



บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

FILTER VISION PUBLIC COMPANY LIMITED

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นผู้นำในการจัดจำหน่าย ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง ปรับปรุง ซ่อมแซม และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ ทั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และระบบบำบัดน้ำเสีย โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ มีประสบการณ์และมีความเข้าใจ รวมถึงมีระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น และมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการภายใต้วิสัยทัศน์ “เรายกระดับคุณภาพชีวิตคุณ”

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคงด้วยการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมอุตสาหกรรมต่างๆ เพิ่มมากขึ้น และการเพิ่มประเภทของสินค้าในการให้บริการที่หลากหลายและครบวงจรเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในฐานะผู้ให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำที่มีคุณภาพให้เป็นที่รู้จักโดยกว้างขวางมากขึ้น

วิสัยทัศน์

เรายกระดับคุณภาพชีวิตคุณ (We lift your life.)

พันธกิจ

1. มุ่งสร้างสรรค์บริการและผลิตภัณฑ์ที่ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิต ด้วยบุคลากรที่เอาใจใส่และเชี่ยวชาญ (Human Touch, Expertise and Innovation)
2. บูรณาการผลประโยชน์ทั้งทางการเงินและมีใช้การเงินให้กับผู้มีส่วนได้เสีย (Integrated Financial & Non-financial Benefits)
3. ร่วมแรงและแบ่งปัน เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีและยั่งยืน (Collaborative Sharing for Sustainable Development)

ค่านิยมองค์กร

F	Fulfillment	เติมเต็มคุณภาพชีวิต
V	Visionary	มุ่งอนาคตที่สดใสและยั่งยืน
C	Care	ใส่ใจให้บริการ
L	Lift	ยกระดับงานด้วยนวัตกรรม
I	Integration	บูรณาการประสานผลประโยชน์
F	Faithful	รุ่งโรจน์ด้วยความซื่อสัตย์และคุณธรรม
E	Expertise	ปฏิบัติอย่างผู้เชี่ยวชาญ

1.2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2538 - ณ วันที่ 11 พฤษภาคม 2538 ได้ก่อตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยมีทำการตั้งอยู่ในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
- ในปีเดียวกันบริษัทได้เริ่มเป็นตัวแทนให้กับบริษัท Ametek ทำตลาดภายใต้ตราสินค้า Ametek ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคืออุตสาหกรรมโรงงานโดยนำเข้าไส้กรองที่ทำจากโพลีเอสเตอร์ 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 โดยร่วมกับผู้จำหน่ายทำตลาดผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมภายใต้ตราสินค้า Pentek
- ปี 2539 - บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัท Rcan Environmental Inc. แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการฆ่าเชื้อในน้ำภายใต้ตราสินค้า 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 ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เป็นต้น โดยได้ร่วมมือกับบริษัท Everpure Inc. ในการทำตลาดภายใต้ตราสินค้า 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 โดยการเข้าอาคารเพื่อตั้งเป็นศูนย์บริการ 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 โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 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 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 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 (มีทุนที่ออก 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 บาทต่อหุ้นและเมื่อเทียบกับมูลค่าหุ้นทางบัญชีของหุ้นบริษัท 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 ได้ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเต็มจำนวนแล้ว และได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า 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 บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า 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 และจะให้เสร็จสิ้นโดยจะหยุดดำเนินการ บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ทั้งหมดภายในเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันเริ่มดำเนินการโอนกิจการ

- ณ วันที่ 14 ตุลาคม 2554 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 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 เป็นหุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70.40 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท โดยจัดสรรเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 59.20 ล้านหุ้น

- เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (คปอ.) ตามกฎกระทรวงแรงงานเรื่องการกำหนดมาตรฐานและการจัดการด้านความปลอดภัย 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) และ Partner (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 วันที่ 14 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 เพื่รองรับการขยายธุรกิจและปริมาณลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
 - 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 จำนวนเงินสุทธิที่ได้รับจาก

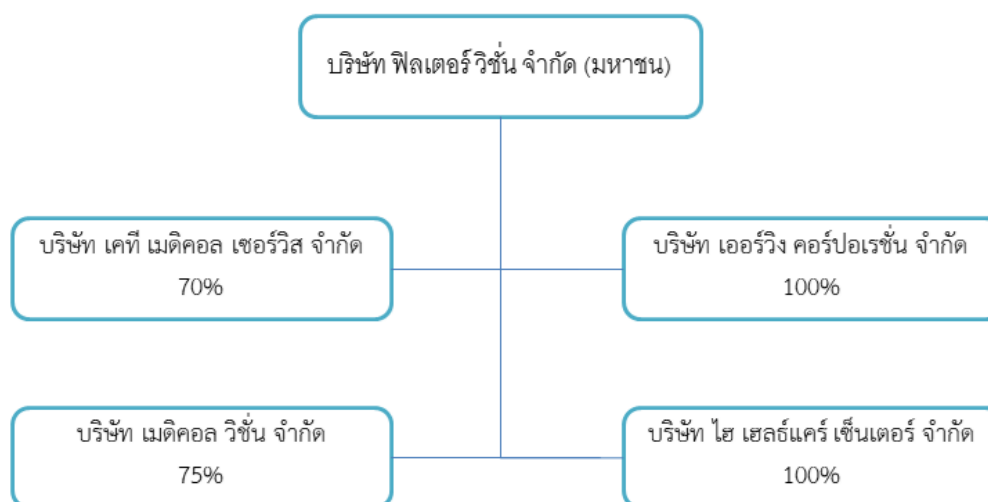
- การเสนอขายหุ้นดังกล่าวมีจำนวนทั้งสิ้น 67.0 ล้านบาท (สุทธิจากต้นทุนในการจำหน่ายหุ้นจำนวน 4.0 ล้านบาท) และบริษัทรับรู้ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 37.4 ล้านบาท
- เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2556 บริษัทได้จดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยหุ้นสามัญของบริษัทได้รับอนุมัติเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม 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 คลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรม ไตเทียม 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) ได้สำเร็จและปัจจุบันยังคงมียอดการสั่งซื้อจากลูกค้าในกลุ่มประเทศดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ
- เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารมีมติให้บริษัทซื้อที่ดิน 4 แปลงในจังหวัด เชียงใหม่ เพื่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและขยายธุรกิจในภาคเหนือ
- เดือนกุมภาพันธ์ 2560 เปิดให้บริการหน่วยไตเทียมในโรงพยาบาลรัฐบาลแห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นสาขาที่ 2 ของ ธุรกิจสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม ดำเนินการโดย บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด บริษัทย่อยของ บริษัทฯ
- เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 มีมติอนุมัติการทำนิติกรรม สัญญาในการก่อสร้างอาคารสำนักงานและคลังสินค้าแห่งใหม่ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ
- เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกและเสนอ ขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (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) ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ 25 สาขา จากทั้งหมด 119 สาขาของบริษัท วุฒิสักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด ในวงเงินไม่เกิน 50 ล้านบาท และมีมติอนุมัติการลงทุนของ HHC ในธุรกิจสาขาแฟรนไชส์ของ WCIG ภายใต้เครื่องหมายการค้า “วุฒิสักดิ์ คลินิก” เพื่อลงทุนในธุรกิจคลินิกเสริมความงาม ภายใต้เครื่องหมายการค้า วุฒิสักดิ์ คลินิก ในวงเงินไม่เกิน 200 ล้านบาท รวมเป็นวงเงินไม่เกิน 250 ล้านบาท เพื่อขยายการ

ลงทุนไปยังธุรกิจเกี่ยวกับการแพทย์เพื่อสุขภาพ ความงาม และจำหน่ายเครื่องสำอาง อันเป็นธุรกิจบริการทางการแพทย์ที่ให้ความสำคัญต่อสุขอนามัยเป็นพิเศษ (Hygienic) ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจบริการทางการแพทย์ด้านศุนย์ไต่เทียมอันเป็นหนึ่งในธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้บริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น อันนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้น

- ปี 2561
- เดือนกุมภาพันธ์ 2561 วุฒิสักดิ์ คลินิก โดย HHC เปิดให้บริการคลินิกความงามในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ภาคตะวันออก และภาคตะวันตก รวม 21 สาขา
 - บริษัทฯ ได้เปิดอาคารสำนักงานและคลังสินค้าใหม่ เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2561 ตั้งอยู่เลขที่ 51/8, 51/9 ถนนไทยรามัญ แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เพื่อพัฒนาระบบการบริหาร คลังสินค้าและการบริการ ให้มีประสิทธิภาพ
 - เดือนกรกฎาคม 2561 เปิดให้บริการหน่วยไต่เทียมสาขาที่ 4 ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และอีก 1 สาขาใน จังหวัดศรีสะเกษ เดือนตุลาคม 2561
 - ปรับวิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมองค์กรตามลักษณะการประกอบธุรกิจและโครงสร้างรายได้ที่เปลี่ยนแปลงไป วิสัยทัศน์ใหม่ คือ “เรายกระดับคุณภาพชีวิตคุณ”

1.3. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ “B1” (Industrial and Original Equipment Manufacturer) นำเข้า จัดจำหน่าย ออกแบบ ติดตั้งระบบผลิตน้ำประปา น้ำบริสุทธิ์ และบำบัดน้ำเสีย สำหรับอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม และงานทันตกรรม

กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย “B2” (Commercial and Residential) ออกแบบ และติดตั้ง ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์และอุปกรณ์ เครื่องครัว สำหรับร้านค้าปลีก ได้แก่ ร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟ และร้านอาหาร

บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

จำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ บำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ สำหรับธุรกิจบริการทางการแพทย์

บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด

ประกอบกิจการสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม

บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด

นำเข้า จำหน่าย และให้เช่าเวชภัณฑ์ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ทางการแพทย์ รวมทั้งเป็นตัวแทนในการเข้าประมูล/ขายระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของศูนย์ไตเทียม

บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด

ประกอบกิจการคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพ ความงาม และจำหน่าย เครื่องสำอาง เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ และผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

1.4. ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจหลัก 2 สายธุรกิจ ได้แก่

(1) สายธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverages) แบ่งการประกอบธุรกิจของบริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) เป็น 2 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่

- กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer) “B1” : ออกแบบ ติดตั้งระบบผลิตน้ำประปา น้ำบริสุทธิ์ และบำบัดน้ำเสีย สำหรับอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม และงานทันตกรรม
- กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) “B2” : ออกแบบ และติดตั้ง ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์และอุปกรณ์เครื่องครัว สำหรับร้านค้าปลีก ได้แก่ ร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟ และร้านอาหาร

(2) สายธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Service) หรือ “B3” ประกอบธุรกิจออกแบบ และติดตั้ง ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์และน้ำยาไตเทียมสำหรับหน่วยไตเทียม หน่วยจ่ายกลาง และห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ ซึ่งประกอบด้วย บริษัทย่อย จำนวน 4 บริษัท ได้แก่

- บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ออกแบบ ติดตั้งระบบน้ำทางการแพทย์ และตกแต่งศูนย์ไตเทียม ผลิตและจำหน่ายน้ำยาไตเทียม
- บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด ธุรกิจให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม
- บริษัท เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด นำเข้า จำหน่าย และบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์วินิจฉัยสำหรับการให้บริการทางการแพทย์ รวมถึงการนำเข้า จำหน่าย และติดตั้งอุปกรณ์ท่อลมรับส่งส่งตรวจทางการแพทย์
- บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด ธุรกิจบริการทางผิวหนังและความงาม “วูฒิคักดี คลินิก” และจำหน่ายเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหนัง

โครงสร้างรายได้ตามกลุ่มธุรกิจ

รายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจ	2558		2559		2560		2561	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
B1 กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (% การเปลี่ยนแปลง)	75.00	20.55%	98.16 (30.88%)	24.89%	86.79 (-11.58%)	18.90%	100.51 (15.81%)	15.31%
B 2 กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (% การเปลี่ยนแปลง)	212.78	58.31%	209.20 (-1.68%)	53.05%	247.08 (18.11%)	53.80%	255.47 (3.40%)	38.90%
B 3 กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (% การเปลี่ยนแปลง)	77.13	21.14%	86.95 (12.73%)	22.05%	125.39 (44.21%)	27.30%	300.73 (139.84%)	45.79%
รายได้รวม (% การเปลี่ยนแปลง)	364.91	100%	394.31 (8.06%)	100%	459.26 (16.47%)	100%	656.71 (42.99%)	100%

แม้บริษัทฯ และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัดต่างประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ แต่กลุ่มลูกค้าแตกต่างกัน โดย B1 เป็นกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ B2 เป็นกลุ่มธุรกิจพาณิชย์และที่พักอาศัย และ B3 เป็นกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ เริ่มต้นธุรกิจจากการนำเข้า และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ จากการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง ประสบการณ์ และการสนับสนุนที่ดีจากพันธมิตรธุรกิจ รวมถึงความต้องการที่จะตอบสนองและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ทั้งธุรกิจระบบบำบัดน้ำเสีย ธุรกิจอุปกรณ์อาหาร ธุรกิจระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์สำหรับหน่วยไตเทียม การผลิตน้ำยาไตเทียม การจัดตั้งหน่วยไตเทียม และการออกแบบระบบลดการใช้พลังงานของเครื่องปรับอากาศ (Water INT PAD)

ปี 2561 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเปลี่ยนแปลงไปพอสมควร จากการเข้าดำเนินธุรกิจบริการทางวิศวกรรมและความงามภายใต้แบรนด์ “วุฒิศักดิ์ คลินิก” จำนวน 21 สาขา ในเดือนกุมภาพันธ์ 2561 และการขยายธุรกิจหน่วยไตเทียมของบริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด ส่งผลให้รายได้ของสายธุรกิจบริการทางการแพทย์ หรือ B3 เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเพิ่มจากร้อยละ 21.14% ในปี 2558 เป็นร้อยละ 45.79 ในปี 2561 ขณะที่สัดส่วนรายได้ของสายธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มลดลงมากกว่าร้อยละ 20 แม้รายได้จะเพิ่มขึ้นก็ตาม โดยกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ หรือ B1 มีสัดส่วนรายได้ลดลงจากร้อยละ 20.55 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 15.31 ในปี 2561 ส่วนกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยมีสัดส่วนรายได้ลดลงจากร้อยละ 58.31 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 38.90 ในปี 2561

2.1. ลักษณะของผลิตภัณฑ์และการบริการ

สายธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverages)

B1 : กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer “OEM”)

ปี 2561 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำหรือ B1 แบ่งลักษณะการประกอบธุรกิจเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- (1) ธุรกิจการค้า (Trading Business) การนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์และระบบบำบัดน้ำเสีย เช่น ระบบกรองน้ำ ถังกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ใส่กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงยูวี สำหรับน้ำในกระบวนการผลิตและน้ำเสีย
- (2) ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ ออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ รวมถึงปรับปรุง ซ่อมแซม และบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์
- (3) ระบบบำบัดน้ำเสีย ออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย รวมถึงปรับปรุง ซ่อมแซม และบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ของระบบบำบัดน้ำเสีย
- (4) ระบบน้ำสำหรับงานทันตกรรม เริ่มดำเนินการในปี 2559 โดยบริษัทฯ ได้ออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้แก่ศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาล เพื่อให้เป็นศูนย์ทันตกรรมปลอดเชื้อและปลอดภัยสำหรับผู้ป่วยที่เข้ารับบริการจากโรงพยาบาล



Flex Automatic Control Valve
ชุดวาล์วควบคุมแบบล้าอัตโนมัติ



ATG SX UV System เครื่องฆ่าเชื้อด้วย
แสงยูวีสำหรับน้ำในกระบวนการผลิต
และน้ำเสีย



Biosure เครื่องผลิตน้ำไอโซน
เข้มข้น สำหรับอุตสาหกรรม
อาหาร



ProMed : เครื่องผลิตไอโซนแก๊ส
สำหรับใช้ดับกลิ่น



All kind of liquid



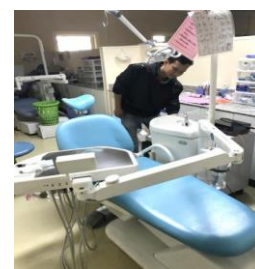
Viqua SM



Filtration เครื่องกรอง ใช้แยกอนุภาค
ของแข็งออกจากของเหลว



Reverse Osmosis System



Bio-Well for Dental

B2 : กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยหรือ B2 แบ่งตามลักษณะการประกอบธุรกิจและกลุ่มลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- (1) ธุรกิจการค้า (Trading Business) การนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์
- (2) ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ การออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ รวมถึงปรับปรุงซ่อมแซม และบำรุงรักษา (Preventive Maintenance) ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ ทั้งเครื่องกรองและไส้กรองให้กับลูกค้า
- (3) ธุรกิจอุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) จัดหาผลิตภัณฑ์อุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เกี่ยวเนื่องระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์เพื่อจำหน่าย เช่น ตู้ตั้งชาลาเปา (Bun Streamer) เครื่องจ่ายเครื่องดื่ม (Beverage Dispenser) และเครื่องทำน้ำแข็ง (Ice Making Machine) เป็นต้น สำหรับลูกค้ากลุ่มร้านสะดวกซื้อและร้านอาหาร

(4) Water INT เป็นระบบลดการใช้พลังงานของเครื่องปรับอากาศ โดยการใช้เป็นตัวช่วยในการระบายความร้อน ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานของกิจการได้ ด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพการระบายความร้อนของ Condenser ทำให้อุณหภูมิ ความดันของสารทำความเย็น และพลังงานที่คอมเพรสเซอร์ใช้ลดลง 20-30%



ระบบเครื่องกรองน้ำ สำหรับธุรกิจ
ร้านอาหาร



Claris เครื่องกรองน้ำสำหรับธุรกิจกาแฟ



Everpure ระบบเครื่องกรองน้ำ R/O
สำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม



Biosure เครื่องผลิตน้ำไอโซนเข้มข้น
สำหรับอุตสาหกรรมอาหาร



Biospin เครื่องผลิตน้ำไอโซนเข้มข้น
สำหรับอุตสาหกรรมซักผ้า



Waterlogic เครื่องจ่ายน้ำดื่มร้อน-เย็น



เครื่องจ่ายเครื่องดื่มแบบตั้งบน
เคาน์เตอร์



Innovatek Bacteria-Free Ice ระบบ
ผลิตน้ำแข็งปลอดเชื้อ



Nitro Coffee



Water INT PAD ระบบลดการใช้
พลังงานของเครื่องปรับอากาศ โดย
สามารถลดการใช้ไฟฟ้าได้ไม่น้อยกว่า
20%

B3 : สายธุรกิจบริการทางการแพทย์

ปี 2561 สายธุรกิจบริการทางการแพทย์มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากการเข้าซื้อสิทธิแฟรนไชส์ “วุฒิศักดิ์ คลินิก” ซึ่งเป็นธุรกิจบริการทางผิวพรรณและความงาม ส่งผลให้สัดส่วนรายได้ของสายธุรกิจบริการทางการแพทย์เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 27.30 เป็นร้อยละ 47.59 ทั้งนี้ สายธุรกิจบริการทางการแพทย์ดำเนินการโดยบริษัท ย่อยเพื่อประกอบธุรกิจออกแบบ และติดตั้ง ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์และน้ำยาไตเทียมสำหรับหน่วยไตเทียม หน่วยจ่ายกลาง และห้องปฏิบัติการทางการแพทย์โดยบริษัทย่อย ทั้ง 4 บริษัท ดังนี้

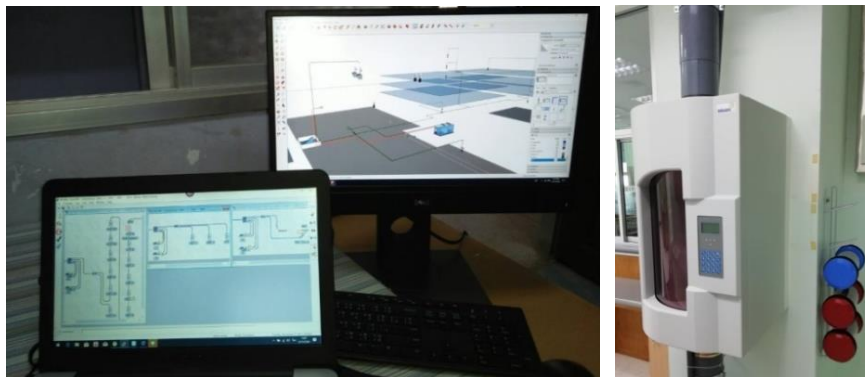
- (1) บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (IRV) ออกแบบ และติดตั้ง ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์สำหรับหน่วยไตเทียม หน่วยจ่ายกลาง และห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ รวมถึงผลิตและจำหน่ายน้ำยาไตเทียมให้หน่วยไตเทียมทั้งภาครัฐและเอกชน โดยน้ำยาไตเทียมที่ผลิตได้รับการรับรองระบบคุณภาพการผลิตตามมาตรฐานองค์การระหว่างประเทศ ISO 13485: 2016



- (2) บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด (KTMS) ให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม เปิดให้บริการสาขาแรก ที่ถนนพัฒนาการ ในปี 2559 และเพิ่มเป็น 5 แห่ง ในปัจจุบัน ได้แก่ จังหวัดศรีสะเกษ จำนวน 2 แห่ง จังหวัดอุบลราชธานี 1 แห่ง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 1 แห่ง



- (3) บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด (MV) เริ่มเปิดดำเนินการในปี 2559 เพื่อนำเข้า จำหน่าย และบำรุงรักษา เครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์ วินิจฉัยสำหรับการให้บริการทางการแพทย์ ปี 2561 ได้จำหน่าย และติดตั้งอุปกรณ์ที่รองรับส่งตรวจทางการแพทย์ให้กับสถานพยาบาลรวม 6 แห่ง ในจังหวัดน่าน ระยอง สุรินทร์ ชลบุรี สงขลาและอำนาจเจริญ



- (4) บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด (HHC) เปิดให้บริการด้านผิวพรรณและความงาม “วุฒิศักดิ์ คลินิก” รวม 21 สาขาในเดือนกุมภาพันธ์ 2561 ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ภาคตะวันออก และภาคตะวันตก



อุปกรณ์บำบัดน้ำ

นอกจากการเป็นผู้ให้บริการจัดจำหน่าย ออกแบบ และติดตั้งระบบน้ำทั้งในสายธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มและสาย ธุรกิจบริการทางการแพทย์แล้ว บริษัทฯ ยังได้ว่าจ้างผลิตอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัทภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้แก่ Toredoo, Water Care, Hydra Mate และ Innovatek เช่น ไส้กรองน้ำ และกระบอกไส้กรอง เครื่องกรองน้ำ

2.2. สถานะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่ร้อยละ 4.1 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับร้อยละ 4.0 ในปี 2560 เนื่องจากสงครามการค้าระหว่างประเทศมหาอำนาจสหรัฐอเมริกาและจีน ส่งผลให้การส่งออกสินค้าจากจีนไปสหรัฐอเมริกาลดลง ผู้ประกอบการจีนหลายแห่งประสบปัญหา จำนวนนักท่องเที่ยวจีนที่เดินทางมาประเทศไทยก็ลดลงจากอุบัติเหตุเรือล่มที่เกาะภูเก็ต การส่งออกก็ได้รับผลกระทบจากการกีดกันการค้าในหลายประเทศประกอบกับภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวของประเทศคู่ค้าหลัก อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้า ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปัจจัย 4 หรือกลุ่มสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต ดังนั้น แม้เศรษฐกิจจะชะลอตัวแต่ยอดขายของบริษัทฯ ยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง และจากการคาดการณ์ของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (ส.ศ.ช) เศรษฐกิจไทยปี 2562 จะเติบโตที่ร้อยละ 3.5 – 4.5

B1 : กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer “OEM”)

ปี 2561 กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ หรือ B1 มีรายได้รวม 100.51 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15.81 จาก 86.79 ล้านบาทในปี 2560 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.31 ลดลงจากร้อยละ 18.90 ในปีที่ผ่านมา แต่จะเห็นได้ว่ารายได้เติบโตขึ้นขณะที่สัดส่วนรายได้ลดลง เนื่องจากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์มีอัตราการเติบโตที่สูงมากถึงร้อยละ 139.84 ส่วนรายได้ของกลุ่ม B1 ที่เพิ่มขึ้นเป็นผลจากการปรับกลยุทธ์ธุรกิจเน้นลูกค้ากลุ่มงานโครงการขนาดใหญ่ทั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และระบบบำบัดน้ำเสีย ทำให้รายได้กลุ่ม B1 เพิ่มขึ้น หลังจากปรับตัวลดลงในปี 2560 และเพื่อที่จะรักษาการเติบโต กลุ่ม B1 จึงขยายธุรกิจไปสู่อุตสาหกรรมที่หลากหลายมากขึ้น เช่น โรงงานผลิตเลนซ์แว่นสายตา โรงงานสิ่งทอ โรงงานผลิตเคมีภัณฑ์ โรงงานผลิตยา โรงงานผลิตเครื่องปรุงอาหาร รวมถึงงานทันตกรรมให้กับสถานพยาบาลทั้งของรัฐและเอกชน อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้าราชการนั้นจะมีขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องพอสมควร จึงใช้เวลาในการพิจารณาและเสนองานพอสมควร อย่างน้อย 1 – 2 ปี แต่ก็มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี

ส่วนลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการด้านระบบน้ำจัดได้ว่าเป็นทั้งคู่แข่งและคู่ค้า ด้วยบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำและเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ชั้นนำจากต่างประเทศ คู่แข่งก็อาจเป็นคู่ค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ จากบริษัทฯ ดังนั้น การประกอบธุรกิจจึงเป็นลักษณะของการเกื้อกูลและสนับสนุนการทำงานซึ่งกันและกัน และสามารถพัฒนาธุรกิจร่วมกันในระยะยาวได้ ผู้ประกอบการทางด้านระบบน้ำในลักษณะของ OEM ก็จัดเป็นลูกค้าที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ โดยผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) จะเป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการเหล่านั้น ซึ่งรูปแบบการให้บริการและความรับผิดชอบจะกำหนดไว้ในสัญญาระหว่างบริษัทฯ และผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM)

B2 : กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

ปี 2561 กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย หรือ B2 มีรายได้รวม 255.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 247.08 ล้านบาทในปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 38.90 ในปี 2561 ลดลงจากร้อยละ 53.80 ในปี 2560 แม้จะมีอัตราการเติบโตลดลง แต่กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม โดยเป็นร้านอาหารที่มีสาขา (Food Chain) ร้านกาแฟ และร้านสะดวกซื้อ (Convenient Store) ที่มีชื่อเสียงระดับสากลทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ด้วยมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และการให้บริการที่ดี ทำให้เจ้าของแฟรนไชส์ให้ความไว้วางใจเลือกใช้บริการกับบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับลูกค้าให้ความสำคัญเรื่องความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการเสียโอกาสทางธุรกิจเป็นหลัก เพราะถ้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ไม่ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้จะทำให้เกิดปัญหากับระบบผลิตน้ำและเป็นเหตุให้ลูกค้าไม่สามารถให้บริการได้ต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม การเติบโตของกลุ่ม B2 มีแนวโน้มเป็นไปในทิศทางเดียวกับแผนการขยายสาขาของเจ้าของ

แฟรนไชส์ ซึ่งจะระบุระยะเวลาและแผนงานในการติดตั้งและบำรุงรักษาที่ชัดเจนให้บริษัทฯ ทราบ เพื่อให้บริษัทฯ จัดทำแผนงานการติดตั้งและการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้สอดคล้องกับการบริหารงานโครงการของลูกค้าได้

ส่วนสภาวะการแข่งขันในกลุ่ม B2 มีคู่แข่งจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายเล็กที่ประกอบธุรกิจบำบัดน้ำให้บริษัทเพื่อที่พอกำชัย จึงมีการนำผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เกี่ยวกับการบำบัดน้ำให้บริษัทสำหรับที่พอกำชัยมาทำตลาดในกลุ่มเพื่อการพาณิชย์ ส่งผลให้ประสิทธิภาพการใช้งานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มีข้อจำกัด คุณภาพน้ำไม่ได้มาตรฐานและระยะเวลาในการทำงานจะมีอัตราการชำรุดสูง คู่แข่งหลักของกลุ่ม B2 จึงเป็นบริษัทข้ามชาติที่มีตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ปัจจัยสำคัญที่เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ คือ บริษัทฯ มีหน่วยบริการทางเทคนิคที่ครอบคลุมทั่วประเทศและบุคลากรที่มีความพร้อม สามารถให้บริการหลังการขายได้ทั่วถึงตามกำหนดระยะเวลา และสามารถดูแลสินค้าในทุกสาขาของแฟรนไชส์เป็นไปตามมาตรฐานต่างๆ รวมถึงข้อกำหนดของคู่ค้าหรือเจ้าของแฟรนไชส์ได้ แต่คู่แข่งยังมีหน่วยบริการไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริษัทและอุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) จึงถือเป็นอุปสรรคสำคัญของผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้

ทั้งนี้ ในปี 2560 กลุ่ม B2 ได้พัฒนานวัตกรรมและเปิดตัว Water INT ระบบลดการใช้พลังงานของเครื่องปรับอากาศ โดยสามารถลดการใช้ไฟฟ้าได้ไม่น้อยกว่า 20% ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดี และเพื่อขยายธุรกิจและรักษาการเติบโต กลุ่ม B2 ได้ขยายธุรกิจสู่กลุ่มโรงแรม โดยนำเสนอระบบผลิตน้ำแข็งปลอดเชื้อ (Innovatek Bacteria-Free Ice) นอกจากนี้ กลุ่ม B2 ยังขยายธุรกิจในต่างประเทศในกลุ่มประเทศลุ่มแม่น้ำโขงต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง ในการทำตลาดกลุ่มประเทศลุ่มแม่น้ำโขง บริษัทฯ จัดตั้งทีมงานมาดูแลเป็นการเฉพาะ และมีแผนหาคู่ค้าหรือพันธมิตรธุรกิจในกลุ่มประเทศดังกล่าวด้วย

B3 : สายธุรกิจบริการทางการแพทย์

ปี 2561 เป็นปีแห่งการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของสายธุรกิจบริการทางการแพทย์ หรือ B3 จาก 125.39 ล้านบาท ในปี 2560 เป็น 300.73 ล้านบาท เพิ่มขึ้นสูงถึงร้อยละ 139.84 และส่งผลให้สัดส่วนรายได้ของกลุ่ม B3 สูงเป็นอันดับ 1 ที่ร้อยละ 45.69 โดยเป็นผลจากการจัดตั้งหน่วยไตเทียมเพิ่ม 2 แห่งที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์และศรีสะเกษ ทำให้มีจำนวนเครื่องไตเทียมให้บริการทั้งหมด 63 เครื่อง และการเปิดให้บริการคลินิก คลินิก จำนวน 21 สาขา ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ภาคตะวันออก และภาคตะวันตก

(1) บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (IRV)

ปี 2561 IRV มีรายได้หลักจากการประกอบธุรกิจออกแบบ และติดตั้งระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์สำหรับธุรกิจบริการทางการแพทย์และหน่วยไตเทียม รวมถึงผลิตและจำหน่ายน้ำยาไตเทียมให้หน่วยไตเทียมทั้งสถานพยาบาลของรัฐและเอกชน โดยน้ำยาไตเทียมที่ผลิตได้รับการรับรองระบบคุณภาพการผลิตตามมาตรฐานองค์กรระหว่างประเทศ ISO 13485: 2016 ด้วยผลงานที่ผ่านมาในกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายทั้งศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ ประกอบกับประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจทางเคมีและระบบบำบัดน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ทางการแพทย์ รวมถึงกฎระเบียบและมาตรฐานต่างๆ ของกระทรวงสาธารณสุขเป็นอย่างดี IRV จึงเป็นที่ยอมรับในคุณภาพและมาตรฐานของระบบบำบัดน้ำให้บริษัททางการแพทย์ ประกอบกับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในกลุ่มธุรกิจนี้มีจำนวนน้อยราย IRV จึงมีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่น อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้าธุรกิจบริการทางการแพทย์จะมีทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งกลุ่มลูกค้าภาครัฐมีกฎระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างที่ค่อนข้างยุ่งยากกว่าเอกชน

ปัจจุบันลูกค้าหลักของ IRV คือ หน่วยไตเทียม โดยให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและวางระบบบำบัดน้ำให้บริษัทสำหรับการล้างไตที่ได้มาตรฐานสากล และบริการดูแลบำรุงรักษาระบบตลอดจนการผลิตผลิตภัณฑ์เข้มข้นสำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม (Dialysis Solution) เพื่อเป็นวัตถุดิบ

ให้แก่ลูกค้าเพื่อใช้ในการกระบวนการล้างไต นอกจากนี้ ยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ ซึ่งจะใช้ทดแทนระบบหลักในระหว่างการดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวบริษัทฯ เป็นเจ้าของสิทธิบัตร

(2) บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด (KTMS)

ในปี 2561 KTMS มีหน่วยไตเทียมให้บริการรวม 5 แห่ง จากเดิม 3 แห่งในปี 2560 ส่งผลให้รายได้ของ KTMS เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 110.05% ด้วยมุ่งหวังให้ผู้ป่วยโรคไตเรื้อรังระยะสุดท้ายสามารถเข้าถึงบริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมได้อย่างทั่วถึง โดยสามารถใช้สิทธิประกันสังคมได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่ม จึงมีผู้ป่วยเข้ารับบริการฟอกเลือดเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจนเต็มอัตรา และรายได้ของ KTMS ในปี 2562 ก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการเปิดหน่วยไตเทียมและการเพิ่มจำนวนเครื่องไตเทียมในหน่วยไตเทียมเดิม ด้วยมีผู้ป่วยที่ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม และจำนวนผู้ป่วยโรคไตเรื้อรังระยะสุดท้ายที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ปี 2562 KTMS มีแผนเปิดหน่วยไตเทียมเพิ่มในจังหวัดเชียงใหม่ ตาก และฉะเชิงเทรา

(3) บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด (MV)

ปี 2561 MV มีรายได้ 8.27 ล้านบาท และส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการจำหน่ายและติดตั้งอุปกรณ์ท่อลมรับส่งส่งตรวจทางการแพทย์ (Pneumatic Tube System) ให้กับโรงพยาบาลรัฐ ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและบริการบำรุงรักษาที่ช่วยให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังเป็นการลดภาระแก่เจ้าหน้าที่และพยาบาลในการนำส่งส่งตรวจทางการแพทย์ แล้วยังช่วยประหยัดเวลา และประหยัดพลังงานเมื่อเทียบกับการใช้ลิฟต์ของบุคลากรในการนำส่ง นอกจากนี้ ระบบท่อลมรับส่งเอกซเรย์และพัสดุดังกล่าวยังสามารถนำไปใช้กับธุรกิจอื่นได้แก่ โรงงาน ธนาคาร และด่านเก็บเงิน ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าการเดินเอกซเรย์หรือส่งพัสดุดังกล่าวด้วยคน และช่วยลดภาระของบุคลากร อีกทั้งความรวดเร็วในการนำส่งเอกซเรย์หรือพัสดุดังกล่าว จึงคาดว่า ปี 2562 MV จะมีรายได้เพิ่มขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของลูกค้า เนื่องจากปัจจุบันมีสถานพยาบาลหลายแห่งสนใจนำระบบท่อลมรับส่งส่งตรวจทางการแพทย์ไปใช้มากขึ้น

(4) บริษัท ไฮ เฮลธ์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด (HHC)

หลังจากเปิดดำเนินการธุรกิจบริการด้านผิวพรรณและความงามภายใต้เครื่องหมายการค้า “วูมิคัลด์ คลินิก” ในเดือนกุมภาพันธ์ 2561 จำนวน 21 สาขา HHC มีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 164.18 ล้านบาท แม้ธุรกิจบริการทางการแพทย์และความงามเป็นธุรกิจดาวรุ่งอันดับ 2 จากการจัดอันดับธุรกิจเด่น ปี 2561 ของศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย แต่ด้วยอัตราการเติบโตที่สูง จึงมีผู้ประกอบการให้ความสนใจเข้าสู่ธุรกิจบริการทางการแพทย์และความงามจำนวนมากทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงเป็นเรื่องท้าทายสำหรับ HHC ในการสร้างการเติบโตต่อเนื่องในระยะยาว

โดยรวมแล้วสภาวะการแข่งขันของธุรกิจบริการทางการแพทย์ บริษัทฯ มีคู่แข่งจำนวนไม่มากเนื่องจากธุรกิจบริการทางการแพทย์นั้น ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ความเข้าใจและติดตามการพัฒนาเทคโนโลยีทางการแพทย์ใหม่ๆ อยู่เสมอ รวมถึงมาตรฐานต่างๆ ที่กำหนดโดยกระทรวงสาธารณสุขและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สิ่งเหล่านี้จึงเป็นอุปสรรคสำคัญในการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่

กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจระบบบำบัดน้ำในประเทศไทยมีการแข่งขันสูงและมีคู่แข่งจำนวนมาก แต่ด้วยความต้องการที่หลากหลายของแต่ละอุตสาหกรรมและคุณภาพน้ำดิบที่แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ ทำให้ระบบบำบัดน้ำที่ใช้จึงแตกต่างกันไปด้วย ธุรกิจระบบบำบัดน้ำแบ่งออกได้เป็นหลายประเภท เช่น การแบ่งตามการบำบัดน้ำ แบ่งเป็น 1) การบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ (Water Treatment) 2) การบำบัดน้ำเสีย (Wastewater Treatment) และ 3) การบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ (Water Recycling Treatment) หรือการแบ่งตามวัตถุประสงค์การใช้งาน (ลูกค้า) แบ่งเป็น 1) การบำบัดน้ำเพื่อที่อยู่อาศัย (Residential) 2) การบำบัดน้ำเพื่อการพาณิชย์ (Commercial) 3) การบำบัดน้ำเพื่อบริการทางการแพทย์ (Medical Service) 4) การบำบัดน้ำเพื่ออุตสาหกรรม (Industrial) 5) การบำบัดน้ำเพื่อชุมชน/เมือง (Municipal & Infrastructure) และ 6) การบำบัดน้ำเพื่อการเกษตร (Agriculture)

ดังนั้น ภาวะการแข่งขันของธุรกิจระบบบำบัดน้ำจึงไม่รุนแรงนัก ด้วยสินค้าและบริการที่มีความต้องการแบบเฉพาะเจาะจง ไม่ใช่สินค้าประเภท Mass Product ที่ระบบบำบัดน้ำแบบเดียวกันใช้ได้กับลูกค้าทุกราย อีกทั้งมาตรฐานของน้ำก็มีประกาศและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งควบคุมโดยหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง ทั้งกรมอนามัย กรมโรงงาน กรมควบคุมมลพิษ และกระทรวงสาธารณสุข รวมถึงองค์การอนามัยโลก ผู้ประกอบการจึงต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญ เพื่อให้สามารถให้คำปรึกษา/ข้อเสนอแนะแก่ลูกค้าในการเลือกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ตลอดจนระบบบำบัดน้ำที่เหมาะสมกับความต้องการและคุณสมบัติน้ำที่ใช้ของลูกค้าได้ นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการบริการบำรุงรักษาที่ได้มาตรฐานและสามารถใช้งานได้ต่อเนื่องโดยไม่หยุดชะงัก

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมากว่า 20 ปีบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับจากลูกค้า สะท้อนจากผลการดำเนินงานและรายได้ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งไม่ใช่แค่ประสบการณ์หรือความเชี่ยวชาญที่สั่งสมมานาน แต่เป็นการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบบนพื้นฐานของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซื่อสัตย์ มีคุณธรรม และจริยธรรม และเพื่อบรรลุวิสัยทัศน์ “รายการระดับคุณภาพชีวิตคุณ” บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันที่จะสร้างความเติบโตแก่องค์กรอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

- (1) คุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ ตลอดจนเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์ และวินิจฉัยสำหรับการบริการทางการแพทย์ การสรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพผ่านการรับรองตามมาตรฐานสากลจึงสำคัญมาก เช่นเดียวกับการให้บริการอย่างมืออาชีพทั้งก่อนและหลังการขาย โดยจัดให้มีการอบรมและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ด้วยความต้องการน้ำที่มีคุณสมบัติต่างกันตามวัตถุประสงค์การใช้งานของลูกค้า บริษัทฯ จึงมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อให้คำแนะนำและสามารถนำเสนอระบบบำบัดน้ำที่เหมาะสมกับลูกค้าได้ ทั้งในแง่ของประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนการผลิตและโอกาสทางธุรกิจที่เสียไปหากการทำงานหยุดชะงัก บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- (2) การส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาและเชื่อถือได้ การส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ถูกต้อง ได้มาตรฐานตามกำหนดเวลาเป็นนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดให้พนักงานทุกระดับนำไปปฏิบัติ เพื่อมิให้ลูกค้าได้รับผลกระทบจากการเสียโอกาสทางธุรกิจ โดยกำหนดระยะเวลาติดตั้งและส่งมอบ รวมถึงแผนการให้บริการบำรุงรักษาแก่ลูกค้าจะระบุไว้ในสัญญาอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่า บริษัทฯ จะดูแลให้กระบวนการผลิตต้องหยุดชะงักหรือมีผลกระทบต่อคุณภาพสินค้าจากการผลิต

2. กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายไม่แสวงหากำไรอันเกินควร ด้วยมุ่งหวังสร้างการเติบโตร่วมกันกับคู่ค้าและลูกค้าอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ การกำหนดราคาจะพิจารณาจากต้นทุนผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ใช้ ความยากง่ายในการติดตั้ง ระยะเวลาดำเนินการ และจำนวนบุคลากรที่ใช้ รวมถึงเป็นราคาที่สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจ นอกจากนี้ ยังพิจารณาจากประวัติการทำงานร่วมกันและความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ผ่านมาด้วย

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ด้วยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นลูกค้าองค์กรที่ไม่ได้ต้องการแค่ผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ เพราะน้ำดับที่แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ประกอบกับวัตถุประสงค์การใช้งาน รวมถึงคุณสมบัติของน้ำที่ใช้ ทำให้กลยุทธ์การจำหน่ายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงเป็นการขายเชิงความรู้ให้แก่กลุ่มเป้าหมายผ่านหลายช่องทาง ได้แก่

- (1) การตลาดแบบบอกต่อ หรือ Buzz Marketing จากการส่งมอบคุณค่าที่มากกว่าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ หรือระบบบำบัดน้ำที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า การส่งมอบตามกำหนดเวลา การให้บริการบำรุงรักษาให้สามารถใช้งานได้ต่อเนื่องโดยไม่หยุดชะงัก ทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจและบอกต่อไปยังผู้ประกอบการรายอื่น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าแฟรนไชส์ที่มีแนวโน้มขยายธุรกิจตามการเติบโตของเศรษฐกิจ
- (2) การเข้าร่วมประมูลงาน เป็นช่องทางในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มราชการที่ต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าราชการเพิ่มขึ้น ทั้งงานออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำและระบบท่อลมรับส่งตรวจทางการแพทย์ รวมถึงการจำหน่ายน้ำยาไตเทียม
- (3) การจำหน่ายผ่านตัวแทน เป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ผ่านตัวแทนซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำ หรือ OEM โดยตัวแทนเหล่านี้จะให้บริการติดตั้งและ/หรือบริการบำรุงรักษาหลังการขาย ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขหรือข้อตกลงระหว่างบริษัทฯ กับ OEM
- (4) การจำหน่ายผ่านพนักงานขาย เป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ให้บริการคำปรึกษา/แนะนำในการออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำ ระบบท่อลมรับส่งตรวจทางการแพทย์ รวมถึงการออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำของหน่วยไตเทียม
- (5) การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เพื่อเป็นช่องทางในการพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงผู้ประกอบการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งอาจพัฒนาเป็นพันธมิตรธุรกิจได้ในอนาคต

4. กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ จัดให้มีการส่งเสริมการขายต่อเนื่องกับลูกค้าเป้าหมายทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทฯ และบริษัทย่อย ด้วยการแข่งขันที่ไม่ใช่แค่ราคา ดังนี้

- (1) การให้บริการคำปรึกษา/แนะนำเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำที่เหมาะสมกับลูกค้า ให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ เปรียบเทียบระบบบำบัดน้ำแต่ละระบบให้ลูกค้าทราบ ด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
- (2) การมีหน่วยบริการทางเทคนิคที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ในประเทศไทย โดยมีหน่วยบริการทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ได้แก่ ขอนแก่น ชลบุรี ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี และสงขลา
- (3) การจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ใช้งานของลูกค้า รวมถึงการดูแลบำรุงรักษาเบื้องต้นเพื่อยืดอายุการใช้งานและให้สามารถควบคุมดูแลระบบได้อย่างถูกต้อง
- (4) การขายสินค้าและบริการในรูปของสัญญาเช่าทางการเงิน เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า โดยเป็นสัญญาเช่าทางการเงินระยะเวลา 5 – 8 ปี

2.3. การจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์

จากการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ รวมถึงเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์ วินิจฉัยสำหรับการให้บริการทางการแพทย์ ที่ผ่านมาการจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ จึงนำเข้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดยในปี 2561 มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 64 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 (ร้อยละ 61) ที่เหลือเป็นสินค้าภายในประเทศร้อยละ 36 ทั้งนี้ จากยอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ พบว่า มียอดการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำจากกลุ่มบริษัท Pentair สูงที่สุด เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับ Pentair มายาวนานกว่า 20 ปี ซึ่ง Pentair เป็นบริษัทชั้นนำจากประเทศสหรัฐอเมริกาที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำ รวมถึงให้บริการด้านบริหารจัดการระบบน้ำที่เชี่ยวชาญสำหรับที่พักอาศัย (Residential Solutions) ธุรกิจการค้า (Commercial Solutions) อุตสาหกรรม (Industrial Solutions) ชุมชน/เมือง (Municipal & Infrastructure) Solutions และการเกษตร (Agriculture Solutions)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจให้ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ จึงดูแลให้มีการบริหารความเสี่ยงองค์กร (Enterprise Risk Management: ERM) และผลักดันให้เกิดวัฒนธรรมด้านความเสี่ยง (Risk Culture) ภายในองค์กรผ่านการฝึกอบรม ให้ความรู้ และการสื่อสารของผู้บริหารไปยังพนักงาน รวมถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การบริหารความเสี่ยงระหว่างหน่วยงาน เพื่อให้สามารถนำการบริหารความเสี่ยงไปใช้ให้เกิดผลในทางปฏิบัติได้

ความเสี่ยงจากรายได้ไม่สมดุลระหว่างกลุ่มธุรกิจ

ที่ผ่านมาบริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial & Residential) หรือ “B1” โดยมีสัดส่วนรายได้มากกว่า 50% ของรายได้รวม ซึ่งลูกค้าของธุรกิจกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟ และร้านอาหารรายใหญ่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยมีเครือข่ายสาขากระจายอยู่จำนวนมาก และเป็นตลาดแบบผู้ขายน้อยราย และการที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจและเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆ ในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ และ/หรือเครื่องผลิตอาหาร (Food Equipment) เนื่องจากบริษัทฯ สามารถจัดหาสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ รวมถึงสามารถให้บริการดูแลรักษาสินค้าให้สามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าไม่เสียโอกาสในการขาย และสามารถดำเนินธุรกิจได้โดยไม่หยุดชะงัก

ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial & Residential) หรือ B2 มีแนวโน้มลดลงจากการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้จากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services) หรือ B3 โดย B2 มีสัดส่วนรายได้อยู่ที่ร้อยละ 53.80 ในปี 2560 และเป็นร้อยละ 38.90 ในปี 2561 ขณะที่สัดส่วนรายได้ของกลุ่ม B3 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 27.30 ในปี 2560 เป็นร้อยละ 45.79 ในปี 2561 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงผลของการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทฯ ที่สามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้ของกลุ่มธุรกิจอื่น เพื่อลดความเสี่ยงจากรายได้ไม่สมดุลกันระหว่างกลุ่มธุรกิจ

แม้ว่าลูกค้าของกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำหรือกำลังซื้อของลูกค้าจึงไม่น่าจะส่งผลกระทบต่อการบริโภคมากนัก แต่บริษัทฯ จะยังคงดูแลสร้างการเติบโตแก่ธุรกิจกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer) “B1” และกลุ่มบริการทางการแพทย์ต่อไป โดยมีเป้าหมายสัดส่วนรายได้เฉลี่ยแต่ละกลุ่มธุรกิจประมาณร้อยละ 30 - 40 ต่อไป

ความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงคลัง

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และระบบบำบัดน้ำเสีย และเพื่อสร้างสมดุลให้กับระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) บริษัทฯ จะต้องดูแลให้มีปริมาณสินค้าคงคลังในระดับที่เหมาะสมและเพียงพอในการบริการลูกค้าและทันต่อความต้องการสินค้าของลูกค้าอยู่เสมอ รวมถึงดูแลจัดเก็บวัตถุดิบให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน ป้องกันความสูญเสียหรือเสียหายระหว่างการจัดเก็บสินค้า รวมถึงการเสื่อมสภาพและล้าสมัยของสินค้า อย่างไรก็ตาม ด้านการบริหารต้นทุน ในการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากต้นทุนสินค้าและค่าขนส่งจะลดลง แต่ก็จะมีค่าใช้จ่ายในการบริหารสินค้าคงคลังเพิ่มขึ้น ดังนั้น การกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังที่เหมาะสมจะต้องมีการวางแผนร่วมกันหลายฝ่าย เพื่อให้สามารถรองรับแผนการขายและแผนการให้บริการหลังการขายได้ พร้อมจัดทำรายงานวิเคราะห์อายุสินค้าคงคลังและรายงานการเคลื่อนไหวสินค้าให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบอยู่เสมอ เพื่อไม่ให้สูญเสียโอกาสในการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าและอาจเสียลูกค้าให้กับคู่แข่ง รวมถึงส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ขององค์กรในอนาคตได้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่

กว่า 20 ปีของการดำเนินธุรกิจบริษัทฯ ในฐานะผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำจากต่างประเทศ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่ม Pentair ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำด้านการบำบัดน้ำ (Water Solutions) ระดับโลก มีสำนักงาน 130 สาขาใน 34 ประเทศ และมีพนักงานกว่า 10,000 คนทั่วโลก จึงเชื่อมั่นได้ว่ากลุ่ม Pentair มีสภาพการดำเนินธุรกิจที่ดี มั่นคงและน่าเชื่อถือ ด้วยเป้าหมายที่จะส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้คำแนะนำด้านการบำบัดน้ำที่มีคุณภาพ เพื่อให้ครัวเรือน ธุรกิจ และอุตสาหกรรมสามารถเข้าถึงน้ำที่สะอาดและปลอดภัย เช่นเดียวกัน บริษัทฯ จึงได้ทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่ม Pentair และมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีระหว่างกันมาโดยตลอด มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เสนอแนะ และให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการให้บริการอยู่เสมอ ด้วยการส่งผู้บริหารและพนักงานไปร่วมประชุม สัมมนา และอบรมหลักสูตรต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และแม้การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศจะมีความเสี่ยงด้านราคาสินค้าที่อาจปรับตัวตามอัตราแลกเปลี่ยน กลุ่ม Pentair ก็มีนโยบายกำหนดราคาสินค้าล่วงหน้าเป็นประจำทุกปี และจะแจ้งให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้า เมื่อต้นทุนและ/หรือราคาสินค้าจะมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายสามารถวางแผนและดำเนินการปรับเปลี่ยนราคาจำหน่ายสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสรรหาและคัดเลือกผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตรายใหญ่ และความเสี่ยงจากการส่งมอบผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ไม่ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าต้องการ หากการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่หยุดชะงักเนื่องจากเหตุสุดวิสัย เช่น ภัยธรรมชาติ การก่อการร้าย ความไม่สงบทางการเมือง เป็นต้น เพื่อให้ สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มาทดแทนเพื่อจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างทันท่วงที จนไม่ส่งผลให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานและสูญเสียรายได้จากการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

จากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ประมาณ 40% ของรายได้มาจากกลุ่มธุรกิจร้านอาหาร เครื่องดื่ม และที่พัก (Commercial & Residential Business) และลูกค้าส่วนใหญ่เป็นร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟ และร้านอาหารที่มีแฟรนไชส์หรือเครือข่ายสาขาอยู่ทั่วประเทศ แต่ด้วยการส่งมอบผลิตภัณฑ์และระบบบำบัดน้ำ รวมถึงเครื่องผลิตอาหาร (Food Equipment) ที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน มีบริการหลังการขายที่ดี (Preventive Maintenance: PM) ซึ่งสามารถดูแลให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายใหญ่ในการสั่งซื้อและให้บริการดูแลบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง ทุกรายก็ดี บริษัทฯ มีแผนลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ด้วยการขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงเพิ่มฐานลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นด้วย

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเกิดขึ้นได้จากปัจจัยหลายอย่างทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ จึงต้องมีมาตรการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งเป็นการตกลงที่จะซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศกับธนาคาร ณ วันที่กำหนดในสัญญา ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนที่ตกลงกันไว้ อย่างไรก็ตาม อัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงมากจนส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ อาจต้องปรับราคาสินค้าขายตามการเพิ่มขึ้นของต้นทุน โดยจะแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ มาตรการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนคณะกรรมการบริหารจะพิจารณาและตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสมตามสถานการณ์ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการรายได้และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง

จากการที่บริษัทย่อยของบริษัทฯ ประกอบธุรกิจบริการทางการแพทย์และธุรกิจความงามและสุขภาพ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญกับเรื่องมาตรฐานและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องกำกับดูแลให้การดำเนินงานของบริษัทฯ ย่อยเป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด ทั้งมาตรฐานเครื่องมือแพทย์ มาตรฐานน้ำยาไ้เทียม มาตรฐานคลินิกเสริมความงาม และมาตรฐาน GMP รวมถึง ISO 13485 ซึ่งมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแล ได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ ราชวิทยาลัยอายุรแพทย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ในการดูแลให้มีการปฏิบัติตาม รวมถึงติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ความเข้าใจในกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานต่างๆ อยู่เสมอ ตลอดจนว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำเรื่องการตรวจประเมินและการรับรอง รวมถึงการพัฒนามาตรฐานและเกณฑ์ต่างๆ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถผลิตและจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และให้บริการทางแพทย์ที่ปลอดภัย มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล และเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากร

จากการเติบโตของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ ต้องจัดหาบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญและทักษะที่จำเป็นให้เพียงพอที่จะรองรับการเติบโตของธุรกิจทั้งธุรกิจระบบบำบัดน้ำและธุรกิจบริการทางการแพทย์ และเพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรและสูญเสียบุคลากรที่มีคุณภาพ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับบุคลากรโดยเริ่มตั้งแต่การสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้และทักษะต่างๆ ตามภาระหน้าที่และตำแหน่งงานที่ได้รับ รวมถึงต้องมีทัศนคติที่ดีในการทำงาน ได้รับค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมและเป็นธรรม รวมถึงจัดให้มีการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมโอกาสก้าวหน้าในตำแหน่งงาน และเตรียมพนักงานให้พร้อมสำหรับการสืบทอดตำแหน่งงาน (Succession Plan) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเปิดโอกาสให้พนักงานที่มีศักยภาพได้แสดงความสามารถ ด้วยการมอบโครงการพิเศษที่มีความท้าทาย เช่น โครงการ Water INT ตลอดจนส่งเสริมให้มีการแข่งขันสร้างผลงานหรือนวัตกรรมใหม่ที่สอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายของบริษัทฯ เพราะบุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจให้สามารถรักษาการเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1. ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ประกอบด้วย

4.1.1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงบนที่ดินเช่า

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	ค้ำประกันวงเงิน สินเชื่อจำนวน 35 ล้านบาท กับ สถาบันการเงิน	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
78396, 78175	ต.ป่าสัก อ.เมือง ลำพูน จ.ลำพูน	70.9 ตรว.	บริษัท	0.18	ไม่มี	ที่ตั้งศูนย์บริการ ลูกค้า
116829, 116830	ต.ท่าพระ อ.เมือง ขอนแก่น จ.ขอนแก่น	36 ตรว.	บริษัท	0.08	ไม่มี	ที่ตั้งศูนย์บริการ ลูกค้า
152208, 152209 152210	ต.คลองตัน, คลอง ตัน(ที่8 พระโขนง ฝั่งเหนือ) อ.พระ โขนง กรุงเทพฯ	57.1 ตรว.	บริษัท	9.75	ค้ำประกันวงเงิน สินเชื่อจำนวน 39 ล้านบาท กับ สถาบันการเงิน	ให้บริษัทย่อยเช่า เพื่อเป็น สถานพยาบาลศูนย์ ไต่เทียม
152246	ต.คลองตัน, คลอง ตัน (ที่8 พระโขนง ฝั่งเหนือ) อ.พระ โขนง กรุงเทพฯ	15 ตรว.	บริษัท	2.56		รอพัฒนาเป็นศูนย์ กระจายสินค้า
89426	ต.สามวาตะวันตก อ.คลองสามวา กรุงเทพฯ	4-1-33 ไร่	บริษัท	38.79	ค้ำประกันวงเงิน สินเชื่อจำนวน 40 ล้านบาทกับ สถาบันการเงิน	ที่ตั้งอาคาร สำนักงานและ คลังสินค้า
25847, 25848 25849, 25853 25854, 25855	ต.หนองป่าครั่ง อ.เมืองเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่	617 ตรว.	บริษัท	30.48	ไม่มี	รอพัฒนาเป็นอาคาร สำนักงานสาขา ภาคเหนือและสถาน พยาบาลศูนย์ไต่เทียม
61741, 61742	ต.เชียงเงิน อ.เมือง ตาก จ.ตาก	148 ตรว.	บริษัท	5.12	ไม่มี	เพื่อให้บริษัทย่อยเช่า เป็นสถานพยาบาล ศูนย์ไต่เทียม
ส่วนปรับปรุง ที่ดินและส่วน ปรับปรุง -บน ที่ดินเช่า	บริเวณติดกับที่ตั้ง สำนักงานบริษัท	720 ตรว.	นายณัฐพล สุนันท์ นาสุข (บุคคล ภายนอกซึ่งไม่ เกี่ยวข้องกับบริษัท)	0.04	ไม่มี	บริษัทเช่าที่ดินเพื่อ เป็นที่จอดรถสำหรับ พนักงานและผู้มา ติดต่อกับบริษัท
รวม				94.54		

4.1.2. สินทรัพย์ถาวรอื่น

รายการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทและบริษัทย่อย	105.54	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อจำนวน 74.00 ล้านบาทกับสถาบันการเงิน
เครื่องมือ อุปกรณ์และเครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์	บริษัทและบริษัทย่อย	48.37	ไม่มี
เครื่องมือแพทย์	บริษัทย่อย	23.96	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทและบริษัทย่อย	17.56	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทและบริษัทย่อย	15.96	ค้ำประกันตามสัญญาเช่าการเงิน เพื่อซื้อยานพาหนะ
รวม		211.39	

รวมที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้สำนักงานและยานพาหนะสุทธิ รวมทั้งสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 305.93 ล้านบาท

4.1.3. ทรัพย์สินไม่มีตัวตน



โปรแกรมคอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์ในโปรแกรมสำเร็จรูป และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ อาทิเช่น โปรแกรมจัดการสายงานธุรกิจ(System Application and Products-SAP Business One) โปรแกรมระบบบัญชี โปรแกรมระบบจัดการคลังสินค้า และ โปรแกรมระบบปฏิบัติการ ไมโครซอฟต์ เป็นต้น ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 49.02 ล้านบาท

4.1.4. เครื่องหมายการค้า

บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เพื่อคุ้มครองและป้องกันการละเมิดเครื่องหมายการค้าสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เครื่องหมายการค้าที่ได้รับการจดทะเบียนเหล่านี้มีอายุความคุ้มครอง 10 ปีและอาจต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี ดังนี้

ชื่อ	เครื่องหมายการค้า	ประเภทสินค้า	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
TOREDO		ไส้กรองเครื่องกรองน้ำ กระบอกใส่ไส้กรองเครื่อง กรองน้ำ	7 ตุลาคม 2552	6 ตุลาคม 2562
Water Care*		อุปกรณ์วัดอัตราการไหลของ น้ำ	13 พฤศจิกายน 2551	12 พฤศจิกายน 2561
Water Care*		เครื่องกรองน้ำแบบล้างตัวเอง อัตโนมัติ เครื่องฆ่าเชื้อ แบคทีเรียในน้ำ	13 พฤศจิกายน 2551	12 พฤศจิกายน 2561
HYDRA Mate		เครื่องกรองน้ำ ไส้กรองน้ำ	22 พฤษภาคม 2561	21 พฤษภาคม 2571

ชื่อ	เครื่องหมายการค้า	ประเภทสินค้า	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
HYDRA mate		เครื่องกรองน้ำ ใส่งรงน้ำ	22 พฤษภาคม 2561	21 พฤษภาคม 2571
INNOVATEK		เครื่องจ่ายน้ำร้อนน้ำเย็น อัตโนมัติ	24 กรกฎาคม 2558	23 กรกฎาคม 2568

หมายเหตุ บริษัทฯ ได้ยื่นขอต่ออายุเครื่องหมายการค้าตั้งแต่วันที่ 15 สิงหาคม 2561

นอกจากนี้ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด กำลังอยู่ระหว่างการอนุมัติจดทะเบียนขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งยังคงอยู่ระหว่างการสืบค้นข้อมูลและการพิจารณา ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อสิทธิบัตร เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่

ลักษณะสิ่งประดิษฐ์ เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ สำหรับใช้กับเครื่องไต้เทียม

ชื่อผู้ขอ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

ชื่อผู้ประดิษฐ์ ดร. วิจิตร เตชะเกษม

4.1.5. สัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

สัญญาตัวแทนจำหน่าย

1) สัญญาระหว่าง บริษัทฯ 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) โดยบริษัทไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย (Non-Exclusive) และไม่อนุญาตให้ตัวแทนจำหน่ายทำการตลาดและขายสินค้านอกประเทศไทยได้ โดย PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC โดยกำหนดเป้าหมายในการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละปี และยอดการสั่งซื้อต้องเพิ่มขึ้นเฉลี่ยโดยรวมร้อยละ 11 ต่อปี ตลอดอายุสัญญา ทั้งนี้หากผู้จัดจำหน่ายจะทำการขายหรือทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางในระบบอินเทอร์เน็ตเว็บไซต์จะต้องได้รับอนุญาตจากทาง PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC ก่อนดำเนินการ นอกจากนี้ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC ได้มีการรับประกันสินค้าในกรณีที่สินค้ามีความเสียหาย ด้วยเหตุที่เกิดจากวัตถุดิบและการผลิตเป็นระยะเวลา 1 ปีนับจากวันที่ส่งสินค้าให้แก่ตัวแทนจัดจำหน่าย ยกเว้นกรณีที่ความเสียหายนั้นเกิดจากการติดตั้งผลิตภัณฑ์ผิดวิธีหรือการซ่อมแซมดัดแปลงแก้ไขผลิตภัณฑ์โดยผู้อื่นที่ไม่ใช่ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC หรือการใช้งานผิดประเภท / การใช้งานเกินกว่าความสามารถของผลิตภัณฑ์นั้นๆ 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 2561 ถึงวันที่ 4 เมษายน 2562
สาระสำคัญของสัญญา	บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ Pentair Pacific Rim (Water) Limited สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการระบบกรองน้ำในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับที่พักอาศัย (Residential Market) โดย <u>บริษัทไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย (Non-Exclusive) และไม่อนุญาตให้ตัวแทนจำหน่ายทำการตลาดและขายสินค้านอกประเทศไทยได้</u> 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
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	Pentek, Fleck, Structural และ Park
เงื่อนไขของสัญญา	ในการต่ออายุสัญญา หากทาง Pentair Pacific Rim (Water) Limited หรือตัวแทนจัดจำหน่ายไม่ขอยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญา ทาง Pentair Pacific Rim (Water) Limited จะดำเนินการต่ออายุสัญญาให้อัตโนมัติต่อไปอีก 1 ปี หากไม่มีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด
การสิ้นสุดของสัญญา	หากบริษัท (ตัวแทนจำหน่าย) ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนเป้าหมายที่ Pentair Pacific Rim (Water) Limited กำหนดได้ หรือพนักงานฝ่ายขายและฝ่ายบริการของตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับการฝึกอบรมในผลิตภัณฑ์กลุ่ม Pentair Pacific Rim (Water) Limited อย่างเพียงพอ หรือบริษัททำผิดกฎด้านการขายสินค้านอกพื้นที่สัญญาอนุญาตจัดจำหน่าย หรือหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารหลักของตัวแทนจำหน่ายอย่างมีนัยสำคัญ เช่น การลาออก การถูกปลด ด้วยเหตุผลใดๆ โดยมีได้แจ้งถึงเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงแก่ Pentair Pacific Rim (Water) Limited และได้รับความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจาก Pentair Pacific Rim (Water) Limited

3) สัญญาระหว่าง บริษัท กับ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd.

คู่สัญญา	Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd.
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 2 ปี ตั้งแต่วันที่ 5 เมษายน 2562 ถึงวันที่ 5 เมษายน 2564
สาระสำคัญของสัญญา	บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. โดย (1) นำเข้า Everpure Products จาก Suzhou Factory ในประเทศจีน (2) นำเข้า Pentair, Everpure, Shurflo, Pentek (3) นำเข้า Everpure Claris จากยุโรป (3) นำเข้า ONGA Pumps จาก Pentair ออสเตรเลีย
	บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. โดย <u>บริษัทไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย (Non-Exclusive) และอนุญาตให้ตัวแทนจำหน่ายทำการตลาดและขายสินค้าในประเทศไทย กับพวชา ลาว และพม่าได้</u> โดย Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. ได้มีข้อกำหนดจำนวนเป้าหมายในการสั่งซื้อตามสัญญาปี 2562 จำนวน 112,500 USD และปี 2563 จำนวน 123,750 USD นอกจากนี้ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. ได้มีการรับประกันสินค้าในกรณีที่สินค้ามีความเสียหาย ด้วยเหตุที่เกิดจากวัตถุดิบและการผลิต เป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ส่งสินค้าให้แก่ตัวแทนจัดจำหน่าย ยกเว้นกรณีที่ความเสียหายนั้นเกิดจากการติดตั้งผลิตภัณฑ์ผิดวิธี หรือการซ่อมแซมดัดแปลงแก้ไขผลิตภัณฑ์โดยผู้อื่นที่ไม่ใช่ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. หรือการใช้งานผิดประเภทและการใช้งานเกินความสามารถของผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นต้น
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	Everpure, Pentair, Shurflo, Pentek, Everpure Claris, Onga Pumps
เงื่อนไขของสัญญา	ในการต่ออายุสัญญา หากทาง Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. หรือตัวแทนจัดจำหน่ายไม่ขอยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญา ทาง Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. จะดำเนินการต่ออายุสัญญาให้อัตโนมัติต่อไปอีก 1 ปี หากไม่มีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด
การสิ้นสุดของสัญญา	หากบริษัท (ตัวแทนจำหน่าย) ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนเป้าหมายที่ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. กำหนดได้ หรือพนักงานฝ่ายขายและฝ่ายบริการของตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับการฝึกอบรมในผลิตภัณฑ์กลุ่ม Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. อย่างเพียงพอ หรือบริษัททำผิดกฎด้านการขายสินค้านอกพื้นที่ที่สัญญาอนุญาตจัดจำหน่าย หรือหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารหลักของตัวแทนจำหน่ายอย่างมีนัยสำคัญ เช่น การลาออก การถูกปลด ด้วยเหตุผลใดๆ โดยมิได้แจ้งถึงเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงแก่ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. และได้รับความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจาก Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd.

สัญญาประกันภัย

- 1) กรมธรรม์ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือบริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด

คู่สัญญา	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	50-18-00006175
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 2. บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด 343, 345, 347 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 859 อาคาร 12 ชั้น 12 โรงพยาบาลศรีสะเกษ ถนนกสิกรรม ตำบลเมืองใต้ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2561 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 64,942,979.00 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 34,001,644.00 บาท 2. บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 8,111,858.00 บาท 3. บริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 22,829,477.00 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

โดยมีกรมธรรม์ย่อยแบ่งตามทรัพย์สินที่เอาประกันภัย ดังต่อไปนี้

- 1.1 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือบริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 20,250,272.18 บาท

คู่สัญญา	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	50-18-00006175
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือบริษัท เคที เมติคอล เซอร์วิส จำกัด 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10510
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2561 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 20,250,272.18 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) - 20,196,654.89 บาท สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร และระบบสาธารณูปโภค ประกอบด้วย (ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล) 1) อาคารสำนักงาน 4 ชั้น รวมคาดฟ้า หลังคากันฝนและส่วนเชื่อมต่อระหว่างอาคาร 2) อาคารสำนักงาน 3 ชั้น รวมคาดฟ้า 3) อาคารสำหรับ Workshop 4) อาคารป้อมยาม

	5) โรงจอดรถผู้บริหาร 6) ศาลพระพรหม 2. บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด – 53,617.29 บาท 1) เครื่องใช้สำนักงาน – 44,817.29 บาท 2) เครื่องตกแต่งสำนักงาน – 8,000.00 บาท 3) สต็อกสินค้าอุปกรณ์การแพทย์ – 800.00 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

1.2 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือบริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 21,916,846.44 บาท

คู่สัญญา	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรรมธรรม์เลขที่	50-18-00006175
ประเภทของการ ประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ดินตั้ง บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือบริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด 343, 345, 347 และ 553 ซอยพัฒนาการ 3 แขวงคลองตัน เขตพระโขนง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10250
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2561 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 21,916,846.44 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) 1) สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) - 12,759,474.40 บาท รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร สิ่งตกแต่งติดตั้งเครื่องปรับอากาศและระบบสาธารณูปโภค ประกอบด้วย (ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล ระบบ Network ระบบโทรศัพท์) 2) เครื่องใช้สำนักงาน - 562,835.52 บาท 3) เครื่องตกแต่งสำนักงาน - 482,679.14 บาท 2. บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด 1) เครื่องใช้สำนักงาน – 477,687.00 บาท 2) เครื่องตกแต่งสำนักงาน – 334,860.50 บาท 3) เครื่องมือและอุปกรณ์ – 6,511,545.77 บาท 4) สต็อกสินค้าอุปกรณ์การแพทย์ – 787,764.11 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

1.3 บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 9,593,567.31 บาท

คู่สัญญา	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	50-18-00006175
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด อาคาร 12 ชั้น 12 โรงพยาบาลศรีสะเกษ ถนนกสิกรรม ตำบลเมืองใต้ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ 33000
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2561 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 9,593,567.31 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด 1) สิ่งตกแต่งติดตั้งตึกรังตรา – 1,828,873.71 บาท 2) เครื่องใช้สำนักงาน – 568,888.15 บาท 3) เครื่องตกแต่งสำนักงาน – 54,650.50 บาท 4) เครื่องมือและอุปกรณ์ – 6,612,029.33 บาท 5) สต็อกสินค้าอุปกรณ์การแพทย์ – 529,126.12 บาท
ผู้รับประกันภัยตามกรมธรรม์	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

1.4 บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 11,852,592.38 บาท

คู่สัญญา	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	50-18-00006175
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด 135 ถนนอรุณประเสริฐ ตำบลเขมราฐ อำเภอเขมราฐ จังหวัดอุบลราชธานี 34170
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2561 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 11,852,592.38 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด 1) สิ่งตกแต่งติดตั้งตึกรังตรา – 422,004.99 บาท 2) เครื่องใช้สำนักงาน – 698,687.58 บาท 3) เครื่องมือและอุปกรณ์ – 10,405,863.79 บาท 4) สต็อกสินค้าอุปกรณ์การแพทย์ – 326,036.79 บาท
ผู้รับประกันภัยตามกรมธรรม์	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

1.5 บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด จำนวน 1,329,700.00 บาท

คู่สัญญา	บริษัท กรุโทยพานิชประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	50-18-00006175
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด 237 ตึกอำนวยการ ชั้น 1 หน่วยไตเทียม ถนนพิทักษ์ชาติ ตำบลประจวบคีรีขันธ์ อำเภอเมือง ประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77000
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2561 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 1,329,700.00 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด 1) เครื่องมือและอุปกรณ์ – 1,329,700.00 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ

2) กรมธรรม์ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ/หรือ บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด

คู่สัญญา	บริษัท ซัพPLY สามีคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง 1. คลังเจริญพัฒนา 290/1, 292 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา 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 5. ชลบุรี 100/102 หมู่ 10 หมู่บ้านเอกมยคลองเขาตาโล ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 6. สำนักงานภูเก็ต 101/594 หมู่บ้านศรีสุชาติแกรนด์วิลล์ 5 หมู่ 6 ถนนประชาสามัคคี ตำบลรัชฎา อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต 7. สำนักงานสมุย 183/9 หมู่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี 8. KTMS พัฒนาการ 553, 343, 345, 347 ซอยพัฒนาการ 3 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 46,916,646.57 บาท ประกอบด้วย

	1. คลังเจริญพัฒนา จำนวน 4,308,583.13 บาท 2. ขอนแก่น จำนวน 4,675,711.38 บาท 3. ลำพูน จำนวน 3,510,102.47 บาท 4. รามอินทรา จำนวน 31,764,913.82 บาท 5. ศูนย์ชลบุรี จำนวน 866,472.19 บาท 6. สำนักงานภูเก็ต จำนวน 878,756.86 บาท 7. สำนักงานสมุย จำนวน 493,116.73 บาท 8. KTMS พัฒนาการ จำนวน 418,989.99 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ/หรือ บริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด

โดยมีกรรมธรรม์ย่อยแบ่งตามทรัพย์สินที่เอาประกันภัย ดังต่อไปนี้

2.1 คลังเจริญพัฒนา บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) และ/หรือบริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด

คู่สัญญา	บริษัท ชัยปรีชาประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการ ประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง คลังเจริญพัฒนา 290/1 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 4,308,583.13 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) 1) ส่วนปรับปรุงต่อเติม (บนสิทธิการเช่า) 1,006,451.57 บาท 2) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 357,305.32 บาท 3) เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์ 166,381.26 บาท 4) เครื่องมือและอุปกรณ์ 1,073,405.07 บาท 5) สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 1,429,441.91 บาท 2. บริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด 1) เครื่องมือและอุปกรณ์ 275,598.00 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ/หรือ บริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด

2.2 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) จังหวัดขอนแก่น และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (ศูนย์บริการ)

คู่สัญญา	บริษัท ซัพปัสมาคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ดิน จังหวัดขอนแก่น 440/8-9 หมู่ 10 ตำบลท่าพระ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 4,675,711.38 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) 1) ตัวอาคาร สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) 2,021,852.74 บาท 2) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 228,787.66 บาท 3) เครื่องมือและอุปกรณ์ 435,091.79 บาท 4) สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 1,976,613.29 บาท 2. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (ศูนย์บริการ) 1) สต็อกสินค้า 13,365.90 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

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

คู่สัญญา	บริษัท ซัพปัสมาคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ดิน จังหวัดลำพูน 67 หมู่ 15 ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 3,510,102.47 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โกดัง) 1) ตัวอาคาร สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) 451,619.36 บาท 2) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 158,118.96 บาท 3) เครื่องมือและอุปกรณ์ 328,440.95 บาท 4) สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 909,011.12 บาท 2. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) 1) ส่วนปรับปรุงต่อเติม (บนสิทธิการเช่า) 60,000 บาท 2) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 270,908.00 บาท 3) เครื่องมือและอุปกรณ์ 1,088,403.18 บาท 4) สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 243,600.90 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

2.4 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (ก่อตั้ง) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) และ/หรือ บริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด

คู่สัญญา	บริษัท ซัพPLYสินค้าประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้งรามอินทรา (โกดัง) 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 31,764,913.82 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) 1) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรงตรา เครื่องใช้สำนักงาน 2,628,098.72 บาท 2) เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์ 620,641.27 บาท 3) เครื่องมือและอุปกรณ์ 983,973.60 บาท 4) สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 5,664,152.57 บาท 2. บริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด 1) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรงตรา เครื่องใช้สำนักงาน 225,312.56 บาท 2) เครื่องมือและอุปกรณ์ 74,279.44 บาท 3) สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 7,744,909.03 บาท 3. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (ก่อตั้ง) 1) งานระบบต่างๆ 1,614,900.00 บาท 2) เครื่องใช้สำนักงาน 8,493,096.93 บาท 3) เครื่องตกแต่งสำนักงาน 1,450,117.74 บาท 4) เครื่องมือและอุปกรณ์ 938,458.24 บาท 5) เครื่องมือ เครื่องใช้ (เพื่อเช่า) 1,326,973.72 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ/หรือ บริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด

2.5 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โรงงาน)

คู่สัญญา	บริษัท ซัพPLYสินค้าประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้งชลบุรี 100/102 หมู่ 10 หมู่บ้านเอมมงคลเขาตาโล ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 886,472.19 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) 1) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรงตรา เครื่องใช้สำนักงาน 5,598.13 บาท 2) เครื่องมือและอุปกรณ์ 52,521.38 บาท 4) สต็อกสินค้า 808,352.68 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

2.6 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) สำนักงานภูเก็ต

คู่สัญญา	บริษัท ซัพปัสสามัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้งสำนักงานภูเก็ต 101/594 หมู่บ้านศรีสุชาติแกรนด์วิลล์ 5 หมู่ 6 ถนนประชาสามัคคี ตำบลรัชฎา อำเภอมือง จังหวัดภูเก็ต
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 878,756.86 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด 1) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรงตรา เครื่องใช้สำนักงาน 25,827.11 บาท 2) เครื่องมือและอุปกรณ์ 126,125.44 บาท 4) สต็อกสินค้า 726,804.31 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

2.7 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) สำนักงานสมุทร

คู่สัญญา	บริษัท ซัพปัสสามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้งสำนักงานสมุทร 183/9 หมู่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอกะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 493,116.73 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด 1) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรงตรา เครื่องใช้สำนักงาน 31,910.75 บาท 2) เครื่องมือและอุปกรณ์ 44,214.26 บาท 4) สต็อกสินค้า 416,991.72 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

2.8 KTMS พัฒนาการ

คู่สัญญา	บริษัท ซัพปัสสามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-18-11-IAR-00067
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง KTMS พัฒนาการ 553, 343, 345, 347 ซอยพัฒนาการ 3 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 418,989.99 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

	1) เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์ 418,989.99 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

2) กรรมธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรรมธรรม์เลขที่	14016-013-180000366
ประเภทของการ ประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) 51/9 ถนนไทยรามัญ แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร 10510
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 5 มิถุนายน 2561 ถึงวันที่ 5 มิถุนายน 2562
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 201,000,000 บาท ประกอบด้วย 1. สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมฐานราก) 80,000,000.00 บาท อาคารสำนักงาน จำนวน 1 หลัง อาคารโกดัง จำนวน 2 หลัง รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร ที่จอดรถ สิ่งต่อเติมต่างๆ กำแพง ประตู รั้ว ป้อมยาม ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ระบบ ไฟฟ้า ระบบประปา ระบบโทรศัพท์ และระบบอื่นๆ 2. เฟอร์นิเจอร์ 6,000,000.00 บาท สิ่งตกแต่งติดตั้งตรงตรางต่างๆ อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องปรับอากาศ คอมพิวเตอร์ เครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ และทรัพย์สินอื่นๆ ที่ เป็นของผู้เอาประกันภัยที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ 3. สต็อกสินค้า 115,000,000.00 บาท เช่น วัสดุ อุปกรณ์ เพื่อผลิตและจำหน่าย เครื่องกรองน้ำ และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

1.1.2. สัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์

บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ (รถกระบะบรรทุก) เพื่อใช้ในการดำเนินงาน และให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งมีจำนวนรถยนต์ที่บริษัทและบริษัทย่อยเช่าจากบริษัทภายนอก จำนวน 40 คัน ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาเช่าไม่เกิน 48 เดือน โดยมีค่าใช้จ่ายในการเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ ของบริษัทและบริษัทย่อย รวมเดือนละ 0.56 ล้านบาท

1.2. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุน กิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ หลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย 4 บริษัท คือ

- บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ลงทุนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 25.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบ บำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ 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

ทั้งนี้ การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบและในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

1.3. ราคาประเมินทรัพย์สิน หากมีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินหรือมีการตีความราคาทรัพย์สินใหม่

ชื่อ	รายการ		ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน/ ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน หรือผู้ประเมินหลัก	วัตถุประสงค์ การประเมิน ราคาทรัพย์สิน	วันที่รายงาน
	ทรัพย์สิน	ราคาประเมิน (บาท)			
บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)	ที่ดิน 1 แปลงพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่ 160/26 ถนนมหาดไทยบำรุง ตำบลเชียงเงิน อำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก รวมเนื้อที่ 148.00 ตารางวา	11,210,000.00	บริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด	เพื่อพิจารณาการด้อยค่า ของสินทรัพย์เพื่อการ ลงทุน	11 มกราคม 2562
บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)	ที่ดิน 3 แปลงพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่ 343, 345, 347 พัฒนาการซอย 3 ถนน พัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร รวมเนื้อที่ 57.1 ตารางวา	19,890,000.00	บริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด	เพื่อพิจารณาการด้อยค่า ของสินทรัพย์เพื่อการ ลงทุน	22 มกราคม 2562
บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็น เตอร์ จำกัด	เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์ สิทธิการเช่า เครื่องหมายบริการ สิทธิแฟรนไชส์ ค่าความนิยม	38,551,889.52 543,000.00 3,210,000.00 46,728,971.96 116,573,615.16	บริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด	เพื่อรับรู้และวัดมูลค่า ทรัพย์สินที่ได้มา หนี้สิน ที่รับมา และส่วนได้เสีย ที่ไม่มีอำนาจควบคุมในผู้ ถูกซื้อ รวมถึงการรับรู้ และวัดมูลค่าค่าความ นิยมที่เกิดขึ้นหรือกำไร จากการต่อรองราคาซื้อ	15 พฤศจิกายน 2561

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เดือนกันยายน 2561 บริษัทย่อยของบริษัทฯ ถูกบริษัทในประเทศ 2 แห่งฟ้องร้องเป็นจำเลยร่วมในคดีแพ่ง เพื่อเรียกร้องให้เพิกถอนนิติกรรมสัญญาขายสิทธิแฟรนไชส์และสัญญาซื้อขายทรัพย์สินโดยปัจจุบันอยู่ระหว่างนัดสืบพยานโจทก์ทั้งสองและพยานจำเลยทั้งสอง ฝ่ายบริหารของบริษัทย่อยและที่ปรึกษากฎหมายพิจารณาแล้วว่า บริษัทย่อยมีโอกาสชนะคดีสูง เพราะเป็นการกระทำโดยสุจริตและเสียค่าตอบแทนรายการ

ต่อมาในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 บริษัทย่อยได้ยื่นฟ้องบริษัทในประเทศแห่งหนึ่งซึ่งเป็นเจ้าของแฟรนไชส์ “วุฒิศักดิ์คลินิก” ขอให้ผิดสัญญาขายสิทธิแฟรนไชส์และสัญญาซื้อขายทรัพย์สินและเรียกค่าเสียหาย ซึ่งมีทุนทรัพย์รวมประมาณ 187 ล้านบาท โดยศาลนัดไกล่เกลี่ยในวันที่ 25 มิถุนายน 2562 และกำหนดวันนัดชี้สองสถานและกำหนดแนวทางการดำเนินคดีหรือสืบพยานโจทก์ในวันที่ 19 สิงหาคม 2562

ในปี 2561 บริษัทย่อยมีผลกำไรสุทธิสำหรับปีไม่ถึงตามที่รับประกันไว้ในสัญญา บริษัทย่อยสามารถเรียกร้องเงินชดเชยดังกล่าวสำหรับปี 2561 ได้จำนวน 47.8 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทยังไม่ได้บันทึกรับรู้รายได้จากเงินชดเชยดังกล่าวในปี 2561 เนื่องจากอยู่ในระหว่างการพิจารณาคดีของศาล และขึ้นอยู่กับผลการพิจารณาประเมินประโยชน์และความและ/หรือการพิจารณาพิพากษาของศาล

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	:	FVC
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107555000091
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ รวมทั้งออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำ และให้บริการปรับปรุง ซ่อมแซม ดูแลรักษาอุปกรณ์ของระบบบำบัดน้ำ
ปีที่ก่อตั้ง	:	2538
วันแรกที่ซื้อขายหุ้น	:	29 ตุลาคม 2556
ในตลาดหลักทรัพย์	:	
ทุนจดทะเบียน	:	355,502,836.50 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 711,005,673 หุ้น
ทุนที่ชำระแล้ว	:	282,571,268 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 565,142,536 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 0.50 บาท
รอบระยะเวลาบัญชี	:	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
โทรศัพท์	:	02-518-2722
โทรสาร	:	02-518-2723
เว็บไซต์	:	www.filtervision.co.th
เลขานุการบริษัท	:	
โทรศัพท์	:	02-518-2722 ต่อ 649
อีเมล	:	cs@filtervision-thai.com

นักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์	:	02-518-2722 ต่อ 644
อีเมล	:	ir@filtervision-thai.com

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท : บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด
 เลขทะเบียนบริษัท : 0105534119941
 ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ สำหรับธุรกิจบริการทางการแพทย์
 ปีที่ก่อตั้ง : 2534
 ทุนจดทะเบียน : 25,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 250,000 หุ้น
 ทุนที่ชำระแล้ว : 25,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 250,000 หุ้น
 มูลค่าหุ้น : หุ้นละ 100 บาท
 สัดส่วนการถือหุ้น : 100%
 (ทางตรงและทางอ้อม)
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
 โทรศัพท์ : 02-518-0600
 โทรสาร : 02-518-0620
 เว็บไซต์ : www.irvingthai.com

ชื่อบริษัท : บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด
 เลขทะเบียนบริษัท : 0105558091419
 ประเภทธุรกิจ : ประกอบกิจการสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม
 ปีที่ก่อตั้ง : 2558
 ทุนจดทะเบียน : 40,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 400,000 หุ้น
 ทุนที่ชำระแล้ว : 40,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 400,000 หุ้น
 มูลค่าหุ้น : หุ้นละ 100 บาท
 สัดส่วนการถือหุ้น : 70%
 (ทางตรงและทางอ้อม)
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
 โทรศัพท์ : 02-517-0274
 โทรสาร : 02-517-0275

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท :		0105558112491
ประเภทธุรกิจ	:	นำเข้า จำหน่าย และให้เช่าเวชภัณฑ์ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ทางการแพทย์ รวมทั้งเป็นตัวแทนในการเข้าประมูล/ขายระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของศูนย์ไตเทียม
ปีที่ก่อตั้ง	:	2558
ทุนจดทะเบียน	:	10,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น
ทุนที่ชำระแล้ว	:	10,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	:	75%
(ทางตรงและทางอ้อม)		
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
โทรศัพท์	:	02-517-0134
โทรสาร	:	02-517-0136
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท :		0105560162387
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบกิจการคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพ ความงาม และจำหน่ายเครื่องสำอาง เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ และผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
ปีที่ก่อตั้ง	:	2560
ทุนจดทะเบียน	:	100,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น
ทุนที่ชำระแล้ว	:	100,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	:	100%
(ทางตรงและทางอ้อม)		
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
โทรศัพท์	:	02-518-2722
โทรสาร	:	02-518-2723

บุคคลอ้างอิง

หน่วยงานกำกับ บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) 333/3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์ 02-033-9999 โทรสาร 02-033-9660 อีเมล info@sec.or.th เว็บไซต์ www.sec.or.th
หน่วยงานกำกับบริษัทจดทะเบียน	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 02-009-9000 โทรสาร 02-009-9991 อีเมล SETContactCenter@set.or.th เว็บไซต์ www.set.or.th
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 02-009-9999 โทรสาร 02-009-9991 อีเมล SETContactCenter@set.or.th เว็บไซต์ www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด โดย นายโสภณ เพิ่มศิริวัลลภ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3182 และ/หรือ นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3516 และ/หรือ นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4521 และ/หรือ นางสาวรสพร เดชอาคม ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5659 193/136-137 ชั้น 33 เลครัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลอง ตันเหนือ เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 02-264-9090 โทรสาร 02-264-0789-90 อีเมล EY.Thailand@th.ey.com เว็บไซต์ www.ey.com
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท ฟรีเมียร์ ลอว์เยอร์ จำกัด ชื่อนายความ นายพจน์ คมนอนันต์ 43/183 หมู่ 8 ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 02-984-4266 โทรสาร 02-984-4267 อีเมล phodkhomanant@gmail.com