



บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

FILTER VISION PUBLIC COMPANY LIMITED

---

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### ประวัติความเป็นมา

บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2538 โดยกลุ่มครอบครัวเตชะเกษม ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยมี ดร.วิจิตร เตชะเกษม ซึ่งเป็นผู้บริหารหลักที่มีความสามารถในการติดต่อและเจรจากับบริษัทชั้นนำระดับสากลที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ และคุณสมบัติเยี่ยมแลงาม กูล ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์เคมีและมีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับเคมีภัณฑ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ในช่วงเริ่มต้นบริษัทมีลูกค้าหลักเป็นกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่ใช้ในการผลิตเพื่ออุปโภคและบริโภค ต่อมาผู้บริหารของบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของกระบวนการผลิตในทุกๆ ส่วนของแต่ละอุตสาหกรรมซึ่งจะมีกระบวนการจัดส่งน้ำเข้ามาในระบบกระบวนการผลิตและน้ำที่ด้อยคุณภาพในกระบวนการผลิตจะทำให้อัตราการชำรุดของเครื่องจักรมีสูงกว่าน้ำที่ผ่านจากกระบวนการบำบัดก่อน บริษัทได้เห็นถึงแนวโน้มความต้องการของลูกค้าที่ได้พัฒนาขึ้นในลักษณะความเชื่อมั่นและ ความพร้อมในการให้บริการของผู้ประกอบการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการการบริการแบบครบวงจร บริษัทจึงได้ริเริ่มพัฒนาทั้งบุคลากร และการให้บริการให้ได้มาตรฐานตามหลักสากล

บริษัทได้ให้ความสำคัญในตัวบุคลากรของบริษัทเพราะเป็นปัจจัยหลักสำคัญในการให้บริการที่ได้มาตรฐานในธุรกิจนี้ จึงได้มีการพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการร่วมมือกับผู้อำนวยการหลักของบริษัทในการจัดฝึกอบรมความรู้ให้แก่บุคลากรของบริษัททั้งภายในประเทศและต่างประเทศเพื่อยกระดับการบริการของบริษัทให้ได้ระดับมาตรฐานสากล ด้วยองค์ประกอบดังกล่าวบริษัทจึงมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในระยะเวลาที่ผ่านมา ประกอบกับความต้องการเงินลงทุนที่เพิ่มขึ้นเพื่อนำไปใช้สำหรับเงินทุนหมุนเวียนและเพื่อเพิ่มและพัฒนาบุคลากรของบริษัท

ในปี 2553 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจ โดยเข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด และ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 จากผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นกลุ่มเดียวกันกับผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท และ/หรือ ผู้บริหารของบริษัท การเข้าไปลงทุนในครั้งนี้เป็นการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทเพื่อชำระค่าหุ้นของบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด และ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด หลังจากการปรับโครงสร้างบริษัทซึ่งทำธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยให้บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการและดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ออกแบบ ประกอบติดตั้ง และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ทางการแพทย์

ในปี 2554 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจอีกครั้งเพื่อเพิ่มศักยภาพของบริษัทให้เกิดความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าเพิ่มขึ้น โดยที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติให้บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด หยุดการดำเนินธุรกิจและรับโอนพนักงานทั้งหมดและรับซื้อทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ให้มาอยู่ภายใต้ของบริษัท

ในปี 2556 บริษัทได้จดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยหุ้นสามัญของบริษัทได้รับอนุมัติเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ซึ่งเป็นก้าวสำคัญในการระดมทุน เพื่อเสริมสภาพคล่องและเสริมศักยภาพให้กับบริษัทในการขยายธุรกิจได้เป็นอย่างดี

ช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2557 บริษัทปรับโครงสร้างการดำเนินงานภายในเพื่อรองรับลูกค้ากลุ่ม Food Equipment (กลุ่มอุปกรณ์อาหาร) โดยเฉพาะ โดยเพิ่มแผนกอุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) เพื่อมุ่งเน้น (Focus) ทั้งงานติดตั้งอุปกรณ์ใหม่และงานซ่อมบำรุงอุปกรณ์อาหาร

ในปี 2558 บริษัทเล็งเห็นโอกาสขยายไปสู่ธุรกิจใหม่ในส่วนงานธุรกิจบริการทางการแพทย์ รวมทั้งโอกาสขยายธุรกิจในธุรกิจปัจจุบันนั้นทำให้บริษัทเพิ่มทุนโดยเสนอขายหุ้นให้กับบุคคลเฉพาะเจาะจง (Private Placement) "PP"

พร้อมกันนั้นยังได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 1 (FVC-W1) ซึ่งทำให้บริษัทสามารถลงทุนในการเปิดธุรกิจใหม่ในส่วนงานธุรกิจบริการทางการแพทย์ในปีเดียวกันนั้นได้จำนวน 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด ซึ่งจะดำเนินธุรกิจ สถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม และบริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด ซึ่งจะดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่าย/ให้เช่าและบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์วินิจฉัยในการให้บริการทางการแพทย์ รวมทั้งเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆทางการแพทย์

ในปี 2559 ถือเป็นปีแห่งการเติบโตทางธุรกิจทั้งจากธุรกิจเดิมและธุรกิจที่ก่อตั้งใหม่ โดยมีการเติบโตที่สำคัญจากงานโครงการระบบบำบัดน้ำเสียขนาดใหญ่ซึ่งเป็นการต่อยอดจากธุรกิจเดิม พร้อมกันนี้ธุรกิจที่ก่อตั้งใหม่คือ บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด ให้บริการศูนย์ไตเทียม มีคนไข้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนปัจจุบันมีคนไข้เต็มกำลังการให้บริการของเครื่องไตเทียม และสำหรับธุรกิจของบริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด ก็สามารถจำหน่ายและติดตั้งระบบท่อลมรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ให้กับลูกค้าได้ตามเป้าหมาย

โดยสรุปในช่วงระยะเวลา 21 ปีที่ผ่านมา บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็นระยะๆ จากทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท 30.00 ล้านบาท 44.00 ล้านบาท 60.40 ล้านบาท และ 70.40 ล้านบาท 100 ล้านบาท และ 195 ล้านบาท ในปี 2545 ปี 2550 ปี 2552 ปี 2553 ปี 2554 ปี 2556 และปี 2558 ตามลำดับ ส่วนในปี 2559 บริษัทดำเนินการลดทุนจดทะเบียนส่วนที่เหลือจากการเสนอขายให้บุคคลในวงจำกัด (PP) และส่วนที่เหลือจากการรองรับการใช้สิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ FVC-W1 สู่ธุรกิจการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเพื่อรองรับการปรับสิทธิของ FVC-W1 แล้วนั้น ทำให้ปัจจุบันทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็นจำนวน 182.75 ล้านบาท และทุนเรียกชำระแล้ว 154.21 ล้านบาท สำหรับทุนจดทะเบียนในปี 2560 เป็นจำนวน 342.79 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 258.90 ล้านบาท ณ วันที่ 9 มีนาคม 2561 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นครั้งสุดท้าย กลุ่มครอบครัวเดอะเกษมถือหุ้นในอัตราร้อยละ 28.25 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด

### ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทและบริษัทย่อยทั้ง 4 แห่ง ได้แก่ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด และบริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด มีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวง มีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ (Purified Water Treatment System) และการบริการทางการแพทย์ด้านคลินิกเวชกรรมเพื่อสุขภาพและความงาม โดยบริษัทเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จากต่างประเทศ บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบระบบและสามารถให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แก่ลูกค้าได้ตั้งแต่งานที่ไม่มีความซับซ้อนไปจนถึงงานที่ต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านงานวิศวกรรม ในส่วนบริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด เป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสถานพยาบาลศูนย์ไต่เตี้ยมดำเนินการให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม ให้กับผู้ป่วยโรคไตเรื้อรังระยะสุดท้าย นอกจากนั้น บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด บริษัทย่อยอีกแห่งประกอบธุรกิจจำหน่าย/ให้เช่าและบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์วินิจฉัยในการให้บริการทางการแพทย์ รวมทั้งเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆทางการแพทย์โดยผลิตภัณฑ์แรกๆ ได้นำเสนอสู่ตลาดคือ ระบบท่อลมรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ ดังนั้นผลิตภัณฑ์และการบริการของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งออกเป็น 6 ประเภท ได้แก่

#### 1) จัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์พร้อมติดตั้งเข้ากับระบบน้ำที่ลูกค้าได้มีออกแบบการติดตั้งไว้ให้เป็นที่ยอมรับเพื่อเชื่อมต่ออุปกรณ์กับระบบ น้ำของ ลูกค้า ประกอบกับการให้บริการปรับปรุง ซ่อมแซม หรือเพิ่มเติมระบบน้ำพร้อมการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มาจากธุรกิจร้านอาหารและร้านเครื่องดื่ม และบางส่วนเป็นกลุ่มลูกค้ากลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบบำบัดน้ำ และกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ โดยสามารถแยกแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาประกอบได้ 4 ประเภท ดังนี้

- 1.1 นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อจัดจำหน่าย ได้แก่ ระบบกรองน้ำ ถังกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ไส้กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ตซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ดังกล่าวได้มีการรับรองมาตรฐานจากองค์กรอิสระ เช่น มาตรฐาน NSF และมาตรฐานขององค์การภาครัฐในระดับนานาชาติ เช่น มาตรฐาน FDA โดยส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าชั้นนำจากต่างประเทศเช่น Pentair, Pentek, Everpure, Viqua, AIG, Biowell, Waterlogic, Biosure, Biospin, Sekiso, CSM, Shelco Filters เป็นต้น
- 1.2 จัดหาภายในประเทศซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อจำหน่าย เช่น ตู้แช่ชาลาเปา (Bun Streamer) เครื่องจ่ายเครื่องดื่ม (Beverage Dispenser) และเครื่องทำน้ำแข็ง (Ice Making Machine) ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์อุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) เป็นต้น
- 1.3 ว่าจ้างผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสำหรับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เช่น ไส้กรองน้ำ และ กระบอกไส้ไส้กรองเครื่องกรองน้ำ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท อันได้แก่ Toreda, Water Care, Hydra Mate และ Innovatek
- 1.4 ประกอบเพื่อจัดจำหน่ายสำหรับผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องในการให้บริการทางการแพทย์ โดยบริษัทได้ประดิษฐ์และอยู่ระหว่างการอนุมัติจดสิทธิบัตร เครื่องผลิตน้ำให้บริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่สำหรับใช้กับเครื่องไตเทียม เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทเพื่อการจำหน่ายและให้เช่า โดยมีระบบเครื่องผลิตน้ำให้บริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ทำหน้าที่ควบคุมปริมาณเชื้อแบคทีเรียที่ปนเปื้อนจากน้ำดิบและมีระบบฆ่าเชื้อแบบอัตโนมัติ นอกจากนี้

บริษัทได้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำยาฟอกเลือดที่ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ของกระทรวงสาธารณสุขและสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทย โดยมีจุดประสงค์เพื่อจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าของบริษัทในราคาที่แข่งขันได้

- 2) จัดจำหน่าย พร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์  
บริษัทจัดจำหน่าย พร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ตั้งแต่เริ่มกระบวนการในการบำบัดน้ำดิบที่มีสิ่งเจือปนให้มาเป็นน้ำที่มีคุณสมบัติเทียบเท่ากับน้ำประปา และการบำบัดจากน้ำประปาให้เป็นน้ำที่มีคุณสมบัติตามวัตถุประสงค์ที่ลูกค้าต้องการนำไปใช้เพื่อการอุปโภคและบริโภคให้แก่กลุ่มลูกค้ากลุ่มสถานพยาบาลเป็นส่วนใหญ่ และธุรกิจอุตสาหกรรมบางอย่างที่มีระบบน้ำเข้ามาเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต ซึ่งระยะเวลาในการติดตั้งโดยเฉลี่ยอยู่ประมาณ 1 – 2 เดือน โดยแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาใช้ในการประกอบติดตั้งเป็นส่วนเดียวกันกับข้อ 1) จัดจำหน่าย ปรับปรุง และซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ทั้งนี้รูปแบบการให้บริการสามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะได้แก่
  - 2.1 จำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้แก่ลูกค้าที่มีการชำระเงินแบบปกติ
  - 2.2 จำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้แก่ลูกค้าที่มีการชำระเงินในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินซึ่งมีการคิดดอกเบี้ย โดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5-8 ปี เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า บริษัทจะทำการถอดถอนระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์สำหรับหน่วยไตเทียมและนำกลับคืน ซึ่งงานในลักษณะนี้ดำเนินการโดย บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
- 3) การให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์  
บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญในการให้บริการหลังการขาย ดูแลและบำรุงรักษาระบบเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จะต้องมีการดูแลและบำรุงรักษาระบบอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น เปลี่ยนไส้กรองและอุปกรณ์อื่นๆ ที่ชำรุด โดยบริษัทจะมีแผนงานตามระยะเวลาในการเข้ามาดูแลบำรุงรักษาระบบกับลูกค้าโดยคำนวณจากปริมาณอัตราการใช้น้ำบริสุทธิ์ (Flow Rate) และระยะเวลาการใช้งานของอุปกรณ์ต่างๆ นอกจากความพร้อมในการให้บริการของบริษัทในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลแล้ว บริษัทมีศูนย์และหน่วยให้บริการทางด้านเทคนิคที่สามารถครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทย โดยบริษัทมีศูนย์บริการทางเทคนิคอยู่ 2 แห่ง คือที่จังหวัดลำพูน ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในเขตภาคเหนือ และที่จังหวัดขอนแก่น ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือและมีหน่วยบริการทางเทคนิคอยู่อีก 5 แห่งคือที่ อำเภอมะนัง จังหวัดยะลา อำเภอมะนัง จังหวัดภูเก็ต อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และอำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในเขตภาคใต้ โดยลูกค้าของบริษัทสามารถเรียกใช้บริการได้ทั้งในเวลาปกติ และเวลาฉุกเฉินตลอด 24 ชั่วโมง
- 4) การให้บริการสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม  
บริษัทให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม ให้กับผู้ป่วยโรคไตเรื้อรังระยะสุดท้าย ดำเนินการโดย บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด ซึ่งในปี 2559 บริษัทย่อยดังกล่าวเปิดดำเนินการศูนย์ไตเทียมแล้ว 1 แห่ง บริเวณย่านพัฒนาการ
- 5) จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทางการแพทย์  
บริษัทจะเป็นผู้จำหน่าย/ให้เช่าและบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์วินิจฉัยในการให้บริการทางการแพทย์ รวมทั้งเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆทางการแพทย์ ดำเนินการโดย บริษัท

- เมดิคอล วิชั่น จำกัด ซึ่งปี 2559 บริษัทย่อยดังกล่าวประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบท่อลม รับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งโรงพยาบาลรัฐและบริษัทเอกชน
- 6) ประกอบกิจการให้บริการทางการแพทย์ด้านคลินิกเวชกรรมเพื่อสุขภาพความงาม และจำหน่ายเครื่องสำอาง ดำเนินการโดย บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด ซึ่งเมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2560 มีมติอนุมัติการลงนาม ของบริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในหนังสือแสดงเจตจำนง (Letter of Intention) ชื่อ สิทธิแฟรนไชส์ 25 สาขา จากทั้งหมด 119 สาขาของบริษัท วุฒิสกดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด ในวงเงินไม่เกิน 50 ล้านบาท และมีมติอนุมัติการลงทุนของ HHC ในธุรกิจสาขาแฟรนไชส์ของ WCIG ภายใต้เครื่องหมายการค้า “วุฒิสกดิ์ คลินิก” เพื่อลงทุนในธุรกิจคลินิกเสริมความงาม ภายใต้เครื่องหมายการค้า วุฒิสกดิ์ คลินิก ในวงเงินไม่เกิน 200 ล้านบาท รวมเป็นวงเงินไม่เกิน 250 ล้านบาท เพื่อย้ายการลงทุนไปยังธุรกิจเกี่ยวกับการแพทย์เพื่อสุขภาพ ความงาม และจำหน่ายเครื่องสำอาง อันเป็นธุรกิจบริการทางการแพทย์ที่ให้ความสำคัญต่อสุขอนามัยเป็นพิเศษ (Hygienic) ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจบริการทางการแพทย์ด้านศูนย์ไตเทียมอันเป็นหนึ่งในธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้บริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น อันนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้น ทั้งนี้บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด จะเริ่มดำเนินงานและรับรายได้ครั้งแรกในวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2561

#### นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

##### เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำในการจัดจำหน่าย ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง ปรับปรุง ซ่อมแซม และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ มีประสบการณ์และมีความเข้าใจ รวมถึงมีระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น และมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ ภายใต้ปรัชญา “we provide more than just a filter”

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคงด้วยการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมอุตสาหกรรมต่างๆ เพิ่มมากขึ้น และการเพิ่มประเภทของสินค้าในการให้บริการที่หลากหลายและครบวงจรเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและสร้างชื่อ Filter Vision และ House Brand ในฐานะผู้ให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำ ให้บริสุทธิ์ที่มีคุณภาพให้เป็นที่รู้จักโดยกว้างขวางมากขึ้น

##### วิสัยทัศน์

"เป็นผู้นำด้านการจัดจำหน่ายและให้บริการอุปกรณ์ในงานที่เกี่ยวข้องกับน้ำ เพื่อคุณภาพชีวิตของผู้บริโภค ชุมชน และสังคม ในประเทศและระดับภูมิภาค"

## พันธกิจ

1. พัฒนางองค์กรให้เป็นที่ยอมรับของตลาดในประเทศและระดับภูมิภาค โดยการจัดจำหน่าย สินค้า และ บริการที่มีคุณภาพและนวัตกรรมที่เหมาะสม ด้วยบุคลากรที่มีความรู้ทางด้านเทคนิคที่ดีที่สุด
2. สร้างผลตอบแทนและกำไรจากการดำเนินการโดยมีหลักธรรมาภิบาลในการดำเนินธุรกิจสำหรับผู้มีส่วนได้เสียและชุมชน
3. แบ่งปันความสำเร็จเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นในชุมชนและสังคม

## ค่านิยมองค์กร

F - Fast & Quality	รวดเร็ว มีคุณภาพ
I – Integrity	ซื่อสัตย์ มีคุณธรรม
L – Leadership	ความเป็นผู้นำ
T – Trust	ความเชื่อถือจากลูกค้า
E – Excellent	ความเป็นเลิศ
R – Responsibility	ความรับผิดชอบ
V – Vision	มองการณ์ไกล เห็นล่วงหน้า
I – Innovation	นวัตกรรมใหม่
S – Satisfaction	ความพึงพอใจ
I-Information Transformation	การนำระบบสารสนเทศมาใช้เพิ่มประสิทธิภาพ
O – Optimistic	มองโลกในแง่ดี
N – Nationwide	ทั่วประเทศและภูมิภาค

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2538
- ณ วันที่ 11 พฤษภาคม 2538 ได้ก่อตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยมีที่ทำการตั้งอยู่ในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
  - ในปีเดียวกันบริษัทได้เริ่มเป็นตัวแทนให้กับบริษัท Ametek ทำตลาดภายใต้ตราชื่อสินค้า Ametek ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคืออุตสาหกรรมโรงงานโดยนำเข้าไส้กรองที่ทำจากโพลีคาร์บอเนต ต่อมาบริษัท Ametek ได้ถูกซื้อกิจการโดยบริษัท Plymouth Production Division และในปี 2545 บริษัท Plymouth Production Division ได้ถูกบริษัท Pentair Pacific Rim (Water) Limited ซื้อกิจการไป ปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้กับบริษัท Pentair Pacific Rim (Water) Limited โดยร่วมกับ ผู้จำหน่ายทำตลาดผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมภายใต้ ตราสินค้า Pentek



- ปี 2539 - บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัท Rcan Environmental Inc. แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการฆ่าเชื้อในน้ำภายใต้ตราชื่อสินค้า Sterilight ปัจจุบันบริษัทได้เปลี่ยนชื่อมาเป็นบริษัท Viqua
- ปี 2541 - ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2541 ได้ก่อตั้งบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินการให้บริการในการติดตั้งและดูแลระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- ปี 2542 - บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัท Wedeco ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องฆ่าเชื้อด้วย UV และเครื่องกำหนดก๊าซโอโซน ได้แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย ต่อมาปี 2547 บริษัท Wedeco ได้ถูกซื้อกิจการไปโดยบริษัท ITT Water and Wastewater และได้เปลี่ยนชื่อมาเป็นบริษัท Xylem Water Solution ซึ่งปัจจุบันบริษัทไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายให้แก่ผู้จำหน่ายรายนี้แล้ว
- ปี 2543 - บริษัทได้เริ่มทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์ เช่น ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เป็นต้น โดยได้ร่วมมือกับบริษัท Everpure Inc. ในการทำตลาดภายใต้ตราชื่อสินค้า Everpure ต่อมาในปี 2546 บริษัท Everpure Inc. ได้ถูกบริษัท Pentair Filtration Solution, LLC ซื้อกิจการไป ซึ่งบริษัทยังคงเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับ Pentair Filtration Solution, LLC สำหรับกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์
- ปี 2545 - ณ วันที่ 28 พฤศจิกายน 2545 บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 1.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
- ปี 2547 - บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้เริ่มขยายการให้บริการในภาคเหนือ โดยการเช่าอาคารเพื่อตั้งเป็นศูนย์บริการ ที่อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน
- ปี 2549 - เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2549 บริษัทได้มีการทำสัญญาซื้อที่ดินพร้อมอาคารสำนักงาน เพื่อเป็นที่ทำการใหม่ของบริษัทและคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร และเป็นที่ทำการปัจจุบันของบริษัท
- ปี 2550 - เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2550 บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 20.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
- ปี 2551 - เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2551 บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเพื่อเป็นศูนย์บริการทางด้านเทคนิคในส่วนภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น



- ปี 2552
- ณ วันที่ 27 มีนาคม 2552 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันตก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2552 เป็นต้นไป
  - เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2552 บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเพื่อเป็นศูนย์บริการทางด้านเทคนิคในส่วนภูมิภาคเหนือ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน
  - เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2552 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 30.00 ล้านบาท เป็น 44.00 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะนำไปใช้สำหรับเงินทุนหมุนเวียนและลงทุนในระบบบริหารจัดการ (ERP) ทำให้บริษัทสามารถให้บริการและจัดเก็บข้อมูลที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ปี 2553
- ณ วันที่ 29 กรกฎาคม 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่ อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2553 เป็นต้นไป
  - เมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2553 ณ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 44 ล้านบาท เป็น 60.40 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 163,986 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่มูลค่าหุ้นละ 148.53 บาทซึ่งอ้างอิงจากมูลค่าหุ้นทางบัญชีตามงบการเงินของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 เพื่อชำระค่าซื้อกิจการของบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด โดยหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 163,986 หุ้น สามารถแบ่งได้ดังนี้
  - บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้นำหุ้นสามัญจำนวน 49,998 หุ้น โดยมีมูลค่าหุ้นทางบัญชีตามงบการเงินของบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 เท่ากับ 167.66 บาทต่อหุ้นและเมื่อเทียบกับมูลค่าหุ้นทางบัญชีของหุ้นบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 แล้ว ได้จำนวนหุ้นของบริษัทที่จัดสรรให้บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด เป็นจำนวน 56,435 หุ้น ในราคาหุ้นละ 148.53 บาท คิดเป็นมูลค่า 8,382,348 บาท (มีหุ้นที่ออก 5,643,500 บาท และ ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ 2,738,848 บาท)
  - บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 25.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้นำหุ้นสามัญจำนวน 249,998 หุ้น โดยมีมูลค่าหุ้นทางบัญชีตามงบการเงินของบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 เท่ากับ 63.90 บาทต่อหุ้นและเมื่อเทียบกับมูลค่าทางบัญชีของหุ้นบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 แล้ว ได้จำนวนหุ้นของบริษัทที่ได้จัดสรรให้เป็นจำนวน 107,551 หุ้น ในราคาหุ้น 148.53 บาท คิดเป็นมูลค่า 15,974,661 บาท (มีหุ้นที่ออก 10,755,100 บาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวน 5,219,561 บาท)
- โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งหมดนี้เป็นหุ้นที่ต้องชำระด้วยทรัพย์สินอื่นที่ไม่ใช่เงิน และถือเสมือนว่าบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเต็ม

จำนวนแล้ว และได้จัดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2553

- เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2553 ณ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ได้มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 60.40 ล้านบาท เป็น 70.40 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่มูลค่าหุ้นละ 139.00 บาท เสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 4 ราย ซึ่งบริษัทได้นำเงินจากการเพิ่มทุนมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริษัทได้จัดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2554
- ปี 2554
  - เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2554 ณ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยคณะกรรมการมีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2553 ในอัตราหุ้นละ 14 บาท สำหรับหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 703,986 หุ้น รวมเป็นเงิน 9.9 ล้านบาท โดยจ่ายเงินปันผลเมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2554
  - เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2554 ณ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติอนุมัติโอนกิจการ บริษัท นิวแมค อาเธอร์ จำกัด ให้กับบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารกิจการภายในกลุ่มของบริษัท ซึ่งการดำเนินงานในการโอนกิจการจากบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ให้กับบริษัทนั้นเป็นการรับโอนพนักงาน และรับซื้อสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และสินค้าคงเหลือ โดยจะเริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2554 และจะให้เสร็จสิ้นโดยจะหยุดดำเนินการบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ทั้งหมดภายในเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มดำเนินการโอนกิจการ
  - ณ วันที่ 14 ตุลาคม 2554 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนธันวาคม 2554 เป็นต้นไป
  - เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 บริษัท และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ทำสัญญาเช่าคลังสินค้าจำนวนรวม 2 แห่งเพื่อจัดเก็บสินค้า ตั้งอยู่ในพื้นที่ เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายธุรกิจและปริมาณลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
- ปี 2555
  - เมื่อวันที่ 15 เมษายน 2555 บริษัทได้รับประกาศนียบัตรจาก TRACE (WWW.TRACEINTERNATIONAL.ORG) ซึ่งเป็นองค์กรอิสระระดับสากลในการประเมินและตรวจสอบประวัติของบริษัทและผู้บริหารรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องในเรื่องความโปร่งใส โอกาส และความเสี่ยงที่บริษัทอาจจะมีส่วนได้เสียกับการคอร์รัปชัน สำหรับช่วงเวลาวันที่ 15 เมษายน 2555 ถึง วันที่ 14 เมษายน 2556
  - ณ วันที่ 26 เมษายน 2555 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทได้มีมติอนุมัติให้บริษัทแปรสภาพจากบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เพื่อเตรียมพร้อมในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น

หุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70.40 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท โดยจัดสรรเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 59.20 ล้านหุ้น

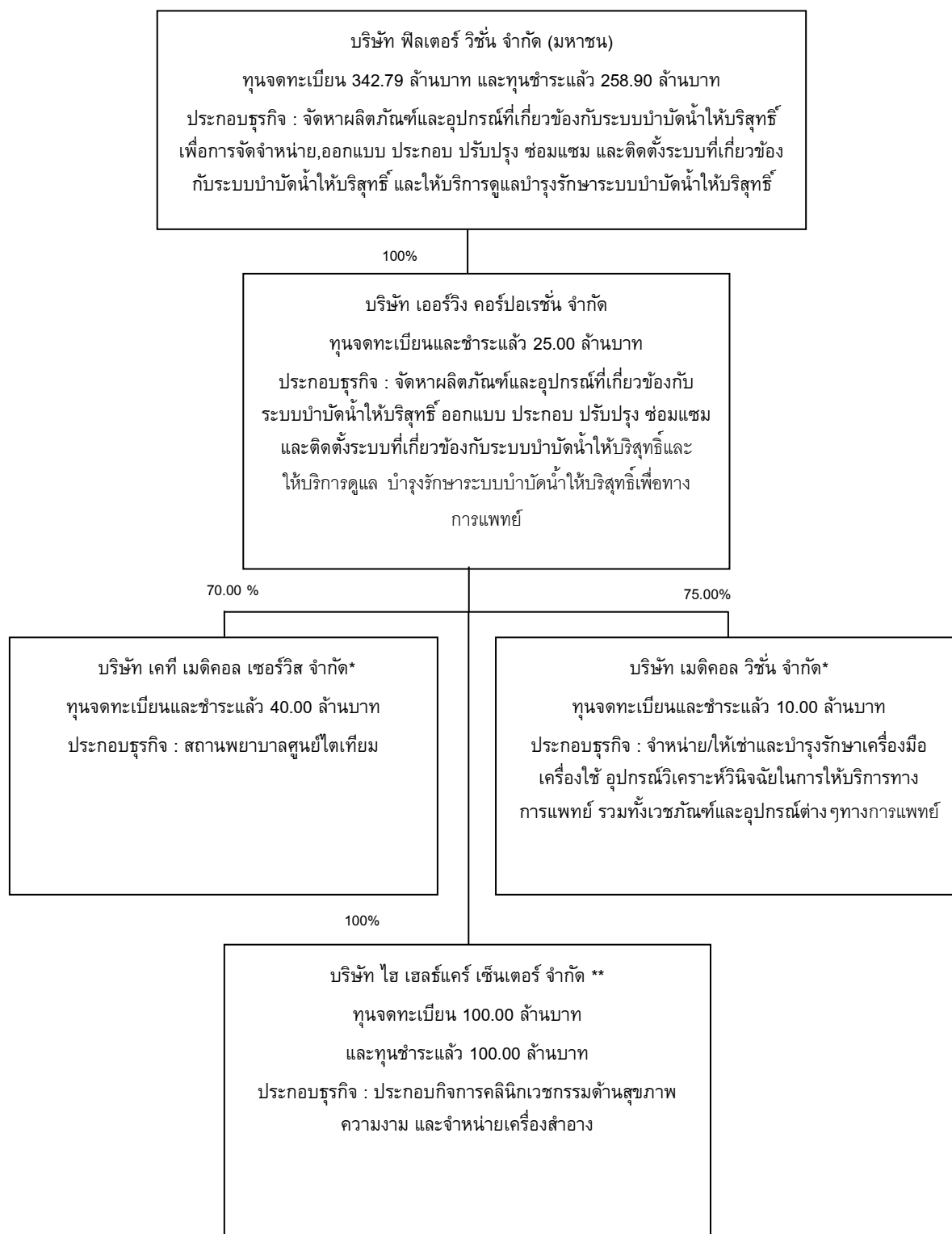
- เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (คปอ.) ตามกฎกระทรวงแรงงานเรื่องกำหนดมาตรฐานและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ. 2549 เพื่อมาตรฐานชีวิต สุขภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมการทำงานที่ดีของพนักงานบริษัท
  - นอกจากนี้ ในวันที่ 6 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้มีการเข้าร่วมโครงการ SPLASH INTERNATIONAL(เดิมชื่อ A Child's Right) เป็นองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร โดยเป็นการร่วมมือระหว่างโครงการ SPLASH กับ บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และPartner (โรงเรียน สถานเลี้ยงเด็กกำพร้า สถานพินิจ) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการติดตั้งระบบเครื่องกรองน้ำการกุศล ซึ่งทางโครงการ SPLASH จะเป็นผู้ลงทุนด้านเครื่องกรองน้ำ ส่วนบริษัทจะลงทุนด้านแรงงานในการดำเนินการติดตั้ง ทั้งนี้ในปีที่ 2556 – 2557 บริษัทได้ร่วมมือกับสถานเลี้ยงเด็กกำพร้า และโรงเรียนที่ขาดแคลนในการเข้าดำเนินการติดตั้งระบบเครื่องกรองน้ำรวมทั้งสิ้น 19 แห่ง
  - ณ วันที่ 10 สิงหาคม 2555 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนกันยายน 2555 เป็นต้นไป
- ปี 2556
- เมื่อวันที่ 15 เมษายน 2556 บริษัทได้รับประกาศนียบัตรต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จาก TRACE ซึ่งเป็นองค์กรอิสระระดับสากลในการประเมินและตรวจสอบประวัติของบริษัทและผู้บริหารรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ในเรื่องความโปร่งใส โอกาส และความเสี่ยงที่บริษัทอาจจะมีส่วนได้เสียกับการคอร์รัปชัน สำหรับช่วงเวลาวันที่ 15 เมษายน 2556 ถึง วันที่14 เมษายน 2557
  - เมื่อวันที่ 24 กันยายน 2556 บริษัทได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเพื่อเป็นศูนย์บริการทางด้านเทคนิคในส่วนภูมิภาคเหนือ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน โดยซื้อจากบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด
  - เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2556 บริษัทได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเพื่อเป็นศูนย์บริการทางด้านเทคนิคในส่วนภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยซื้อจากบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด
  - เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2556 บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทต่อกระทรวงพาณิชย์แล้ว และได้หยุดดำเนินการและอยู่ระหว่างการดำเนินการเพื่อชำระบัญชีบริษัท
  - เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2556 บริษัท และ บริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่าคลังสินค้าเพิ่ม 1 แห่งเพื่อจัดเก็บสินค้า ตั้งอยู่ในพื้นที่ เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เพื่อบริการขยายธุรกิจและปริมาณลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

- เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2556 บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญจำนวน 59.20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.20 บาท ให้แก่ประชาชนทั่วไป (Initial Public Offering) โดยบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วจากจำนวน 70.4 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 140.8 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) เป็นจำนวน 100.0 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) กับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2556 จำนวนเงินสุทธิที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นดังกล่าวมีจำนวนทั้งสิ้น 67.0 ล้านบาท (สุทธิจากต้นทุนในการจำหน่ายหุ้นจำนวน 4.0 ล้านบาท) และบริษัทรับรู้ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 37.4 ล้านบาท
  - เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2556 บริษัทได้จดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยหุ้นสามัญของบริษัทได้รับอนุมัติเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai: Market for Alternative Investment)
- ปี 2557
- เมื่อวันที่ 15 เมษายน 2557 บริษัทได้รับประกาศนียบัตรต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 จาก TRACE ซึ่งเป็นองค์กรอิสระระดับสากลในการประเมินและตรวจสอบประวัติของบริษัทและผู้บริหารรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ในเรื่องความโปร่งใส โอกาส และความเสี่ยงที่บริษัทอาจจะมีส่วนได้เสียกับการคอร์รัปชัน สำหรับช่วงเวลาวันที่ 15 เมษายน 2557 ถึง วันที่ 14 เมษายน 2558
  - เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2557 บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้ดำเนินการชำระบัญชีเสร็จสิ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว
  - เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2557 บริษัทได้ทำสัญญาเช่าคลังสินค้า เพื่อเพิ่มพื้นที่จัดเก็บสินค้า 1 แห่ง ตั้งอยู่ในพื้นที่ เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายธุรกิจและปริมาณลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
  - เดือนสิงหาคม 2557 บริษัทเพิ่มหน่วยงานแผนกอุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) ขึ้น เพื่อรองรับลูกค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้โดยเฉพาะ ซึ่งหน่วยงานนี้สามารถรองรับได้ทั้งงานติดตั้งอุปกรณ์ใหม่ และงานบริการซ่อมบำรุงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ปี 2558
- บริษัทออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 60 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ในราคา 2.56 บาทต่อหุ้น โดยจำหน่ายได้ทั้งสิ้น 43 ล้านหุ้น ได้รับเงินจากการเพิ่มทุน 110.08 ล้านบาท
  - บริษัทออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (ใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 1 หรือ FVC-W1) จำนวน 130 ล้านหน่วย เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยไม่คิดมูลค่า โดยจัดสรรได้ทั้งสิ้น 121.50 ล้านหน่วย
  - บริษัทลงทุนร่วมจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ จำนวน 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 70,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 70.00 และ บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด จำนวน 75,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 75.00
  - ไตรมาสที่ 2 ปี 2558 เริ่มจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์นวัตกรรมได้แก่ Biowell และ Waterlogic เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์ และที่พักอาศัย (B2)

- ซื้ออาคารพาณิชย์ 4 คูหา เพื่อใช้เป็นสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียมจำนวน 3 คูหา และสำหรับการดำเนินการเป็นศูนย์กระจายสินค้าจำนวน 1 คูหา
  - ซื้อที่ดินเนื้อที่ประมาณ 4 ไร่ เพื่อเตรียมดำเนินการก่อสร้างอาคารคลังสินค้า และอาคารสำนักงานแห่งใหม่
  - เมื่อวันที่ 5 มกราคม 2558 บริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า เพื่อใช้เป็นที่ตั้งศูนย์ผลิตน้ำยาไตเทียม 1 แห่ง ตั้งอยู่ในพื้นที่ เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายธุรกิจและปริมาณลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
  - เปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่ เดือนมีนาคม 2558 เป็นต้นไป
- ปี 2559
- เดือนมกราคม 2559 บริษัทได้เข้าร่วมโครงการ Corporate Sustainability Advisory Program ปีที่ 2 เพื่อศึกษาและพัฒนาการดำเนินธุรกิจสู่ความยั่งยืน รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพการสร้างแผนกลยุทธ์ แผนปฏิบัติการด้านความรับผิดชอบต่อสังคมโดยบริษัทได้รับคำปรึกษาจากทีมงานที่ปรึกษาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
  - เดือนกุมภาพันธ์ 2559 บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด เริ่มดำเนินการ คลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียม แห่งแรกย่านพัฒนาการ กรุงเทพฯ
  - เดือนพฤษภาคม 2559 บริษัทปรับเปลี่ยนโครงสร้างภายใน เพื่อลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อน และสร้างประสิทธิภาพในการทำงานให้คล่องตัวและรวดเร็วยิ่งขึ้นโดยการรวมแผนกธุรการบัญชี ซึ่งมีหน้าที่ออกเอกสารการขาย กับแผนกขายภายในซึ่งมีหน้าที่ประสานงานลูกค้าเข้าด้วยกัน เป็นแผนกสนับสนุนสายธุรกิจกลาง (Business Support Center “BSC”)
  - เดือนกันยายน 2559 บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด เริ่มมีงานติดตั้ง ระบบท่อลมรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ (Pneumatic Tube Carrier System) ให้กับลูกค้าโรงพยาบาลรัฐแห่งหนึ่งในเขตภาคกลาง
  - เดือนธันวาคม 2559 เริ่มนำเทคโนโลยีด้านการบริหารจัดการลูกค้า Application: Cloud for Customer มาใช้เพื่อช่วยในการจัดการงานขายและบริการ
- ปี 2560
- ไตรมาสแรกของปี 2560 บริษัทใหญ่สามารถจำหน่ายเครื่องจ่ายเครื่องดื่ม (Celli counter beverage dispenser) แก่ลูกค้ารายหนึ่งในกลุ่ม CLMV (กัมพูชา, สปป.ลาว, เมียนมาร์, เวียดนาม) ได้สำเร็จ และปัจจุบันยังคงมียอดการสั่งซื้อจากลูกค้าในกลุ่มประเทศดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ
  - เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารมีมติให้บริษัทซื้อที่ดิน 4 แปลงในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและขยายธุรกิจในภาคเหนือ
  - เดือนกุมภาพันธ์ 2560 เปิดให้บริการหน่วยไตเทียมในโรงพยาบาลรัฐบาลแห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นสาขาที่ 2 ของธุรกิจสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม ดำเนินการโดย บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด-บริษัทย่อยของบริษัทฯ
  - เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 มีมติอนุมัติการทำนิติกรรมสัญญาในการก่อสร้างอาคารสำนักงานและคลังสินค้าแห่งใหม่ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ

- เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (ใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 2 หรือ FVC-W2) จำนวน 138 ล้านหน่วย เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยไม่คิดมูลค่า
- เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2560 บริษัทลงทุนร่วมจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ จำนวน 1 แห่ง ได้แก่ บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด จำนวน 999,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100.00
- เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2560 มีมติอนุมัติการลงนามของบริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในหนังสือแสดงเจตจำนง (Letter of Intention) ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ 25 สาขา จากทั้งหมด 119 สาขาของบริษัท วุฒิสกดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด ในวงเงินไม่เกิน 50 ล้านบาท และมีมติอนุมัติการลงทุนของ HHC ในธุรกิจสาขาแฟรนไชส์ของ WCIG ภายใต้เครื่องหมายการค้า “วุฒิสกดิ์ คลินิก” เพื่อลงทุนในธุรกิจคลินิกเสริมความงาม ภายใต้เครื่องหมายการค้า วุฒิสกดิ์ คลินิก ในวงเงินไม่เกิน 200 ล้านบาท รวมเป็นวงเงินไม่เกิน 250 ล้านบาท เพื่อย้ายการลงทุนไปยังธุรกิจเกี่ยวกับการแพทย์เพื่อสุขภาพ ความงาม และจำหน่ายเครื่องสำอาง อันเป็นธุรกิจบริการทางการแพทย์ที่ให้ความสำคัญต่อสุขอนามัยเป็นพิเศษ (Hygienic) ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจบริการทางการแพทย์ด้านศูนย์ไตเทียม อันเป็นหนึ่งในธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้บริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น อันนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้น

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



**หมายเหตุ** \*ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2558 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้บริษัท  
ลงทุนเปิดบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด และบริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด

\*ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2560 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้บริษัท  
ลงทุนในบริษัทย่อยใหม่ ได้แก่ บริษัท ไอ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด



#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยแยกตามลักษณะการประกอบธุรกิจในระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558-2560 มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

รายได้	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
รายได้จากการจัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบ	297,931.27	80.86%	318,013.87	80.08%	357,327.85	75.47%
รายได้จากการจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบ						
รายได้จากขายแบบชำระ เงินปกติ	40,812.28	11.08%	51,690.24	13.02%	52,772.71	11.15%
รายได้จากการขายตาม สัญญาเช่าทางการเงินและ ขายผ่อนชำระ	15,140.13	4.11%	7,778.90	1.96%	1,207.42	0.25%
รายได้จากงานบริการดูแล บำรุงรักษาระบบ	11,021.70	2.99%	16,823.10	4.24%	47,951.88	10.13%
รายได้อื่น*	3,539.42	0.96%	2,792.42	0.70%	14,216.70	3.00%
<b>รายได้รวม</b>	<b>368,444.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>397,098.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>473,476.56</b>	<b>100.00%</b>

**หมายเหตุ** \*รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไร(ขาดทุน)จากการจำหน่ายทรัพย์สินและกำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เป็นต้น

### 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และการบริการ

บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด(บริษัทย่อย) ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์(Purified Water Treatment System) โดยทั้ง 2 บริษัทดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันแต่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยมีบริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ จะเน้นการดูแลลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) และกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer “OEM”) สำหรับบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จะเน้นการดูแลลูกค้าในกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ (Medical Services) นอกจากนี้บริษัทเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ เช่น ระบบกรองน้ำ ถังกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองน้ำอัตโนมัติ ใสกรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เช่น ตู้ล้างชาลาเปา (Bun Streamer) เครื่องจ่ายเครื่องดื่ม(Beverage Dispenser)

เครื่องทำน้ำแข็ง (Ice Making Machine) เป็นต้น บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบระบบและสามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แก่ลูกค้าได้ตั้งแตงานที่ไม่มีความซับซ้อนไปจนถึงงานที่ต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านงานวิศวกรรม นอกจากนี้บริษัทยังต่อยอดธุรกิจ ในส่วนงานธุรกิจบริการทางการแพทย์ ด้วยผลิตภัณฑ์และการบริการ ของบริษัทย่อย 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด ให้บริการสถานพยาบาล ศูนย์ไตเทียม ซึ่งให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมให้กับผู้ป่วยโรคไตเรื้อรังระยะสุดท้าย โดยธุรกิจนี้ต่อยอดมาจากประสบการณ์ และความชำนาญในการให้บริการติดตั้ง และบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำบริสุทธิ์สำหรับหน่วยไตเทียม ที่ดำเนินการโดยบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เช่นกัน และบริษัทย่อยอีกบริษัท ได้แก่ บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ และเครื่องมือทางการแพทย์ ปัจจุบันบริษัทแห่งนี้ประกอบธุรกิจหลักในการจำหน่ายและติดตั้งระบบท่อลมรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์


โดยสรุปแล้วผลิตภัณฑ์และการบริการของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่

- 1) จัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- 2) จัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- 3) การให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- 4) การให้บริการสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม
- 5) จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทางการแพทย์

ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สามารถแยกได้เป็น 3 ประเภท 1.ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับการกรอง (Filtration) 2. ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับฆ่าเชื้อ (Disinfection) และ 3. ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์อื่นๆ โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่สำคัญมีดังนี้

#### ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับการกรอง (Filtration)

<b>Fleck Automatic Control Valve For Water Treatment</b>		<b>Fleck</b> ชุดวาล์วควบคุมแบบล้างอัตโนมัติ
<b>Water Care Water Treatment Plant Package System</b>		<b>Water Care</b> ระบบปรับสภาพน้ำอัตโนมัติ
<b>DMI 65 Super Deiron /Manganese Filter Media</b>		<b>DMI 65</b> สารกรองกำจัดสนิมเหล็กประสิทธิภาพสูง
<b>All Kind of Liquid Filtration For Every Industrial Application</b>		ศูนย์รวมเครื่องกรองของเหลวสำหรับทุกอุตสาหกรรม

<p><b>Everpure</b> Water Purification System For Food &amp; Beverage Business</p>		<p><b>Everpure</b> ระบบเครื่องกรองน้ำ สำหรับธุรกิจร้านอาหาร&amp;เครื่องดื่ม</p>
<p><b>Claris</b> Water Filter For Coffee Application</p>		<p><b>Claris</b> เครื่องกรองน้ำสำหรับธุรกิจ กาแฟ</p>
<p><b>Everpure</b> Reverse Osmosis System For Food &amp; Beverage Service</p>		<p><b>Everpure</b> ระบบเครื่องกรองน้ำ R/O สำหรับธุรกิจบริการอาหารและ เครื่องดื่ม</p>

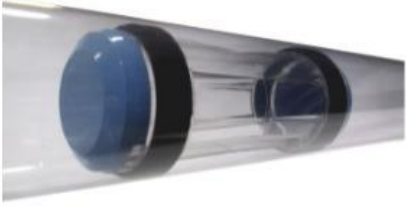
**ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับฆ่าเชื้อ (Disinfection)**

<p><b>VIQUA</b> UV Disinfection For Commercial Use</p>		<p><b>VIQUA</b> เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงยูวี สำหรับน้ำในพาณิชย์กรรม</p>
<p><b>VIQUA</b> SM UV Disinfection For Industrial Use</p>		<p><b>VIQUA</b> เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงยูวี สำหรับน้ำในอุตสาหกรรม</p>
<p><b>ATG</b> UV System For Water &amp; Waste Water Application</p>		<p><b>ATG</b> เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงยูวีสำหรับ น้ำในกระบวนการผลิตและน้ำเสีย</p>

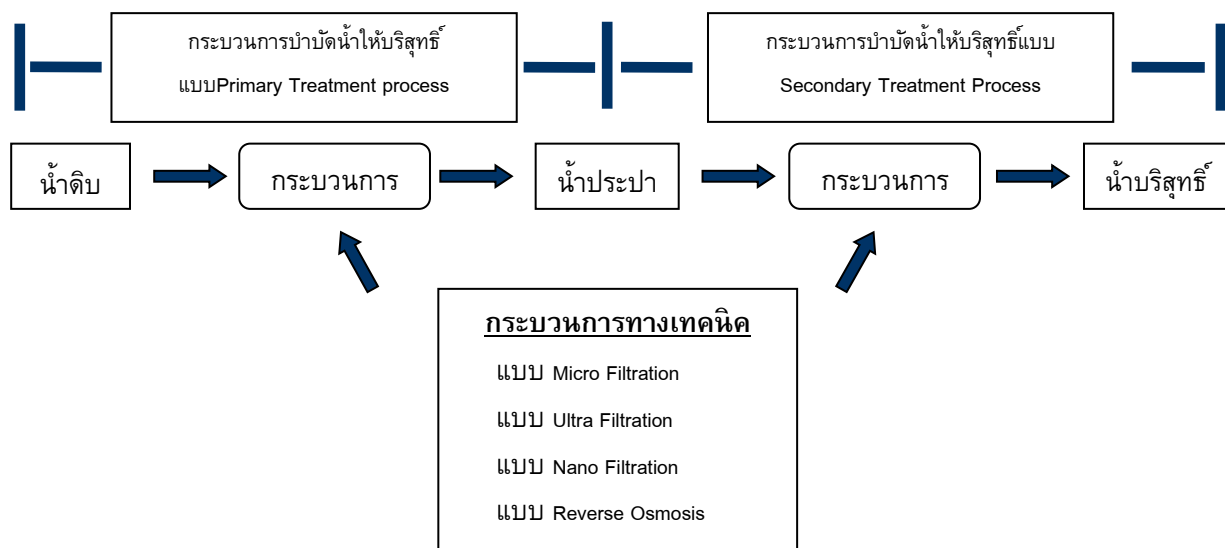
<p><b>ATG SX</b> UV System for Water &amp;Waste Water Application</p>		<p><b>ATG</b> เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงยูวีสำหรับน้ำในกระบวนการผลิตและน้ำเสีย</p>
<p><b>Biosure</b> High Concentration Ozonated Water For Foods &amp; Beverage Industrial</p>		<p><b>Biosure</b> เครื่องผลิตน้ำโอโซนเข้มข้นสำหรับอุตสาหกรรมอาหาร</p>
<p><b>Biospin</b> High Concentration Ozonated Water For Commercial Laundry Application</p>		<p><b>Biospin</b> เครื่องผลิตน้ำโอโซนเข้มข้นสำหรับอุตสาหกรรมซักผ้า</p>
<p><b>Biowell</b> High Concentration Ozonated Water For Medical Service</p>		<p><b>Biowell</b> เครื่องผลิตน้ำโอโซนเข้มข้นสำหรับงานบริการทางการแพทย์</p>
<p><b>+HOCL</b> Slightly Acidic Electrolyzed Water</p>		<p><b>+HOCL</b> เครื่องผลิตกรดไฮโปคลอรัสอย่างอ่อนสำหรับการฆ่าเชื้อในอุตสาหกรรม</p>
<p><b>Promed</b> Ozone Generator</p>		<p><b>Promed</b> เครื่องผลิตโอโซนแก๊สสำหรับใช้ดับกลิ่น</p>

อื่นๆ

<p><b>Waterlogic High</b> performance Hot/Cold water dispenser.</p> <p><b>Waterlogic</b> fire wall technology is only water purification system that has been tested and certified to met international requirement of NSF international &amp; WHO (World health organization).</p>		<p><b>Waterlogic High</b> performance Hot/Cold water dispenser.</p> <p><b>Waterlogic</b> Fire wall technology ได้ผ่านการทดสอบและรับรองประสิทธิภาพจากหน่วยงาน NSF international &amp; องค์การอนามัยโลก(WHO)</p>
<p><b>CELLI</b> COUNTER BEVERAGE DISPENSER</p>		<p><b>CELLI</b> เครื่องจ่ายเครื่องดื่มแบบตั้งบน Counter</p>
<p><b>CELLI</b> DROP IN BEVERAGE DISPENSER</p>		<p><b>CELLI</b> เครื่องจ่ายเครื่องดื่มแบบฝังลงบนแท่นวาง</p>
<p><b>Wisyy</b> Rainwater Harvesting System</p>		<p><b>Wisyy</b> ระบบเก็บเกี่ยวน้ำฝนเพื่อการอนุรักษ์น้ำ</p>
<p><b>KT MEDICAL SERVICE</b> Dialysis center</p>		<p>คลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียม บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม</p>

<p><b>Telecom</b> Pneumatic Tube Carrier System</p>		<p>ระบบท่อลมรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์</p>
---	--	--

บริษัทมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย ซึ่งสามารถช่วยในกระบวนการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และสามารถควบคุมคุณภาพของน้ำได้ตามที่ต้องการโดยบริษัทสามารถออกแบบการใช้งานของระบบการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งขอบเขตในการออกแบบระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์บริษัทจะต้องเริ่มตั้งแต่การศึกษาถึงแหล่งที่มาของน้ำดิบเพื่อให้ทราบถึงสารประกอบต่างๆที่มีอยู่ในน้ำดิบแล้วบริษัทจะนำเทคโนโลยีในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์มาปรับสภาพคุณภาพน้ำให้มีความบริสุทธิ์ตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งสามารถแสดงใน Diagram ด้านล่างนี้



บริษัทจะทำการศึกษาคุณสมบัติของน้ำจากแหล่งน้ำดิบโดยนำน้ำดิบที่ได้มาจากสถานที่ผลิตของลูกค้ามาทำการศึกษาในห้องทดลองตรวจสอบวิเคราะห์น้ำของบริษัทเพื่อค้นหาสารปนเปื้อนและสิ่งเจือปน โดยเบื้องต้นถ้าคุณภาพน้ำดิบมีสิ่งเจือปนมากและต่ำกว่ามาตรฐานคุณภาพน้ำประปาที่องค์การอนามัยโลก (World Health Organization) ได้กำหนดไว้ จะต้องผ่านกระบวนการบำบัดแบบ Primary Treatment ในการบำบัดน้ำที่มีสิ่งเจือปนอยู่นั้น จะเริ่มจากระดับความซับซ้อนและความละเอียดในการบำบัดน้ำจากน้อยไปหามาก ทั้งนี้กระบวนการทางเทคนิคที่ใช้จะขึ้นอยู่กับคุณภาพของน้ำดิบของแต่ละพื้นที่ที่แตกต่างกันซึ่งกระบวนการบำบัดแบบ Primary Treatment จะปรับสภาพคุณภาพน้ำดิบให้เทียบเท่าน้ำประปา และจากกระบวนการบำบัดแบบ Secondary Treatment จะปรับสภาพคุณภาพน้ำจากน้ำประปาเป็นน้ำบริสุทธิ์ที่มีคุณสมบัติตามวัตถุประสงค์ที่ลูกค้าต้องการนำไปใช้ต่อไป ซึ่งเทคโนโลยีที่บริษัทใช้สามารถเรียงลำดับตามความละเอียดของการกรองน้ำจากสารปนเปื้อนได้ดังนี้

#### แบบ Micro Filtration

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.1 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.1 ไมครอนได้ อาทิ ทราย สารแขวนลอย และแบคทีเรียต่าง ๆ ได้เกือบหมด อีกทั้งยังสามารถกรองไวรัสได้



### แบบ Ultra Filtration

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.01 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.01 ไมครอนได้ ซึ่งขนาดละเอียดกว่าการกรองด้วยระบบ Micro Filtration ทำให้สามารถกรองทราย สารแขวนลอย และแบคทีเรีย ไวรัส และสารอินทรีย์ทั้งหลาย อาทิ โปรตีนและไขมันต่างๆ ไปได้หมด

### แบบ Nano Filtration

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.001 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.001 ไมครอนได้ ซึ่งขนาดละเอียดกว่าการกรองด้วยระบบ Micro และ Ultra Filtration ทำให้สามารถกรองทราย สารแขวนลอย และแบคทีเรีย ไวรัส สารอินทรีย์ทั้งหลาย เกลือและแร่ธาตุบางส่วน

### แบบ Reverse Osmosis

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.0001 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.0001 ไมครอนได้ ระบบการกรองด้วย Reverse Osmosis สามารถกรอง แบคทีเรีย ไวรัส และสารละลาย อาทิ โปรตีน ตะกั่ว หรือโลหะหนักชนิดต่างๆ ที่เจือปนอยู่ในน้ำออกได้

สำหรับกระบวนการและวิธีการบำบัดน้ำดิบเบื้องต้น (Pre-treatment) นั้นอาจจะต้องใช้เทคโนโลยีแบบเดียวหรือแบบผสมที่มากกว่าหนึ่งวิธีดังที่อธิบายข้างต้นในการบำบัดน้ำดิบให้มีคุณภาพเทียบเท่ากับน้ำประปาทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของน้ำดิบที่นำมาบำบัดเช่น ในกรณีพื้นที่ตั้งโรงงานของลูกค้าอยู่ในพื้นที่ที่มีระบบประปาไหลผ่านแต่คุณภาพของน้ำประปาในแต่ละพื้นที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ดังนั้น หากนำน้ำประปายังไม่ผ่านการบำบัดให้เหมาะสมกับการใช้งานของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตอาจทำให้การทำงานของเครื่องจักรและอุปกรณ์ชำรุดเสียหายได้ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีดังกล่าวข้างต้นทั้งแบบเดียวหรือแบบผสมในการบำบัดน้ำดิบให้เกิดเป็นน้ำบริสุทธิ์ที่มีคุณสมบัติตามความต้องการของแต่ละอุตสาหกรรมและ/หรือมาตรฐานตามกระทรวงสาธารณสุข

ในเบื้องต้นทางกระทรวงสาธารณสุขมีการกำหนดน้ำบริโภคและเครื่องดื่มเป็นอาหารควบคุมเฉพาะและกำหนดคุณภาพและเงื่อนไข วิธีการผลิตซึ่งน้ำบริโภคจะต้องมีคุณภาพและมาตรฐานประกอบไปด้วย คุณสมบัติทางฟิสิกส์ เช่น มีค่า pH อยู่ระหว่าง 6.5-8.5 ไม่มีกลิ่นแต่ไม่รวมถึงกลิ่นคลอรีน มีความขุ่นไม่เกิน 5.0 ซิลิกาซิลิกอน สีส้มไม่เกิน 20 ฮาเซนยูนิต ส่วนทางด้านเคมีควรมีคุณสมบัติ เช่น ปริมาณสารทั้งหมด (Total Solid) ไม่เกิน 500 มิลลิกรัม ต่อน้ำบริโภค 1 ลิตร สารหนู โครเมียม แมงกานีส เงิน ไม่เกิน 0.05 มิลลิกรัม ต่อน้ำบริโภค 1 ลิตร และอื่นๆ เป็นต้น ส่วนคุณสมบัติเกี่ยวกับจุลินทรีย์ระบุ ว่า บักทีเรียชนิดโคลิฟอร์ม ต้องน้อยกว่า 2.2 ต่อน้ำบริโภค 100 มิลลิลิตร และไม่มีบักทีเรียชนิดอี.โคไล และจุลินทรีย์อื่นๆที่ทำให้เกิดโรค ดังนั้นในบางกรณีจึงมีการใช้ระบบการฆ่าเชื้อในน้ำซึ่งทำให้เกิดโรค โดยอาศัยเทคโนโลยีการฆ่าเชื้อด้วยรังสี Ultraviolet ที่ได้รับการรับรองคุณภาพระดับสากล (Validated UV system) หรือใช้เครื่องผลิตโอโซนน้ำที่สามารถกำจัดเชื้อโดยไม่มีสารตกค้างที่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อมหรือเครื่องผลิตกรดไฮโปคลอรัสอย่างอ่อน(+HOCL) ซึ่งเป็นสารออกแกนิกที่มีฤทธิ์ฆ่าเชื้อโดยธรรมชาติ

อย่างไรก็ดีในแต่ละอุตสาหกรรมมาตรฐานในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จะมีความแตกต่างกันในอีกระดับหนึ่ง โดยส่วนใหญ่จะมีมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุขเป็นพื้นฐานหลัก ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้าจะมีมาตรฐานต่างๆที่กำหนดไว้ แล้วแต่จุดประสงค์ในการนำไปใช้บำบัดน้ำซึ่งเป็นมาตรฐานที่ได้ยอมรับตามหลักสากล โดยมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้าและเป็นตัวแทนในการจำหน่ายสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มหลักตามอุตสาหกรรมดังนี้

## มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับอาหารและเครื่องดื่ม

### มาตรฐาน NSF Standard

NSF เป็นองค์กรอิสระที่เป็นกลางที่ไม่ประสงค์ทำกำไร ซึ่งเป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นในสหรัฐอเมริกาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ และรับรองคุณภาพของสินค้าที่มีผลต่อสุขภาพของร่างกาย ซึ่งรวมถึงอาหารและน้ำ ปัจจุบัน NSF มีบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญที่ทำหน้าที่ตรวจสอบสินค้าเกี่ยวกับอาหาร, น้ำ และสิ่งแวดล้อมที่ใหญ่ที่สุดในโลก และได้รับการยอมรับโดยทั่วไป ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทที่ได้นำเข้าจะผ่านมาตรฐานหลัก NSF Standard 3 หัวข้อหลักคือ มาตรฐานที่ 42-ผลกระทบด้านกายภาพ คือการทดสอบประสิทธิภาพของเครื่องกรองน้ำในการลดปริมาณสารปนเปื้อนในน้ำดื่มที่มีผลกระทบต่อรสชาติ กลิ่น และความใสของน้ำดื่ม มาตรฐานที่ 53-ผลกระทบด้านสุขภาพ ทดสอบประสิทธิภาพเครื่องกรองน้ำในการลดปริมาณสารปนเปื้อนในน้ำดื่มที่มีอยู่มากมายหลายชนิด รวมถึงสารตะกั่ว แร่ใยหิน สารประกอบอินทรีย์ที่ระเหยได้ (Volatile Organic Compounds, VOCs) และสารกำจัดศัตรูพืช มาตรฐานที่ 55-การบำบัดน้ำทางจุลชีววิทยาด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต

### มาตรฐาน FDA Standard

FDA เป็นองค์กรของภาครัฐจากประเทศสหรัฐอเมริกา ทำหน้าที่ปกป้องสุขภาพของผู้บริโภคโดยให้ความมั่นใจว่าอาหารและเครื่องดื่มมีความปลอดภัยในทางด้านสุขภาพ รวมไปถึงวัคซีนและผลิตภัณฑ์ทางชีวภาพอื่นๆ ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับที่ใช้กับประชาชนจะมีความปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทนั้นจะเป็นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เหมาะสมในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในเชิงอุตสาหกรรมการผลิตที่เกี่ยวข้องกับอาหารและยา

## มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการแพทย์โดยเฉพาะในศูนย์ไตเทียม

### มาตรฐานของ The Association for the Advancement of Medical Instrumentation (AAMI Standard)

AAMI เป็นหน่วยงานอิสระที่ไม่ได้แสวงหากำไร ซึ่งเป็นการร่วมมือระหว่างผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่หลากหลายเพื่อที่จะนำไปพัฒนาในการจัดการศูนย์บริการดูแลสุขภาพในชุมชนให้ดีขึ้น ประกอบกับการให้ข้อมูลวิธีปฏิบัติและวิธีการใช้เทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ได้มาตรฐาน ซึ่ง AAMI มีมาตรฐานที่ใช้ในการปฏิบัติในศูนย์ไตเทียมและระดับคุณภาพของระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์

### มาตรฐาน European Pharmacopoeia

European Pharmacopoeia เป็นอีกหนึ่งมาตรฐานที่ใช้ในการปฏิบัติในศูนย์ไตเทียม และระดับคุณภาพของน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ในกลุ่มประเทศยุโรป ซึ่งจะมีความคล้ายคลึงกับมาตรฐาน AAMI

### มาตรฐานของสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทย

สมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยได้มีข้อแนะนำเวชปฏิบัติการล้างไตโดยการฟอกเลือดด้วยเครื่องฟอกเลือด พ.ศ. 2557 ซึ่งหนึ่งในมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการของบริษัทคือระบบน้ำบริสุทธิ์ โดยมาตรฐานที่กำหนดได้ระบุไว้คร่าวๆ ดังนี้

1. ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ เช่น การออกแบบระบบจ่ายน้ำบริสุทธิ์ต้องคำนึงถึงการป้องกันไม่ให้เชื้อก่อตัวได้ง่าย การเดินท่อควรเป็นชนิดไหลวนกลับท่อต้องไม่มีปลายปิด(dead end)เพื่อไม่ให้มีน้ำขังค้างนิ่งอยู่ในระบบ วัสดุที่ใช้ทำท่อต้องเป็นวัสดุปลอดสนิม ผิวด้านในเรียบ และทนต่อสารฆ่าเชื้อโรค
2. การควบคุมคุณภาพมาตรฐานระบบน้ำบริสุทธิ์ โดยต้องสามารถตรวจสอบคุณภาพน้ำบริสุทธิ์และคุณภาพอุปกรณ์ในระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์และต้องมีการฆ่าเชื้อของระบบน้ำบริสุทธิ์เป็นประจำได้อย่างสม่ำเสมอ

## ขั้นตอนในการให้บริการลูกค้าของบริษัทประกอบด้วย

### 1. การสำรวจและเก็บข้อมูล (Survey & Data Collection)

เข้าสำรวจตรวจสอบสถานที่ โครงสร้างของอาคาร แหล่งน้ำดิบ ระบบน้ำทิ้ง ระบบไฟฟ้า และ จุดรับน้ำ โดยบริษัทจะนำน้ำดิบที่เก็บมาเป็นตัวอย่างมาตรวจคุณภาพในห้องปฏิบัติการของบริษัทเพื่อวิเคราะห์ปริมาณสารปนเปื้อนทางเคมี เช่น ค่า pH ของน้ำ และสิ่งเจือปนต่างๆ

### 2. การประเมินความต้องการของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย (Estimated Demand)

สอบถามถึงความต้องการของผู้ใช้และจุดประสงค์ในการใช้เพื่อบริโภคและอุปโภค จำนวนผู้ใช้ และปริมาณในการใช้เพื่อที่จะวิเคราะห์หาปริมาณน้ำบริสุทธิ์ไหลออกจากระบบ (Flow Rate) ที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ

### 3. การวิเคราะห์และมาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย (Analysis & International Standard)

วิเคราะห์ข้อกำหนดมาตรฐานต่างๆที่เหมาะสมกับลูกค้าโดยยึดความต้องการของผู้ใช้เป็นหลักประกอบกับมาตรฐานที่ได้ยอมรับจากองค์กรต่างๆ ให้เหมาะสมกับการใช้งานหรือและเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมของผู้ใช้

### 4. การออกแบบระบบ (System Design)

ออกแบบระบบที่จะมาใช้กับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆให้เกิดความสะดวกในการใช้และง่ายต่อการควบคุมดูแล เช่น งานวางระบบควบคุมไฟฟ้า งานวางระบบท่อน้ำ และ อื่นๆ

### 5. การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ (Product & Service)

นำเสนอผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องและรวมไปถึงการให้บริการทั้งในการติดตั้งและบริการหลังการขาย โดยช่วยลูกค้าในการวางแผนการบำรุงดูแลรักษาระบบ โดยคาดการณ์จากปริมาณการใช้ของผู้ใช้จำนวนผู้ใช้ และกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสมในการบำรุงดูแลรักษาระบบให้แก่ลูกค้า

### 6. การติดตั้งและการทดสอบ (Installation testing & commissioning)

หลังจากนำเสนอตัวผลิตภัณฑ์และระบบ บริษัทจะทำการติดตั้ง และทดสอบระบบ ซึ่งระยะในการติดตั้งและทดสอบจะมีความแตกต่างกันในประเภทของงานติดตั้งดังนี้

สำหรับกลุ่มเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย ระยะเวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 3 ชั่วโมง

สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรม ระยะเวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 7 วัน ถึง 45 วัน

สำหรับกลุ่มทางการแพทย์ ระยะเวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 3 ถึง 7 วัน

### 7. ตรวจสอบคุณภาพน้ำ

บริษัทสามารถให้บริการในการตรวจสอบคุณภาพน้ำโดยการบริการดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทจะนำส่งตัวอย่างน้ำหลังจากติดตั้งและทดสอบระบบไปยังองค์กรอิสระเป็นผู้ตรวจสอบที่สามารถรับรองผลได้

### 8. การบริการหลังการขายและดูแลรักษาระบบ

บริษัทสามารถให้บริการโดยมีแผนงานตามระยะเวลาในการเข้าดูแลรักษาระบบที่ชัดเจนซึ่งเหมาะสมแก่ลูกค้าในการวางแผนงานในอนาคต พร้อมทั้งมีระบบ Call Center ที่ลูกค้าสามารถโทรติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง ครอบคลุมทุกภูมิภาค

ขั้นตอนการให้บริการของบริษัทดังกล่าวข้างต้นจะมีความแตกต่างตามความต้องการของลูกค้าซึ่งสามารถแบ่งออกได้ตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท 3 ประเภท คือ

#### 1. การจัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

ลูกค้ามีความรู้และความเข้าใจถึงระบบที่ลูกค้าต้องการว่าควรมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ประเภทใดและชนิดใดที่เหมาะสมแก่แหล่งน้ำดิบที่ตั้งทำการของลูกค้าซึ่งขั้นตอนการให้บริการของบริษัทจะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ ติดตั้งและการทดสอบ และการวางแผนงาน

- ให้บริการดูแลรักษา ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบ หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้า
2. การจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ลูกค้าต้องการความรู้ความเชี่ยวชาญของบริษัทในการวิเคราะห์ถึงแหล่งน้ำดิบและคุณภาพของน้ำที่ตั้งทำการของลูกค้า โดยมีขั้นตอนการให้บริการของการสำรวจและเก็บข้อมูลจนถึง การวางแผนงานให้บริการดูแลรักษาระบบดังที่กล่าวไว้ข้างต้น
  3. การให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ  
นอกจากแผนงานเข้าดูแลรักษาระบบที่ได้วางไว้กับลูกค้า ในกรณีฉุกเฉินลูกค้าสามารถติดต่อ Call Center ของบริษัทได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อแจ้งถึงปัญหาและบริษัทจะทำการจัดส่งพนักงานฝ่ายเทคนิคบริการเข้าตรวจสอบระบบ

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์การแข่งขัน

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมาถึง 21 ปี บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน และดำรงความเป็นผู้นำในตลาดที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ซึ่งปัจจัยในการประสบความสำเร็จของบริษัทมีดังต่อไปนี้

#### 1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

##### 1.1 ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและเป็นไปตามมาตรฐาน

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำเป็นระยะเวลามาถึง 21 ปี อีกทั้งเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและหลากหลาย บริษัทมุ่งมั่นที่จะดำรงความเป็นผู้นำโดยการให้บริการอย่างมืออาชีพทั้งก่อนและหลังการขาย โดยให้ความสำคัญกับการอบรมและพัฒนาบุคลากรของบริษัทให้ตระหนักถึงความพึงพอใจของลูกค้าและผู้ที่เข้ามาใช้บริการของลูกค้าเป็นหลัก ทำให้บริษัทมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะสามารถให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าโดยคำนึงถึงโอกาสทางธุรกิจของลูกค้าและต้นทุนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ จากที่บริษัทตระหนักดีถึงความต้องการของลูกค้าทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดี และใกล้ชิดกับลูกค้าเสมอมา อีกทั้งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทได้มีการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการ วิธีปฏิบัติต่อลูกค้า กระบวนการและวิธีการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัยสำหรับระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อยู่เสมอโดยเป็นองค์ความรู้ที่บริษัทสะสมประสบการณ์มาและการร่วมมือจากผู้นำหลักจากต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่มาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทยังมุ่งมั่นที่จะค้นคว้าผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อที่จะมาเสริมสร้างกระบวนการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

##### 1.2 การส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาและเชื่อถือได้

บริษัทเป็นทั้งผู้นำเข้า ผู้ติดตั้งและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำที่หลากหลาย โดยมีทีมงานตั้งแต่ออกแบบระบบ ติดตั้ง ทดสอบไปจนถึงการให้บริการบำรุงรักษาภายหลังการติดตั้งแล้ว และมีประสบการณ์ในการให้บริการลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน ซึ่งงานติดตั้งและการให้บริการบำรุงรักษาของบริษัทนั้น บริษัทจะคำนึงกำหนดระยะเวลาส่งมอบที่ลูกค้ากำหนดไว้เพื่อให้ลูกค้ามีผลกระทบจากการเสียโอกาสทางธุรกิจโดยบริษัทจะมีการทำสัญญาเริ่มเข้าติดตั้งและระยะเวลาส่งมอบอย่างชัดเจน อีกทั้งช่วยลูกค้าวางแผนระยะเวลาในการให้บริการบำรุงรักษาระบบเพื่อให้กระบวนการผลิตติดขัดหรือมีผลกระทบต่อคุณภาพสินค้าจากการผลิต

## 2) กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพของลูกค้านี้เพื่อลดอัตราการสูญเสียจากการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้น้อยที่สุด อีกทั้งผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีการรับประกันการใช้งานพร้อมทั้งบุคลากรพร้อมที่จะให้บริการหลังการขายในส่วนการบริการดูแลและบำรุงรักษาระบบซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการกำหนดราคาของบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทจะพิจารณากำหนดราคาบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุนประกอบไปด้วย ราคาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในการประกอบและติดตั้ง ความยากง่ายในงานติดตั้ง ช่วงเวลาที่ลูกค้ากำหนด และจำนวนบุคลากรที่ต้องใช้ในการปฏิบัติงานในการให้บริการติดตั้งหรือดูแลบำรุงรักษาระบบ พร้อมทั้งพิจารณาประวัติและความสัมพันธ์ของลูกค้าแต่ละรายที่เคยมีธุรกรรมร่วมกันมาในอดีต

## 3) กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายและให้บริการ

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายหลักอยู่ 5 ช่องทาง เพื่อให้บริษัทสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่

1) จากลูกค้าเดิม บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเดิมทั้งในการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ และบริการดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นลักษณะ Franchise ที่มีแนวโน้มในการขยายสาขาตามความเจริญเติบโตของเศรษฐกิจมหภาคของประเทศ และบริษัทได้มุ่งเน้นในการให้บริการที่มีคุณภาพหลังการขายมาอย่างต่อเนื่องแก่ลูกค้าเดิม จึงทำให้ลูกค้าเดิมมีความพึงพอใจที่ดีต่อบริษัท และทำหน้าที่การตลาดให้กับบริษัทไปในตัวด้วยการบอกต่อลูกค้ารายใหม่ให้แก่บริษัทหรือในลักษณะการสื่อสารแบบปากต่อปาก (Buzz Marketing)

2) การเข้าร่วมประมูลงานติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และระบบท่อลมรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ จากเจ้าของโครงการโดยส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการของภาครัฐ

3) บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ผ่านตัวแทนที่เป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำในลักษณะของ OEM และให้บริการทั้งติดตั้ง รวมถึงให้บริการดูแลรักษาระบบหลังจากการขาย แล้วแต่การเจรจา ระหว่างบริษัทกับตัวแทน

4) บริษัทจะมีทีมงานฝ่ายขายที่จะพิจารณาและวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะทำการเสนอบริการแก่ลูกค้าใหม่ โดยช่องทางนี้ถูกนำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมอีกด้วย

5) บริษัทเข้าร่วมในงานการแสดงผลสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อพบปะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และผู้ประกอบการรายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อสร้างพันธมิตรทางการค้า

## 4) กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

บริษัทเน้นการส่งเสริมการขายให้ทั้งกับลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่โดยวิธีดังนี้

1) บริษัททำหน้าที่เป็นผู้ให้คำปรึกษาและออกแบบระบบน้ำให้แก่ลูกค้า ให้ความรู้และความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์เพื่อการใช้งานที่ถูกต้องเหมาะสม โดยมีบุคลากรที่ให้คำแนะนำทางเทคนิคเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า

2) นอกจากการให้บริการในพื้นที่กรุงเทพแล้ว บริษัทยังมีศูนย์หน่วยบริการทางเทคนิคที่ครอบคลุมทางภาคเหนือตั้งอยู่ที่จังหวัดลำพูน ภาคตะวันออกตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น ภาคตะวันออกตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี และภาคใต้ตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี และอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งบริษัทสามารถให้บริการลูกค้าได้ทั่วทุกภูมิภาคได้ ทั้งนี้บริษัทมีแนวโน้มที่จะเพิ่มศูนย์บริการในจังหวัดที่บริษัทเล็งเห็นถึงศักยภาพในการบริการแก่ทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

3) บริษัทมีการขายสินค้าและบริการในรูปของสัญญาเช่าทางการเงิน เพื่อจับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการดำเนินการแต่มีเงินลงทุนหรืองบประมาณที่จำกัด โดยลักษณะสัญญาเช่าเป็นสัญญาเช่าทางการเงินในระยะเวลา 5-8 ปี

4) บริษัทมีการจัดอบรมให้แก่พนักงานของลูกค้า เกี่ยวกับวิธีปฏิบัติการใช้งาน และ บำรุงดูแลรักษาผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

นอกจากนี้บริษัทยังมีการหาลูกค้าในอนาคตเพื่อการดำเนินการธุรกิจในระยะยาวโดยสามารถแบ่งออกเป็นลักษณะลูกค้าได้ดังนี้

สำหรับกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) บริษัทเน้นการหาลูกค้าที่มีการขยายสาขาไม่ว่าจะเป็นร้านของลูกค้าเองหรือร้านค้าจากแฟรนไชส์ก็ตาม จะต้องมีการวางระบบบปั้บดน้ำและให้ได้น้ำที่ตรงตามมาตรฐานที่บริษัทแม่ของแต่ละแห่งกำหนด ซึ่งบริษัทมีความสามารถในการดำเนินการติดตั้งระบบ บปั้บน้ำให้ได้ตามที่มาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด จึงทำให้สาขาที่เพิ่มขึ้นจำเป็นต้องใช้งานบริการของบริษัทต่อไป

สำหรับกลุ่มบริการทางการแพทย์ (Medical Services) ที่ผ่านมามีบริษัทที่มีภาพลักษณ์ที่ดีและมีประวัติผลงานที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือจากการรับงานของสถานพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชน ทำให้บริษัทมีความมั่นใจในการเข้าไปหาลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และสามารถนำประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจติดตั้งระบบน้ำสำหรับหน่วยไตเทียม และงานตกแต่งหน่วยไตเทียม รวมถึงบุคลากรที่มีประสบการณ์ในหน่วยไตเทียม นำมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินกิจการหน่วยไตเทียมของบริษัทเอง นอกจากนี้การที่มีประวัติผลงานที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือนั้นทำให้การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ระบบท่อลม รับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ สามารถนำเสนอานได้ทั้งโรงพยาบาลรัฐ และเอกชนอีกด้วย

สำหรับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เดิมนั้น บริษัทได้ทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้า โดยการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และขายต่อไปยังลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมหรือผู้ที่ประกอบธุรกิจด้านระบบน้ำ แต่ปัจจุบัน บริษัทได้มีการจัดตั้งฝ่ายโครงการและนวัตกรรม เพื่อขยายฐานลูกค้าในกลุ่มนี้โดยการเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการเฉพาะด้วยการออกแบบระบบบปั้บดน้ำสำหรับงานตามสั่งและมีลักษณะเฉพาะที่ลูกค้าต้องการ (Special Order)

#### ลักษณะลูกค้า

สัดส่วนของรายได้สามารถแบ่งประเภทตามกลุ่มธุรกิจของลูกค้าได้ดังต่อไปนี้

(หน่วย:ล้านบาท)

รายได้ตามกลุ่มลูกค้า	2558		2559		2560		อัตราการเติบโตของ กลุ่มลูกค้า
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	
1. กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ	75.00	20.55%	98.16	24.89%	86.79	18.90%	(11.58%)
2. กลุ่มธุรกิจพาณิชย์และที่พักอาศัย	212.78	58.31%	209.20	53.05%	247.08	53.80%	18.11%
3. กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์	77.13	21.14%	86.95	22.06%	125.39	27.30%	44.21%
รวมรายได้	364.91	100.00%	394.31	100.00%	459.26	100.00%	
อัตราการเติบโต	1.15%		8.06%		16.47%		

#### 1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

สำหรับปี 2558- 2560 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.31 ร้อยละ 53.05 และร้อยละ 53.80 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม Food and Beverage เช่น ร้านอาหารที่มีสาขา(Food Chain) ร้านกาแฟ รวมถึงร้านสะดวกซื้อ (Convenient Store) ที่มีชื่อเสียงและตราสินค้า Brand Name ระดับสากลทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะมีความชัดเจนในเรื่องของมาตรฐานจากเจ้าของแฟรนไชส์ Franchise ที่กำหนดคุณภาพของน้ำบริสุทธิ์ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์



และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่มีการยอมรับจากสากล ประกอบกับลูกค้าให้ความสำคัญในเรื่องของความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการเสียโอกาสทางธุรกิจเป็นหลัก เพราะถ้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ไม่ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้ อาจทำให้เกิดปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากระบบผลิตน้ำและเป็นที่ให้ลูกค้าไม่สามารถให้บริการได้ โดยปกติลูกค้าที่เป็นลักษณะของ Franchise จะมีแผนงานในการขยายสาขาที่ชัดเจนซึ่งจะระบุระยะเวลาแผนงานในการติดตั้งและการบำรุงรักษาไว้ให้แก่บริษัท ดังนั้นการให้บริการของบริษัทจะมีแผนงานระยะเวลาการติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำเพื่อให้สอดคล้องกับการบริหารงานโครงการในส่วนอื่นๆของลูกค้า ประกอบกับให้คำแนะนำแก่ลูกค้าระยะเวลาการเข้ามาดูแลและบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำบริสุทธิ์

## 2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer “OEM”)

สำหรับปี 2558 – 2560 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 20.55 ร้อยละ 24.89 และร้อยละ 18.90 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมของบริษัทจะอยู่ในธุรกิจที่หลากหลาย ซึ่งผลิตภัณฑ์อาจจะไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าประเภทน้ำโดยตรงแต่อาจจะเป็นกระบวนการในการผลิตที่ต้องใช้ระบบน้ำที่มีความบริสุทธิ์เพียงพอ เช่น โรงงานผลิตเลนซ์แว่นสายตา โรงงานสิ่งทอ โรงงานผลิตเคมีภัณฑ์ โรงงานผลิตยา โรงงานผลิตเครื่องปรุงอาหาร ฯลฯ ซึ่งกลุ่มลูกค้านี้มีลักษณะความต้องการเฉพาะอีกทั้งมาตรฐานระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ยังมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับแต่ละอุตสาหกรรมที่กำหนด บริษัทมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ครอบคลุมถึงกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ทั้งนี้ความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการผู้ประกอบการที่มีความเข้าใจระบบวิศวกรรมหลายด้าน เช่น ไฟฟ้า วิทยาศาสตร์เคมี เครื่องกล สิ่งแวดล้อม และอื่นๆ เพื่อที่จะมาให้คำแนะนำออกแบบในการวางระบบ และแนะนำอุปกรณ์เครื่องมือที่เหมาะสมและถูกต้อง สำหรับลูกค้าทางอ้อมในกลุ่มอุตสาหกรรมบริษัทจะมีพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เนื่องจากบริษัทอาจไม่มีความสัมพันธ์โดยตรงกับลูกค้า หรือผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการต่างๆ ซึ่งรูปแบบการให้บริการและความรับผิดชอบจะกำหนดไว้ในสัญญาระหว่างบริษัทและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM)

## 3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services)

สำหรับปี 2558 - 2560 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services) คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 21.14 ร้อยละ 22.06 และร้อยละ 27.30 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยบริษัทได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทและกระบวนการในการผลิตให้เหมาะสมกับศูนย์ให้บริการทางการแพทย์ เนื่องจากคุณภาพน้ำบริสุทธิ์ที่ออกจากระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จำเป็นต้องมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในกิจกรรมการดำเนินงานขององค์กรทางการแพทย์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าในธุรกิจบริการทางการแพทย์มีหลากหลาย เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ จากประสบการณ์ที่ยาวนานรวมทั้งบริษัทและผู้บริหารหลักมีความรู้และความเข้าใจทางเคมีและระบบน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ทางการแพทย์ และกฎเกณฑ์มาตรฐานที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุขเป็นอย่างดี ปัจจุบันบริษัทให้ความสำคัญแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลหรือศูนย์ทางการแพทย์ที่เป็นทั้งของรัฐบาลและเอกชนที่มีศูนย์ไตเทียม ซึ่งบริษัทเล็งเห็นกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีความซับซ้อนของมาตรฐานในเชิงเทคนิคทั้งการติดตั้งระบบ และจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจทางเคมีเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทเน้นที่จะให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าวแบบครบวงจรเพื่อที่จะเป็นฐานในการขยายการบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าทางการแพทย์อื่นๆ ในอนาคต ปัจจุบันบริษัทให้บริการออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและวางระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ สำหรับการล้างไตที่ได้มาตรฐานสากลให้แก่โรงพยาบาลต่างๆ หรือ ศูนย์ไตเทียม และให้บริการในการดูแลบำรุงรักษาระบบเช่นเดียวกัน ทั้งนี้บริษัทได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์เข้มข้นสำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม (Dialysis Solution) เพื่อเป็นวัตถุดิบให้แก่ลูกค้าเพื่อใช้ในกระบวนการล้างไต และบริษัทมีผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ซึ่งอยู่ระหว่างการอนุมัติจดสิทธิบัตรจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อใช้ในศูนย์ไตเทียมเพื่อใช้ทดแทนระบบหลักในระหว่างการดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีความต้องการความเป็นมืออาชีพในระดับสูงเพราะผู้ควบคุมระบบคือ แพทย์และพยาบาล และผู้ใช้ระบบคือ ผู้ป่วยโรคไต นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดจำหน่ายพร้อมให้บริการออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบให้แก่ลูกค้าในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินโดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5-8 ปี



นอกจากนี้บริษัทยังได้ต่อยอดความชำนาญในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับศูนย์ไตเทียม โดยการจัดตั้งบริษัทใหม่(บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด)ในการดำเนินธุรกิจให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมให้กับผู้ป่วยเรื้อรังระยะสุดท้าย โดยในปี 2559 บริษัทย่อยดังกล่าวเปิดดำเนินการ คลินิกด้านเวชกรรมไตเทียม ที่ย่านพัฒนาการมีรายได้รวมทั้งสิ้น 5.78 ล้านบาท รวมไปถึงการจัดตั้งบริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยในปี 2559 บริษัทจัดจำหน่ายระบบท่อลมรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ มีรายได้รวมทั้งสิ้น 11.59 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นการเริ่มกับธุรกิจใหม่ที่ดี

### สภาวะการแข่งขัน

สภาวะในการแข่งขันในการจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบ ติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ การให้บริการหลังการขาย ดูแลและบำรุงรักษาระบบและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ปรับปรุง และซ่อมแซมระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สามารถแบ่งได้ตามกลุ่มลูกค้าได้ 3 ประเภทตามดังนี้

#### 1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

สภาวะการแข่งขันในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย บริษัทมีคู่แข่งจำนวนมากที่เป็นผู้ประกอบการรายเล็กโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในธุรกิจบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อที่พักอาศัย ซึ่งผู้ประกอบการบางส่วนได้มีการนำผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับเพื่อที่พักอาศัยมาทำตลาดในกลุ่มเพื่อการพาณิชย์ เนื่องจากความไม่เข้าใจของลูกค้าเรื่องความแตกต่างในประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ในการบำบัดน้ำบริสุทธิ์ระหว่างเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยนั้นมีข้อจำกัดเฉพาะ ดังนั้นคุณภาพน้ำจะไม่ได้มาตรฐานและระยะเวลาในการทำงานจะมีอัตราการชำรุดสูง ในส่วนคู่แข่งที่เป็นผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์และบริการที่คล้ายคลึงกับของบริษัทนั้นจะเป็นบริษัทข้ามชาติที่มีตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยแต่มีหน่วยบริการที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังการขาย

ปัจจัยหลักสำคัญในการให้บริการสำหรับตลาดเพื่อการพาณิชย์นั้นคือ ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และงานบริการหลังการขาย ซึ่งต่อมาได้ถูกพัฒนาตามความต้องการของลูกค้าที่ได้เรียกร้องให้ผู้ประกอบการเข้ามาแก้ปัญหาและสนับสนุนกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ของลูกค้าให้มีความต่อเนื่องและสม่ำเสมอ นอกจากนี้ระบบมาตรฐานต่างๆที่สำคัญได้ถูกนำมาเป็นข้อกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของแฟรนไชส์ Franchise เพื่อการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานสินค้าในสาขาต่างๆของ Franchise ให้มีมาตรฐานเดียวกัน ดังนั้นมาตรฐานต่างๆของคุณภาพน้ำต้องได้รับการยอมรับในระดับสากลและภายในประเทศ ประกอบกับบุคลากรที่มีความพร้อมและมีความสามารถในการให้บริการหลังการขายได้ทั่วถึงทุกภูมิภาคที่สามารถกำหนดระยะเวลาไว้อย่างชัดเจนครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย จึงเปรียบเสมือนเป็นอุปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่ๆที่จะเข้ามาอยู่ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในลักษณะการให้บริการแบบครบวงจร อีกทั้งบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่คุณภาพน้ำได้มาตรฐานและผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ได้มาตรฐานสากลและมีห้องปฏิบัติการตรวจสอบคุณภาพน้ำเป็นของตนเอง ประกอบกับบริษัทมีการกำหนดระยะเวลาในการติดตั้งที่เป็นมาตรฐานทันต่อแผนงานที่ลูกค้าได้กำหนด

#### 2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer “OEM”)

สภาวะการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ บริษัทมีคู่แข่งอยู่จำนวนมากโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก ๆ ทั้งที่เป็นทั้งคู่แข่งและลูกค้าของบริษัทที่เป็นผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เนื่องจากว่าแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมมีข้อกำหนดมาตรฐานเฉพาะในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ประกอบกับแต่ละกระบวนการในการผลิตที่ใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ก็มีมาตรฐานที่หลากหลาย อย่างไรก็ตาม บริษัทเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่หลากหลาย รวมถึงเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ยี่ห้อชั้นนำจากต่างประเทศที่ครอบคลุมถึงกลุ่มอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทสามารถให้บริการแบบครบวงจรได้ เช่น

ออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ตามลักษณะความต้องการของลูกค้า หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆ เนื่องจากสภาวะการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมมีผู้ประกอบการหลายรายแต่มีข้อจำกัดบางอย่างเช่น ไม่มีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่สามารถจะให้บริการได้ทันเวลาที่และไม่สามารถที่จะให้บริการหลังการขายได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์รายอื่นๆ ไม่มีความสามารถในการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบได้หรืออยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกลจากลูกค้า ดังนั้นสภาวะการแข่งขันจึงมีลักษณะที่เกือบลูกและสนับสนุนซึ่งกันและกัน ซึ่งบริษัทอยู่ในสถานะที่สามารถให้บริการแบบครบวงจรที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และสามารถให้บริการเฉพาะบางส่วนของระบบได้ เช่น ประกอบผลิตภัณฑ์ในลักษณะของ OEM ติดตั้ง และ/หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ ส่วนการให้บริการหลังการขายในการดูแลบำรุงรักษาระบบจะขึ้นอยู่กับความพร้อมของผู้ประกอบการ บริษัทเล็งเห็นความสำคัญของผู้ประกอบการทางด้านระบบน้ำในลักษณะของ OEM ซึ่งบางครั้งผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าผู้ใช้ผลิตภัณฑ์และบริการ (End User) โดยบริษัทตระหนักดีอยู่เสมอว่าผู้ประกอบการที่เป็นลักษณะ OEM เปรียบเสมือนเป็นตัวแทนของบริษัท และบริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนกับผู้ประกอบการดังกล่าวเพื่อพัฒนาร่วมกันในระยะยาว

### 3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services)

สภาวะการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ บริษัทมีคู่แข่งจำนวนน้อยเนื่องจากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์นั้นจะต้องมีความเข้าใจในเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัยอย่างต่อเนื่องและมาตรฐานที่กำหนดจากองค์กรต่างๆ เช่น กระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานและองค์กรที่เกี่ยวข้อง ดังนั้นความรู้และความเข้าใจของผู้ประกอบการในการออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อาจเป็นข้อจำกัดของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ได้ ประกอบกับในสาขาบริการทางการแพทย์ที่ต้องมีระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์นั้นจะมีความแตกต่างกันในแต่ละสาขา เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ ความต้องการระดับของคุณภาพน้ำบริสุทธิ์มีความแตกต่างกัน ประกอบกับผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะมีอยู่จำกัดทำให้การให้บริการและการติดตั้งเป็นในลักษณะรับเหมาช่วง หรือติดตั้งบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ซึ่งอาจทำให้เกิดความยุ่งยากแก่ลูกค้าที่จะต้องมีการรับเหมาหลายรายและเกิดการล่าช้าทั้งในการติดตั้งและการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังการขาย

บริษัทได้ให้ความสำคัญแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางการแพทย์หลักคือศูนย์ไตเทียมซึ่งมีความซับซ้อนทั้งในการติดตั้งและการให้บริการ เนื่องจากความต้องการในกลุ่มศูนย์ไตเทียมมีมาตรฐานในระดับสูง เพราะเกี่ยวข้องกับชีวิตของผู้ป่วยที่ไม่สามารถให้มีสิ่งเจือปนปะปนมากับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ได้ ดังนั้นจึงมีความต้องการเฉพาะทางอีกทั้งลูกค้าเองมีมาตรฐานที่ถูกกำหนดโดยสมาคมทางการแพทย์ในระดับที่สูงเพื่อมิให้เกิดข้อผิดพลาด ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้นำในการให้บริการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียมซึ่งเป็นธุรกิจในการให้บริการทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่มีคุณภาพสูง อีกทั้งสามารถให้บริการติดตั้งแบบครบวงจร (Turnkey Project) เช่น ติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบท่อน้ำ และติดตั้งงานเฟอร์นิเจอร์ ประกอบกับการให้บริการแบบครบวงจรในการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ทั้งนี้บริษัทมีผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ซึ่งอยู่ระหว่างการอนุมัติจดสิทธิบัตรจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา โดยเครื่องดังกล่าวสามารถนำมาใช้ทดแทนระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในช่วงระหว่างการดูแลรักษา

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลักโดยแบ่งออกตามลักษณะของลูกค้าได้ ดังนี้

#### 1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย

ช่องทางการจำหน่ายในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยส่วนใหญ่จะมาจากจากการเติบโตของลูกค้าเดิมโดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นลักษณะ Franchise ที่มีแนวโน้มในการขยายสาขาตามภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้น ในขณะที่เดียวกันลูกค้าที่มีความพึงพอใจต่อบริษัทจะทำหน้าที่หาลูกค้าใหม่ให้แก่บริษัทในการบอกต่อกัน นอกจากนี้บริษัทได้

มีการเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างต่อเนื่องเพื่อพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและพันธมิตรทางการค้า

บริษัทได้มีการเล็งเห็นถึงโอกาสในการขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้าน (กัมพูชา, สปป.ลาว, เมียนมาร์, เวียดนาม) ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีการพัฒนาทางด้านธุรกิจอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว ทางบริษัทจึงจัดตั้งทีมงานที่จะมาดูแลธุรกิจในตลาดประเทศ CLMV เพื่อเป็นการขยายธุรกิจของทางบริษัท อีกทั้งการหาผู้ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจภายในกลุ่มประเทศดังกล่าวเพื่อให้ยังคงรักษามาตรฐานของสินค้าและบริการจากทางบริษัทอีกด้วย การดำเนินธุรกิจของบริษัทในตลาดเช่นนี้มีการติดต่อกับลูกค้าโดยตรง และรวมไปถึงการจำหน่ายสินค้าไปยังพันธมิตรทางธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มประเทศดังกล่าว อีกทั้งมีการวางแผนงานส่งเสริมการขายในอนาคตโดยการจัดแสดงสินค้าในงานนิทรรศการและจัดสัมมนาเพื่อให้ผู้บริโภคในกลุ่มประเทศดังกล่าวได้ตระหนักถึงความสำคัญของประโยชน์ที่จะได้รับจากสินค้าและบริการของบริษัทอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด

### 2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ

บริษัทจะมีตัวแทนที่เป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในลักษณะของ OEM ในการหาลูกค้าใหม่โดยเงื่อนไขและความรับผิดชอบแล้วแต่การเจรจาระหว่างบริษัทกับตัวแทน และในขณะเดียวกันบริษัทจะมีทีมงานฝ่ายขายที่จะวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะทำการเสนอบริการแก่ลูกค้าใหม่

### 3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์

ส่วนใหญ่ช่องทางการจำหน่ายในกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์โดยเฉพาะศูนย์ไตเทียมจะเป็นที่รู้จักกันดีในกลุ่มลูกค้ากลุ่มดังกล่าวอยู่แล้ว เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในกลุ่มธุรกิจนี้มีอยู่จำนวนน้อยราย แต่อย่างไรก็ดี กลุ่มลูกค้าทางการแพทย์จะมีทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ ซึ่งกลุ่มลูกค้าภาครัฐบางครั้งอาจต้องทำการประมูลเพื่อที่จะได้รับงาน

## สภาวะอุตสาหกรรม

จากการที่บริษัทให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์มาเป็นระยะเวลานานกว่า 21 ปี กลุ่มลูกค้าของบริษัทจึงมีความหลากหลาย ซึ่งในช่วงระยะเวลา 10 กว่าปีที่ผ่านมาลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) มีความเติบโตค่อนข้างสูงซึ่งปัจจุบันบริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวเป็นหลักโดยลักษณะของลูกค้าประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหารและเครื่องดื่ม เช่น ร้านค้าปลีกหรือร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ร้านกาแฟ ที่มีสาขาเป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่เน้นการบริโภคภายในประเทศ ทั้งนี้ในส่วนของภาคการผลิตบริษัทจะมีลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer "OEM") ซึ่งในช่วงเริ่มต้นการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำบริษัทได้ให้บริการลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักดีในภาคการผลิต เช่น ผู้ผลิตเครื่องดื่ม โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆที่มีระบบน้ำในกระบวนการผลิต และได้มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แก่ผู้ประกอบการด้านระบบบำบัดน้ำสำหรับลูกค้าในกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ (Medical Services) เป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ที่บริษัทให้บริการมาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี และมีอัตราการเติบโตสูง โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลของภาครัฐที่ดำเนินธุรกิจศูนย์ไตเทียม

จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายข้างต้น จะสังเกตได้ว่าบริษัทมุ่งเน้นในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) และสุขภาพ (Health) ซึ่งภาพรวมของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มแบบรับประทานนอกบ้าน (Eat-Out) หรือ อาหารจานด่วน (Fast Food) และอุตสาหกรรมด้านสุขภาพของประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา โดยได้รับอิทธิพลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศ นโยบายภาครัฐในการให้การดูแลสุขภาพอนามัยของประชาชน ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคของคนไทยที่ยังคงนิยมรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือการซื้ออาหารและเครื่องดื่มสำเร็จรูปกลับบ้าน สิ่งเหล่านี้เป็นตัวแปรสำคัญในการขยายตัวของธุรกิจของบริษัท

บริษัทมีรายได้หลักที่มาจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีก เช่น ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) ธุรกิจร้านอาหารที่มีสาขา (Quick Serviced Chain-Restaurant) โรงพยาบาลและสถานพยาบาลโรคไต และโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆที่มีกระบวนการผลิตที่จำเป็นต้องใช้น้ำที่ผ่านการบำบัดมาในการผลิตและ/หรือกระบวนการผลิต

### ธุรกิจค้าปลีก

ธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อยังคงสามารถขยายตัวและเป็นที่น่าสนใจของการเข้ามาลงทุนอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากผู้ประกอบการรายเดิมและผู้ค้าปลีกในตลาดอื่น ซึ่งมีทั้งรูปแบบที่ประกอบการเองและขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์ ผู้บริหารของบริษัทได้ให้ความเห็นว่าค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของร้านสะดวกซื้ออยู่ระหว่าง 18,000-23,000 บาท และ ค่าใช้จ่ายในการดูแลและบำรุงรักษาระบบอยู่ระหว่าง 3,000-5,000 บาทต่อปี

### ธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหารประเภทของร้านและชนิดของอาหารมีหลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคอย่างกว้างขวาง ทำให้ประชาชนสามารถเลือกบริโภคได้ง่าย ซึ่งอาหารเป็นปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตและแนวโน้มการบริโภคหรือรับประทานอาหารนอกบ้านมีมากขึ้น เนื่องจากสภาวะของสังคมปัจจุบันต้องรีบเร่งแข่งขันกับเวลา อีกทั้งปัญหาการจราจรทำให้เวลาและความสะดวกในการประกอบอาหารและรับประทานในบ้านน้อยลง การใช้บริการร้านอาหารและภัตตาคารจึงมีมากขึ้น อย่างไรก็ตามธุรกิจร้านอาหารมีความผันผวนจากสภาวะเศรษฐกิจมหภาค ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้บริโภคทำให้กำลังการซื้อเปลี่ยนแปลงง่าย ทั้งนี้ร้านอาหารในปัจจุบันมีจำนวนมาก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ซับซ้อนทำให้การแข่งขันสูงโดยสามารถแบ่งธุรกิจร้านอาหารออกเป็น 3 ประเภทหลักคือธุรกิจอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตก (Quick Serviced Chain-Restaurant) ธุรกิจภัตตาคาร และธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็ก โดยรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากธุรกิจอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตกที่มีสาขา

ทั้งนี้ผู้บริหารของบริษัทได้ให้ความเห็นว่าโครงสร้างต้นทุนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจร้านอาหารโดยเฉลี่ยประกอบไปด้วยค่าอาหาร เครื่องดื่ม และเครื่องปรุง ร้อยละ 45 เงินเดือนและค่าแรงพนักงาน ร้อยละ 22 ส่วนที่เหลือประกอบด้วยค่าใช้จ่ายด้านอาคาร สถานที่ ค่าสาธารณูปโภค ค่าวัสดุอุปกรณ์ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ร้อยละ 35 ต่อต้นทุนรวมทั้งหมด

### ธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรม

จากข้อมูลกรมโรงงานอุตสาหกรรมตั้งแต่ธันวาคม ปี 2555 ถึง ธันวาคม ปี 2560 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงที่เป็นนัยสำคัญ เนื่องจากมีเปิดและปิดโรงงานในช่วงระหว่างปีดังกล่าว ทั้งนี้สามารถสรุปจำนวนโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมและเฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงานในช่วงธันวาคมปี 2555 ถึง ธันวาคม ปี 2560 ได้ในตารางดังนี้

จำนวนโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมตั้งแต่ธันวาคม ปี 2555 ถึง ธันวาคม ปี 2560

ปี	จำนวนโรงงาน	จำนวนเงินลงทุน (ล้านบาท)	เฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงาน (ล้านบาท)
ธ.ค.-55	306	68,305	223
ธ.ค.-56	378	24,273	64
ธ.ค.-57	355	47,953	135
ธ.ค.-58	356	34,502	97
ธ.ค.-59	430	55,504	129
ธ.ค.-60	298	27,959	94

แหล่งข้อมูล : กรมโรงงานอุตสาหกรรม

ณ เดือนธันวาคมปี 2560 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการจำนวน 98 โรงงาน ส่วนภูมิภาคจำนวน 200 โรงงาน

จำนวนโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมของ ธันวาคม ปี 2560 โดยแยกตามภูมิภาค

หน่วย : ล้านบาท

ภูมิภาค	จำนวนโรงงาน	จำนวนเงินลงทุน	เฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงาน
- กรุงเทพมหานคร	15	159	11
- ปริมณฑล	83	2,099	25
<b>รวม กทม.และปริมณฑล</b>	<b>98</b>	<b>2,258</b>	<b>23</b>
<b>ภูมิภาค</b>			
- ภาคกลาง	37	5,645	153
- ภาคตะวันออก	53	2,692	51
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	45	15,907	353
- ภาคเหนือ	41	969	24
- ภาคใต้	24	488	20
<b>รวมภูมิภาค</b>	<b>200</b>	<b>25,701</b>	<b>129</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>298</b>	<b>27,959</b>	<b>94</b>

แหล่งข้อมูล : กรมโรงงานอุตสาหกรรม

ทั้งนี้ผู้บริหารของบริษัทได้ให้ความเห็นว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายปัจจุบันในลักษณะโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และภาคกลาง ซึ่งค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ และดูแลบำรุงรักษาระบบอยู่ระหว่าง 30,000 – 1,700,000 บาทต่อปี

### ธุรกิจทางการแพทย์

เนื่องจากการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทนั้น เป็นส่วนปัจจัยสำคัญในการเกื้อหนุนให้บริษัทสามารถเข้าไปให้บริการในกลุ่มลูกค้าทางการแพทย์ ซึ่งในธุรกิจทางการแพทย์นั้นมีมาตรฐานความต้องการคุณภาพน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ในระดับที่สูง และมีปริมาณในการใช้มีปริมาณมาก เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ

บริษัทเข้าไปให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าศูนย์ไตเทียม โดยบริษัทเล็งเห็นว่ากลุ่มลูกค้าศูนย์ไตเทียมมีความต้องการเฉพาะและระบบมีความซับซ้อน ซึ่งผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญทางระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียมมีจำนวนน้อย

สำหรับศูนย์บริการล้างไตผู้บริหารของบริษัทได้ให้ความเห็นว่าทุกๆ 5 ปี ศูนย์บริการล้างไตจะมีการซ่อมแซมปรับปรุงระบบขนาดใหญ่ (Major Overhaul) โดยค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอยู่ระหว่าง 100,000 – 400,000 บาท และในแต่ละปีหน่วยไตเทียมจะมีค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ และดูแลรักษาประมาณ 50,000 – 120,000 บาท

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่าง ๆ

บริษัทได้มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่สำคัญได้แก่ ระบบกรองน้ำ ถังกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ใส์กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต ระบบกรองแบบอัลตราฟิลเตรชัน และระบบกรองรีเวอร์ส ออโมซิสเป็นต้น และจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องภายในประเทศที่สำคัญได้แก่ ปัมป์สูบน้ำ ระบบถังกรองอุตสาหกรรม เป็นต้น โดยในช่วงปี 2558 - 2560 ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้าจากต่างประเทศอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 53.35 ,ร้อยละ 55.25และร้อยละ 63.63 ของปริมาณยอดการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งสัดส่วนที่เหลือจะเป็นการจัดหาภายในประเทศ สำหรับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทได้นำเข้ามานั้นส่วนใหญ่จะมีตราสินค้าเป็นที่รู้จักกันดีจากประเทศสหรัฐอเมริกาในกลุ่มของบริษัทในเครือ Pentair ซึ่งในปี 2558 - 2560 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 30.51, ร้อยละ 32.30 และร้อยละ 38.51 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้แก่บริษัทผู้จำหน่ายดังกล่าว และมีความสัมพันธ์ที่ดีในทางธุรกิจเป็นระยะเวลายาวนานตลอดกว่า 20 ปี ประกอบกับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทผู้จำหน่ายกลุ่มดังกล่าวมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

### 2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีงานจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ซึ่งทั้งหมดเป็นงานที่มาจากบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ดำเนินการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้กับศูนย์ไตเทียมมีทั้งหมดจำนวน 4 ราย รวมมูลค่างานทั้งหมด 3.90 ล้านบาท โดยจะส่งมอบแล้วเสร็จดังกล่าวภายใน ปี 2561



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### ความเสี่ยงจากการจัดให้มีปริมาณสินค้าคงคลังในระดับสูง

ณ วันสิ้นปี 2560 บริษัทมีมูลค่าสินค้าคงคลังจำนวน 150.12 ล้านบาท หรือเทียบกับสินทรัพย์รวมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.07 ทั้งนี้การจัดให้มีสินค้าคงคลังไว้เพื่อดำเนินธุรกิจปริมาณมาก จะทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บรักษาและต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น เช่น ค่าเช่าคลังสินค้า ค่าพนักงานดูแลคลังสินค้า และการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยในคลังสินค้า เป็นต้น และบริษัทยังมีความเสี่ยงจากการเกิดอัคคีภัยและภัยต่างๆ ที่อาจทำให้สินค้าคงคลังเกิดความเสียหาย นอกจากนี้บริษัทอาจประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงินหากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ซึ่งเป็นสินค้าคงคลังมีอัตราการหมุนเวียนต่ำ รวมถึงความเสี่ยงจากปัจจัยการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลให้สินค้าคงคลังล้าสมัยและยากต่อการจำหน่าย และบริษัทอาจต้องรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้า จนส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทอีกด้วย

จากนโยบายที่มุ่งเน้นการให้บริการและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แบบครบวงจรด้วยการส่งมอบสินค้าและให้บริการที่รวดเร็วและมีคุณภาพเป็นสำคัญ เป็นเหตุให้บริษัทต้องจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์คงคลังไว้ในปริมาณที่ค่อนข้างมากเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าหรือพร้อมให้บริการแก่ลูกค้าอยู่เสมอ นอกจากนี้การสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากในแต่ละครั้งทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคาส่งผลให้ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายในการขนส่งลดลงอีกด้วย ทั้งนี้การสั่งซื้อสินค้าบริษัทจะพิจารณาสั่งซื้อตามยอดขั้นต่ำของสินค้าคงคลังที่บริษัทได้กำหนดไว้ โดยยอดสินค้าคงคลังจะพิจารณาจากตารางสินค้าที่ใช้ในแต่ละโครงการ (Bill of Quantity (BOQ)) สำหรับให้บริการแก่ลูกค้าในแต่ละโครงการเป็นสำคัญ เพื่อให้ปริมาณสินค้าคงคลังสอดคล้องกับปริมาณการใช้งานจริง รวมถึงเพื่อไม่ให้เก็บสินค้าคงคลังมากเกินไปจนเกิดความจำเป็น และยังสามารถป้องกันความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัยอีกด้วย อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทคงคลังไว้นั้น ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีอัตราหมุนเวียนเร็วและมีอัตราการจำหน่ายออกที่ค่อนข้างสูง

นอกจากนี้ บริษัทมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์อายุของสินค้าคงคลัง (Aging stock report) และรายงานการเคลื่อนไหวสินค้า (Last moving stock report) ทุกเดือน โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ 1) รายการสินค้าที่เคลื่อนไหว คือ อายุ 0-180 วัน 2) รายการสินค้าที่เผ่าติดตาม คือ อายุ 181-360 วัน และ 3) รายการสินค้าที่ไม่เคลื่อนไหว คือ อายุ 361 วันขึ้นไป เพื่อให้ฝ่ายขายและฝ่ายบริหารนำข้อมูลไปใช้วิเคราะห์อายุสินค้าคงคลัง สำหรับวางแผนและดำเนินการจำหน่ายสินค้าคงคลังไม่ให้ค้างนาน และเพื่อป้องกันสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัย รวมทั้งมีการรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท เพื่อสอบทานนโยบายการบริหารจัดการสินค้าคงคลังอันรวมไปถึงการทบทวนปริมาณสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจด้วย

อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ตลอดระยะเวลา 20 ปีที่ผ่านมา ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญนอกเหนือจากการพัฒนาทางด้านรูปทรงของผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงามมากขึ้นเท่านั้น นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้พิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าสำหรับสินค้าสภาพปกติจากอัตราการบริหารสินค้าในภาพรวมซึ่งจะพิจารณาโดยฝ่ายบริหาร และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าพิจารณาจากผลต่างระหว่างต้นทุนสินค้ากับมูลค่าที่คาดว่าจะขายเฉพาะสินค้ารายการที่คาดว่าจะมีราคาขายต่ำกว่าราคาทุน รวมถึงการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าทั้งจำนวนสำหรับสินค้าที่ชำรุด เสียหาย และสินค้าที่ล้าสมัย นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำกรมธรรม์ประกันอัคคีภัยและภัยอื่นๆ สำหรับสินค้าคงคลัง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ด้วยทุนประกันภัยรวม 112.30 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.81 ของสินค้าคงคลังสุทธิ ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากอัคคีภัยและภัยอื่นๆ อีกด้วย



### ความเสี่ยงจากการทำให้สัดส่วนรายได้สมดุลกันระหว่างกลุ่มธุรกิจ B1 B2 และ B3

ตั้งแต่ปี 2557 – ปี 2560 บริษัทมีรายได้หลักในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial & Residential) “กลุ่มธุรกิจ B2” ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 62.57 ร้อยละ 58.31 ร้อยละ 53.05 และร้อยละ 53.80 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยลูกค้าส่วนใหญ่ในกลุ่มธุรกิจนี้จะเป็นผู้ประกอบการด้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ดังนั้น หากความต้องการผลิตภัณฑ์ในกลุ่มค้าของกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มดังกล่าวลดลง หรือแม้กระทั่งรายได้รวมของผู้บริโภคลดลงอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้โดยรวมได้ในกลุ่มธุรกิจดังกล่าวอีกด้วย

ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการอุปโภคบริโภคโดยตรง ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญต่อการใช้ชีวิตประจำวัน ด้วยความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวจึงคาดการณ์ว่าความต้องการในสินค้าอุปโภคและบริโภคจะมีอย่างต่อเนื่องและจะไม่ลดลงจนส่งผลกระทบอย่างมีสาระสำคัญต่อผลการดำเนินงาน

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแนวทางบริหารความเสี่ยงโดยการขยายรายได้ของกลุ่มธุรกิจ B2 จากลูกค้าผู้ประกอบการด้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ไปยังลูกค้ากลุ่มธุรกิจที่พักอาศัย (Residential) รวมทั้งจะกระตุ้นรายได้ในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) “กลุ่มธุรกิจ B1” และรายได้จากกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ “กลุ่มธุรกิจ B3” ให้เติบโตเพิ่มขึ้นอีกด้วย เพื่อให้สัดส่วนรายได้ของบริษัทสมดุลกัน และไม่ได้ขึ้นอยู่กับลูกค้าในกลุ่มธุรกิจ B2 ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ในกลุ่มธุรกิจนี้เป็นผู้ประกอบการด้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) เพียงกลุ่มเดียว

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีลูกค้าในประเทศรายหนึ่ง โดยมียอดการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการ ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวดำเนินธุรกิจค้าปลีก (ร้านสะดวกซื้อ) ที่มีสาขามากที่สุดในประเทศ ทั้งนี้ บริษัททำธุรกิจกับลูกค้ารายนี้มานานกว่า 19 ปี และมีความสัมพันธ์อันดีทางธุรกิจมาโดยตลอด จึงมีแนวโน้มว่าบริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจกับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการบริหารจัดการความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าว บริษัทจึงมีแนวทางกระจายสัดส่วนการขายโดยการจัดหาลูกค้าใหม่รายใหญ่เพิ่มเติม ด้วยการสร้างความสัมพันธ์และพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีกับลูกค้ารายนั้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการเพิ่มฐานลูกค้าในกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ซึ่งส่งผลให้จำนวนลูกค้ารายย่อยของบริษัทมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งผู้บริหารระดับสูงยังมีนโยบายและลงมือปฏิบัติจริงในการหาลูกค้าใหม่ต่อยอดลูกค้าเดิม เพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) และคงความเป็นผู้นำในธุรกิจต่อไป

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่

ด้วยธุรกิจของบริษัทเป็นผู้ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง และให้บริการในผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ใสกรอง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ประกอบกับสินค้าโดยส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งเป็นสินค้าของกลุ่ม Pentair ประกอบด้วย 3 บริษัท ได้แก่ Pentair Filtration Solutions, LLC, Pentair Pacific Rim (Water) Limited และ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. โดยในปี 2557 ถึงปี 2560 บริษัทได้สั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัท Pentair ในสัดส่วนร้อยละ 30.51, ร้อยละ 32.30 ร้อยละ 38.51 และร้อยละ 33.22 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดตามลำดับ เนื่องจากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจำหน่ายแก่ลูกค้าโดยส่วนใหญ่มาจากผู้ผลิตกลุ่มดังกล่าวภายใต้สัญญาตัวแทนซึ่งกำหนดยอดสั่งซื้อแก่บริษัท เป็นเหตุให้บริษัทต้องนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากผู้ผลิตกลุ่มดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นหากผู้ผลิตกลุ่มดังกล่าวปิดกิจการ หรือเลิกกิจการ หรือเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าอย่างมีนัยสำคัญ อาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มาทดแทนเพื่อจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างทันท่วงที จนส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อการดำเนินงานและสูญเสียรายได้จากการจำหน่ายสินค้าในกลุ่มดังกล่าว

ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากผู้ผลิตรายใหญ่ดังกล่าวเป็นอย่างดี บริษัทจึงได้จัดการความเสี่ยงด้วยการทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายในกลุ่มผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ของกลุ่ม Pentair ประกอบกับบริษัทและกลุ่ม Pentair มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ต่อเนื่องยาวนานกว่า 18 ปี ทั้งการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในผลิตภัณฑ์และการให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ไส้กรอง และอุปกรณ์ของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ อาทิเช่น การส่งผู้บริหารและพนักงานระดับหัวหน้างานเข้าร่วมประชุมและอบรมในหลักสูตรต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศตามที่กลุ่ม Pentair กำหนด เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทไม่เคยมีข้อพิพาทที่จะเกิดข้อพิพาทใดๆ อันเป็นเหตุให้กลุ่ม Pentair ยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่าย เหล่านี้จึงทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและกลุ่มผู้ผลิตดังกล่าวสามารถดำเนินธุรกิจอย่างเกื้อกูลซึ่งกันและกันจนถึงปัจจุบัน รวมถึงกลุ่ม Pentair เป็นบริษัทผลิตเครื่องกรองน้ำ ไส้กรอง และอุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงด้านคุณภาพเป็นอันดับต้นๆ ของโลก ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย จึงทำให้มั่นใจได้ว่ากลุ่ม Pentair มีความมั่นคงและความน่าเชื่อถือที่ดี สำหรับปัจจัยความเสี่ยงด้านราคาสินค้าที่อาจปรับตัวอย่างมีนัยสำคัญนั้น ทางกลุ่ม Pentair มีนโยบายกำหนดราคาสินค้าล่วงหน้าเป็นประจำทุกปี และจะดำเนินการแจ้งให้บริษัททราบเกี่ยวกับต้นทุนและราคาสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้บริษัทสามารถวางแผนและดำเนินการปรับเปลี่ยนราคาจำหน่ายสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เกิดขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแนวทางจัดการความเสี่ยงด้วยการเสาะหาและสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับผู้ผลิตรายใหม่ๆ เพื่อให้บริษัทสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มาทดแทนเพื่อจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างทันท่วงที จนไม่ส่งผลให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานและสูญเสียรายได้จากการจำหน่ายสินค้าของบริษัท

#### ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งต้องชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเป็นหลัก โดยปี 2557 – ปี 2560 บริษัทมียอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.35 ร้อยละ 55.25 ร้อยละ 63.63 และร้อยละ 56.45 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมดตามลำดับ ขณะที่การจำหน่ายภายในประเทศเป็นสกุลเงินบาททั้งหมด หากเงินบาทอ่อนค่าลง อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัทได้

ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงบริหารความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในวงเงิน 40 ล้านบาท เพื่อเป็นเครื่องมือป้องกัน และ/หรือ ลดผลกระทบจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานได้ในระดับหนึ่ง รวมทั้งเพื่อให้บริษัทสามารถกำหนดต้นทุนสินค้าได้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม หากอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนจนส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าให้ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น บริษัทจะดำเนินการปรับราคาจำหน่ายสินค้าไปตามสภาวะของตลาดที่เปลี่ยนแปลง โดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนขายอย่างมีนัยสำคัญ

#### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรผู้มีความชำนาญ

บริษัทประกอบธุรกิจออกแบบ ประกอบ จัดจำหน่าย และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ รวมไปถึงลักษณะงานโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ โดยให้บริการตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง ดูแล และบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ ทั้งนี้การให้บริการระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ที่ดีและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ทักษะ และประสบการณ์เฉพาะด้านเป็นสำคัญ ซึ่งประกอบด้วย วิศวกร วิศวกรคุมงานและออกแบบเชิงเทคนิค ฝ่ายช่างเพื่อติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยวิศวกรจะปฏิบัติงานร่วมกับฝ่ายช่างเพื่อให้งานที่ได้มีมาตรฐานและคุณภาพที่ดี รวมทั้งเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าภายใต้กรอบระยะเวลาที่กำหนด ดังนั้น หากบริษัทขาดบุคลากรดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดได้

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของฝ่ายบริหารในธุรกิจนี้กว่า 20 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรเป็นอย่างยิ่ง ดังนั้น เพื่อจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ดังกล่าว บริษัทได้กำหนดแนวทางเพื่อพัฒนาคุณภาพพนักงานให้เป็นบุคลากรผู้มีความชำนาญ โดยการจัดหลักสูตรการศึกษาขององค์กรด้วยตนเอง “School of FVC” เพื่อป้องกันการประสบปัญหาการขาดแคลนวิศวกรและฝ่ายช่างผู้ชำนาญงาน รวมทั้งบริษัทมีการวางแผนสืบทอดตำแหน่งงาน (Succession Plan) ซึ่งเป็นกระบวนการวางแผน เพื่อเตรียมบุคลากรซึ่งมีทัศนคติ (Attitude) ต่องานที่ดี มีความสามารถโดดเด่นและผลงานเป็นที่ประจักษ์ ให้มีความพร้อมสำหรับการดำรงตำแหน่งในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง (Leadership Continuity) เพื่อทดแทนตำแหน่งเดิมและรองรับตำแหน่งที่จะต้องกำหนดขึ้นใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทในอนาคตด้วย

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วย

##### 4.1.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุง-บนที่ดินเช่า

เลขที่โฉนด	ที่ตั้ง	เนื้อที่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน	วัตถุประสงค์ในการถือครอง
27378	95 ซ.รามอินทรา 117 ต.บางชัน อ.มีนบุรี กรุงเทพฯ	1-2-20 ไร่	บริษัท	7.54	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 35 ล้านบาท กับสถาบันการเงิน	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
78396, 78175	ต.ป่าสัก อ.เมืองลำพูน จ.ลำพูน	70.9 ตรว.	บริษัท	0.18	ไม่มี	ที่ตั้งศูนย์บริการลูกค้า
116829, 116830	ต.ท่าพระ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	36 ตรว.	บริษัท	0.08	ไม่มี	ที่ตั้งศูนย์บริการลูกค้า
152208, 152209 152210	ต.คลองตัน, คลองตัน(ที่ 8 พระโขนงฝั่งเหนือ) อ.พระโขนง กรุงเทพฯ	57.1 ตรว.	บริษัท	9.75	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 39 ล้านบาท กับสถาบันการเงิน	ให้บริษัทย่อยเช่าเพื่อเป็นสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม
152246	ต.คลองตัน, คลองตัน(ที่ 8 พระโขนงฝั่งเหนือ) อ.พระโขนง กรุงเทพฯ	15 ตรว.	บริษัท	2.56		รพพัฒนาเป็นศูนย์กระจายสินค้า
89426	ต.สามวาตะวันตก อ.คลองสามวา กรุงเทพฯ	4-1-33 ไร่	บริษัท	38.13	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 40 ล้านบาท กับสถาบันการเงิน	อยู่ระหว่างก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานและคลังสินค้า
25847, 25848 25849, 25853 25854, 25855	ต.หนองป่าครั่ง อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	617 ตรว.	บริษัท	30.48	ไม่มี	รพพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานสาขาภาคเหนือและสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม
ส่วนปรับปรุงที่ดินและส่วนปรับปรุง - บนที่ดินเช่า	บริเวณติดกับที่ตั้งสำนักงานบริษัท	720 ตรว.	นายณัฐพล สุนันทนาสุข (บุคคลภายนอกซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับบริษัท)	0.04	ไม่มี	บริษัทเช่าที่ดินเพื่อเป็นที่จอดรถสำหรับพนักงานและผู้มาติดต่อกับบริษัท
รวม				88.76		

#### 4.1.2 สินทรัพย์ถาวรอื่น

รายการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทและบริษัทย่อย	67.28	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อจำนวน 74.00 ล้านบาท กับสถาบันการเงิน
เครื่องมือ อุปกรณ์และเครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์	บริษัทและบริษัทย่อย	31.90	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทและบริษัทย่อย	5.55	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทและบริษัทย่อย	13.44	ค้ำประกันตามสัญญาเช่าการเงินเพื่อซื้อยานพาหนะ
รวม		118.17	

รวมที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้สำนักงานและยานพาหนะสุทธิ รวมทั้งสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 206.93 ล้านบาท

#### 4.1.3 ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

##### โปรแกรมคอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์ในโปรแกรมสำเร็จรูป และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ อาทิเช่น โปรแกรมจัดการสายงานธุรกิจ(System Application and Products-SAP Business One) โปรแกรมระบบบัญชี โปรแกรมระบบจัดการคลังสินค้า และโปรแกรมระบบปฏิบัติการ ไมโครซอฟต์ เป็นต้น ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 2.70 ล้านบาท

#### 4.1.4 เครื่องหมายการค้า

บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เพื่อคุ้มครองและป้องกันการละเมิดเครื่องหมายการค้าสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เครื่องหมายการค้าที่ได้รับการจดทะเบียนเหล่านี้มีอายุความคุ้มครอง 10 ปีและอาจต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี ดังนี้

ชื่อ	เครื่องหมายการค้า	ประเภทสินค้า	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
TORERO		ไส้กรองเครื่องกรองน้ำ กระบอก ใส่ไส้กรองเครื่องกรองน้ำ	7 ตุลาคม 2552	6 ตุลาคม 2562
Water Care		เครื่องกรองน้ำแบบล้างตัวเอง อัตโนมัติ เครื่องฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ในน้ำ	13 พฤศจิกายน 2551	12 พฤศจิกายน 2561
HYDRA Mate		เครื่องกรองน้ำ ไส้กรองน้ำ	22 พฤษภาคม 2541	21 พฤษภาคม 2561
HYDRA mate		เครื่องกรองน้ำ ไส้กรองน้ำ	22 พฤษภาคม 2541	21 พฤษภาคม 2561
INNOVATEK		เครื่องจ่ายน้ำร้อนน้ำเย็นอัตโนมัติ	24 กรกฎาคม 2558	23 กรกฎาคม 2568

นอกจากนี้บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด กำลังอยู่ระหว่างการอนุมัติจดทะเบียนขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งยังคงอยู่ระหว่างการสืบค้นข้อมูลและการพิจารณา ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อสิทธิบัตร	เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่
ลักษณะสิ่งประดิษฐ์	เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ สำหรับใช้กับเครื่องไตเทียม
ชื่อผู้ขอ	บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด
ชื่อผู้ประดิษฐ์	ดร. วิจิตร เตชะเกษม
วันที่ยื่นคำขอ	4 ธันวาคม 2552

#### 4.1.5 สัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

##### สัญญาตัวแทนจำหน่าย

##### 1) สัญญาระหว่าง บริษัท กับ PENTAIR FILTRATION SOLUTIONS, LLC

คู่สัญญา	:	PENTAIR FILTRATION SOLUTIONS, LLC
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2561 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการระบบกรองในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับอาหาร (All Multi-Units Foodservice Businesses) <u>โดยบริษัทไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย (Non-Exclusive) และไม่อนุญาตให้ตัวแทนจำหน่ายทำการตลาดและขายสินค้านอกประเทศไทยได้</u> โดย PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC โดยกำหนดเป้าหมายในการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละปี และยอดการสั่งซื้อต้องเพิ่มขึ้นเฉลี่ยโดยรวมร้อยละ 11 ต่อปี ตลอดอายุสัญญา ทั้งนี้หากผู้จัดจำหน่ายจะทำการขายหรือทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางในระบบอินเทอร์เน็ตเว็บไซต์จะต้องได้รับอนุญาตจากทาง PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC ก่อนดำเนินการ นอกจากนี้ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC ได้มีการรับประกันสินค้าในกรณีที่สินค้ามีความเสียหาย ด้วยเหตุที่เกิดจากวัตถุดิบและการผลิต เป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ส่งสินค้าให้แก่ตัวแทนจัดจำหน่าย ยกเว้นกรณีที่ความเสียหายนั้นเกิดจากการติดตั้งผลิตภัณฑ์ผิดวิธี หรือการซ่อมแซมดัดแปลงแก้ไขผลิตภัณฑ์โดยผู้อื่นที่ไม่ใช่ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC หรือการใช้งานผิดประเภทและการใช้งานเกินกว่าความสามารถของผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นต้น
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	Pentair, Everpure, Shurflo, GE, Pentek, Fleck, Structural, Park, Homespring, Merlin และ Fiberdyne
เงื่อนไขของสัญญา	:	ในการต่ออายุสัญญา หากทาง PENTAIR FILTRATION SOLUTIONS, LLC หรือตัวแทนจัดจำหน่ายไม่ขอยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญา ทาง PENTAIR FILTRATION SOLUTIONS, LLC จะดำเนินการต่ออายุสัญญาให้อัตโนมัติต่อไปอีก 1 ปี หากไม่มีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด
การสิ้นสุดของสัญญา	:	หากบริษัท (ตัวแทนจำหน่าย) ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนเป้าหมายที่ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC กำหนดได้ หรือพนักงานฝ่ายขายและฝ่ายบริการของตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับการฝึกอบรมในผลิตภัณฑ์กลุ่ม PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC อย่างเพียงพอ หรือตัวแทนจำหน่ายทำผิดกฎด้านการขายสินค้านอกพื้นที่สัญญาอนุญาตจัดจำหน่าย หรือหากมีการโอนสิทธิ์หลัก (ที่นอกเหนือจากการประกอบธุรกิจปกติ) หรือการโอนหุ้นของบริษัทมากกว่าร้อยละ 10 ด้วยเหตุผลใดๆ หรือการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารหลักของตัวแทนจำหน่ายอย่างมีนัยสำคัญ เช่น การลาออก การถูกปลด ด้วยเหตุผลใดๆ โดยมีได้แจ้งถึงเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงให้แก่ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC ทราบและได้รับความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจาก PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC

## 2) สัญญาระหว่าง บริษัท กับ Pentair Pacific Rim (Water) Limited

คู่สัญญา	:	Pentair Pacific Rim (Water) Limited
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 5 เมษายน 2560 ถึงวันที่ 4 เมษายน 2561
สาระสำคัญของสัญญา	:	<p>บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ Pentair Pacific Rim (Water) Limited สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการระบบกรองน้ำในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับที่พักอาศัย (Residential Market) โดยบริษัทไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย (Non-Exclusive) และไม่อนุญาตให้ตัวแทนจำหน่ายทำการตลาดและขายสินค้านอกประเทศไทยได้</p> <p>โดย Pentair Pacific Rim (Water) Limited ได้มีข้อกำหนดจำนวนเป้าหมายในการสั่งซื้อตามสัญญา 600,000 USD ทั้งนี้หากผู้จัดจำหน่ายจะทำการขายหรือทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางในระบบอินเทอร์เน็ตเว็บไซต์ จะต้องได้รับอนุญาตจากทาง Pentair Pacific Rim (Water) Limited ก่อนดำเนินการ นอกจากนี้ Pentair Pacific Rim (Water) Limited ได้มีการรับประกันสินค้าในกรณีที่สินค้ามีความเสียหาย ด้วยเหตุที่เกิดจากวัตถุดิบและการผลิต เป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ส่งสินค้าให้แก่ตัวแทนจัดจำหน่าย ยกเว้นกรณีที่ความเสียหายนั้นเกิดจากการติดตั้งผลิตภัณฑ์ผิดวิธี หรือการซ่อมแซมดัดแปลงแก้ไขผลิตภัณฑ์โดยผู้อื่นที่ไม่ใช่ Pentair Pacific Rim (Water) Limited หรือการใช้งานผิดประเภทและการใช้งานเกินความสามารถของผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นต้น</p>
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	Pentek, Fleck, Structural และ Park
เงื่อนไขของสัญญา	:	<p>ในการต่ออายุสัญญา หากทาง Pentair Pacific Rim (Water) Limited หรือตัวแทนจัดจำหน่ายไม่ขอยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญา ทาง Pentair Pacific Rim (Water) Limited จะดำเนินการต่ออายุสัญญาให้อัตโนมัติต่อไปอีก 1 ปี หากไม่มีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด</p>
การสิ้นสุดของสัญญา	:	<p>หากบริษัท (ตัวแทนจำหน่าย) ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนเป้าหมายที่ Pentair Pacific Rim (Water) Limited กำหนดได้ หรือพนักงานฝ่ายขายและฝ่ายบริการของตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับการฝึกอบรมในผลิตภัณฑ์กลุ่ม Pentair Pacific Rim (Water) Limited อย่างเพียงพอ หรือบริษัททำผิดกฎด้านการขายสินค้านอกพื้นที่สัญญาอนุญาตจัดจำหน่าย หรือหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่ และผู้บริหารหลักของตัวแทนจำหน่ายอย่างมีนัยสำคัญ เช่น การลาออก การถูกปลด ด้วยเหตุผลใดๆ โดยมิได้แจ้งถึงเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงแก่ Pentair Pacific Rim (Water) Limited และได้รับความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจาก Pentair Pacific Rim (Water) Limited</p>



**บันทึกข้อตกลง “MOU” ลงทุนในธุรกิจบริการทางการแพทย์ด้านสุขภาพและความงาม**

คู่สัญญา	:	บริษัท วุฒิสต์ดี คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด จะซื้อทรัพย์สินจำนวนประมาณ 25 สาขา จากทั้งหมด 113 สาขาของ บริษัท วุฒิสต์ดี คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด และรับสิทธิแฟรนไชส์ “วุฒิสต์ดีคลินิก” เพื่อดำเนินธุรกิจบริการทางการแพทย์เพื่อสุขภาพและความงาม อันเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อสุขอนามัยเป็นพิเศษ (Hygienic) โดยมีการบริหารจัดการด้วยองค์ความรู้ฐาน (knowledge-base) ด้านอนามัยแบบปลอดเชื้อ (Sterilized Sanitation) เช่นเดียวกับการฟอกไต (Kidney Dialysis) ของศูนย์ไตเทียมซึ่งเป็นธุรกิจบริการทางการแพทย์หนึ่งในธุรกิจหลักของบริษัทฯ
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	วุฒิสต์ดีคลินิก
เงื่อนไขของสัญญา	:	บริษัท วุฒิสต์ดี คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ตกลงที่จะคืนเงินประกันให้แก่บริษัทฯ ภายในสามวันนับจากวันที่บันทึกข้อตกลงฉบับนี้สิ้นสุดลง หากบริษัท วุฒิสต์ดี คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ไม่สามารถคืนเงินประกันดังกล่าวได้ภายในระยะเวลาหรือเงื่อนไขที่กำหนด บริษัท วุฒิสต์ดี คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ตกลงชำระดอกเบี้ยผิดนัดในอัตราร้อยละ 10 ต่อปีบนยอดเงินที่ยังไม่ได้ชำระคืนให้แก่บริษัทฯ จนกว่าจะได้ชำระคืนให้ครบถ้วนทั้งจำนวน
การสิ้นสุดของบันทึกข้อตกลง	:	<ol style="list-style-type: none"> <li>เว้นแต่คู่สัญญาจะตกลงกันเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นอย่างอื่น ให้บันทึกข้อตกลงฉบับนี้สิ้นสุดทันทีเมื่อ <ol style="list-style-type: none"> <li>ผู้ซื้อแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรว่าผลการตรวจสอบสถานะของทรัพย์สินที่ซื้อขายไม่เป็นที่น่าพอใจต่อผู้ซื้อ หรือ</li> <li>คู่สัญญาไม่สามารถเข้าทำสัญญาซื้อขายทรัพย์สินและสัญญาแฟรนไชส์ภายในวันสุดท้ายของการเข้าทำธุรกรรม</li> </ol> </li> <li>การสิ้นสุดของบันทึกข้อตกลงฉบับนี้ไม่กระทบถึงสิทธิของผู้ซื้อที่มีอยู่ตามข้อ 2.4 ของบันทึกข้อตกลงฉบับนี้ (ถ้ามี) ซึ่งจะมีผลบังคับใช้อย่างสมบูรณ์ต่อไปจนกว่าผู้ขายจะได้ชำระคืนเงินประกันทั้งจำนวน พร้อมดอกเบี้ย (ถ้ามี) แก่ผู้ซื้อ</li> </ol>

#### 4.1.6 สัญญาเช่าคลังสินค้า

1) สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 450 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เนื้อที่โดยประมาณ 1,680 ตารางเมตร ตามสัญญาเช่าลงวันที่ 27 กรกฎาคม 2560 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท มีชัย เรียวเอสเตท จำกัด
ผู้เช่า	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)
อัตราค่าเช่า	:	เดือนละ 226,800 บาท และเงินประกันค่าเช่าจำนวน 458,600 บาท หากผิดนัดไม่ชำระค่าเช่าตามเวลาที่กำหนดต้องเสียค่าปรับแก่ผู้ให้เช่าวันละ 7,560 บาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	8 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2561
เงื่อนไขของสัญญา	:	หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนครบกำหนดตามอายุสัญญาเช่า มิเช่นนั้นถือว่าผู้เช่าไม่ประสงค์ที่จะขอต่ออายุการเช่าอีกต่อไปและสัญญาเช่าเป็นอันระงับไปในทันทีเมื่อครบกำหนดการเช่าตามสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีสัญญาครบกำหนดระยะเวลาเช่าหรือกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญา หากผู้เช่าไม่ขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบพื้นที่คืนให้แก่ผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นวันละ 7,560 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่งมอบสถานที่ที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย</li> <li>- กรณีที่สัญญาสิ้นสุดไม่ว่ากรณีใดๆ และผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่าหรือก่อให้เกิดความเสียหายใดๆ ผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินประกันทั้งหมดหลังจากที่ผู้เช่าคืนพื้นที่เป็นที่เรียบร้อยแล้วภายใน 15 วัน</li> </ul>

2) สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 290/1 (คลัง 4-B และ คลัง 4-D) ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เนื้อที่โดยประมาณ 450 ตารางเมตร ตามสัญญาเช่าลงวันที่ 10 มกราคม 2560 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท มีชัย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ผู้เช่า	:	บริษัท ย่อย (บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด)
อัตราค่าเช่า	:	เดือนละ 58,336 บาท และเงินประกันค่าเช่าจำนวน 125,672 บาท หากผิดนัดไม่ชำระค่าเช่าตามเวลาที่กำหนดต้องเสียค่าปรับแก่ผู้ให้เช่าวันละ 1,900 บาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	1 ปี 7 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2561
เงื่อนไขของสัญญา	:	หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนครบกำหนดตามอายุสัญญาเช่า มิเช่นนั้นถือว่าผู้เช่าไม่ประสงค์ที่จะขอต่ออายุการเช่าอีกต่อไปและสัญญาเช่าเป็นอันระงับไปในทันทีเมื่อครบกำหนดการเช่าตามสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีสัญญาครบกำหนดระยะเวลาเช่าหรือกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญา หากผู้เช่าไม่ขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบพื้นที่คืนให้แก่ผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่าวันละ 1,900 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่งมอบสถานที่ที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย</li> <li>- กรณีที่สัญญาสิ้นสุดไม่ว่ากรณีใดๆ และผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่าหรือก่อให้เกิดความเสียหายใดๆ ผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินประกันทั้งหมดหลังจากที่ผู้เช่าคืนพื้นที่เป็นที่เรียบร้อยแล้วภายใน 15 วัน</li> </ul>

3) สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 292 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ โดยประมาณ 250 ตารางเมตร ตามสัญญาเช่าลงวันที่ 11 มกราคม 2560 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท มีชัย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ผู้เช่า	:	บริษัท ย่อย (บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด)
อัตราค่าเช่า	:	เดือนละ 32,125 บาท และเงินประกันค่าเช่าจำนวน 68,250 บาท หากผิดนัดไม่ชำระค่าเช่าตามที่กำหนดต้องเสียค่าปรับแก่ผู้ให้เช่าวันละ 1,070 บาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	1 ปี 8 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2561
เงื่อนไขของสัญญา	:	หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนครบกำหนดตามอายุสัญญาเช่า มิเช่นนั้นถือว่าผู้เช่าไม่ประสงค์ที่จะขอต่ออายุการเช่าอีกต่อไปและสัญญาเช่าเป็นอันระงับไปในทันทีเมื่อครบกำหนดการเช่าตามสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีสัญญาครบกำหนดระยะเวลาเช่าหรือกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญา หากผู้เช่าไม่ขนย้ายทรัพย์สินและสิ่งของพื้นที่คืนให้แก่ผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นวันละ 1,070 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่งมอบสถานที่ที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย</li> <li>- กรณีที่สัญญาสิ้นสุดไม่ว่ากรณีใดๆและผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่าหรือก่อให้เกิดความเสียหายใดๆ ผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินประกันทั้งหมดหลังจากที่ผู้เช่าคืนพื้นที่เป็นที่เรียบร้อยภายใน 15 วัน</li> </ul>

4) สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 292 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ โดยประมาณ 200 ตารางเมตร ตามสัญญาเช่าลงวันที่ 11 มกราคม 2560 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท มีชัย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ผู้เช่า	:	บริษัท ย่อย (บริษัท เมดิกอล วิชั่น จำกัด)
อัตราค่าเช่า	:	เดือนละ 25,700 บาท และเงินประกันค่าเช่าจำนวน 54,400 บาท หากผิดนัดไม่ชำระค่าเช่าตามที่กำหนดต้องเสียค่าปรับแก่ผู้ให้เช่าวันละ 860 บาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	1 ปี 8 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2561
เงื่อนไขของสัญญา	:	หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนครบกำหนดตามอายุสัญญาเช่า มิเช่นนั้นถือว่าผู้เช่าไม่ประสงค์ที่จะขอต่ออายุการเช่าอีกต่อไปและสัญญาเช่าเป็นอันระงับไปในทันทีเมื่อครบกำหนดการเช่าตามสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีสัญญาครบกำหนดระยะเวลาเช่าหรือกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญา หากผู้เช่าไม่ขนย้ายทรัพย์สินและสิ่งของพื้นที่คืนให้แก่ผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นวันละ 860 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่งมอบสถานที่ที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย</li> <li>- กรณีที่สัญญาสิ้นสุดไม่ว่ากรณีใดๆและผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่าหรือก่อให้เกิดความเสียหายใดๆ ผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินประกันทั้งหมดหลังจากที่ผู้เช่าคืนพื้นที่เป็นที่เรียบร้อยภายใน 15 วัน</li> </ul>

#### 4.1.7 สัญญาประกันภัย

บริษัทได้ทำประกันภัยทรัพย์สินหลายรายการเพื่อรองรับความเสี่ยงจากอุบัติเหตุต่างๆ ทรัพย์สินดังกล่าวประกอบด้วย อาคารสำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้สำนักงาน โกดังเก็บสินค้าและสินค้าคงเหลือ โดยมีรายละเอียดของสัญญาประกันภัยดังนี้

##### 1) กรมธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	50-17-00005887
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 2. 343,345,347 และ 553 ซอยพัฒนาการ 3 แขวงคลองตัน เขตพระโขนง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 3. บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด อาคาร 12 ชั้น 12 โรงพยาบาลศรีสะเกษ 859 ถนนกสิกรรม ตำบลเมืองใต้ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2560 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 35,195,298 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 16,091,535 บาท 2. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 12,435,701 บาท 3. บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 6,668,062 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

โดยมีกรมธรรม์ย่อยแบ่งตามทรัพย์สินที่เอาประกันภัย ดังต่อไปนี้

##### 1.1 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 16,091,535 บาท

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	50-17-00005887
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2560 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 16,091,535 บาท ประกอบด้วย 1. สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร และระบบสาธารณูปโภค (ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล) 16,079,980 บาท 2. เครื่องใช้สำนักงาน 3,555 บาท 3. เครื่องตกแต่งสำนักงาน 8,000 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

1.2 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 12,435,701 บาท

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	50-17-00005887
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง - บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร - บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด เลขที่ 343,345,347 และ 553 ซอยพัฒนาการ 3 แขวงคลองตัน เขตพระโขนง จังหวัด กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2560 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 12,435,701 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) สิ่งปลูกสร้างตัวอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีชั้นลอย และชั้น ดาดฟ้า (ไม่รวมฐานราก) จำนวน 4 คูหา รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร และระบบสาธารณูปโภค (ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล) 5,137,200 บาท 2. บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด 7,298,501 บาท 2.1 เครื่องใช้สำนักงาน 467,094 บาท 2.2 เครื่องตกแต่งสำนักงาน 334,861 บาท 2.3 เครื่องมือและอุปกรณ์ 6,496,546 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรมธรรม์	:	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

1.3 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 12,435,701 บาท

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	50-17-00005887
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด อาคาร 12 ชั้น 12 โรงพยาบาลศรีสะเกษ 859 ถนนกสิกรรม ตำบลเมืองใต้ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2560 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 6,668,062 บาท ประกอบด้วย 1. ระบบสาธารณูปโภค (ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสื่อสาร) 592,558 บาท 2. เฟอร์นิเจอร์ 529,599 บาท 3. เครื่องใช้สำนักงาน 563,561 บาท 4. เครื่องตกแต่งสำนักงาน 54,650 บาท 5. เครื่องมือและอุปกรณ์ 4,927,694 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรมธรรม์	:	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

**2) กรมธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด**

คู่สัญญา	:	บริษัท ชัยบัสสมัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	403-17-11-IAR-00025
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ดิน 1. คลังเจริญพัฒนา 290/1 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 2. ขอนแก่น 440/8-9 หมู่ 10 ตำบลท่าพระ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 3. ลำพูน 67 หมู่ 15 ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน 4. รามอินทรา 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 123,437,707 บาท ประกอบด้วย 1. คลังเจริญพัฒนา จำนวน 73,575,264 บาท 2. ขอนแก่น จำนวน 2,805,715 บาท 3. ลำพูน จำนวน 2,213,082 บาท 4. รามอินทรา จำนวน 44,843,646 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

**โดยมีกรมธรรม์ย่อยแบ่งตามทรัพย์สินที่เอาประกันภัย ดังต่อไปนี้**

**2.1 คลังเจริญพัฒนา บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน)**

คู่สัญญา	:	บริษัท ชัยบัสสมัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	403-17-11-IAR-00025
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ดิน คลังเจริญพัฒนา เลขที่ 290/1 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 73,575,264 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) 1.1 เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 56,841 บาท 1.2 เครื่องมือและอุปกรณ์ 431,029 บาท 1.3 สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 70,000,000 บาท 2. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) 2.1 ส่วนปรับปรุงต่อเติม (บนสิทธิการเช่า) 330,832 บาท 2.2 เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 175,067 บาท 2.3 เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์ 108,098 บาท 2.4 เครื่องมือและอุปกรณ์ 473,397 บาท 2.5 สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 2,000,000 บาท

ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมกรรม	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด
---------------------------------	---	--

## 2.2 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) จังหวัดขอนแก่น

คู่สัญญา	:	บริษัท ซัพพลายเออร์ประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรรมกรรมเลขที่	:	403-17-11-IAR-00025
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสียหายภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง จังหวัดขอนแก่น เลขที่ 440/8-9 หมู่ 10 ตำบลท่าพระ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 2,805,715 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) 1.1 ตัวอาคาร สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) 1,666,470 บาท 1.2 เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 38,355 บาท 1.3 เครื่องมือและอุปกรณ์ 100,890 บาท 1.4 สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 1,000,000 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมกรรม	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

## 2.3 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) จังหวัดลำพูน

คู่สัญญา	:	บริษัท ซัพพลายเออร์ประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรรมกรรมเลขที่	:	403-17-11-IAR-00025
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสียหายภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง จังหวัดลำพูน เลขที่ 67 หมู่ 15 ตำบลปาล์ม อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 2,213,082 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) 1.1 ตัวอาคาร สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) 372,177 บาท 1.2 เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 30,798 บาท 1.3 เครื่องมือและอุปกรณ์ 185,198 บาท 1.4 สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 1,000,000 บาท 2. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) 2.1 ส่วนปรับปรุงต่อเติม (บนสิทธิการเช่า) 47,612 บาท 2.2 เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 24,903 บาท 2.3 เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์ 252,394 บาท 2.4 เครื่องมือและอุปกรณ์ 300,000 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมกรรม	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด



## 2.4 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) รามอินทรา

คู่สัญญา	:	บริษัท ซัพพลายเออร์ประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	403-17-11-IAR-00025
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้งรามอินทรา (โกดัง) เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัด กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2561
วงเงินเอาประกันภัย	:	จำนวนเงินเอาประกันภัย 44,843,646 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) 1.1 งานระบบต่างๆ 313,496 บาท 1.2 เพอร์มิเตอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 3,320,439 บาท 1.3 เครื่องมือและอุปกรณ์ 1,982,498 บาท 1.4 สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 30,000,000 บาท 2. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) 2.1 เพอร์มิเตอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 313,496 บาท 2.2 เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์ 355,102 บาท 2.3 เครื่องมือและอุปกรณ์ 390,728 บาท 2.4 สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 8,000,000 บาท
ผู้รับผิดชอบตาม กรมธรรม์	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

### 4.1.8 สัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์

บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ (รถกระบะบรรทุก) เพื่อใช้ในการดำเนินงานและให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งมีจำนวนรถยนต์ที่บริษัทและบริษัทย่อยเช่าจากบริษัทภายนอกจำนวน 39 คัน ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาเช่า 48 เดือน โดยมีค่าใช้จ่ายในการเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ของบริษัทและบริษัทย่อย รวมเดือนละ 0.57 ล้านบาท

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย 4 บริษัท คือ

- บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ลงทุนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 25.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ สำหรับธุรกิจบริการทาง
- บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด ลงทุนร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 40.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม

- บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด ลงทุนร้อยละ 75 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 10.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจเป็นผู้จำหน่าย/ให้เช่าและบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์วินิจฉัยในการให้บริการทางการแพทย์ รวมทั้งเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ทางกายภาพ รวมทั้งงานติดตั้งระบบกระสวยรับ-ส่งเอกสารด้วยท่อลมแรงดัน (Pneumatic tube carrier system)
- บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด ลงทุนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 100.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจกิจการคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพ ความงาม และจำหน่ายเครื่องสำอาง

ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

#### 4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน หากมีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินหรือมีการตีราคาทรัพย์สินใหม่

-ไม่มี-

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทรวมถึงบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น