ซึ่งถือเป็นครั้งแรกในประเทศไทยที่มีบริการส่งน้ำมันฉุกเฉิน “สด ใหม่ ดิลิเวอรี” และบริการช่วยเหลือฉุกเฉินทั่วไปบนท้องถนนตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อแก้ปัญหาการน้ำมันหมด แบตหมด รถเสียระหว่างการเดินทางของลูกค้า ซึ่งเป็นการส่งมอบการบริการให้แก่ลูกค้าได้ทั่วพื้นที่ของสถานีบริการน้ำมัน PT ที่มีอยู่กว่า 2,000 แห่ง
- ☐ การขยายสถานีบริการน้ำมันอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศ
- ☐ บริหารจัดการพื้นที่เชิงพาณิชย์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเพิ่มพันธมิตรที่มีความหลากหลายเข้ามาเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์มากขึ้น และขยายผู้เช่าประเภท Interbrand ไปในสถานีบริการที่มีศักยภาพเพิ่มขึ้น

- ☐ ทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยมีการทำ Co-Promotion กับพันธมิตรรายใหญ่ๆ เพิ่มขึ้น ส่งเสริมการใช้บัตรสมาชิก PT Max Card เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้บริษัทอีกทางหนึ่ง
- ☐ ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการลูกค้ามีการเพิ่มน้ำมัน B10 ให้มีจำหน่ายในสถานบริการเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าและเป็นการสนับสนุนนโยบายของภาครัฐด้วย
- ☐ เพิ่มช่องทางการจำหน่ายและจัด Promotion ของธุรกิจ Non-Oil

เพื่อเป็นการต่อยอดในการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ บริษัทจึงได้ปรับปรุงกระบวนการบริหารงานของสถานบริการอย่างต่อเนื่อง อาทิ ด้านบริหารและควบคุมการดำเนินงานในสถานบริการ บริษัทได้จัดทำแผนสำหรับรับพนักงานประจำสถานบริการล่วงหน้าให้สอดคล้องกับแผนการขยายสถานบริการในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนากระบวนการให้บริการลูกค้า โดยสร้างทีม PT Service Master ขึ้นเพื่อมุ่งเน้นการให้บริการลูกค้าโดยเฉพาะ ในด้านคุณภาพการให้บริการ บริษัทได้มีนโยบายการสรรหาพนักงานประจำสถานบริการที่ยังคงให้ความสำคัญกับบุคลากรในพื้นที่ โดยการประกาศรับสมัครพนักงานที่อาศัยอยู่ใกล้เคียงกับสถานบริการที่จะเปิดใหม่ โดยบริษัทจะพิจารณารับคนในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานบริการเป็นพนักงานประจำสถานบริการเป็นหลัก เพื่อให้พนักงานประจำสถานบริการมีความเข้าใจ และสามารถให้บริการคนในพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังช่วยลดอัตราการลาออกได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีระบบการฝึกอบรมและฝึกงานภายในสถานบริการ รวมไปถึงการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานการให้บริการเป็นประจำทุกไตรมาส และมีช่องทางรับข้อร้องเรียนจากผู้ใช้บริการผ่าน Call Center 1614 เพื่อนำไปสู่การพัฒนาและปรับปรุงมาตรฐานการบริการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นมาตรการสำคัญที่จะผลักดันให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการบริหารจัดการแบบมีอาชีพ และตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ใช้บริการ

ทั้งนี้ การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของบริษัท เพื่อให้ได้ตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรและกระบวนการดำเนินงานเป็นส่วนประกอบหลักในการกำหนดขีดความสามารถที่จะนำความสำเร็จมาสู่บริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีความมุ่งมั่นในการปรับปรุงกระบวนการทำงานให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยการเพิ่มประสิทธิภาพ ลดงานที่ซ้ำซ้อนและงานไม่ทำให้เกิดมูลค่า โดยได้ดำเนินการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการปฏิบัติงานตลอดสายห่วงโซ่อุปทาน เพื่อทบทวนและปรับปรุงกระบวนการทั้งหมดให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยการจัดกลุ่มคู่ค้ารายสำคัญจากเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด เพื่อจัดลำดับการบริหารจัดการคู่ค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และมีแนวทางในการประเมินความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบในด้านเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมของบริษัทคู่ค้า อีกทั้งยังมีการประชุมและเยี่ยมชมสถานประกอบการของบริษัทคู่ค้าเพื่อปรับปรุงการทำงานร่วมกัน การเสริมสร้างความร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพัฒนาการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) เพื่อนำไปสู่การเติบโตทางธุรกิจร่วมกันอย่างยั่งยืน

## ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมัน

ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกมีความผันผวนอย่างต่อเนื่องเกิดจากหลายปัจจัย ได้แก่ อุปสงค์และอุปทานของตลาด เสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ นโยบายการกำหนดสัดส่วนการผลิตน้ำมันของกลุ่มประเทศในกลุ่มโอเปก ปริมาณน้ำมันสำรองในแต่ละประเทศ รวมถึงภาวะภูมิอากาศของโลกที่แปรเปลี่ยนในแต่ละฤดูกาล เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ ความผันผวนของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก อาจส่งผลโดยตรงต่อราคาจำหน่าย

น้ำมันเชื้อเพลิง ทั้งราคาขายปลีกและขายส่ง ทำให้ความต้องการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง และปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง อาจเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ และยังส่งผลต่อมูลค่าสินค้าคงคลังที่ส่วนใหญ่เป็นน้ำมันเชื้อเพลิง ความผันผวนของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงจึงอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้น้ำมันอย่างสม่ำเสมอ ได้แก่ ผู้ใช้น้ำมันรายย่อยที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพ รวมถึงผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจเป็นหลัก ซึ่งปริมาณความต้องการน้ำมันเชื้อเพลิง และปริมาณการจำหน่ายน้ำมันสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงไปตามความผันผวนของราคาน้ำมัน และบริษัทไม่มีนโยบายในการสำรองน้ำมันเพื่อการเก็งกำไร โดยเป็นการสำรองตามกฎหมาย และสำรองไว้สำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้าในแต่ละพื้นที่

บริษัทดำเนินการติดตามสถานการณ์ราคาน้ำมันเป็นประจำทุกวันที่มีการเปลี่ยนแปลงราคา และนำเสนอรายงานสถานการณ์ราคาน้ำมันให้ผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้องรับทราบ เพื่อดำเนินการบริหารจัดการสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และมีการพัฒนาเครื่องมือที่เข้ามาช่วยในการบริหารความเสี่ยงด้านราคาน้ำมัน อย่างไรก็ตามเพื่อลดความเสี่ยงจากธุรกิจน้ำมัน ที่มีความผันผวนสูงตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก บริษัทจึงดำเนินการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบต่อเป้าหมายทางธุรกิจ โดยการขยายการลงทุนสู่ธุรกิจ Non-Oil และ Renewable Energy เพิ่มสัดส่วนธุรกิจใหม่ที่สร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอ และหาแนวทางลดต้นทุนการขนส่งน้ำมัน รวมทั้งต้นทุนในส่วนอื่นๆ เพื่อบริหารจัดการผลการดำเนินงาน และลดผลกระทบในการดำเนินธุรกิจจากความผันผวนของราคาน้ำมัน

### 3.3 ความเสี่ยงในการขยายการลงทุนในธุรกิจเดิมและธุรกิจใหม่

บริษัทมีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ซึ่งได้มีการขยายการลงทุนในกลุ่มธุรกิจน้ำมัน Non-oil และ Renewable energy เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายและกลยุทธ์ที่บริษัทได้กำหนดไว้ ในส่วนของการขยายการลงทุนในธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ในสถานะที่มีการแข่งขันสูงจากผู้ประกอบการรายอื่น ส่งผลกระทบบ้างทำให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเข้าสถานีบริการใหม่สูงขึ้น เพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว ในการลงทุนพัฒนาสถานีบริการน้ำมันใหม่แต่ละแห่ง บริษัทจะสำรวจและวิจัยตลาด วิเคราะห์คู่แข่ง ศึกษาความเป็นไปได้ และประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนอย่างถี่ถ้วน อีกทั้งยังพิจารณาปัจจัยภายในและภายนอกให้ครอบคลุมทุกด้าน เพื่อกำหนดรูปแบบของสถานีบริการ พื้นที่เชิงพาณิชย์ และบริการอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เมื่อสถานีบริการน้ำมันเปิดดำเนินการ บริษัทจะมีการติดตามผลการดำเนินงานเป็นระยะๆ อย่างเหมาะสม เช่น ยอดขาย อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเปรียบเทียบกับเป้าหมาย เพื่อสอบถามผลสำเร็จหากผลการดำเนินงานไม่บรรลุตามเป้าหมายจะดำเนินการวิเคราะห์และนำเสนอการแก้ปัญหาที่เหมาะสมต่อไป

อย่างไรก็ตามในส่วนของการลงทุนต่างๆ ในธุรกิจใหม่ บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจใหม่ทั้งในแบบโครงการที่ดำเนินการเอง และโครงการที่เป็นการร่วมลงทุน อาจมีความเสี่ยงที่ผลตอบแทนจากการลงทุนจะไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ หรือต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่างบประมาณที่ตั้งไว้ ทำให้ลดความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ หรือโครงการใหม่อาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด ส่งผลกระทบบ้างต่อรายได้รอการรับรู้ของบริษัทเนื่องจากโครงการดังกล่าวไม่สามารถสร้างกระแสเงินสดกลับเข้าบริษัทตามเป้าหมายที่วางไว้ เพื่อลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าว บริษัทได้นำกระบวนการวิเคราะห์ความเสี่ยงโครงการ โดยกำหนดให้มีการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจใหม่ทุกโครงการ และการวิเคราะห์ในรายละเอียดด้านกฎหมาย ด้านการเงิน นโยบายของภาครัฐ และประเด็นความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อโครงการ เช่น ภาวะการแข่งขัน ความเสี่ยงด้านภาษี ความเสี่ยงด้านการตลาด ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน ความเสี่ยงด้านการจัดหาวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร และผู้รับเหมา ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่ออาชีวอนามัยของผู้ปฏิบัติงาน ชุมชน

และผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อม รวมถึงปัจจัยอื่นๆ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าการลงทุนในโครงการใหม่ทุกโครงการ สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

นอกจากนี้ บริษัทกำหนดให้ผู้บริหารระดับสูง และผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ พิจารณาลั่นกรองการลงทุนในธุรกิจใหม่ของ บริษัท รวมทั้งติดตามผลการดำเนินงานของการลงทุน ซึ่งได้มีการพัฒนาเครื่องมือในการติดตามสถานะการดำเนินโครงการลงทุน และนำเสนอรายงานความคืบหน้าโครงการให้คณะกรรมการบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการจัดทำ Execution Plan ของโครงการลงทุนในธุรกิจใหม่ และเผื่อการวางแผนการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ ที่จะทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ตลอดจนการแก้ไขปัญหาสามารถทำได้อย่างรวดเร็วทันกาลและมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดความมั่นใจว่าเงินลงทุนของบริษัทจะเกิดประโยชน์และมีประสิทธิผลสูงสุด

## ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

### 3.4 ความเสี่ยงในการบริหารทรัพยากรบุคคล

บริษัทมีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างรวดเร็ว ทั้งการขยายธุรกิจเดิมที่มีอยู่ให้เติบโตยิ่งขึ้น และการเข้าไปร่วมลงทุนในธุรกิจใหม่ การลงทุนในธุรกิจพลังงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ทำให้ธุรกิจของบริษัทมีความหลากหลายมากขึ้น หากไม่สามารถจัดเตรียมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ หรือมีความพร้อมรองรับได้ทันต่อการเติบโตและเพียงพอกับความต้องการของบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ รวมทั้งการบรรลุเป้าหมายในระยะยาว ดังนั้นเพื่อให้สามารถปรับและขยายการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม บริษัทจึงต้องจัดเตรียมบุคลากรให้มีความพร้อมสำหรับการเติบโตของธุรกิจที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว รวมถึงต้องพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับทิศทางกลยุทธ์ และสถานการณ์ทางธุรกิจในปัจจุบัน เพื่อเตรียมความพร้อมให้รองรับกับธุรกิจที่มีอยู่เดิม และธุรกิจใหม่ที่มีการขยายไปในอนาคต เพื่อจัดการกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นบริษัทจึงได้ยกระดับการพัฒนาบุคลากรอย่างมีคุณภาพ และสอดคล้องต่อการขยายตัวทางธุรกิจ ดังนี้

- ☐ การส่งเสริมความเชี่ยวชาญในงาน และเพิ่มทักษะความรู้ต่างๆ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมแก่พนักงานทั้งฝ่ายบริหาร ฝ่ายปฏิบัติการ และฝ่ายสนับสนุน ตลอดจนส่งเสริมพนักงานที่มีศักยภาพสูงได้มีโอกาสก้าวหน้าในหน้าที่การงานเติบโตไปพร้อมกับความสำเร็จของบริษัท
- ☐ จัดทำแผนพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นระบบโดยแบ่งออกเป็น กลุ่มผู้บริหาร (ระดับผู้จัดการส่วนหรือเทียบเท่าขึ้นไป) เป็นการบริหารจัดการในรูปแบบกลุ่มผู้นำ เพื่อรองรับความต้องการผู้บริหารระดับสูง ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ และกลุ่มพนักงาน (ระดับผู้จัดการแผนกอาวุโสหรือเทียบเท่าลงมา) เป็นการบริหารและพัฒนาตามความจำเป็นของการดำเนินธุรกิจของแต่ละฝ่ายงาน มีการจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรที่มี High Potential รวมถึงการพัฒนาทักษะด้าน Innovation ด้าน Design Thinking อย่างต่อเนื่องด้วย เพื่อรองรับทิศทางการดำเนินธุรกิจในอนาคต
- ☐ การจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรที่มี High Potential สำหรับตำแหน่งงานสำคัญของหน่วยงานต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับผู้สืบทอดตำแหน่ง (Successor) ซึ่งจะทำให้หน่วยงานสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง เมื่อตำแหน่งงานสำคัญนั้นเกิดว่างขึ้น
- ☐ บริษัทมีการสำรวจความผูกพันของพนักงานที่ทำงานในองค์กร (Engagement Survey) เพื่อนำผลการสำรวจและข้อเสนอแนะต่างๆ ไปปรับปรุงสภาพแวดล้อมในการทำงานให้ดียิ่งขึ้นเพื่อเสริมสร้างความผูกพันของพนักงานต่อองค์กรและลดอัตราการลาออกของพนักงาน

นอกจากนี้ บริษัทได้นำแนวทางและกลไกในการบริหารสายอาชีพมาใช้เพื่อเตรียมความพร้อม และส่งเสริมพนักงานทุกระดับ ให้มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ให้เป็นไปตามรูปแบบที่องค์กรกำหนดขึ้น เพื่อรองรับภารกิจและสร้างคุณค่าให้แก่องค์กรอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ในการบริหารสายอาชีพนั้น เป็นกลไกให้พนักงานตั้งเป้าหมายและวางแผนพัฒนาตนเอง เพื่อความก้าวหน้าในอาชีพ และสร้างคุณค่าในงานที่รับผิดชอบของหน่วยงาน ให้สอดคล้องกับเป้าหมายและทิศทางของบริษัท ในรูปแบบการฝึกอบรมที่เหมาะสม รวมถึงการหมุนเวียนเปลี่ยนหน้าที่ความรับผิดชอบตาม Career Path เพื่อให้พนักงานสามารถพัฒนาทักษะ ความชำนาญจากประสบการณ์ในตำแหน่งหน้าที่ใหม่ ตลอดจนการแต่งตั้ง เลื่อนระดับพนักงาน ให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบและศักยภาพของพนักงาน ซึ่งการพัฒนาพนักงานให้เหมาะสมตามความสามารถ ความต้องการของพนักงาน และความต้องการขององค์กรนั้น นอกจากพนักงานจะมีความพร้อมสำหรับการเติบโตเป็นผู้บริหารในอนาคตแล้ว ยังเป็นการแสดงออกถึงความมุ่งมั่นที่จะรักษาบุคลากรที่มีความสามารถ ให้สามารถนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในที่สุด นอกจากนี้ในด้านการเรียนรู้ของพนักงานภายในองค์กร ได้กำหนดแผนการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรไว้อย่างชัดเจนและเป็นระบบ เพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้บริหารและพนักงานได้รับการเรียนรู้ตลอดชีวิตการทำงาน ด้วยความเชื่อมั่นในพลังแห่งการเรียนรู้จะขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน

### 3.5 ความเสี่ยงด้านการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ

ภัยคุกคามต่างๆ ในปัจจุบันมีโอกาสที่ทำให้เกิดเหตุการณ์ฉุกเฉินขึ้นเมื่อใดก็ได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยอาจเกิดจากภัยธรรมชาติ อุบัติเหตุ การก่อความไม่สงบทางการเมือง การก่อการร้าย โรคระบาด ความผิดพลาดของอุปกรณ์ในการทำงาน และภัยอันตรายอื่นๆ ที่ยากต่อการคาดการณ์ได้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบที่รุนแรงและอาจทำให้ธุรกิจหยุดชะงักไม่สามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง

เพื่อจัดการกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น บริษัทได้ติดตามข้อมูลการเปลี่ยนแปลงทางด้านสิ่งแวดล้อม การเมือง เทคโนโลยี และปัจจัยอื่นๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อเฝ้าติดตามความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจเกิดการหยุดชะงักได้ เพื่อช่วยลดความสูญเสีย ปกป้องภาพลักษณ์ชื่อเสียง กิจกรรมสำคัญทางธุรกิจ และเป็นการลดโอกาสและผลกระทบของภัยคุกคามดังกล่าว บริษัทได้นำการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management: BCM) มาใช้เป็นแนวทางในการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับวิกฤตการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งบริษัทมีแผนรองรับการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan: BCP) สำหรับสถานการณ์ต่างๆ โดยในปี 2563 ได้มีการทบทวนแผน BCP ให้ครอบคลุมกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยต่างๆ อาทิ ความรุนแรงของการแพร่ระบาด มาตรการของภาครัฐ เป็นต้น และมีการทดสอบแผนเพื่อนำมาปรับปรุงให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งมีนโยบายให้พนักงานปฏิบัติงาน ณ ที่พัก (Work from Home) ตลอดช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 เพื่อป้องกันและลดโอกาสการติดเชื้อไวรัสให้กับพนักงาน ทั้งยังเป็นการตอบสนองต่อนโยบายของภาครัฐด้วย ซึ่งบริษัทได้เตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงาน Work from Home ให้กับพนักงานอย่างเพียงพอ นอกจากนี้ ยังมีการติดตามสถานการณ์การแพร่ระบาดระบาดของไวรัส COVID-19 อย่างใกล้ชิดและทบทวนมาตรการในการดำเนินงานเพื่อเตรียมรองรับสถานการณ์อย่างทันถ่วงที และเป็นการเตรียมความพร้อมให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องในสถานการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้นด้วย



### 3.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ อันเกิดจากการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ในปี 2563 ที่ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจทั่วโลก ตลอดจนเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งทำให้ภาคการท่องเที่ยวของประเทศหดตัวอย่างมากจากการที่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติลดการเดินทางเข้ามาในประเทศไทย ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจหลายประเภท ซึ่งจากความผันผวนทางเศรษฐกิจนี้ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงตามสภาพเศรษฐกิจ ผู้บริโภคไม่ใช้จ่ายใช้สอย อีกทั้งการเดินทางทั้งในประเทศและต่างประเทศลดลงอย่างมาก ส่งผลให้อุปสงค์และอุปทานของน้ำมันมีความผันผวนในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 กระทบต่อการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่มีความสำคัญอีกเรื่องหนึ่ง

บริษัทได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงในเรื่องนี้ โดยได้มีการติดตามสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 อย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มมีการแพร่ระบาด จนกระทั่งการแพร่ระบาดขยายวงกว้างไปในหลายประเทศมากขึ้น บริษัทได้ประเมินสถานการณ์ และวิเคราะห์ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เช่น Business Operation ในส่วนของสถานีบริการน้ำมัน การขนส่งน้ำมัน ธุรกิจอื่นๆ ของบริษัท รวมทั้งผลกระทบต่อความปลอดภัยและสุขอนามัยของพนักงาน ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม เพื่อกำหนดมาตรการและแผนรองรับการดำเนินธุรกิจ สำหรับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ทั้งในด้านปฏิบัติการ (Operation) การบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และสถานะทางการเงิน (Financial Status)

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการทบทวนเป้าหมายทางการเงิน และแผนการดำเนินงานของบริษัท เพื่อรับมือกับความเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ ทั้งแผนระยะสั้นและระยะยาว อาทิ

- ☐ ทบทวนแผนการสั่งซื้อน้ำมันให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- ☐ ทบทวนแผนการลงทุนของบริษัท เพื่อปรับปรุงให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น
- ☐ เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทในเครือและขยายกลุ่มลูกค้ามากขึ้น
- ☐ กำหนดมาตรการลดผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 และการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก อาทิ มาตรการควบคุมค่าใช้จ่ายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อรองรับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ หรือปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อยอดขายในช่วงสถานการณ์ COVID-19

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพิจารณาทบทวนแผนการดำเนินงานเพื่อเตรียมการรองรับสถานการณ์ในกรณีที่เกิดการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ขึ้นอีก และอาจส่งผลกระทบที่รุนแรงมากกว่าเดิม เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทสามารถดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง

#### ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อบังคับ

### 3.7 ความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาครัฐ กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ

บริษัทให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องทั้งหมด เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปอย่างถูกต้อง เชื่อถือได้ โปร่งใส และเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย ความเสี่ยงที่เกิดการไม่ปฏิบัติตามหรือปฏิบัติตามไม่ครบถ้วน อันเนื่องมาจากความซับซ้อนของบทบัญญัติทางกฎหมาย การเปลี่ยนแปลงกฎหมายบ่อยครั้ง ความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติ หรือแม้กระทั่งกฎหมายใหม่ๆ ที่ออกมา อาจทำให้เกิดการตีความที่ไม่ชัดเจน ซึ่งอาจนำไปสู่การปฏิบัติตามกฎหมายที่ไม่ถูกต้อง และส่งผลกระทบต่อบริษัททั้งในด้านการเงิน และการดำเนินงาน เช่น ถูกลงโทษปรับ-ถูกพักหรือเพิกถอนใบอนุญาตในการประกอบกิจการ รวมทั้งอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัท



บริษัทได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงนี้ โดยการวิเคราะห์และติดตามนโยบายภาครัฐ กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อบริษัท และมีการวางแผนรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว รวมทั้งการให้ความร่วมมือในการเข้าประชุมและสัมมนาร่วมกับหน่วยงานราชการเพื่อให้ข้อมูล และติดตามความเคลื่อนไหวอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะการดำเนินการรองรับกฎหมาย พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฯ บริษัทได้จัดตั้งคณะทำงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลขึ้น เพื่อติดตามและกำหนดมาตรการดำเนินการในส่วนต่างๆ ให้สอดคล้องกับกฎหมายดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดให้มีการสอบทาน และติดตามความคืบหน้าการทบทวน ปรับปรุง และการตรวจสอบการปฏิบัติงานของหน่วยงานต่างๆ และการควบคุมดูแลโดยผู้บริหารระดับสูง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทได้มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม บรรษัทภิบาลที่ดี และกระบวนการควบคุมภายในที่รัดกุม โดยได้กำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่ชัดเจนและเคร่งครัดในการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว บริษัทได้รับการรับรองจากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) บริษัทได้จัดทำแผนบริหารความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานที่โปร่งใสตามหลักบรรษัทภิบาล และสอดคล้องกับกระบวนการประเมินความเสี่ยงในการให้สินบนเจ้าหน้าที่รัฐตามพระราชบัญญัติประกอบรัฐธรรมนูญว่าด้วยการป้องกันและปราบปรามการทุจริต พ.ศ. 2561 ซึ่งกำหนดเพิ่มเติมฐานความผิดสำหรับนิติบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการให้สินบนเจ้าหน้าที่ของรัฐด้วย บริษัทได้กำหนดมาตรการในการควบคุมและติดตามกระบวนการทำงานที่สำคัญที่อาจเกิดการทุจริตคอร์รัปชันได้ โดยมีฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องของการปฏิบัติงานให้มีความสุจริตโปร่งใส และป้องกันการปฏิบัติงานที่อาจเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน พร้อมทั้งเปิดช่องทางสื่อสารให้ผู้มีส่วนได้เสียสามารถแจ้งเบาะแสและข้อเสนอนี้ หรือร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน (Whistle blowing) และมีกระบวนการสอบสวนที่เป็นธรรมแก่ผู้เกี่ยวข้องในทุกภาคส่วน

## ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG)

### 3.8 ความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อด้านสิ่งแวดล้อม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทอาจมีกิจกรรมที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และทำให้เกิดภาวะโลกร้อนตามมา อาทิ รถขนส่งน้ำมันที่มีการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ออกมา บริษัทจึงให้ความสำคัญในการลดผลกระทบต่อด้านสิ่งแวดล้อม การบริหารจัดการการลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และก๊าซเรือนกระจก ลดการใช้พลังงานที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทในด้านต่างๆ เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยง ดังนี้

- ☐ การจัดทำโครงการปาล์มน้ำมันครบวงจรเพื่อส่งเสริมการใช้พลังงานทดแทน
- ☐ โครงการก่อสร้างสถานีบริการแบบประหยัดพลังงาน
- ☐ โครงการติดตั้ง Solar rooftop เพื่อผลิตไฟฟ้าสำหรับใช้ในสถานีบริการน้ำมัน เป็นการส่งเสริมการใช้พลังงานสะอาด และพลังงานทดแทน
- ☐ การเปลี่ยนหลอดไฟเป็นแบบ LED ที่สถานีบริการน้ำมันเพื่อลดปริมาณการใช้ไฟฟ้า
- ☐ การเปิดจำหน่ายน้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B10 ในสถานีบริการน้ำมัน สำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่ และรถขนส่งพิที ที่สถานีบริการน้ำมัน PT เพื่อสนับสนุนนโยบายพลังงานที่ยั่งยืนของภาครัฐ และเพื่อเป็นกลไกในการส่งเสริมใช้น้ำมันดีเซลที่มีส่วนผสมของไบโอดีเซลให้มากขึ้น เป็นการช่วยลดมลพิษจากฝุ่นละอองในอากาศ

- ☐ โครงการการใช้ยางหล่อตอก สำหรับหัวลากรถบรรทุก พร้อมทั้งทางเทรลเลอร์ เพื่อให้เพิ่มประสิทธิภาพในการใช้ยางให้คุ้มค่าได้มากขึ้น และช่วยลดขยะของยางที่ไม่ใช้งานแล้ว และยังสามารถช่วยลดปริมาณในการใช้ยางใหม่ได้
- ☐ โครงการอบรมการขับขี่ให้ประหยัดน้ำมันกับพนักงานขับรถขนส่งน้ำมัน รวมถึงศึกษาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะและธุรกิจเอทานอล
- ☐ ติดตั้งระบบควบคุมไอน้ำมัน (Vapor Recovery Unit) หรือ VRU ที่คลังน้ำมัน สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง และรถขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง สำหรับพื้นที่ที่มีการควบคุมไอน้ำมัน
- ☐ บริษัทได้จัดให้มีการตรวจวัดและวิเคราะห์ระดับความเข้มข้นของสารเคมีอันตรายในบรรยากาศของสถานที่ทำงาน และสถานที่เก็บรักษาสารเคมีอันตราย โดยจัดหาบริษัทภายนอกเข้ามาตรวจคุณภาพสิ่งแวดล้อมในสถานบริการ
- ☐ กิจกรรมลดค่าใช้จ่ายน้ำประปาในสถานบริการ ส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยทำการคิดค้นและประดิษฐ์เครื่องกรองน้ำเพื่อลดค่าใช้จ่ายน้ำประปา รวมถึงสนับสนุนให้มีการนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ ผ่านแนวคิด 3R (Reuse Reduce Recycle)
- ☐ บริษัทมีการรณรงค์ให้พนักงานประหยัดพลังงานไฟฟ้าในสำนักงานใหญ่ ให้พนักงานปิดไฟในเวลาพักเที่ยงหรือเมื่อเลิกการใช้งาน หรือหมดความจำเป็นต้องใช้งาน และกำหนดช่วงเวลาการเปิดปิดไฟให้เหมาะสมกับช่วงเวลาที่ใช้งาน

### 3.9 ความเสี่ยงในด้านความปลอดภัยต่อชุมชนและสังคม

บริษัทประกอบกิจการในธุรกิจพลังงานประเภทน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซ LPG โดยคำนึงถึงความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก โดยได้ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมภายนอกและภายในที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาปรับปรุงกระบวนการดำเนินงาน และจัดทำแผนรองรับเพิ่มเติม อีกทั้งพัฒนาและยกระดับมาตรฐานด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม จากการประเมินความเสี่ยงด้านความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมพบว่าพื้นที่เสี่ยงที่ต้องมีการป้องกันและควบคุมอย่างมีนัยสำคัญคือ คลังน้ำมัน สถานีบริการน้ำมัน สถานีบริการแก๊ส LPG และรถขนส่งน้ำมัน เนื่องจากน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซ LPG เป็นวัตถุไวไฟ หากพนักงานปฏิบัติหน้าที่โดยประมาท เลินเล่อ อาจก่อให้เกิดอุบัติเหตุ เช่น การรั่วไหล การระเบิด และไฟไหม้ เป็นต้น ทำให้เกิดความเสียหายต่อชีวิต ทรัพย์สิน และรวมถึงสิ่งแวดล้อม และอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทได้กำหนดมาตรการเชิงรุกเพื่อป้องกันอันตรายก่อนที่จะเกิดความสูญเสียอย่างต่อเนื่อง บริษัทมีฝ่ายความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมทำหน้าที่วิเคราะห์ และตรวจสอบความปลอดภัยของสถานบริการน้ำมัน สถานีบริการแก๊ส LPG คลังน้ำมัน และรถขนส่งน้ำมัน นอกจากนี้ บริษัทมีการยกระดับการบริหารจัดการด้านความปลอดภัยโดยจัดทำระบบควบคุมความเสี่ยงที่สำคัญ อาทิ กิจกรรมส่งเสริมและสร้างความตระหนักรู้ถึงอันตราย (Kiken Yochi Training) การกำหนดดัชนีชี้วัดความเสี่ยง (Key Risk Indicator) เพื่อเฝ้าระวังและเตือนภัยในกิจกรรมควบคุมที่สำคัญ การใช้ระบบ Behavior Based Safety เพื่อลดพฤติกรรมเสี่ยงของพนักงาน นอกจากนี้ ยังได้นำระบบความปลอดภัยมาใช้ในงานขนส่งน้ำมัน ได้แก่ การจัดทำระบบการอบรมการขับขี่ปลอดภัย เพื่อเสริมสมรรถนะพนักงานขับรถ การใช้ระบบ GPS และระบบแจ้งเตือนจุดเสี่ยงจากระบบ GPS ในรถขนส่งเพื่อตรวจสอบข้อมูลการเดินทาง และติดกล้องวงจรปิดในรถขนส่งน้ำมัน เพื่อตรวจประเมินพฤติกรรมการขับขี่ และนำมาใช้ในการฝึกอบรมหรือถอดบทเรียนให้กับพนักงานใหม่ สำหรับในด้านความปลอดภัยสถานบริการน้ำมันและสถานีบริการแก๊ส LPG ได้มีการจัดทำเป็นคู่มือการปฏิบัติงาน คู่มือวิธีป้องกันภัยและระงับเหตุที่เกิดขึ้นให้กับพนักงานประจำสถานี รวมถึงการฝึกซ้อมแผนฉุกเฉินอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี ในด้านความปลอดภัยคลังน้ำมัน ได้มีการชี้แจงพนักงานเรื่องกฎระเบียบความปลอดภัยก่อนเข้าเขตพื้นที่ไวไฟ การกำหนดข้อห้ามไม่ให้ผู้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานเข้าไปในพื้นที่

ปฏิบัติงานภายในคลังน้ำมันก่อนได้รับอนุญาต การห้ามนำสิ่งที่มีโอกาสก่อให้เกิดประกายไฟเข้าไปในพื้นที่ปฏิบัติงานอย่างเด็ดขาด และการกำหนดมาตรการการสำหรับป้องกัน และแก้ไขปัญหาการรั่วไหลของน้ำมันลงสู่แม่น้ำสำหรับคลังน้ำมันที่สามารถรับน้ำมันทางน้ำ ซึ่งได้แก่ คลังน้ำมันแม่กลอง และคลังน้ำมันชุมพร นอกจากนี้ เพื่อให้พนักงานของบริษัท ตลอดจนหน่วยงานช่วยเหลือสนับสนุนทั้งภายในและภายนอกที่เกี่ยวข้อง มีความพร้อมต่อสถานการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้นในทุกรูปแบบ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการฝึกซ้อมแผนฉุกเฉินอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี

บริษัทมุ่งเน้นการดำเนินการภายใต้กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ตลอดระยะเวลาในการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทได้ผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ บริษัทได้จัดทำระบบ ISO 14001 มาตรฐานสากลเพื่อการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย และ ISO 45001 มาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม (Environment Management System) ที่คลังแม่กลองและสำนักงานใหญ่ ขึ้นด้วย อีกทั้งบริษัทยังได้มีการทำประกันภัยคุ้มครองความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อชีวิตของพนักงาน สินค้า และทรัพย์สินของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการสร้างความเข้าใจ รับฟังความคิดเห็น และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนที่อยู่อาศัยในพื้นที่ใกล้กับคลังน้ำมันอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทได้ลดโอกาสการเกิดอุบัติเหตุภายในสถานบริการน้ำมัน สถานบริการแก๊ส LPG คลังน้ำมัน และรถขนส่งน้ำมัน ให้อยู่ในระดับต่ำ และป้องกันผลกระทบและความเสียหายที่อาจมีต่อบริษัท ชุมชน และสังคมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และจะไม่ส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ จากผลของการดำเนินมาตรการป้องกันความเสี่ยงด้านความปลอดภัยต่อชุมชนและสังคมส่งผลให้จำนวนอุบัติเหตุถึงขั้นเสียชีวิต และอัตราการเกิดอุบัติเหตุถึงขั้นหยุดงาน ลดลงจากปีก่อน อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยต่อชุมชนและสังคม ยังคงมีความท้าทายจากสภาพแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวดมากขึ้น

### ความเสี่ยงใหม่ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต (Emerging Risk)

#### 3.10 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี

ในการบริหารจัดการองค์กร การบริหารจัดการความเสี่ยงส่วนใหญ่มักจะวนเวียนอยู่กับประเด็นความเสี่ยงที่เคยเกิดขึ้นแล้ว ความเสี่ยงส่วนที่ยังไม่เคยเกิดขึ้นมักจะมองไม่ค่อยเห็น จนกระทั่งประเด็นความเสี่ยงเหล่านั้นกลายเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจริง (Actual Risk) ซึ่งนับวันบรรดาประเด็นความเสี่ยงที่อาจไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนในอดีต จะกลายเป็นประเด็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจริงในภาคปฏิบัติมากขึ้น และมีประเด็นความเสี่ยงบางอย่างที่ได้กลายเป็นเหมือนประเด็นความเสี่ยงระดับพื้นฐานที่เกิดขึ้นกับหลากหลายภาคเศรษฐกิจ ไม่ใช่เป็นประเด็นความเสี่ยงโดยเฉพาะของบริษัทใดบริษัทหนึ่งโดยตรงเพียงบริษัทเดียว

เมื่อพิจารณาจากสภาพการณ์เช่นนี้ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพิจารณาประเด็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk) เพิ่มขึ้น เพื่อให้ทันต่อความท้าทายทางธุรกิจที่เกิดขึ้นได้อยู่ตลอดมากขึ้น ซึ่งอาจจะทำให้สูญเสียความสามารถในการแข่งขันส่งผลกระทบต่อฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน รวมถึงความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือของบริษัทได้ เพื่อจัดการกับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่บริษัทได้ติดตามข้อมูลการเปลี่ยนแปลงทางด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม กฎหมาย เทคโนโลยี และอื่นๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาวิเคราะห์ และระบุความเสี่ยงใหม่ๆ เพื่อแสวงหาโอกาสและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต และอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งในปัจจุบันเรื่องของ การเปลี่ยนแปลงด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) กำลังเข้ามามีอิทธิพลมากขึ้น เพราะทุกธุรกิจต่างก็ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาเพิ่ม

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานด้านต่างๆ เพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขันให้เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ในเรื่องของวิวัฒนาการความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี และพลังงานทางเลือกที่เริ่มมีบทบาทมากขึ้นในธุรกิจพลังงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาตลาดของรถยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า (EV) ในประเทศไทยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมและให้การสนับสนุนโครงการเกี่ยวกับรถยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า (EV) มากขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลให้ความต้องการในการใช้น้ำมันลดลงในอนาคต บริษัทจึงดำเนินการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบต่อเป้าหมายทางธุรกิจ โดยการขยายการลงทุนสู่ธุรกิจ Non-Oil และมีโครงการติดตั้ง EV Charger ในสถานีบริการน้ำมันของบริษัทเพื่อศึกษาการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ใช้รถยนต์ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าที่อาจจะมีปริมาณเพิ่มขึ้นในอนาคตด้วย

นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศที่เป็นไปอย่างรวดเร็วอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทเนื่องจากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นองค์ประกอบสำคัญของบริษัทในการรองรับกระบวนการทางธุรกิจและการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ ของบริษัท ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Risk) จึงเป็นอีกเรื่องหนึ่งที่บริษัทต้องเตรียมการรองรับ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่อง ภัยคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Attack) การบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศภายในของบริษัทให้รองรับกับการเติบโตของธุรกิจ ดังนั้นบริษัทจึงมีการบริหารความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศโดยกำหนดนโยบายเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศในภาพรวมของบริษัท ซึ่งครอบคลุมถึงนโยบายด้านการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศ (IT security policy) เพื่อป้องกันการโจมตีทางไซเบอร์ (Cyber Attack) และยังมีติดตามเทคโนโลยีใหม่ๆ มาวิเคราะห์ผลกระทบต่อธุรกิจ การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานต่างๆ การจัดทำแผนฉุกเฉินและกู้คืนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Disaster Recovery Plan) เพื่อให้การดำเนินงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นไปได้อย่างต่อเนื่องไม่ให้เกิดหยุดชะงักเมื่อมีภัยคุกคามเกิดขึ้น และมีการทดสอบรวมทั้งทบทวนแผนให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันด้วย

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่บริษัท และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม และค่าตัดจำหน่ายสะสม เท่ากับ 11,082.02 ล้านบาท รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนแสดงได้ดังนี้

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
<b>สินทรัพย์ถาวร</b>		
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	1,401.49
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	5,112.12
3. เครื่องมือและอุปกรณ์	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	3,060.80
4. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	201.77
5. ยานพาหนะ	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	937.58
6. งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	139.39
<b>สินทรัพย์ไม่มีตัวตน</b>		
7. ค่าซอฟต์แวร์	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	228.87
<b>รวมทั้งหมด</b>		<b>11,082.02</b>

ทั้งนี้ สินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญ สามารถแบ่งตามลักษณะการใช้งานของสินทรัพย์สำหรับดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนี้

##### 4.1.1 คลังน้ำมันและสำนักงานขาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีคลังน้ำมันทั้งหมด 10 แห่ง โดยในแต่ละคลังน้ำมัน บริษัทตั้งสำนักงานขายประจำคลังขึ้น เพื่อทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อขายจากลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ความรับผิดชอบของแต่ละคลัง รวมถึงเพื่อประสานงาน และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีสำนักงานขายอีก 3 แห่ง ที่ตั้งอยู่ในบริเวณโรงกลั่นน้ำมัน และจุดจ่ายน้ำมันของไทยออยล์ โดยทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อขายจากลูกค้าเช่นเดียวกับสำนักงานขายประจำคลังต่างๆ

คลังน้ำมันและสำนักงานขาย	ลักษณะการใช้งาน	ขนาดความจุคลัง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
คลังน้ำมันแม่กลอง จังหวัดสมุทรสงคราม เนื้อที่รวม 22-0-61 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	113.69 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
คลังน้ำมันชุมพร จังหวัดชุมพร เนื้อที่รวม 18-3-63.8 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	26.54 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
คลังน้ำมันน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น เนื้อที่รวม 33-0-52.1 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	4.46 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือ และอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
คลังน้ำมันลำปาง จังหวัดลำปาง เนื้อที่รวม 29-2-9 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	3.87 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน



คลังน้ำมันและสำนักงานขาย	ลักษณะการใช้งาน	ขนาดความจุคลัง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
คลังน้ำมันหนองแค จังหวัดสระบุรี เนื้อที่รวม 24-0-1 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	5.30 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
คลังน้ำมันปากพ่อง จังหวัดนครราชสีมา เนื้อที่รวม 8-0-34.5 ไร่	ไม่ได้ดำเนินงาน <sup>1/</sup>	19.80 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั้งหมด และ เครื่องมือและอุปกรณ์ สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
คลังน้ำมันปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา เนื้อที่รวม 12-3-45 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	12.52 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของสิทธิการเช่า ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็น เวลา 10 ปี และเป็นเจ้าของ เครื่องมือ และอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
คลังน้ำมันพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก เนื้อที่รวม 7-2-58.2 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	7.69 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
คลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ เนื้อที่รวม 14-3-80.0 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	6.65 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของสิทธิการเช่า ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็น เวลา 10 ปี และเป็นเจ้าของ เครื่องมือ และอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
คลังน้ำมันสุรินทร์ จังหวัดสุรินทร์ เนื้อที่รวม 21-3-80 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	4.83 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
สำนักงานขายศรีราชา จังหวัดชลบุรี	สำนักงานขาย (สำนักงาน ขายตั้งอยู่ในพื้นที่ของ โรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์)			
สำนักงานขายเสาไห้ จังหวัดสระบุรี	สำนักงานขาย (สำนักงานขายตั้งอยู่ใน พื้นที่ของคลังน้ำมัน แทปไลน์ <sup>3/</sup> )			
สำนักงานขายลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	สำนักงานขาย (สำนักงานขายตั้งอยู่ใน พื้นที่ของคลังน้ำมัน แทปไลน์ <sup>2/</sup> )			

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> ในอดีตบริษัทใช้คลังน้ำมันปากพ่องเป็นจุดกระจายน้ำมันไปยังสถานีบริการน้ำมัน และกลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง (ตั้งแต่จังหวัดนครราชสีมา จนถึงจังหวัดนราธิวาส) แต่เนื่องจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในพื้นที่ดังกล่าวไม่สูงมาก จึงไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการคลังน้ำมัน บริษัทจึงหยุดใช้งานคลังน้ำมันปากพ่อง อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างมีปริมาณมากเพียงพอ บริษัทอาจพิจารณาใช้คลังน้ำมันปากพ่องเป็นจุดกระจายน้ำมันอีกครั้ง

<sup>2/</sup> บริษัท ท่อส่งปิโตรเลียม จำกัด (“แทปไลน์”) เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างโรงกลั่นน้ำมัน และผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ โดยดำเนินธุรกิจขนส่งน้ำมันผ่านระบบท่อส่งน้ำมันที่ฝังอยู่ใต้ดิน ทั้งนี้ ระบบท่อส่งน้ำมันหลัก (Mainline) เริ่มต้นที่สถานีส่งน้ำมันศรีราชา โดยรับน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ และโรงกลั่นน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และลำเลียงไปยังคลังปลายทางที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี และที่อำเภอเสาไห้ จังหวัดสระบุรี

## 4.1.2 สถานีบริการน้ำมันและแก๊ส LPG ประเภท COCO

สถานีบริการน้ำมัน	:	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สถานีบริการน้ำมันและ แก๊ส LPG ประเภท COCO มีจำนวนทั้งสิ้น 1,808 สถานี
ลักษณะกรรมสิทธิ์	:	<p>สถานีบริการน้ำมันและ แก๊ส LPG ประเภท COCO ทั้งหมดที่เปิดให้บริการบางส่วนบริษัท PTC และ OLP เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสถานีบริการน้ำมันและ แก๊ส LPG และบางส่วน PTC เข้าจากบุคคลภายนอก ทั้งนี้ สถานีบริการน้ำมันและ แก๊ส LPG ประเภท COCO เมื่อแบ่งตามลักษณะกรรมสิทธิ์แสดงได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สถานีบริการน้ำมันที่บริษัทหรือบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ จำนวน 74 สถานี</li> <li>- สถานีบริการน้ำมันที่ PTC และ OLP เข้าจากบุคคลอื่น <ul style="list-style-type: none"> <li>○ อายุสัญญาคงเหลือน้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 ปี จำนวน 297 สถานี</li> <li>○ อายุสัญญาคงเหลือมากกว่า 3 ปี แต่น้อยกว่า 10 ปี จำนวน 413 สถานี</li> <li>○ อายุสัญญาคงเหลือมากกว่า 10 ปี <sup>1/</sup> จำนวน 1,010 สถานี</li> <li>○ สัญญาที่หมดอายุอยู่ระหว่างการต่อสัญญา จำนวน 14 สถานี</li> </ul> </li> </ul>
ภาระผูกพัน	:	สถานีบริการน้ำมันและ แก๊ส LPG ที่ PTC เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดปลอดภาระผูกพัน

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมันและ แก๊ส LPG ประเภท COCO ที่คงเหลืออายุสัญญานานที่สุด คงเหลืออายุสัญญาเท่ากับ 29 ปี และสัญญาเช่าระยะยาวที่สุดที่บริษัททำกับคู่สัญญา คือ 30 ปี

## 4.1.3 รถบรรทุกน้ำมัน

รถบรรทุกน้ำมัน	:	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รถขนส่งน้ำมันมีจำนวนทั้งสิ้น 514 คัน โดยแบ่งออกเป็นรถสิบล้อบรรทุกน้ำมันจำนวน 281 คัน และรถพ่วงบรรทุกน้ำมันจำนวน 233 คัน
ลักษณะกรรมสิทธิ์	:	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์รถบรรทุกน้ำมันทั้งหมด
ภาระผูกพัน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าซื้อกับสถาบันการเงิน จำนวน 215 คัน</li> <li>- ปลอดภาระผูกพัน จำนวน 299 คัน</li> </ul>



## 4.2 สัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

## 4.2.1 สัญญาที่สำคัญสำหรับการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิง

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ไทยออยล์”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา <sup>1/</sup>	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท และไทยออยล์ลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2558 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 สัญญาฉบับนี้จะได้รับการต่ออายุโดยทันทีเป็นเวลาอีก 1 ปี หลังจากสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา และทุกๆ การสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญาที่ขยายออกไป เว้นแต่และจนกว่าจะถูกบอกเลิกโดยคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยมีหนังสือบอกกล่าวการเลิกสัญญาฉบับนี้ไปยังคู่สัญญาอีกฝ่าย ไม่น้อยกว่า 12 เดือน ก่อนวันที่กำหนดให้เป็นวันที่การเลิกสัญญามีผล</li> </ul>
หลักประกัน <sup>1/</sup>	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทย่อยที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับไทยออยล์เป็นหลักประกัน (Oil Pledge)</li> </ul>
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์สามารถส่งมอบได้ <sup>1/</sup>	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>ก่อน หรือ ณ วันทำการแรกของแต่ละเดือน พีทีจีจะต้องเสนอปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ตนต้องการ สำหรับแต่ละรอบ 3 เดือน นับตั้งแต่เดือนถัดไป โดยมีหนังสือบอกกล่าวไปยังไทยออยล์</li> <li>หลังจากได้รับหนังสือบอกกล่าวจากพีทีจี เกี่ยวกับปริมาณการเสนอซื้อ ไทยออยล์โดยดุลยพินิจของตนเอง จะแจ้งต่อพีทีจีเป็นลายลักษณ์อักษร ณ หรือ ก่อนวันทำการที่ 10 ของแต่ละเดือน ถึงปริมาณของผลิตภัณฑ์โดยประมาณที่สามารถจัดหาได้ และปริมาณของผลิตภัณฑ์ในแต่ละเดือนที่จะขายโดยพีทีจี จะขึ้นอยู่กับปริมาณผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ตามที่แจ้งโดยไทยออยล์</li> <li>ในกรณีที่ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ เท่ากับหรือน้อยกว่าปริมาณการเสนอซื้อ คำยืนยันความต้องการผลิตภัณฑ์ของไทยออยล์ถือเป็นที่สุด และพีทีจีตกลงที่จะซื้อ ขนถ่าย และรับมอบปริมาณผลิตภัณฑ์ตามความต้องการผลิตภัณฑ์ดังกล่าว</li> </ul>
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>ราคาผลิตภัณฑ์ที่พีทีจีจะต้องชำระให้แก่ไทยออยล์ คำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่อุณหภูมิ 30 องศาเซลเซียส ณ คลังสินค้า สำหรับส่งมอบน้ำมันของไทยออยล์</li> <li>ทั้งนี้ ราคาขายส่งต่อลิตรสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละประเภท เท่ากับราคาน้ำมันสำเร็จรูปหน้าโรงกลั่นของไทยออยล์ รวมกับ 1) ภาษีสรรพสามิต และภาษีเทศบาล 2) เงินสมทบกองทุนน้ำมันฯ และกองทุนอนุรักษ์พลังงาน 3) ภาษีอื่นๆ ที่รัฐกำหนด 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 5) ส่วนเพิ่ม (Premium) ที่เห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัท และไทยออยล์</li> <li>สำหรับการรับน้ำมันที่จุดจ่ายน้ำมันอื่นหรือผ่านระบบขนส่งทางท่อ ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มค่าขนส่ง (Terminal Charge) ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา</li> <li>นอกจากนี้ หากบริษัท ให้ไทยออยล์เพิ่มสารเติมแต่ง (Additive) ในน้ำมัน ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มตามที่กำหนดไว้ในสัญญา</li> </ul>

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> บริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 ได้แก่ บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO) บริษัท แอลโพน ออยล์ จำกัด (APO) บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO) บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO) บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND) บริษัท แอดลาส ออยล์ จำกัด (ATL) และ บริษัท โอлимпัส ออยล์ จำกัด (OLP) และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 ได้แก่ บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชัน (PTC) แต่ละบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับไทยออยล์โดยตรงเช่นเดียวกับบริษัท ทั้งนี้สาระสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทย่อยที่ทำสัญญากับไทยออยล์ มีเงื่อนไขในลักษณะเดียวกับสัญญาซื้อขายน้ำมันระหว่างบริษัทกับไทยออยล์



## สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่าง บริษัท กับ บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“เอสโซ่”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา <sup>1/</sup>	:	○ สัญญาระหว่างบริษัท และเอสโซ่ มีผลตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2564 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2565 ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการต่ออายุสัญญา
หลักประกัน <sup>1/</sup>	:	○ ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทยอหย่งที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับเอสโซ่เป็นหลักประกัน (Oil Pledge)
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์สามารถส่งมอบได้ <sup>1/</sup>	:	○ ผู้ซื้อจะซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ตกลงกันรายเดือน โดยผู้ขายตกลงที่จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ซื้อ ณ จุดส่งมอบ และ/หรือสถานที่อื่นตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ○ ผู้ขายอาจจะซื้อเกินกว่าปริมาณที่ระบุไว้ข้างต้น โดยขึ้นอยู่กับกรตกลงล่วงหน้าของผู้ขายเกี่ยวกับจำนวนและราคา จำนวนใดๆที่ซื้อตามเกณฑ์นี้ จะไม่นับรวมเป็นข้อผูกพันของผู้ซื้อที่จะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ตามที่ระบุข้างต้น ○ ถ้าช่วงใดช่วงหนึ่ง โดยเป็นผลจากเหตุสุดวิสัยหรือการกำหนดแผนการจัดสรรของผู้ขาย ทำให้ผู้ขายไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ซื้อได้เพียงพอ สำหรับที่ผู้ซื้อจะปฏิบัติตามข้อผูกพันของตนในการซื้อตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญา ผู้ขายจะลดสัดส่วนปริมาณการขายตามสัญญาในเดือนดังกล่าว
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	○ ราคาขายต่อลิตรสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละประเภท เท่ากับราคาน้ำมันสำเร็จรูปหน้าโรงกลั่นของเอสโซ่ รวมกับ 1) ภาษีสรรพสามิต และภาษีเทศบาล 2) เงินสมทบกองทุนน้ำมันฯ และกองทุนอนุรักษ์พลังงาน 3) ภาษีอื่นๆ ที่รัฐกำหนด 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 5) ส่วนเพิ่ม (Premium) ที่เห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัท และเอสโซ่ ○ สำหรับการรับน้ำมันที่จุดจ่ายน้ำมันอื่นหรือผ่านระบบขนส่งทางท่อ ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มค่าขนส่ง (Terminal Charge) ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา ○ นอกจากนี้ หากบริษัท ให้เอสโซ่เพิ่มสารเติมแต่ง (Additive) ในน้ำมัน ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มตามที่กำหนดไว้ในสัญญา

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> บริษัทยอหย่งเป็นผู้ค้ำน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 ได้แก่ บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น (PTC) แต่ละบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับเอสโซ่โดยตรงเช่นเดียวกับบริษัท ทั้งนี้ สารสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทยอหย่งที่ทำสัญญากับเอสโซ่ มีเงื่อนไขในลักษณะเดียวกับสัญญาซื้อขายน้ำมันระหว่างบริษัทกับเอสโซ่

## สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) (“ไออาร์พีซี”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา <sup>1/</sup>	:	○ สัญญาระหว่างบริษัท และไออาร์พีซี มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2564 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565
หลักประกัน <sup>1/</sup>	:	○ ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทยอหย่งที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับไออาร์พีซีเป็นหลักประกัน (Oil Pledge)
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์สามารถส่งมอบได้ <sup>1/</sup>	:	○ ผู้ซื้อจะซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ตกลงกันรายเดือน ทั้งนี้ให้นับรวมถึงปริมาณรับน้ำมันในเรือของผู้ซื้อ หรือตามแต่ที่คู่สัญญาจะตกลงกัน โดยผู้ซื้อจะแจ้งชนิดและปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ต้องการในแต่ละเดือน ให้ผู้ขายทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 10 วันก่อนเดือนที่รับน้ำมัน
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	○ ราคาผลิตภัณฑ์ที่พีทีจีจะต้องชำระให้แก่ไออาร์พีซี คำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่อุณหภูมิ 86 องศาฟาเรนไฮต์ ณ คลังสินค้า สำหรับส่งมอบน้ำมันของไออาร์พีซี



	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ทั้งนี้ ราคาขายส่งต่อลิตรสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละประเภท เท่ากับราคาน้ำมันสำเร็จรูปหน้าโรงกลั่นของไออาร์พีซี รวมกับ 1) ภาษีสรรพสามิต และภาษีเทศบาล 2) เงินสมทบกองทุนน้ำมันฯ และกองทุนอนุรักษ์พลังงาน 3) ภาษีอื่นๆ ที่รัฐกำหนด 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 5) ส่วนเพิ่ม (Premium) ที่เห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัท และไออาร์พีซี</li> <li>○ สำหรับการรับน้ำมันที่จุดจ่ายน้ำมันอื่นหรือผ่านระบบขนส่งทางเรือ ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มค่าขนส่งตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา</li> <li>○ นอกจากนี้ หากบริษัท ให้ไออาร์พีซีเพิ่มสารเติมแต่ง (Additive) ในน้ำมัน ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มตามที่กำหนดไว้ในสัญญา</li> </ul>
--	--

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> บริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 ได้แก่ บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO) บริษัท แอลโพน ออยล์ จำกัด (APO) บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO) บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO) บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND) บริษัท แอดลาส ออยล์ จำกัด (ATL) และ บริษัท โอลิมปัส ออยล์ จำกัด (OLP) และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 ได้แก่ บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น (PTC) แต่ละบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับไออาร์พีซีโดยตรงเช่นเดียวกับบริษัท ทั้งนี้สาระสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทย่อยที่ทำสัญญากับไออาร์พีซี มีเงื่อนไขในลักษณะเดียวกับสัญญาซื้อขายน้ำมันระหว่างบริษัทกับไออาร์พีซี

#### 4.2.2 สัญญาที่สำคัญสำหรับการเช่าและให้เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจ

สัญญาเช่าที่ดินระหว่าง บริษัท กับ บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา (“ผู้ให้เช่า”) <sup>1/</sup>
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี ระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้น และสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่ จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1</li> <li>- ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2</li> </ul> </li> <li>○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียวในอัตราร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย</li> </ul>
หลักประกัน	:	○ บริษัทตกลงวางหนังสือค้ำประกันของธนาคารพาณิชย์ จำนวน 0.20 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> บุคคลที่เป็นเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

**สัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือของคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา**

อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปึกธงชัย เป็นกรรมสิทธิ์ของนิติบุคคลซึ่งถือหุ้นโดยบุคคล ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปึกธงชัย บริษัทจึงต้องทำสัญญาเช่าคลังน้ำมันกับนิติบุคคลดังกล่าวเพิ่มเติม ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปึกธงชัย แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา (“ผู้ให้เช่า”) <sup>1/</sup>
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี ระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้น และสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1</li> <li>- ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2</li> </ul> </li> <li>○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาเช่าออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียว ในอัตราร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าเดิมในที่สุดท้าย</li> </ul>
หลักประกัน	:	○ บริษัทตกลงวางหนังสือค้ำประกันของธนาคารพาณิชย์ จำนวน 0.70 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้ให้เช่ายินยอมให้บริษัททำการปรับปรุง ดัดแปลง ต่อเติม ตกแต่ง และซ่อมแซมคลังน้ำมัน อาคาร สิ่งปลูกสร้างทุกประเภท และเครื่องมืออุปกรณ์ทั้งหมด เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือเพื่อความจำเป็นในการเก็บรักษาสถิติภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภท หรือเพื่อความจำเป็นในการปฏิบัติงานของผู้เกี่ยวข้อง หรือเพื่อความปลอดภัยของพนักงานได้ตามความเหมาะสม โดยบริษัทจะต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าเพื่อรับทราบด้วย</li> <li>○ ทั้งนี้ นอกจากรายการทรัพย์สินที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า หากมีการก่อสร้างถึงน้ำมันและอุปกรณ์ต่างๆ อันมีลักษณะยึดติดตรึงตรากับคลังน้ำมันเพิ่มเติม ให้ตกเป็นส่วนควบของคลังน้ำมันทั้งหมด และตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันที อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะให้บริษัทกระทำสิ่งใดให้อยู่ในสภาพเดิมเหมือนเช่น ณ วันที่ บริษัทได้รับมอบคลังน้ำมันจากผู้ให้เช่าแล้ว บริษัทตกลงยินยอมดำเนินการให้ตามความประสงค์ของผู้ให้เช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทเอง</li> <li>○ ถ้าผู้ให้เช่าจะขายคลังน้ำมันก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้าก่อนจะมีการทำสัญญาซื้อขายเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน โดยผู้ให้เช่าต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้บริษัทได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อน เมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เช่าทำสัญญาเช่ากับบริษัทต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ</li> </ul>

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของอาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

## สัญญาเช่าที่ดินระหว่าง บริษัท กับ บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ (“ผู้ให้เช่า”) <sup>1/</sup>
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2557 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดการเช่าในวันที่ 30 เมษายน 2567 โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่ จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1</li> <li>- ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2</li> </ul> </li> <li>○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรก ที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำเป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาเช่าออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเปลี่ยนได้เพียงครั้งเดียวในอัตราร้อยละ 15 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย</li> </ul>

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> บุคคลที่เป็นเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

## สัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์

อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ เป็นกรรมสิทธิ์ของนิติบุคคลซึ่งถือหุ้นโดยบุคคล ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ บริษัทจึงต้องทำสัญญาเช่าคลังน้ำมันกับนิติบุคคลดังกล่าวเพิ่มเติม ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ (“ผู้ให้เช่า”) <sup>1/</sup>
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2557 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี ระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้น และสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1</li> <li>- ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2</li> </ul> </li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาเช่าออกป็นั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียว ในอัตราร้อยละ 15 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย</li> </ul>
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัทตกลงส่งมอบแคชเชียร์เช็ค จำนวน 0.42 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า</li> </ul>
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้ให้เช่ายินยอมให้บริษัททำการปรับปรุง ดัดแปลง ต่อเติม ตกแต่ง และซ่อมแซมคลังน้ำมัน อาคาร สิ่งปลูกสร้างทุกประเภท และเครื่องมืออุปกรณ์ทั้งหมด เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของ</li> <li>○ บริษัท หรือเพื่อความจำเป็นในการเก็บรักษาสถิติภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภท หรือเพื่อความจำเป็นในการปฏิบัติงานของผู้เกี่ยวข้อง หรือเพื่อความปลอดภัยของพนักงานได้ตามความเหมาะสม โดยบริษัทจะต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าเพื่อรับทราบด้วย</li> <li>○ ทั้งนี้ นอกจากรายการทรัพย์สินที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า หากมีการก่อสร้างถึงน้ำมันและอุปกรณ์ต่างๆ อันมีลักษณะยึดติดตรึงติดกับคลังน้ำมันเพิ่มเติม ให้ตกเป็นส่วนควบของคลังน้ำมันทั้งหมด และตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันที อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะให้บริษัทกระทำการใดให้อยู่ในสภาพเดิมเหมือนเช่น ณ วันที่ บริษัทได้รับมอบคลังน้ำมันจากผู้ให้เช่าแล้ว บริษัทตกลงยินยอมดำเนินการให้ตามความประสงค์ของผู้ให้เช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทเอง</li> <li>○ ถ้าผู้ให้เช่าจะขายคลังน้ำมันก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้าก่อนจะมีการทำสัญญาซื้อขายเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน โดยผู้ให้เช่าต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้บริษัทได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อน เมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เช่าทำสัญญาเช่ากับบริษัทต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ</li> </ul>

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของอาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

#### สัญญาเช่าพื้นที่และใช้บริการส่วนกลางสำนักงานที่สถานีจ่ายน้ำมัน ระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)

เพื่อประโยชน์ในการติดต่อประสานงานกับไทยออยล์ และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ (ศรีราชา) บริษัทได้เช่าพื้นที่บางส่วนภายในอาคารของไทยออยล์เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าพื้นที่ และใช้บริการส่วนกลางสำนักงานสถานีจ่ายน้ำมัน ระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้ให้เช่า”) <sup>1/</sup>
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามการต่อสัญญาเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 โดยสัญญามีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 31 มกราคม 2564 ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างต่ออายุสัญญา</li> <li>○ บริษัทมีสิทธิขอต่ออายุสัญญาได้ โดยระยะเวลาการต่ออายุสัญญาในแต่ละครั้งเท่ากับ 3 ปี ในการต่ออายุสัญญา บริษัทจะต้องแจ้งเป็นหนังสือขอต่ออายุสัญญาไปยังผู้ให้เช่าอย่างน้อย</li> </ul>



		90 วัน ก่อนหมดอายุของสัญญา และบริษัทจะต้องลงนามในสัญญาฉบับใหม่อย่างน้อย 30 วัน ก่อนหมดอายุของสัญญา
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัทตกลงมอบเงินประกันความเสียหายตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ผู้ให้เช่า สำหรับความเสียหาย หรือความสูญหายที่ผู้ให้เช่าอาจได้รับการผิดสัญญา หรือไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงใดๆ ที่บริษัทได้ให้ไว้ตามสัญญา</li> </ul>
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทเช่า และใช้พื้นที่ในอาคารรวมทั้งใช้บริการส่วนกลาง อันได้แก่ เครื่องอำนวยความสะดวก และอุปกรณ์เสริมทั่วไปซึ่งอยู่ใน หรือติดตั้งในพื้นที่เช่าตามที่ระบุไว้ในสัญญา</li> <li>○ บริษัทตกลงใช้พื้นที่เช่าเพื่อเป็นสถานประกอบการสำนักงานของบริษัทเพียงอย่างเดียวเท่านั้น และไม่ใช่พื้นที่เช่าเป็นที่เก็บ หรือนำเข้ามาในอาคาร และ/หรือพื้นที่เช่า ซึ่งวัตถุ เชื้อเพลิง วัตถุระเบิด วัตถุที่ติดไฟง่าย หรือเป็นอันตรายโดยสภาพ และไม่กระทำการใดๆ หรืออนุญาตให้กระทำการใดอันจะมีผลให้การประกันภัยอาคารเป็นโมฆะ หรืออาจเป็นโมฆะได้</li> </ul>

### สัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมัน ระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ภูดินทร์ จำกัด

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทเปิดโอกาสให้บุคคลที่สนใจเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท สามารถเช่าสถานีบริการน้ำมันที่บริษัท ไม่ได้เปิดดำเนินการ บริษัท ภูดินทร์ จำกัด (“ภูดินทร์”) มีความประสงค์จะดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน จึงได้ตกลงทำสัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมัน และทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมกับภูดินทร์ ณ ขณะนั้นภูดินทร์จึงเป็นเพียงตัวแทนจำหน่ายน้ำมันรายหนึ่งของบริษัทเท่านั้น ไม่มีความสัมพันธ์อื่นใดกับบริษัท จนกระทั่งในปี 2549 บริษัทได้กู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้นของภูดินทร์เพื่อชำระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ และผู้ถือหุ้นภูดินทร์ได้ตกลงเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจากสถาบันการเงิน ทำให้ภายหลังการเข้าร่วมทุนของผู้ถือหุ้นของภูดินทร์ดังกล่าว จึงทำให้ภูดินทร์มีสถานะเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัทจากเดิมที่เป็นเพียงตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเท่านั้น ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมันระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ภูดินทร์ จำกัด แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ภูดินทร์ จำกัด (“ผู้เช่า”) <sup>1/</sup>
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัท และผู้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2562 โดยสัญญามีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2565</li> <li>○ ในกรณีที่ผู้เช่ามีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้บริษัททราบเป็นหนังสือล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลง</li> <li>○ ในการนี้ บริษัท และผู้เช่าจะต้องทำความตกลงกันใหม่ อย่างไรก็ตาม ไม่เป็นการผูกมัดว่าบริษัทจะต้องให้ผู้เช่าต่ออายุสัญญา หรือบริษัทต้องจัดทำสัญญาฉบับใหม่แก่ผู้เช่า โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาเดิมแต่อย่างใด</li> </ul>
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้เช่าตกลงมอบเงินประกันการเช่าตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่บริษัทในบรรดาความเสียหายต่างๆ ที่อาจมีขึ้นในภายหน้า</li> <li>○ หากผู้เช่าผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อรวมกัน บริษัทมีสิทธิริบเงินประกัน และ/หรือ หักเงินประกันเพื่อชดเชยความเสียหายได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวให้ผู้เช่าทราบก่อน หากเงินประกันความเสียหายที่วางไว้ก่อนไม่เพียงพอ ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหาย ส่วนที่เหลือจนครบถ้วน และผู้เช่าต้องนำเงินประกันมาวางไว้กับบริษัทให้ครบตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใน 7 วันนับแต่วันที่บริษัทหักเงินประกันชดเชยความเสียหายทุกครั้ง</li> </ul>
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้เช่าจะต้องสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากบริษัทตามราคาที่บริษัทกำหนด และสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภทรวมกันไม่น้อยกว่าที่ระบุไว้ในสัญญาเป็นประจำทุกเดือน หากผู้เช่าไม่สั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงตามปริมาณที่ตกลงไว้ในสัญญา ผู้เช่าตกลงยินยอมชำระค่าปรับให้กับบริษัทตามอัตราที่กำหนดไว้ โดยคิดคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ยังไม่ครบจำนวนตามสัญญา</li> </ul>

หมายเหตุ : 1/ บริษัท ภูดินทร์ จำกัด (“ภูดินทร์”) เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

#### 4.2.3 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัท

สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมันระหว่าง PTC กับ เจ้าของที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง

PTC ซึ่งประกอบธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานีบริการน้ำมัน PT ดำเนินการเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่เป็นสถานีบริการน้ำมันจากเจ้าของสถานีบริการน้ำมันที่ไม่ประสงค์จะดำเนินกิจการต่อไป เพื่อนำมาปรับปรุง และเปิดให้บริการเป็นสถานีบริการน้ำมัน PT (สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO) ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท ปีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (“PTC”) เจ้าของที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (“ผู้ให้เช่า”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ สัญญาเช่ามีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา โดยระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้นและสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า</li> <li>○ PTC สามารถขอต่ออายุสัญญาเช่าออกไปอีก โดยมีกำหนดระยะเวลาตามที่ตกลงไว้ในสัญญา โดยส่งหนังสือบอกกล่าวถึงผู้ให้เช่าให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ในการนี้ ผู้ให้เช่าตกลงจะต่ออายุสัญญาให้กับ PTC โดยไม่มีเงื่อนไข</li> <li>○ ในกรณีที่ PTC ไม่ประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าออกไป PTC ต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน</li> </ul>
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ในกรณีที่การทดสอบประสิทธิภาพของถังเก็บน้ำมันเชื้อเพลิง และท่อส่งน้ำมันเชื้อเพลิงใต้ดินปรากฏว่า “ไม่อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานตามปกติ” และ PTC พิจารณาเห็นสมควรจะเข้าปรับปรุงซ่อมแซมแล้วเช่นนี้ ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ PTC เข้าดำเนินการ หรือมอบหมายให้บุคคลภายนอกเข้าปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สินดังกล่าวให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ตามปกติ ในการนี้ PTC จะเป็นผู้รับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดด้วยตนเองแต่เพียงฝ่ายเดียว</li> <li>○ ถ้าผู้ให้เช่าจะขายทรัพย์สินที่เช่าก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้ PTC ทราบล่วงหน้า โดยต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้ PTC ได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อนเมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เช่าทำสัญญาเช่ากับ PTC ต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ</li> </ul>

#### 4.2.4 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และข้อกำหนดแนบท้ายสัญญา ระหว่างบริษัทกับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท

บริษัททำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมกับผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันที่ประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัท หลังจากทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทสามารถใช้เครื่องหมายการค้า PT ภายในสถานีบริการน้ำมันที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเป็นผู้บริหารได้ (สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO) โดยตัวแทนจำหน่ายน้ำมันต้องสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่นที่บริษัทกำหนด รวมถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทที่จำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน (รวมเรียกว่า “ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม”) จากบริษัทตามที่ตกลงไว้ ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ประกอบการธุรกิจสถานีบริการน้ำมันที่ประสงค์เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท (“ตัวแทนจำหน่าย”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>สัญญาจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ระบุไว้ในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ อายุสัญญาแต่ละฉบับอาจแตกต่างกันออกไป โดยขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทกับตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย</li> <li>ก่อนครบกำหนดสัญญา หากตัวแทนจำหน่ายมีความประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทต่อไป ตัวแทนจำหน่ายต้องแจ้งความประสงค์เป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้า ก่อนครบกำหนดสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 120 วัน ทั้งนี้ ให้อยู่ในดุลพินิจของบริษัทว่าจะเห็นสมควรแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทต่อไปอีกหรือไม่</li> </ul>
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>ตัวแทนจำหน่ายจะดำเนินการติดต่อขอให้ธนาคารจัดทำหนังสือค้ำประกันของธนาคาร (L/G) ซึ่งมีระยะเวลาค้ำประกันเป็นรายปี ตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญา และจะทำการต่อสัญญาเพื่อให้มีผลผูกพันตลอดอายุของสัญญา โดยต้องส่งมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคารให้บริษัทตามระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการประกันการชำระหนี้สิน ค่าปรับ ค่าใช้จ่าย และค่าเสียหายทุกประเภทที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของเป็นตัวแทนจำหน่าย</li> </ul>
ปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ต้องสั่งซื้อในแต่ละเดือน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>ตัวแทนจำหน่ายจะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทเป็นประจำทุกเดือนโดยตรงจากบริษัทเท่านั้น โดยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทรวมกันต่อเดือนไม่น้อยกว่าปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา หากปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ตัวแทนจำหน่ายสั่งซื้อไม่ถึงปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา ตัวแทนจำหน่ายตกลงชำระค่าปรับให้กับบริษัทตามอัตราที่กำหนดไว้ โดยคิดคำนวณจากปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ซื้อไม่ถึงตามปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ</li> <li>ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา อาจถูกปรับเปลี่ยนให้มีจำนวนสูงขึ้นตามสภาวะทางการค้า ทั้งนี้ ให้ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของบริษัทเป็นสำคัญ บริษัทไม่ต้องรับผิดชอบต่อตัวแทนจำหน่ายสำหรับการที่ไม่สามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่สั่งซื้อให้แก่ตัวแทนจำหน่ายได้ จากการเกิดสภาวะขาดแคลนน้ำมันเชื้อเพลิง หรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม หรือการมีคำสั่งของทางราชการให้ระงับการจำหน่าย หรือส่งมอบผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเนื่องจากมีบทบัญญัติของกฎหมายกำหนดห้ามไว้ หรือการเกิดภาวะสงครามทั้งภายใน และภายนอกราชอาณาจักร หรือการเกิดจลาจล หรือการเกิดภัยธรรมชาติ หรือการเกิดเหตุสุดวิสัยอื่นใดที่บริษัทมิได้มีส่วนก่อให้เกิดขึ้น</li> </ul>
ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้กับตัวแทนจำหน่ายเท่ากับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงตามประกาศของสำนักงานนโยบายและพลังงานแห่งชาติ (ราคาขายปลีก) ลบด้วยค่าการตลาดสำหรับตัวแทนจำหน่าย</li> <li>ทั้งนี้ บริษัทตกลงที่จะประกันค่าการตลาดขั้นต่ำของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้แก่ตัวแทนจำหน่ายไม่น้อยกว่าอัตราที่กำหนดไว้สำหรับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละประเภท</li> <li>คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบของการประกันค่าการตลาดขั้นต่ำในแต่ละเดือนของบริษัทไว้ไม่เกินกว่าปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา</li> </ul>
การให้ความช่วยเหลือในการดำเนินธุรกิจ	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>ตัวแทนจำหน่ายจะได้รับคำแนะนำจากบริษัทในด้านการออกแบบ และการก่อสร้างสถานีบริการน้ำมัน โดยในการนี้บริษัทจะจัดทำแบบแปลนการก่อสร้างสถานีบริการน้ำมันให้แก่ตัวแทนจำหน่าย พร้อมทั้งส่งเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญเข้าไปควบคุมดูแล และให้คำแนะนำแก่ตัวแทนจำหน่ายภายในสถานที่ก่อสร้างเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามแบบแปลน และมาตรฐานของสถานีบริการน้ำมัน PT</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัทจะให้คำแนะนำ และให้คำปรึกษาแก่ตัวแทนจำหน่ายสำหรับการขออนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันประเภทสถานีบริการน้ำมัน และขอใบอนุญาตอื่นๆ ที่จำเป็นสำหรับการประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันให้ถูกต้องตามกฎหมาย โดยตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ดูแลให้ใบอนุญาตมีผลสมบูรณ์ตลอดอายุของสัญญา</li> <li>○ บริษัทตกลงให้การสนับสนุนทางการตลาดแก่ตัวแทนจำหน่ายตามความเหมาะสมของภาวะทางการค้าที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาตามดุลพินิจของบริษัท</li> </ul>
--	---

#### 4.2.5 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม

##### สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทกับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีความประสงค์จะส่งซื้อน้ำมันจากบริษัท

บริษัททำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีความประสงค์จะส่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากบริษัทในปริมาณมาก และต่อเนื่อง เพื่อนำน้ำมันไปใช้ในกิจการของตนเอง สำหรับผู้ค้าส่งน้ำมันประเภท Jobber บริษัทไม่มีการทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิง เนื่องจากผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber ส่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงในลักษณะครั้งต่อครั้ง จึงไม่มีความจำเป็นต้องทำสัญญา ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม (“ผู้ซื้อ”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ สัญญามีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ระบุไว้ในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ อายุสัญญาแต่ละฉบับอาจแตกต่างกันออกไป โดยขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทกับผู้ซื้อแต่ละราย</li> <li>○ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายสามารถบอกเลิกสัญญาได้ โดยแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่ผู้ซื้อใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา ผู้ซื้อต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้บริษัททราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน หลังจากได้ชำระหนี้ให้ถูกต้องครบถ้วน</li> </ul>
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้ซื้อจะส่งมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคาร (L/G) ตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญาให้กับบริษัท ภายในระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการประกันการชำระหนี้สิน ดอกเบี้ย ค่าเสียหาย และค่าใช้จ่ายทุกประเภทที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ซื้อผิดนัดไม่ชำระเงินค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่ซื้อไปและ/หรือจากการที่ผู้ซื้อเกิดความรับผิดชอบตามสัญญาที่จะต้องชำระหนี้สิน ดอกเบี้ย ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายอย่างใด ๆ ให้แก่บริษัท และ/หรือจากการที่ผู้ซื้อผิดนัดไม่ปฏิบัติตามสัญญา</li> </ul>
ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ต้องสั่งซื้อในแต่ละเดือน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้ซื้อตกลงซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงประเภทที่ระบุไว้ในสัญญาเป็นประจำทุกเดือนตลอดอายุของสัญญา โดยปริมาณการสั่งซื้อต่อเดือนไม่น้อยกว่าที่ตกลงไว้ในสัญญา</li> </ul>
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้ซื้อตกลงซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงในราคาประกาศหน้าคลังของบริษัท โดยราคาดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ โดยขึ้นอยู่กับสภาวะ หรือเหตุการณ์ทางการตลาดทั้งใน และต่างประเทศ หรือตามนโยบายของรัฐบาลแล้วแต่กรณี นอกจากนี้ ราคาดังกล่าวไม่รวมถึงค่าขนส่งที่ผู้ซื้อต้องเป็นผู้รับผิดชอบเอง</li> </ul>

#### 4.2.6 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการอื่น

##### สัญญาให้บริการเก็บรักษาน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทกับผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่

บริษัทมีคลังน้ำมันเป็นของตนเองเป็นจำนวนมากโดยกระจายตัวอยู่ทั่วประเทศ ปริมาณความจุ้มน้ำมันรวมของทุกคลังมีมากกว่าความต้องการสำรองน้ำมันของบริษัทเพื่อดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และบริษัทมีท่าเทียบเรือทำให้สามารถรับน้ำมันปริมาณมากในแต่ละครั้งได้ บริษัทจึงสามารถให้บริการรับฝากน้ำมันกับผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ได้ ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาให้บริการเก็บรักษาน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ค้าน้ำมันที่ประสงค์จะฝากน้ำมันเชื้อเพลิงที่คลังน้ำมันของบริษัท (“ผู้รับบริการ”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ สัญญามีอายุ 1 ปี นับจากวันที่บริษัทได้รับมอบน้ำมันเชื้อเพลิงในครั้งแรกจากผู้รับบริการ ทั้งนี้ ผู้รับบริการอาจจะแสดงความจำนงค์ต่ออายุสัญญาฉบับนี้ออกไปโดยมีกำหนดคราวละไม่เกิน 1 ปี ด้วยการส่งหนังสือบอกกล่าวถึงบริษัทให้ทราบล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน ในกรณีที่บริษัทยินยอมให้มีการต่ออายุสัญญาออกไปทั้งสองฝ่ายจะต้องทำความตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไข และรายละเอียดของการให้บริการตามสัญญากันใหม่อีกครั้งหนึ่ง ในกรณีที่ผู้รับบริการไม่มีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาออกไปอีก ผู้รับบริการต้องมีหนังสือแจ้งไปยังบริษัทล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุด หากผู้รับบริการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้สัญญาสิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา</li> <li>○ หากผู้รับบริการบอกเลิกสัญญาก่อนที่จะครบกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา หรือก่อนครบกำหนดระยะเวลาตามที่ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงให้มีการต่ออายุสัญญาออกไป (ถ้ามี) โดยที่บริษัทไม่ได้เป็นฝ่ายผิดสัญญา ผู้รับบริการตกลงจะชำระค่าบริการให้กับบริษัทในตลอดช่วงระยะเวลาของสัญญาที่คงเหลืออยู่ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา</li> </ul>
อัตราค่าบริการ	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ค่าบริการสำหรับการเก็บรักษา และการส่งคืนน้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากเก็บคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผู้รับบริการนำเข้ามาเก็บรักษา และได้มีการส่งคืนให้กับผู้รับบริการในแต่ละเดือน และอัตราค่าบริการต่อลิตรที่กำหนดไว้ในสัญญา อย่างไรก็ตาม ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่เก็บรักษาไว้ในคลังน้ำมันของบริษัทจะต้องไม่เกินกว่าความจุที่กำหนดไว้ในสัญญา</li> <li>○ หากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผู้รับบริการนำเข้ามาเก็บรักษา และได้มีการส่งคืนให้กับผู้รับบริการในแต่ละเดือนน้อยกว่าปริมาณขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในสัญญา หรือที่ได้ปรับเปลี่ยน โดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายในแต่ละช่วงเวลา ผู้รับบริการตกลงชำระค่าบริการโดยคำนวณจากปริมาณขั้นต่ำที่กำหนดไว้ และหากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่เก็บรักษาไว้ในคลังน้ำมันของบริษัทเกินกว่าความจุที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้รับบริการตกลงชำระค่าบริการเพิ่มขึ้น โดยคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงส่วนที่เกินกว่าความจุที่ตกลงไว้ในสัญญา และอัตราค่าบริการต่อลิตรที่กำหนดไว้ในสัญญาสำหรับปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงส่วนที่เกินกว่าความจุ</li> <li>○ ค่าบริการจะครอบคลุมไปถึงการให้บริการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการรับมอบน้ำมันเชื้อเพลิงจากเรือเข้ามาจัดเก็บไว้ในคลังน้ำมัน การรับเรือ การตรวจสอบคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันไปโอดีเซล B100 การผสมน้ำมันไปโอดีเซล B100 ลงในน้ำมันพื้นฐานเพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และการจ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงคืนทางรถบรรทุก</li> </ul>

#### 4.2.7 สัญญาที่สำคัญสำหรับการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง

สัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด กับบริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด

PTGLG ว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภท จากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาคลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่ PTGLG โดย บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกขนาน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกขนาน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน ทั้งนี้สรุปสาระสำคัญของสัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (PTGLG) บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด (ผู้รับจ้าง)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ PTGLG และผู้รับจ้างลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560 โดยสัญญามีอายุ 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2565</li> <li>○ ในกรณีที่ผู้รับจ้างมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ PTGLG ทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลง</li> <li>○ ในการนี้ ให้ถือเป็นดุลยพินิจเด็ดขาดของ PTGLG ฝ่ายเดียวที่จะต่ออายุสัญญาให้กับ ผู้รับจ้างตามที่ร้องขอหรือไม่ก็ได้ อย่างไรก็ตาม ไม่เป็นการผูกมัดว่า PTGLG ต้องจัดทำสัญญาฉบับใหม่แก่ผู้รับจ้าง โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาเดิมแต่อย่างใด</li> <li>○ ก่อนครบกำหนดระยะเวลาที่สัญญามีผลบังคับ หาก PTGLG ไม่มีความประสงค์จะจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงอีกต่อไป PTGLG บอกเลิกสัญญาได้ทันที โดย PTGLG ต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนถึงวันกำหนดให้สัญญาสิ้นสุด</li> </ul>
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้รับจ้างตกลงมอบเงินประกันการว่าจ้างตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ PTGLG ในบรรดาความเสียหายต่างๆ ที่อาจมีขึ้นในภายหน้า</li> <li>○ หากผู้รับจ้างผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อรวมกัน PTGLG มีสิทธิริบเงินประกัน และ/หรือ หักเงินประกันเพื่อชดเชยความเสียหายได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบก่อน หากเงินประกันความเสียหายที่วางไว้ก่อนไม่เพียงพอ ผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าเสียหาย ส่วนที่เหลือจนครบถ้วน และผู้รับจ้างต้องนำเงินประกันมาวางไว้กับ PTGLG ให้ครบตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใน 7 วันนับแต่วันที่ PTGLG หักเงินประกันชดเชยความเสียหายทุกครั้ง</li> </ul>
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้รับจ้างตกลงรับจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภท จากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาคลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่ PTGLG ให้แล้วเสร็จตามวัน เวลา ปริมาณ และสถานที่ ซึ่ง PTGLG จะได้กำหนด และแจ้งให้ ผู้รับจ้าง ทราบล่วงหน้าในแต่ละคราว โดย บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน</li> </ul>

#### สัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท PTC กับบริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด

PTC ว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภท จากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาคลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่ PTC โดย บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท จีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (PTC) บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (PTGLG) (ผู้รับจ้าง)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	○ PTC และผู้รับจ้างลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2559 โดยสัญญามีอายุ 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2559 และสิ้นสุดในวันที่ 31 มีนาคม 2564 ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการต่ออายุสัญญา

		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ในกรณีที่ผู้รับจ้างมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ PTC ทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลง</li> <li>○ ในการนี้ ให้ถือเป็นดุลยพินิจเด็ดขาดของ PTC ฝ่ายเดียวที่จะต่ออายุสัญญาให้กับ ผู้รับจ้างตามที่ร้องขอมาหรือไม่ก็ได้ อย่างไรก็ตาม ไม่เป็นการผูกมัดว่า PTC ต้องจัดทำสัญญานับใหม่แก่ผู้รับจ้าง โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาเดิมแต่อย่างใด</li> <li>○ ก่อนครบกำหนดระยะเวลาที่สัญญามีผลบังคับ หาก PTC ไม่มีความประสงค์จะว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงอีกต่อไป PTC บอกเลิกสัญญาได้ทันที โดย PTC ต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนถึงวันกำหนดให้สัญญาสิ้นสุด</li> </ul>
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้รับจ้างตกลงมอบเงินประกันการว่าจ้างตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ PTC ในบรรดาความเสียหายต่างๆ ที่อาจมีขึ้นในภายหลัง</li> <li>○ หากผู้รับจ้างผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อรวมกัน PTC มีสิทธิริบเงินประกัน และ/หรือ หักเงินประกันเพื่อชดเชยความเสียหายได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบก่อน หากเงินประกันความเสียหายที่วางไว้ก่อนไม่เพียงพอ ผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าเสียหาย ส่วนที่เหลือจนครบถ้วน และผู้รับจ้างต้องนำเงินประกันมาวางไว้กับ PTC ให้ครบตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใน 7 วันนับแต่วันที่ PTC หักเงินประกันชดเชยความเสียหายทุกครั้ง</li> </ul>
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ผู้รับจ้างตกลงรับจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภท จากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาคลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่ PTC ให้แล้วเสร็จตามวัน เวลา ปริมาณ และสถานที่ ซึ่ง PTC จะได้กำหนด และแจ้งให้ผู้รับจ้าง ทราบล่วงหน้าในแต่ละคราว โดย PTGLG จะจัดหารถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน</li> </ul>



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อสินทรัพย์ของบริษัท หรือบริษัทย่อยกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

**6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น**

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	PTG
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389
เว็บไซต์	www.ptgenegy.co.th
ทะเบียนนิติบุคคล	0107538000703
ประเภทธุรกิจ	1. ธุรกิจค้าส่งน้ำมันให้สถานบริการน้ำมันที่บริษัทในเครือเป็นผู้บริหารงาน (สถานบริการน้ำมันประเภท COCO) 2. ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับ 1) ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเพื่อจำหน่ายภายในสถานบริการน้ำมันที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเป็นผู้บริหาร (สถานบริการน้ำมันประเภท DODO) 2) ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น 3) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจ 3. ธุรกิจการให้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง
ทุนจดทะเบียน (บาท)	1,670,000,000
ชนิดของหุ้น	สามัญ
จำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้ทั้งหมด (หุ้น)	1,670,000,000
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	1
สัดส่วนการถือหุ้น (%)	-



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
<b>กลุ่มธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิง และธุรกิจค้าปลีก</b>							
บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชัน จำกัด ชื่อย่อ : PTC  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105535099511	1. ผู้ค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 2. ธุรกิจร้านสะดวกซื้อในสถานบริการน้ำมัน	439,980,000	สามัญ	6,000,000	73.33	99.99
บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : PMO  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105552004590	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.98



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท แอลโพนี ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : APO  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105552004522	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.97
บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : EPO  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105554077471	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.98





## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : EVO  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105554093280	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.98
บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : AND  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105554147673	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.97



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท พีทีจี จำกัด ชื่อย่อ : BPTG  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105561124012	ผู้ค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	59.99

## กลุ่มธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกแก๊ส LPG

บริษัท แอตลาส เอ็นเนอยี จำกัด ชื่อย่อ : ATL  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 24 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3210-12 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105554147681	ผู้ค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7	500,000,000	สามัญ	5,000,000	100	99.99
--	---------------	-------------------------------------	-------------	-------	-----------	-----	-------



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท โอлимпัส ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : OLP  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 24 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3310-12 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105555130588	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	99.99 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท แอตลาส เอ็นเนอยี จำกัด)
กลุ่มธุรกิจพลังงานทดแทน							
บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด ชื่อย่อ : PTGGE  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105555130570	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 การผลิต และ/หรือจำหน่ายพลังงานทางเลือก	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	99.99



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด ชื่อย่อ : IGE  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 43 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105559190020	ประกอบกิจการผลิต และจำหน่ายเอทานอล น้ำมันเชื้อเพลิงชีวภาพจากกากมันสำปะหลัง หรือแป้ง หรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับแป้ง โรงงานผลิต เอ ทานอล โรงไฟฟ้าไบโอแก๊ส โรงไฟฟ้าชีวมวล และ โรงไฟฟ้าทุกประเภท	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	99.99 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด)
บริษัท พีพีพี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด ชื่อย่อ : PPPGC  เลขที่ : 321 หมู่ที่ 5 ตำบลช้างแรกร อำเภอบางสะพานน้อย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77170  โทรศัพท์ : 077 277 777	0845556003192	ดำเนินธุรกิจด้านโรงสกัดน้ำมันปาล์ม โดยผลิต และ จัดจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบที่ได้จากการสกัด และ ธุรกิจด้านโรงผลิตน้ำยางข้น และน้ำยางแปรรูป รวมถึงโรงผลิตไฟฟ้าชีวมวล (Bio-gas) จากของเสียที่ ได้จากกระบวนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบ และ การแปรรูปน้ำยาง	1,600,000,000	สามัญ	1,600,000	1,000	40.00



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท พลังงานพัฒนา 5 จำกัด ชื่อย่อ : PP5  เลขที่ : 62/45 ถนนสายเอเชีย ตำบลบ้านพรุ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90250  โทรศัพท์ : 074 216 342 โทรสาร : 074 217 075	0905558001706	ประกอบกิจการบริหารจัดการระบบขยะมูลฝอย เพื่อผลิตพลังงานไฟฟ้า โรงงานผลิตกระแสไฟฟ้า จากขยะ จากพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานความร้อน พลังงานชีวมวลไฟฟ้าจากพลังงานน้ำ พลังลม กังหัน ก๊าซ พลังงานหมุนเวียน และพลังงานทดแทนอื่นๆ รวมถึงการติดตั้งระบบส่งกระแสไฟฟ้า ซึ่งส่งจาก แหล่งผลิตไปยังระบบจ่ายกระแสไฟฟ้า	300,000,000	สามัญ	3,000,000	100	51.00 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด)

## กลุ่มธุรกิจขนส่ง

บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด ชื่อย่อ : PTGLG  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105558135688	ประกอบกิจการขนส่ง ขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และสินค้าทุกประเภท รวมถึงคนโดยสาร ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศ และระหว่างประเทศ	400,000,000	สามัญ	4,000,000	100	99.99
---	---------------	---	-------------	-------	-----------	-----	-------



ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด ชื่อย่อ : FPT  เลขที่ : 424 ถนนกำแพงเพชร 6 แขวงดอนเมือง เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร 10210  โทรศัพท์ : 0 2574 6180 โทรสาร : 0 2574 6101	0105534068662	ประกอบธุรกิจขนส่งน้ำมันโดยระบบขนส่งทางท่อ ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ รวมตลอดถึง การขนส่งทางรถยนต์ รถไฟ เรือ ซึ่งต่อเนื่องจากการ ขนส่งทางท่อด้วย	3,660,663,580	สามัญ	732,132,672	5	9.55
บริษัท อาม่า มารีน จำกัด (มหาชน) ชื่อย่อ : AMA  เลขที่ : 33/4 อาคารเดอะไนน์ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 33 ทาวเวอร์เอ ห้องเลขที่ TNA02 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2001 2801 โทรสาร : 0 2001 2800	0107559000231	ประกอบธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางทะเล โดยเรือบรรทุกสินค้าเหลว และให้บริการขนส่ง สินค้าเหลวทางบกโดยรถบรรทุกสินค้าเหลว	258,958,387	สามัญ	517,916,773	0.50	24.00 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด)



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
กลุ่มธุรกิจบริหารและจัดการระบบ							
บริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด ชื่อย่อ : ESS  เลขที่ : 27/70 หมู่ที่ 4 ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150  โทรศัพท์ : 0 2024 8663-4, 0 2101 1743 โทรสาร : 0 2101 1744	0135559015813	ประกอบธุรกิจระบบการบริหาร และจัดการอุปกรณ์ และเครื่องจักร รวมทั้งให้บริการโปรแกรม คำสั่ง และ ซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว	10,000,000	สามัญ	100,000	100	60.00
บริษัท อินโนลิเจนท์ ออโตเมชัน จำกัด ชื่อย่อ : INA  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105561182926	ประกอบกิจการบริหารจัดการเครื่องควบคุม การทำงานตู้จ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	5,500,000	สามัญ	55,000	100	59.99

## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)





ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
กลุ่มธุรกิจเครื่องดื่มและอาหาร							
<p>บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด</p> <p>ชื่อย่อ : PUN</p> <p>เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310</p> <p>โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88</p> <p>โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389</p>	0105555139534	ประกอบธุรกิจจำหน่าย กาแฟ ชา เครื่องดื่ม และ อาหารภายใต้แบรนด์ “กาแฟพันธุ์ไทย”	300,000,000	สามัญ	3,000,000	100	99.99



ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท จีเอฟเอ คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด ชื่อย่อ : GFA  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105540063898	ประกอบธุรกิจการ สถานบริการจำหน่าย กาแฟ ชา เครื่องดื่ม และอาหาร ภายใต้แบรนด์ Coffee World, Cream and Fudge, New York 5th Av. Deli, และ Thai Chef Express	117,408,000	สามัญ	29,352	4,000	99.99 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท กาแฟ พันธุ์ไทย จำกัด)
บริษัท จิตรมาส แคเทอริง จำกัด ชื่อย่อ : JTC  เลขที่ : 36/29 หมู่ที่ 13 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150  โทรศัพท์ : 08 4910 0100	0135560018359	ประกอบกิจการค้าปลีก ค้าส่งอาหารปรุงสำเร็จ เบเกอรี่ เครื่องดื่ม อาหารแช่แข็ง ผลไม้ และ บรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุอาหาร	45,000,000	สามัญ	450,000	100	99.99 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท กาแฟ พันธุ์ไทย จำกัด)



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
<b>กลุ่มธุรกิจ Auto Care Services</b>							
บริษัท สยามอโต้แบคส์ จำกัด ชื่อย่อ : SAB  เลขที่ : 729/170 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120  โทรศัพท์ : 0 2295 0730 โทรสาร : 0 2295 0738	0105549059982	ประกอบธุรกิจการศูนย์บริการและซ่อมบำรุง สำหรับรถยนต์ (Car Service Center) ภายใต้แบรนด์ Autobacs	169,900,000	สามัญ และ บุริมสิทธิ	16,990,000	10	76.52
บริษัท สามมิตร พีทีจี โปรแทรค โซลูชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด ชื่อย่อ : PTSC  เลขที่ : 39 หมู่ที่ 12 ถนนเพชรเกษม ตำบลอ้อมน้อย อำเภอกะทู้ม้าน จังหวัดสมุทรสาคร 74130  โทรศัพท์ : 0 2420 0027 โทรสาร : 0 2420 5189	0745560002384	ประกอบธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุง สำหรับรถบรรทุกและรถเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ (Commercial Car Service Center) ภายใต้แบรนด์ PRO TRUCK	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	40.00



ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
<b>กลุ่มธุรกิจบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์</b>							
บริษัท แมกซ์ การ์ด จำกัด ชื่อย่อ : MAX  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105563162337	ประกอบธุรกิจการให้บริการทางการเงิน อิเล็กทรอนิกส์ (E-Money) การให้บริการโอนเงิน ด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Money Transfer) การให้บริการสนับสนุนบริการแก่ผู้รับบัตร (Payment Facilitating) และการให้บริการรับชำระแทน (Bill Payment)	200,000,000	สามัญ	2,000,000	100	99.99
บริษัท แมกซ์ โซลูชัน เซอร์วิส จำกัด ชื่อย่อ : MSS  เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105563161969	ประกอบธุรกิจให้บริการสนับสนุนบริการแก่ผู้ออก หรือผู้รับบัตรอิเล็กทรอนิกส์ หรือผู้ขายสินค้าหรือ บริการเชิงพาณิชย์	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.96

## ข้อมูลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	<p>บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด</p> <p>เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400</p> <p>โทรศัพท์ 0 2009 9000</p> <p>โทรสาร 0 2009 9992</p> <p>เว็บไซต์ <a href="http://www.set.or.th/tsd">www.set.or.th/tsd</a></p> <p>อีเมล SETContactCenter@set.or.th</p> <p>SET Contact center 0 2009 9999</p>
ผู้สอบบัญชี	<p>บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด</p> <p>เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอกซิटीทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120</p> <p>โทรศัพท์ 0 2344 1000</p> <p>โทรสาร 0 2286 5050</p>
ที่ปรึกษากฎหมาย	<p>บริษัท แอลเอส ฮอไรซัน จำกัด</p> <p>เลขที่ 93/1 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330</p> <p>โทรศัพท์ 0 2627 3443</p> <p>โทรสาร 0 2627 3250</p>