



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 ทำตลาดภายใต้ตราชื่อสินค้า 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. 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 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 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 (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 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

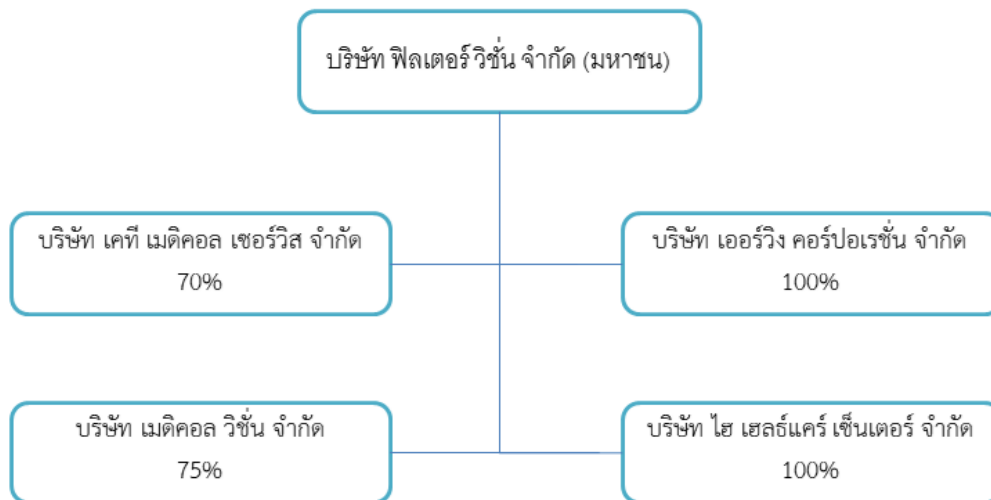
- การเสนอขายหุ้นดังกล่าวมีจำนวนทั้งสิ้น 67.0 ล้านบาท (สุทธิจากต้นทุนในการจำหน่ายหุ้นจำนวน 4.0 ล้านบาท) และบริษัทรับรู้ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 37.4 ล้านบาท
- เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2556 บริษัทได้จดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยหุ้นสามัญของบริษัทได้รับอนุมัติเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม 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 เพื่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและขยายธุรกิจในพื้นที่
- เดือนกุมภาพันธ์ 2560 เปิดให้บริการหน่วยไตเทียมในโรงพยาบาลรัฐบาลแห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นสาขาที่ 2 ของธุรกิจสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียม ดำเนินการโดย บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด บริษัทย่อยของ บริษัทฯ
- 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) ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ 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 เพื่อขยายการ

ลงทุนไปยังธุรกิจเกี่ยวกับการแพทย์เพื่อสุขภาพ ความงาม และจำหน่ายเครื่องสำอาง อันเป็นธุรกิจบริการทางการแพทย์ที่ให้ความสำคัญต่อสุขอนามัยเป็นพิเศษ (Hygienic) ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจบริการทางการแพทย์ด้านศูนย์ไต่เทียมอันเป็นหนึ่งในธุรกิจหลักของบริษัทฯ 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 เพื่อพัฒนาระบบการบริหารคลังสินค้าและการบริการให้มีประสิทธิภาพ
 - เดือนกรกฎาคม 2561 เปิดให้บริการหน่วยไต่เทียมสาขาที่ 4 ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และอีก 1 สาขาในจังหวัดศรีสะเกษ เดือนตุลาคม 2561
 - ปรับวิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมองค์กรตามลักษณะการประกอบธุรกิจและโครงสร้างรายได้ที่เปลี่ยนแปลงไป วิสัยทัศน์ใหม่ คือ “เรายกระดับคุณภาพชีวิตคุณ”
- ปี 2562
- ปรับปรุงจรรยาบรรณธุรกิจและข้อพึงปฏิบัติในการทำงานให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ และให้เป็นคู่มือในการปฏิบัติงานของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับ
 - เดือนพฤษภาคม 2562 เปิดหน่วยไต่เทียม จังหวัดตาก และเดือนธันวาคม 2562 เปิดหน่วยไต่เทียม โรงพยาบาลบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา
 - ปรับกลยุทธ์ธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์และปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ โดยการปิดวุฒิสักดิ์ คลินิก จำนวน 8 สาขาที่มีผลขาดทุนสะสม ได้แก่ (1) สาขานุสาวรีย์ชัย (2) สาขาบึกชี มหาชัย (3) สาขาบึกชี ราชดำริ (4) สาขาเทสโก้ โลตัส บ่อวิน (5) สาขาเทสโก้ โลตัส บ้านโป่ง (6) สาขาเทสโก้ โลตัส บ้านฉาง (7) สาขาเทสโก้ โลตัส ปราจีนบุรี และ (8) สาขาโลตัส อมตะนคร

1.3. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

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

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

บริษัท เฮอร์วิง 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) แบ่งเป็น 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 (IRV) ออกแบบ ติดตั้งระบบน้ำทางการแพทย์ และตกแต่งศูนย์ไตเทียม ผลิตและจำหน่ายน้ำยาไตเทียม
- บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด (KTMS) ธุรกิจให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม
- บริษัท เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด (MV) นำเข้า จำหน่าย และบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์ วิเคราะห์ วินิจฉัยสำหรับการให้บริการทางการแพทย์ รวมถึงการนำเข้า จำหน่าย และติดตั้งอุปกรณ์ท่อลมรับส่งส่งตรวจทางการแพทย์
- บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด (HHC) ธุรกิจบริการทางผิวหนังและความงาม “วุฒิศักดิ์ คลินิก” และจำหน่ายเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลผิวพรรณ

แม้บริษัทฯ และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัดต่างประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ แต่กลุ่มลูกค้าแตกต่างกัน โดยกลุ่มธุรกิจ B1 เป็นกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ กลุ่มธุรกิจ B2 เป็นกลุ่มธุรกิจพาณิชย์และที่พักอาศัย และกลุ่มธุรกิจ B3 เป็นกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ เริ่มต้นธุรกิจจากการนำเข้า และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ จากการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง ประสบการณ์ และการสนับสนุนที่ดีจากพันธมิตรธุรกิจ รวมถึงความต้องการที่จะตอบสนองและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ทั้งธุรกิจระบบบำบัดน้ำเสีย ธุรกิจอุปกรณ์อาหาร ธุรกิจระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับหน่วยไตเทียม การผลิตน้ำยาไตเทียม การจัดตั้งหน่วยไตเทียม และการออกแบบระบบลดการใช้พลังงานของเครื่องปรับอากาศ (Water INT PAD)

สายธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverages)

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

ปี 2562 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำหรือกลุ่มธุรกิจ B1 แบ่งลักษณะการประกอบธุรกิจเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- (1) ธุรกิจการค้า (Trading Business) การนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และระบบบำบัดน้ำเสีย เช่น ระบบกรองน้ำ ถังกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ไส้กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงยูวี สำหรับน้ำในกระบวนการผลิตและน้ำเสีย

- (2) ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ รวมถึงปรับปรุง ซ่อมแซม และบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- (3) ระบบบำบัดน้ำเสีย ออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย รวมถึงปรับปรุง ซ่อมแซม และบำรุงรักษา ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ของระบบบำบัดน้ำเสีย
- (4) ระบบน้ำสำหรับงานทันตกรรม เริ่มดำเนินการในปี 2559 โดยบริษัทฯ ได้ออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำ ให้แก่ศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาล เพื่อให้เป็นศูนย์ทันตกรรมปลอดเชื้อและปลอดภัยสำหรับผู้ป่วยที่เข้ารับ บริการจากโรงพยาบาล

B2 : กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยหรือกลุ่มธุรกิจ B2 แบ่งตามลักษณะ การประกอบธุรกิจและกลุ่มลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- (1) ธุรกิจการค้า (Trading Business) การนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบ บำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- (2) ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ การออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ รวมถึงปรับปรุง ซ่อมแซม และบำรุงรักษา (Preventive Maintenance) ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ของระบบบำบัดน้ำให้ บริสุทธิ์ ทั้งเครื่องกรองและไส้กรองให้กับลูกค้า
- (3) ธุรกิจอุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) จัดหาผลิตภัณฑ์อุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) ซึ่งเป็น ผลิตภัณฑ์เกี่ยวเนื่องระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อจำหน่าย เช่น ตู้ตั้งชาลาเปา (Bun Steamer) เครื่องจ่าย เครื่องดื่ม (Beverage Dispenser) และเครื่องทำน้ำแข็ง (Ice Making Machine) เป็นต้น สำหรับลูกค้ากลุ่ม ร้านสะดวกซื้อและร้านอาหาร
- (4) Water INT PAD เป็นระบบลดการใช้พลังงานของเครื่องปรับอากาศ โดยสามารถลดการใช้ไฟฟ้าได้ไม่ต่ำกว่า 20% ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานของกิจการได้

อุปกรณ์บริการอาหารและเครื่องดื่ม



เครื่องจ่ายน้ำดื่ม OASIS รุ่น PG8SBFSLY



Waterlogic เครื่องจ่ายน้ำดื่มอัจฉริยะ รุ่น WL1000GF



Waterlogic เครื่องจ่ายน้ำดื่มอัจฉริยะ รุ่น WL2000



Toredo หม้อตุ๋น/หุง รุ่น AT51588



Toredo เครื่องทำแซนวิช รุ่น HOM-121182



Toredo ตู้อุ่นอาหาร รุ่น SM-545



Toredo ตู้อุ่นอาหารพร้อมโซว์ รุ่น CS-465



Toredo หม้ออุ่นโอเต้ง รุ่น OM-8



Toredo หม้อทอดไฟฟ้า รุ่น RF5S



Toredo หม้อทอดไฟฟ้า รุ่น RF5S



Toredo เครื่องย่างไส้กรอก รุ่น HR-30

ผลิตภัณฑ์ ระบบกรองน้ำ



Shelco เครื่องกรองน้ำสแตนเลสสำหรับ
อุตสาหกรรม(ไส้กรองเดียว)



Shelco เครื่องกรองน้ำสแตนเลสสำหรับ
อุตสาหกรรม ชนิด Multi-Cartridge



Shelco เครื่องกรองน้ำ SUS แบบถ่วงกรอง



Everpure เครื่องกรองน้ำสำหรับเครื่องชงกาแฟ/น้ำดื่ม



Everpure เครื่องกรองน้ำดื่ม



Everpure เครื่องกรองน้ำสำหรับน้ำดื่ม/เครื่องจ่ายเครื่องดื่ม



Everpure เครื่องกรองน้ำสำหรับเครื่องชงกาแฟระดับพรีเมียม



Everpure เครื่องกรองน้ำสำหรับเครื่องน้ำแข็ง



Everpure เครื่องกรองน้ำสำหรับธุรกิจบริการอาหารและเครื่องดื่ม



Everpure เครื่องกรองน้ำ COLDRINK® 1-MC2 สำหรับเครื่องจ่ายเครื่องดื่ม



Everpure เครื่องกรองน้ำ RO SYSTEM MRS-600HE II HIGH EFFICIENCY(EV9970-54)



Everpure HIGH FLOW CSR TWIN-MC2 SYSTEM

ระบบฆ่าเชื้อ



+HOCL เครื่องผลิตสารฆ่าเชื้อสำหรับ
อุตสาหกรรมอาหาร



ATG ระบบยวี่ฆ่าเชื้อโรค SW RANGE Series



ATG ระบบยวี่ฆ่าเชื้อโรค SW RANGE
Series



Biosure เครื่องผลิตน้ำไอโซน สำหรับ
อุตสาหกรรมบริการและอุตสาหกรรมอาหาร
เครื่องดื่ม



Biowell เครื่องผลิตน้ำดื่มต้านอนุมูลอิสระ และ น้ำ
ไอโซนไนซ์เซอร์



Biowell เครื่องผลิตน้ำไอโซนสำหรับ
บริการทางการแพทย์



Biotek นวัตกรรมเครื่องผลิตน้ำไอโซนสำหรับ
อุตสาหกรรม



Biospin เครื่องผลิตน้ำไอโซนสำหรับอุตสาหกรรม
ซักรีด

ระบบเทคโนโลยีสีเขียว



WATER INT PAD ระบบประหยัดพลังงานไฟฟ้าใน
เครื่องปรับอากาศ



WIZY เทคโนโลยีเก็บเกี่ยวน้ำฝน

B3 : สายธุรกิจบริการทางการแพทย์

สายธุรกิจบริการทางการแพทย์ หรือกลุ่มธุรกิจ B3 ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสถานพยาบาลสำหรับผู้ป่วยโรคไตที่ให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม ธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์เกี่ยวกับการแพทย์ และธุรกิจเกี่ยวกับคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพและความงามสายธุรกิจบริการทางการแพทย์ ซึ่งประกอบด้วยบริษัทย่อย จำนวน 4 บริษัท ดังนี้

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

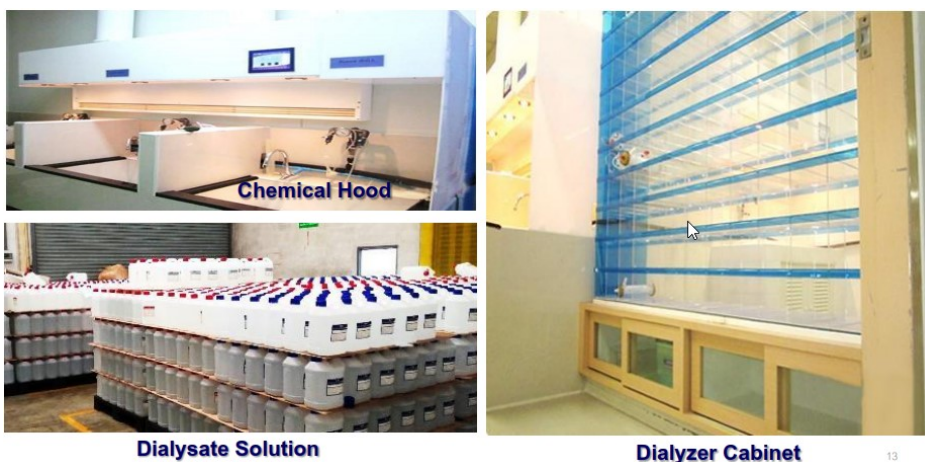


Pure Water Treatment System for HD



Decoration for HD

12



Dialysate Solution

Dialyzer Cabinet

13

- (2) บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด (KTMS) ดำเนินธุรกิจให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม สำหรับผู้ป่วยโรคไตเรื้อรังระยะสุดท้ายที่ได้รับการบำบัดทดแทนด้วยการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม (หน่วยไตเทียม) ในปี 2562 มีหน่วยไตเทียมรวม 6 สาขา ใน 5 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร ศรีสะเกษ อุบลราชธานี ตาก และฉะเชิงเทรา



KT Medical Service Hemodialysis Center

14

- (3) บริษัท เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด (MV) ดำเนินธุรกิจนำเข้า จำหน่าย และบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์ วินิจฉัยสำหรับการให้บริการทางการแพทย์ รวมถึงการติดตั้งระบบท่อลมรับส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ให้กับสถานพยาบาลต่างๆ



Pneumatic Tube System

15

- (4) บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด (HHC) เปิดให้บริการด้านผิวพรรณและความงาม “วุฒิศักดิ์ คลินิก” ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ภาควะวันออก และภาควะวันตก

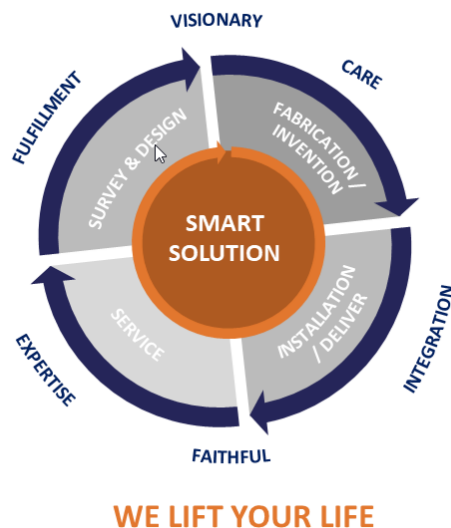


อุปกรณ์บำบัดน้ำ

นอกจากการเป็นผู้ให้บริการจัดจำหน่าย ออกแบบ และติดตั้งระบบน้ำทั้งในสายธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มและสายธุรกิจบริการทางการแพทย์แล้ว บริษัทฯ ยังได้วางผังผลิตอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัทภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้แก่ Toreda, Water Care, Hydra Mate และ Innovatek เช่น ไส้กรองน้ำ และกระบอกไส้กรองเครื่องกรองน้ำ

การดำเนินธุรกิจแบบ Smart Solution

ด้วยเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจระบบบำบัดน้ำแบบครบวงจร ทั้งการจัดจำหน่าย ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง ตลอดจนการปรับปรุง ซ่อมแซม และบริการบำรุงรักษา บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ในผลิตภัณฑ์ สามารถออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง ปรับปรุง ซ่อมแซม และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำที่หลากหลายเพื่อให้ได้น้ำที่มีคุณสมบัติตามความต้องการของลูกค้าได้



(1) Survey & Design

เริ่มจากการสำรวจและเก็บข้อมูลน้ำดิบจากสถานที่ผลิตของลูกค้า โดยเริ่มจากการสำรวจสถานที่ โครงสร้างอาคาร แหล่งน้ำดิบ ระบบน้ำทิ้ง ระบบไฟฟ้า และจุดรับน้ำ แล้วนำน้ำดิบที่เก็บจากสถานที่ผลิตมาตรวจคุณภาพเพื่อวิเคราะห์ปริมาณสารปนเปื้อนทางเคมี เช่น ค่า pH ของน้ำ และสิ่งเจือปนต่างๆ โดยตรวจสอบลักษณะรวม 3 ด้าน ได้แก่ ตรวจสอบทางกายภาพ ตรวจสอบทางชีวภาพ และตรวจสอบทางเคมี เพื่อให้ทราบถึงสารประกอบต่างๆ ที่อยู่ในน้ำดิบ ทั้งนี้ หากน้ำดิบมีสิ่งเจือปนอยู่มากและมีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานน้ำประปาขององค์การอนามัยโลก (World Health Organization) น้ำดิบจะต้องผ่านกระบวนการบำบัดแบบ Primary Treatment เพื่อปรับสภาพคุณภาพน้ำดิบให้เทียบเท่าน้ำประปา ก่อนจึงจะเข้าสู่กระบวนการบำบัดแบบ Secondary Treatment เพื่อปรับสภาพจากน้ำประปาให้มีคุณสมบัติตามวัตถุประสงค์การใช้งานของลูกค้าที่ต้องการ

จากนั้นก็จะประเมินความต้องการของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย (Estimated Demand) สอบถามความต้องการและวัตถุประสงค์ว่า ใช้เพื่อการบริโภคหรืออุปโภค จำนวนผู้ใช้ และปริมาณการใช้เพื่อที่จะวิเคราะห์หาปริมาณน้ำบริสุทธิ์ที่ไหลออกจากระบบ (Flow Rate) ให้ได้คุณภาพและคุณสมบัติของน้ำตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ รวมถึงวิเคราะห์และให้คำแนะนำเรื่องกฎระเบียบและมาตรฐานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้เหมาะสมกับการใช้งานและเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม

(2) Fabrication & Invention

แต่ละอุตสาหกรรมก็มีมาตรฐานในการบำบัดน้ำแตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์ สำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจบริการทางการแพทย์ ส่วนใหญ่ต้องปฏิบัติตามมาตรฐานของกระทรวงสาธารณสุขเป็นหลัก ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำต่างๆ ที่บริษัทฯ นำเข้าและจัดจำหน่าย รวมถึงการนำมาใช้ในการออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้กับลูกค้านั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานทั้งในระดับประเทศและระดับสากล ไม่ว่าจะเป็นระบบกรองน้ำ ถังกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ไส้กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ตซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ดังกล่าวได้มีการรับรองมาตรฐานจากองค์กรอิสระ ทั้งมาตรฐาน NSF และมาตรฐานขององค์การภาครัฐในระดับ

นานาชาติ และมาตรฐาน FDA รวมถึงเป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าชั้นนำระดับโลก ได้แก่ Pentair, Pentek, Everpure, Viqua, AIG, Biowell, Waterlogic, Biosure, Biospin, Sekiso, CSM และ Shelco Filters อย่างไรก็ตาม การปรับปรุงคุณภาพน้ำจากน้ำประปาเป็นน้ำบริสุทธิ์ที่มีคุณสมบัติตามวัตถุประสงค์ที่ลูกค้าต้องการนำไปใช้นั้น สามารถแบ่งตามความละเอียดของการกรองน้ำจากสารปนเปื้อนได้ 4 ระดับ ดังนี้ 1) แบบ Micro Filtration สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.1 ไมครอน ได้แก่ ทราย สารแขวนลอย แบคทีเรีย และไวรัส 2) แบบ Ultra Filtration สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.01 ไมครอน ซึ่งสูงกว่าแบบ Micro Filtration โดยสามารถกรองสารอินทรีย์ เช่น โปรตีนและไขมันต่างๆ 3) แบบ Nano Filtration สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.001 ไมครอน ซึ่งจะกรองเกลือและแร่ธาตุบางส่วนได้ และ 4) แบบ Reverse Osmosis สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.0001 ไมครอน โดยสามารถสารละลาย จำพวกปรอท ตะกั่ว หรือโลหะหนักที่อยู่ในน้ำออกได้

ทั้งนี้ ในกระบวนการบำบัดน้ำดิบเบื้องต้นสามารถเลือกใช้เทคโนโลยีแบบเดียวกันหรือแบบผสมมากกว่า 1 วิธีในการบำบัดน้ำเพื่อให้มีคุณสมบัติเทียบเท่ากับน้ำประปา นอกจากเรื่องคุณสมบัติของน้ำแล้ว น้ำที่ผ่านการบำบัดต้องเหมาะสมกับการใช้งานของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต เพราะอาจทำให้เครื่องจักรและอุปกรณ์ชำรุดเสียหายและการทำงานหยุดชะงักได้ นอกจากนี้ ในการออกแบบระบบ (System Design) ที่จะนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ นอกเหนือจากคุณสมบัติที่ได้ออกมาแล้ว บริษัทฯ ไม่ละเลยที่จะให้ความสำคัญกับความสะดวกในการใช้และง่ายต่อการควบคุมดูแล เช่น งานวางระบบควบคุมไฟฟ้า งานวางระบบท่อน้ำ และอื่นๆ ด้วยกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะความต้องการเฉพาะอีกทั้งมาตรฐานระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ยังมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับแต่ละอุตสาหกรรม บริษัทฯ จึงมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่หลากหลาย และมีพนักงานที่มีความรู้ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญทั้งด้านไฟฟ้า วิทยาศาสตร์เคมี เครื่องกล สิ่งแวดล้อม และอื่นๆ เพื่อที่จะมาให้คำแนะนำออกแบบในการวางระบบ และแนะนำอุปกรณ์เครื่องมือที่เหมาะสมและถูกต้อง

(3) Installation & Deliver

หลังจากได้ระบบบำบัดน้ำที่เหมาะสมแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการติดตั้งและทดสอบการทำงานของระบบ ซึ่งระยะเวลาในการติดตั้งและทดสอบจะมีความแตกต่างกันตามประเภทของงาน สำหรับกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยจะใช้เวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 3 ชั่วโมง กลุ่มอุตสาหกรรมจะใช้เวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 7 - 45 วัน ขณะที่กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์จะใช้เวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 3 - 7 วัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการตรวจสอบคุณภาพน้ำตามความต้องการของลูกค้า โดยจะนำส่งตัวอย่างน้ำหลังจากติดตั้งและทดสอบระบบไปยังองค์กรอิสระเป็นผู้ตรวจสอบที่สามารถรับรองผลได้

(4) Service

การให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำหลังการขาย บริษัทฯ จะจัดทำแผนงานเข้าดูแลรักษาระบบให้กับลูกค้าทราบ ตั้งแต่การนำเสนอระบบบำบัดน้ำ ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ใช้ โดยพิจารณาจากปริมาณการใช้ของผู้ใช้ จำนวนผู้ใช้ และกำหนดตารางเวลาที่เหมาะสมในการเข้าให้บริการบำรุงรักษาระบบให้แก่ลูกค้า ตามแผนงานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) และในกรณีฉุกเฉินลูกค้าสามารถติดต่อที่ Call Center ได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อแจ้งปัญหาและบริษัทฯ จะจัดส่งพนักงานฝ่ายเทคนิคบริการเข้าตรวจสอบและซ่อมแซม ด้วยทีมงานที่มีความรู้ และประสบการณ์ มีระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถให้บริการที่รวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น และมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการภายใต้ปรัชญา “we provide more than just a filter”

สถานะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2562 มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่ร้อยละ 2.4 ปรับลดลงเมื่อเทียบกับร้อยละ 4.1 ในปี 2561 เนื่องจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก สงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับจีน การแข็งค่าของเงินบาท อีกทั้งความล่าช้าของงบประมาณรายจ่ายภาครัฐ ประจำปี 2563 และผลกระทบจากปัญหาภัยแล้งในหลายพื้นที่ อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปัจจัย 4 หรือกลุ่มสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต ดังนั้น แม้เศรษฐกิจชะลอตัวแต่ยอดขายของบริษัทฯ ในปี 2562 ยังคงเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม จากการคาดการณ์ของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (ส.ศ.ช) เศรษฐกิจไทยปี 2563 จะเติบโตประมาณร้อยละ 2 ซึ่งเป็นผลจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19

โครงสร้างรายได้ตามกลุ่มธุรกิจ

รายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจ	2559		2560		2561		2562	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
B1 กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ	98.16	24.89%	86.79	18.90%	100.51	15.31%	218.73	26.75%
B 2 กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย	209.20	53.05%	247.08	53.80%	255.47	38.90%	288.67	35.31%
B 3 กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์	86.95	22.05%	125.39	27.30%	300.73	45.79%	310.16	37.94%
รายได้รวม (% การเปลี่ยนแปลง)	394.31 (8.06%)	100%	459.26 (16.47%)	100%	656.71 (42.99%)	100%	817.56 (24.99%)	100%

ปี 2562 โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจมีความสมดุลเพิ่มขึ้น จากการที่กลุ่มธุรกิจ B1 มีรายได้เพิ่มขึ้นถึง 118.22 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 117.62 เมื่อเทียบกับปี 2561 โดยเป็นผลจากการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดมุ่งเน้นงานโครงการขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้สัดส่วนรายได้ของกลุ่มธุรกิจ B1 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 15.31 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 26.75 ในปี 2562 ขณะที่กลุ่มธุรกิจ B2 มีรายได้เพิ่มขึ้น 33.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13 โดยมีสัดส่วนรายได้ลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 38.90 เป็นร้อยละ 35.31 ส่วนกลุ่มธุรกิจ B3 มีรายได้เพิ่มขึ้น 9.43 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.14 โดยมีสัดส่วนรายได้เท่ากับร้อยละ 37.94 ในปี 2562 ลดลงจากร้อยละ 45.79 เนื่องจากบริษัท ไฮ เฮลธ์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด มีผลการดำเนินงานขาดทุนในปี 2562 เนื่องจากการตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ จำนวน 186.29 ล้านบาทและค่าเผื่อน้ำสงสัยจะสูญ จำนวน 60.28 ล้านบาท

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

ปี 2562 กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ หรือกลุ่มธุรกิจ B1 มีรายได้รวม 218.73 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 118.22 จาก 100.51 ล้านบาทในปี 2561 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.75 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 15.31 ในปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ เป็นผลจากการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดเน้นลูกค้ากลุ่มงานโครงการขนาดใหญ่ทั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และระบบบำบัดน้ำเสียที่เริ่มเห็นผลอย่างชัดเจนในปี 2562 และเพื่อที่จะรักษาการเติบโตและตอบโต้ภัยความยั่งยืนองค์กร ด้วยการใส่ใจสิ่งแวดล้อมและลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ กลุ่มธุรกิจ B1 ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ Sand Filter ที่มีอัตราการกรองสูงและช่วยประหยัดน้ำ ซึ่งมีการติดตั้งและใช้งานแล้วในโรงงานอุตสาหกรรมหลายแห่งในพื้นที่ประสบภัยแล้งทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจ B1 ยังออกผลิตภัณฑ์ใหม่ Oasis ซึ่งเป็นเครื่องทำน้ำดื่ม ซึ่งประกอบด้วยชุดกรองน้ำและระบบฆ่าเชื้อด้วย UV ซึ่งติดตั้งและใช้งานแล้วที่ท่าอากาศยานเชียงใหม่ (Chiangmai International Airport)

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

B2 : กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

ปี 2562 กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย หรือกลุ่มธุรกิจ B2 มีรายได้รวม 288.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 255.47 ล้านบาทในปี 2561 คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 35.31 ในปี 2562 ลดจากร้อยละ 38.90 ในปี 2561 แม้จะมีอัตราการเติบโตลดลง แต่กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม โดยเป็นร้านอาหารที่มีสาขา (Food Chain) ร้านกาแฟ และร้านสะดวกซื้อ (Convenient Store) ที่มีชื่อเสียงระดับสากลทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ด้วยมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และการให้บริการที่ดี ทำให้เจ้าของแฟรนไชส์ให้ความสนใจเลือกใช้บริการกับบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับลูกค้าให้ความสำคัญเรื่องความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการเสียโอกาสทางธุรกิจเป็นหลัก เพราะถ้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ไม่ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้อาจทำให้เกิดปัญหากับระบบผลิตน้ำและเป็นเหตุให้ลูกค้าไม่สามารถให้บริการได้ต่อเนื่อง อย่างไรก็ดี การเติบโตของกลุ่มธุรกิจ B2 มีแนวโน้มเป็นไปในทิศทางเดียวกับแผนการขยายสาขาของเจ้าของแฟรนไชส์ ซึ่งจะระบุระยะเวลาและแผนงานในการติดตั้งและบำรุงรักษาที่ชัดเจนให้บริษัทฯ ทราบ เพื่อให้บริษัทฯ จัดทำแผนงานการติดตั้งและการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้สอดคล้องกับการบริหารงานโครงการของลูกค้าได้

ส่วนสภาวะการแข่งขันในกลุ่ม B2 มีคู่แข่งจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายเล็กที่ประกอบธุรกิจบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อที่พักอาศัย จึงมีการนำผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับที่พักอาศัยมาทำตลาดในกลุ่มเพื่อการพาณิชย์ ส่งผลให้ประสิทธิภาพการใช้งานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มีข้อจำกัด คุณภาพน้ำไม่ได้มาตรฐานและระยะเวลาในการทำงานจะมีอัตราการชำรุดสูง คู่แข่งหลักของกลุ่ม B2 จึงเป็นบริษัทข้ามชาติที่มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย อย่างไรก็ดี ปัจจัยสำคัญที่เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ คือ บริษัทฯ มีหน่วยบริการทางเทคนิคที่ครอบคลุมทั่วประเทศและบุคลากรที่มีความพร้อม สามารถให้บริการหลังการขายได้ทั่วถึงตามกำหนดระยะเวลา และสามารถดูแลสินค้าในทุกสาขาของแฟรนไชส์เป็นไปตามมาตรฐานต่างๆ รวมถึงข้อกำหนดของคู่ค้าหรือเจ้าของแฟรนไชส์ได้ แต่คู่แข่งยังมีหน่วยบริการไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และอุปกรณ์อาหาร (Food Equipment) จึงถือเป็นอุปสรรคสำคัญของผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้

ทั้งนี้ ในปี 2562 กลุ่มธุรกิจ B2 มีรายได้จาก Water INT PAD จำนวน 11.21 ล้านบาท ทั้งนี้ Water INT PAD เป็นระบบลดการใช้พลังงานของเครื่องปรับอากาศ โดยสามารถลดการใช้ไฟฟ้าได้ไม่น้อยกว่า 20% และเพื่อขยายธุรกิจและรักษาการเติบโต กลุ่มธุรกิจ B2 ได้ขยายธุรกิจสู่กลุ่มโรงแรมเพิ่มขึ้น ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดี อย่างไรก็ดี ธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวต่างได้รับผลกระทบทางลบจากเศรษฐกิจโลก นักท่องเที่ยวต่างชาติมีแนวโน้มใช้จ่ายลดลง ส่วนการขยายธุรกิจในต่างประเทศ กลุ่มธุรกิจ B2 ยังดำเนินการต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง

B3 : สายธุรกิจบริการทางการแพทย์

ปี 2562 ธุรกิจบริการทางการแพทย์ยังคงเติบโตต่อเนื่อง โดยมีรายได้เพิ่มขึ้นเพียง 9.43 ล้านบาท เนื่องแผนขยายหน่วยไตเทียมและเพิ่มจำนวนเตียงที่ให้บริการ เพื่อรองรับจำนวนผู้ป่วยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ไม่สามารถดำเนินการได้ ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ผลการดำเนินงานบางสาขาของวุฒิสกดิ์ คลินิก มียอดขายทุนสะสม จึง

ทำให้บริษัทฯ ต้องปรับลดต้นทุน ลดพื้นที่บางสาขา รวมถึงปิดการให้บริการรวม 8 สาขา อย่างไรก็ดี ปี 2563 มีแนวโน้มที่ดี เพราะมีหน่วยไตเทียมที่พร้อมเปิดให้บริการ และอยู่ระหว่างการเข้าเจรจาอีกหลายแห่งด้วยกัน

(1) บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (IRV)

IRV ดำเนินธุรกิจออกแบบ และติดตั้งระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์สำหรับธุรกิจบริการทางการแพทย์และหน่วยไตเทียม รวมถึงผลิตและจำหน่ายน้ำยาไตเทียมให้หน่วยไตเทียมทั้งสถานพยาบาลของรัฐและเอกชน โดยน้ำยาไตเทียมที่ผลิตได้รับการรับรองระบบคุณภาพการผลิตตามมาตรฐานองค์กรระหว่างประเทศ ISO 13485: 2016 ด้วยผลงานที่ผ่านมาในกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายทั้งศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงาม และสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ ประกอบกับประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจทางเคมีและระบบบำบัดน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ทางการแพทย์ รวมถึงกฎระเบียบและมาตรฐานต่างๆ ของกระทรวงสาธารณสุขเป็นอย่างดี

IRV จึงเป็นที่ยอมรับในคุณภาพและมาตรฐานของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ทางการแพทย์ ประกอบกับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในกลุ่มธุรกิจนี้มีจำนวนน้อยราย ส่งผลให้ IRV มีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่น ด้วยการให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและวางระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับการล้างไตที่ได้มาตรฐานสากล และบริการดูแลบำรุงรักษาระบบ ตลอดจนการผลิตผลิตภัณฑ์เข้มข้นสำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม (Dialysis Solution) เพื่อเป็นวัตถุดิบให้แก่ลูกค้าเพื่อใช้ในกระบวนการล้างไต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ ซึ่งจะใช้ทดแทนระบบหลักในระหว่างการดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวบริษัทฯ เป็นเจ้าของสิทธิบัตรอย่างไรก็ดี กลุ่มลูกค้าธุรกิจบริการทางการแพทย์จะมีทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งกลุ่มลูกค้าภาครัฐมีกฎระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างที่ค่อนข้างยุ่งยากกว่าเอกชน

(2) บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด (KTMS)

ในปี 2562 KTMS มีหน่วยไตเทียมให้บริการรวม 6 แห่ง ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร 1 แห่ง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 แห่ง และภาคตะวันตก 6 แห่ง โดยมีเครื่องไตเทียมให้บริการทั้งสิ้น 75 เครื่อง ด้วยมุ่งหวังให้ผู้ป่วยโรคไตเรื้อรังระยะสุดท้ายสามารถเข้าถึงบริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมได้อย่างทั่วถึง โดยสามารถใช้สิทธิประกันสังคมได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่ม จึงมีผู้ป่วยเข้ารับบริการฟอกเลือดเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจนเต็มอัตรา และคาดว่ารายได้ของ KTMS ก็จะเพิ่มขึ้นตามการเปิดหน่วยไตเทียมอีกอย่างน้อย 5 แห่งในปี 2563 โดยเพิ่มจำนวนเครื่องไตเทียมเป็น 98 เครื่อง เพื่อรองรับจำนวนผู้ป่วยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

(3) บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด (MV)

ปี 2562 MV มีรายได้จากการจำหน่ายและติดตั้งอุปกรณ์ท่อลมรับส่งส่งตรวจทางการแพทย์ (Pneumatic Tube System) ให้กับสถานพยาบาลต่างๆ จำนวน 9 โครงการ ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและการบริการบำรุงรักษาที่ช่วยให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังเป็นการลดภาระแก่เจ้าหน้าที่และพยาบาลในการนำส่งส่งตรวจทางการแพทย์ แล้วยังช่วยประหยัดเวลา และประหยัดพลังงานเมื่อเทียบกับการใช้ลิฟต์ของบุคลากรในการนำส่ง นอกจากนี้ ระบบท่อลมรับส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ยังสามารถนำไปใช้ได้กับธุรกิจอื่นได้แก่ โรงงาน ธนาคาร และด่านเก็บเงิน ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าการเดินเอกสารหรือส่งพัสดุภัณฑ์ด้วยคน และช่วยลดภาระของบุคลากร อีกทั้งความรวดเร็วในการนำส่งเอกสารหรือพัสดุภัณฑ์ จึงคาดว่า ปี 2563 MV จะมีรายได้เพิ่มขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของลูกค้า เนื่องจากปัจจุบันมีสถานพยาบาลหลายแห่งสนใจระบบท่อลมรับส่งส่งตรวจทางการแพทย์ไปใช้มากขึ้น

(4) บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด (HHC)

หลังจากเปิดดำเนินการธุรกิจบริการด้านผิวพรรณและความงามภายใต้เครื่องหมายการค้า “วุฒิศักดิ์ คลินิก” ในปี 2561 จำนวน 21 สาขา แต่ด้วยผลจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลต่อกำลังซื้อและการบริโภคภายในประเทศ บริษัทฯ จึงต้องปรับกลยุทธ์ธุรกิจตามสภาวะเศรษฐกิจและปัจจัยแวดล้อมที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ ด้วยการปิดสาขาที่มีผลขาดทุนสะสม จำนวน 8 สาขา ปรับลดพื้นที่สาขาบางแห่งเพื่อลดค่าเช่า รวมถึงลดต้นทุนขายและบริการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและออกสื่อประชาสัมพันธ์ในแต่ละพื้นที่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่ดีต่อไป

โดยรวมแล้วสภาวะการแข่งขันของธุรกิจบริการทางการแพทย์ บริษัทฯ มีคู่แข่งจำนวนไม่มากนักเนื่องจากธุรกิจบริการทางการแพทย์นั้น 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 สภาวะการแข่งขันของธุรกิจระบบบำบัดน้ำจึงไม่รุนแรงนัก ด้วยสินค้าและบริการที่มีความต้องการแบบเฉพาะเจาะจง ไม่ใช่สินค้าประเภท Mass Product ที่ระบบบำบัดน้ำแบบเดียวกันใช้ได้กับลูกค้าทุกราย อีกทั้งมาตรฐานของน้ำก็มีประกาศและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งควบคุมโดยหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง ทั้งกรมอนามัย กรมโรงงาน กรมควบคุมมลพิษ และกระทรวงสาธารณสุข รวมถึงองค์การอนามัยโลก ผู้ประกอบการจึงต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญ เพื่อให้สามารถให้คำปรึกษา/ข้อเสนอแนะแก่ลูกค้าในการเลือกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ตลอดจนระบบบำบัดน้ำที่เหมาะสมกับความต้องการและคุณสมบัติน้ำที่ใช้ของลูกค้าได้ นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการบริการบำรุงรักษาที่ได้มาตรฐานและสามารถใช้งานได้ต่อเนื่องโดยไม่หยุดชะงัก

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา 20 ปี บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับจากลูกค้า สะท้อนจากผลการดำเนินงานและรายได้ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งไม่ใช่แค่ประสบการณ์หรือความเชี่ยวชาญที่สั่งสมมานาน แต่เป็นการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อบนพื้นฐานของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซื่อสัตย์ มีคุณธรรม และจริยธรรม และเพื่อบรรลุวิสัยทัศน์ “เรายกระดับคุณภาพชีวิตคุณ” บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันที่จะสร้างความเติบโตแก่องค์กรอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

- (1) คุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ ตลอดจนเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์ และวินิจฉัยสำหรับการบริการทางการแพทย์ การสรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพผ่านการรับรองตามมาตรฐานสากลจึงสำคัญมาก เช่นเดียวกับการให้บริการอย่างมืออาชีพทั้งก่อนและหลังการขาย โดยจัดให้มีการอบรมและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ด้วยความต้องการน้ำที่มีคุณสมบัติต่างกันตามวัตถุประสงค์การใช้งานของลูกค้า บริษัทฯ จึงมี

บุคลากรผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อให้คำแนะนำและสามารถนำเสนอระบบบำบัดน้ำที่เหมาะสมกับลูกค้าได้ ทั้งในแง่ของประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนการผลิตและโอกาสทางธุรกิจที่เสียไปหากการทำงานหยุดชะงัก บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

- (2) การส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาและเชื่อถือได้ การส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ถูกต้อง ได้มาตรฐานตามกำหนดเวลาเป็นนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดให้พนักงานทุกระดับนำไปปฏิบัติ เพื่อมิให้ลูกค้าได้รับผลกระทบจากการเสียโอกาสทางธุรกิจ โดยกำหนดระยะเวลาติดตั้งและส่งมอบ รวมถึงแผนการให้บริการบำรุงรักษาแก่ลูกค้าจะระบุไว้ในสัญญาอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่า บริษัทฯ จะดูแลมิให้กระบวนการผลิตต้องหยุดชะงักหรือมีผลกระทบต่อคุณภาพสินค้าจากการผลิต

2. กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายไม่แสวงหากำไรอันเกินควร ด้วยมุ่งหวังสร้างการเติบโตร่วมกันกับคู่ค้าและลูกค้าอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ การกำหนดราคาจะพิจารณาจากต้นทุนผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ใช้ ความยากง่ายในการติดตั้ง ระยะเวลาดำเนินการ และจำนวนบุคลากรที่ใช้ รวมถึงเป็นราคาที่สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจ นอกจากนี้ ยังพิจารณาจากประวัติการทำงานร่วมกันและความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ผ่านมาด้วย

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ด้วยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นลูกค้าองค์กรที่ไม่ได้ต้องการแค่ผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ เพราะน้ำดิบที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ประกอบกับวัตถุประสงค์การใช้งาน รวมถึงคุณสมบัติของน้ำที่ใช้ ทำให้กลยุทธ์การจำหน่ายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงเป็นการขายเชิงความรู้ให้แก่กลุ่มเป้าหมายผ่านหลายช่องทาง ได้แก่

- (1) การตลาดแบบบอกต่อ หรือ Buzz Marketing จากการส่งมอบคุณค่าที่มากกว่าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ หรือระบบบำบัดน้ำที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า การส่งมอบตามกำหนดเวลา การให้บริการบำรุงรักษาให้สามารถใช้งานได้ต่อเนื่องโดยไม่หยุดชะงัก ทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจและบอกต่อไปยังผู้ประกอบการรายอื่น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าแฟรนไชส์ที่มีแนวโน้มขยายธุรกิจตามการเติบโตของเศรษฐกิจ
- (2) การเข้าร่วมประมูลงาน เป็นช่องทางการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มราชการที่ต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าราชการเพิ่มขึ้น ทั้งงานออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำและระบบท่อมรับส่งตรวจทางการแพทย์ รวมถึงการจำหน่ายน้ำยาไตเทียม
- (3) การจำหน่ายผ่านตัวแทน เป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ผ่านตัวแทนซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำ หรือ OEM โดยตัวแทนเหล่านี้จะให้บริการติดตั้งและ/หรือการบำรุงรักษาหลังการขาย ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขหรือข้อตกลงระหว่างบริษัทฯ กับ OEM
- (4) การจำหน่ายผ่านพนักงานขาย เป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ให้บริการคำปรึกษา/แนะนำในการออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำ ระบบท่อมรับส่งตรวจทางการแพทย์ รวมถึงการออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำของหน่วยไตเทียม
- (5) การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เพื่อเป็นช่องทางการพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 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

การจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์

จากการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ รวมถึงเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์ วินิจฉัยสำหรับการให้บริการทางการแพทย์ ที่ผ่านมาการจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ จึงนำเข้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดยในปี 2562 มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 49.62 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2561 (ร้อยละ 60.23) ที่เหลือเป็นสินค้าภายในประเทศร้อยละ 50.38 ทั้งนี้ จากยอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ พบว่า มียอดการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำจากกลุ่มบริษัท Pentair สูงที่สุด โดยมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 37.10 ลดลง เมื่อเทียบกับปี 2561 (ร้อยละ 41.36) 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

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจให้ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ จึงได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงให้ทำหน้าที่กำกับดูแลบริหารจัดการให้ดำเนินงานด้านการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร (บริษัทฯ และบริษัทย่อย) รวมถึงผลักดันให้เกิดวัฒนธรรมด้านความเสี่ยง (Risk Culture) โดยจัดให้มีการฝึกอบรม ให้ความรู้ และการสื่อสารจากผู้บริหารไปยังพนักงาน รวมถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การบริหารความเสี่ยงระหว่างหน่วยงาน เพื่อให้สามารถนำการบริหารความเสี่ยงไปใช้ให้เกิดผลในทางปฏิบัติได้

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

1. ความเสี่ยงจากรายได้ไม่สมดุลระหว่างกลุ่มธุรกิจ

ปี 2562 บริษัทฯ มีรายได้รวม 817.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 160.85 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (B1) มีรายได้เพิ่มขึ้นสูงสุด 118.22 ล้านบาท (ร้อยละ 117.62) จาก 100.51 ล้านบาท ในปี 2561 เป็น 218.73 ล้านบาท ในปี 2562 อย่างไรก็ดี เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนรายได้ระหว่างกลุ่มธุรกิจ พบว่า กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (B3) มีสัดส่วนรายได้เป็นอันดับ 1 เท่ากับร้อยละ 37.94% ลดลงจากร้อยละ 45.79 ในปี 2561 รองลงมาเป็นกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (B2) เท่ากับร้อยละ 35.31 ลดลงจากร้อยละ 38.90 ในปี 2561 ขณะที่กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (B1) มีสัดส่วนรายได้เท่ากับร้อยละ 26.75 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 15.31 ในปี 2561 ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงผลของการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทฯ ที่สามารถลดความเสี่ยงจากรายได้ไม่สมดุลกันระหว่างกลุ่มธุรกิจได้

2. ความเสี่ยงจากการขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจใหม่ โดยมุ่งเน้นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโต

ด้วยธุรกิจบริการทางการแพทย์และความงามมีอัตราการเติบโตในอัตราสูงอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้ขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจบริการทางการแพทย์ แม้จะไม่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมาก่อน บริษัทฯ ได้เปิดศูนย์ไต่เทียมแห่งแรกที่ถนนพัฒนาการ และได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญทางด้านไต่เทียมมาเป็นที่ปรึกษาร่วมกับทีมแพทย์และพยาบาลที่มีความรู้และความชำนาญด้านไต่เทียม ในปี 2562 บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการศูนย์ไต่เทียมรวมทั้งสิ้น 7 สาขา และอยู่ระหว่างดำเนินการปรับปรุงศูนย์ไต่เทียมจำนวน 2 สาขา อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีแผนที่จะเปิดศูนย์ไต่เทียมเพิ่มอีกในปี 2563 ไม่ต่ำกว่าจำนวน 5 สาขา ซึ่งสามารถใช้สิทธิผ่านระบบหลักประกันสุขภาพทั้ง 3 ระบบ ได้แก่ ระบบหลักประกันสุขภาพ (บัตรทอง) ระบบประกันสังคม และระบบสวัสดิการรักษายาบาลข้าราชการ

ปี 2561 บริษัทฯ ได้เข้าดำเนินธุรกิจในฐานะแฟรนไชส์ซีของวุฒิสกดีคลินิก เพื่อเข้าสู่ธุรกิจด้านสุขภาพและความงาม ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตสูง จากการศึกษาของศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย พบว่าธุรกิจด้านความงามและสุขภาพเป็นธุรกิจดาวรุ่งยอดนิยมต่อเนื่องกันมา 6 ปีแล้ว อย่างไรก็ดี การเข้าไปลงทุนในธุรกิจไม่เคยดำเนินงานมาก่อนของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงด้วยไม่มีความเชี่ยวชาญเทียบเท่ากับธุรกิจเดิม อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ธุรกิจตามสถานการณ์เศรษฐกิจ โดยหยุดดำเนินการสาขาที่มีผลขาดทุนสะสม จำนวน 8 สาขา รวมถึงการปรับลดพื้นที่สาขาบางสาขา ปรับลดต้นทุนขายและบริการเพื่อให้ต้นทุนอยู่ในระดับที่แข่งขันได้ อันจะส่งผลให้ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นในระยะยาว

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ (Operational Risk)

3. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรเป็นบุคคลเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรให้ประสบความสำเร็จ บริษัทฯ จึงต้องสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถจากหลากหลายช่องทาง ทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ พร้อมพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากรตามเส้นทางความก้าวหน้าในอาชีพ (Career Path) ส่งเสริมโอกาสก้าวหน้าในตำแหน่งงาน และเตรียมพนักงานให้พร้อมสำหรับการสืบทอดตำแหน่งงาน (Succession Plan) สร้างวัฒนธรรมการเรียนรู้ โดยเน้นการเรียนรู้จากประสบการณ์จริง จากการลงมือทำ และการเรียนรู้จากข้อผิดพลาด โดยมีผู้บริหารหรือหัวหน้าคอยให้คำแนะนำ เสริมสร้างทัศนคติที่ดีในการทำงาน รวมถึงจัดให้มีค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมและเป็นธรรม

4. ความเสี่ยงจากการจัดการสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และระบบบำบัดน้ำเสีย ดังนั้น จึงต้องดูแลให้มีสินค้าคงคลังในระดับที่เหมาะสมและเพียงพอในการบริการลูกค้าและทันต่อความต้องการสินค้าของลูกค้าอยู่เสมอ จัดเก็บวัตถุดิบให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน ป้องกันความสูญเสียหรือเสียหายระหว่างการจัดเก็บสินค้า รวมถึงการเสื่อมสภาพและล้าสมัยของสินค้า อย่างไรก็ตาม ด้านการบริหารต้นทุน ในการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากต้นทุนสินค้าและค่าขนส่งจะลดลง แต่ก็จะมีความใช้จ่ายในการบริหารสินค้าคงคลังเพิ่มขึ้น ดังนั้น การกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังที่เหมาะสมจะต้องมีการวางแผนร่วมกันหลายฝ่าย เพื่อให้สามารถรองรับแผนการขายและแผนการให้บริการหลังการขายได้ พร้อมจัดทำรายงานวิเคราะห์หาอุปสรรคสินค้าคงคลังและรายงานการเคลื่อนไหวสินค้าให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบอยู่เสมอ เพื่อไม่ให้สูญเสียโอกาสในการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าและอาจเสียลูกค้าให้กับคู่แข่ง รวมถึงส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ขององค์กรในอนาคตได้

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่

จากความสัมพันธ์อันดีกว่า 20 ปีของบริษัทฯ กับกลุ่ม Pentair ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำด้านการบำบัดน้ำ (Water Solutions) ระดับโลกที่ก่อตั้งมาแล้วกว่า 85 ปี มีสำนักงาน 120 สาขาใน 25 ประเทศ ปี 2562 บริษัทฯ มียอดสั่งซื้อจาก Pentair คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.10 ของยอดสั่งซื้อสินค้ารวม ลดลงจากร้อยละ 41.36 ในปี 2561 แต่บริษัทฯ ยังมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้ผลิตรายนี้ค่อนข้างสูง หากมีเหตุให้ผู้ผลิตรายนี้ไม่สามารถจัดหาสินค้าได้ตามกำหนดเวลา อาจกระทบต่อการส่งมอบสินค้าและงานโครงการของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ทำสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้ากับกลุ่ม Pentair มาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสรรหาและคัดเลือกผู้ผลิตรายใหม่อยู่เสมอ เพื่อป้องกันความเสี่ยงต่อการดำเนินงานและสูญเสียรายได้จากการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ และความเสี่ยงจากการส่งมอบผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ไม่ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าต้องการ หากการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่หยุดชะงักเนื่องจากเหตุสุดวิสัย เช่น ภัยธรรมชาติ การก่อการร้าย ความไม่สงบทางการเมือง เป็นต้น

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ปี 2562 กลุ่มธุรกิจ B2 มีรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกรวมกันในส่วนกว่าร้อยละ 50 ของรายได้รวมทั้งหมดของกลุ่มธุรกิจ B2 ซึ่งลูกค้าเหล่านี้เป็นร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ และร้านกาแฟที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะแฟรนไชส์ที่มีเครือข่ายสาขาจำนวนมาก ดังนั้น ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบ หากลูกค้าเหล่านี้ลดเป้าหมายการขายสาขาหรือมีแผนปิดสาขา อันเนื่องมาจากผลกระทบทางเศรษฐกิจหรือการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ในกลุ่มธุรกิจ B2 ด้วยการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจโรงแรมและเพิ่มสัดส่วนรายได้ของกลุ่มธุรกิจอื่น

ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

7. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ปี 2562 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนส่งผลกระทบในด้านบวกกับบริษัทฯ เนื่องจากรายจ่ายค่าสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศลดลง อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจโลกยังชะลอตัวและสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับจีนก็ยังไม่สามารถหาข้อสรุปได้ อีกทั้งการออกมาตราการหรือนโยบายของรัฐบาลแต่ละประเทศเป็นเรื่องที่คาดเดาได้ยาก บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีมาตรการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งเป็นการตกลงที่จะซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศกับธนาคาร ณ วันที่กำหนดในสัญญา ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนที่ตกลงกันไว้ ทั้งนี้ มาตรการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนคณะกรรมการบริหารจะพิจารณาและตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสมตามสถานการณ์ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการรายได้และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

8. ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนและต้นทุนทางการเงินสำหรับการดำเนินงาน

ปี 2562 ด้วยปัญหาการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกและสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับจีน ประกอบกับการลงทุนและการบริโภคภายในประเทศชะลอตัว ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อแผนการลงทุนและการจัดหาเงิน บริษัทฯ จึงติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดเงินและตลาดทุนอย่างใกล้ชิด และพิจารณาเพิ่มทางเลือกในการจัดหาเงินทุนในรูปแบบอื่น รวมถึงการวางแผนการเงินล่วงหน้า เพื่อเตรียมจัดหาเงินทุนให้เพียงพอและทันเวลาตามความต้องการใช้เงิน โดยให้มีต้นทุนทางการเงินและความเสี่ยงในระดับที่เหมาะสม

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง (Compliance Risk)

9. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ประกอบกับธุรกิจของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความปลอดภัยของลูกค้า ทั้งมาตรฐานคุณภาพน้ำ มาตรฐานเครื่องมือแพทย์ มาตรฐานน้ำยาไตเทียม มาตรฐานคลินิกเสริมความงาม และมาตรฐาน GMP รวมถึง ISO 13485 บริษัทฯ จึงดูแลให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ความเข้าใจในกฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานต่างๆ อยู่เสมอ ตลอดจนว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำเรื่องการตรวจประเมินและการรับรอง รวมถึงการพัฒนามาตรฐานและเกณฑ์ต่างๆ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจเป็นไปตามประกาศ ข้อกำหนด ระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1. ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 35 ล้านบาท กับสถาบันการเงิน	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
78396, 78175	ต.ป่าสัก อ.เมือง ลำพูน จ.ลำพูน	70.9 ตรว.	บริษัท	0.18	ไม่มี	ที่ตั้งศูนย์บริการลูกค้า
116829, 116830	ต.ท่าพระ อ.เมือง ขอนแก่น จ.ขอนแก่น	36 ตรว.	บริษัท	0.08	ไม่มี	ที่ตั้งศูนย์บริการลูกค้า
152208, 152209 152210	ต.คลองตัน, คลอง ตัน (ที่ 8 พระโขนง ฝั่งเหนือ) อ.พระ โขนง กรุงเทพฯ	57.1 ตรว.	บริษัท	9.75	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 51 ล้านบาท กับสถาบันการเงิน	ให้บริษัทย่อยเช่าเพื่อ เป็นสถานพยาบาล ศูนย์ไตเทียม
152246	ต.คลองตัน, คลอง ตัน (ที่ 8 พระโขนง ฝั่งเหนือ) อ.พระ โขนง กรุงเทพฯ	15 ตรว.	บริษัท	2.56		รอพัฒนาเป็น ศูนย์กระจายสินค้า
89426	ต.สามวาตะวันตก อ.คลองสามวา กรุงเทพฯ	4-1-33 ไร่	บริษัท	38.79	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 133 ล้านบาท กับสถาบันการเงิน	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน และคลังสินค้า
25847, 25848 25849, 25853 25854, 25855	ต.หนองป่าครั่ง อ.เมืองเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่	617 ตรว.	บริษัท	30.48	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 5 ล้านบาทกับ สถาบันการเงิน	รอพัฒนาเป็นอาคาร สำนักงานสาขาภาคเหนือ และสถานพยาบาลศูนย์ ไตเทียม
61741, 61742	ต.เชียงเงิน อ.เมือง ตาก จ.ตาก	148 ตรว.	บริษัท	5.12	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 196 ล้านบาท กับสถาบันการเงิน	เพื่อให้บริษัทย่อยเช่าเป็น สถานพยาบาลศูนย์ ไตเทียม
ส่วนปรับปรุงที่ดิน และส่วนปรับปรุง - บนที่ดินเช่า	บริเวณติดกับที่ตั้ง สำนักงานบริษัท	720 ตรว.	นายณัฐพล สุนันท นาสุข (บุคคล ภายนอกซึ่งไม่ เกี่ยวข้องกับบริษัท)	0.03	ไม่มี	บริษัทเช่าที่ดินเพื่อเป็นที่ จอดรถสำหรับพนักงาน และผู้มาติดต่อกับบริษัท
รวม				94.53		

4.1.2. สินทรัพย์ถาวรอื่น

รายการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทและบริษัทย่อย	99.41	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อจำนวน 74.00 ล้านบาทกับสถาบันการเงิน
เครื่องมือ อุปกรณ์และเครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์	บริษัทและบริษัทย่อย	76.83	ไม่มี
เครื่องมือแพทย์	บริษัทย่อย	-	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทและบริษัทย่อย	9.69	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทและบริษัทย่อย	14.42	ค้ำประกันตามสัญญาเช่าการเงิน เพื่อซื้อยานพาหนะ
รวม		200.35	

รวมที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้สำนักงานและยานพาหนะสุทธิ รวมทั้งสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เท่ากับ 294.88 ล้านบาท

4.1.3. ทรัพย์สินไม่มีตัวตน



โปรแกรมคอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์ในโปรแกรมสำเร็จรูป และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ อาทิเช่น โปรแกรมจัดการสายงานธุรกิจ(System Application and Products-SAP Business One) โปรแกรมระบบบัญชี โปรแกรมระบบจัดการคลังสินค้า และ โปรแกรมระบบปฏิบัติการ ไมโครซอฟต์ เป็นต้น ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 1.15 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 ใส่กรองน้ำ	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 หรือตัวแทนจำหน่ายทำผิดกฎด้านการขายสินค้านอกพื้นที่ที่สัญญาอนุญาตจัดจำหน่าย 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 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 กัมพูชา 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 หรือหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่และ

	ผู้บริหารหลักของตัวแทนจำหน่ายอย่างมีนัยสำคัญ เช่น การลาออก การถูกปลด ด้วยเหตุผลใดๆ โดยมิได้แจ้งถึงเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงแก่ Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. และได้รับความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจาก Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd.
--	--

สัญญาประกันภัย

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

คู่สัญญา	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	50-19-00005315
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ดิน ลำดับที่ 1. (ฉ.27378) เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510 ลำดับที่ 2. (ฉ.152246) (ฉ.152208) (ฉ.152209) (ฉ. 152210) เลขที่ 343, 345, 347 และ 553 ซอยพัฒนาการ 3 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 ลำดับที่ 3. (ฉ. 61742) (ฉ. 61741) เลขที่ 160/26 ถนนมหาไถยบำรุง ตำบลระแหง อำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2562 ถึงวันที่ 22 กันยายน 2563
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 42,408,255.00 บาท ประกอบด้วย ลำดับที่ 1 จำนวน 20,196,654.89 บาท ลำดับที่ 2 จำนวน 13,804,989.00 บาท ลำดับที่ 3 จำนวน 8,406,611.00 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	ลำดับที่ 1 ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ตามภาระผูกพัน ลำดับที่ 2 ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ตามภาระผูกพัน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) ลำดับที่ 3 ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ตามภาระผูกพัน

- 2) กรมธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ/หรือ บริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด

คู่สัญญา	บริษัท ชัยปสามัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ดิน 1. คลังเจริญพัฒนา 290/1, 292 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร 2. ขอนแก่น 440/8-9 หมู่ 10 ตำบลท่าพระ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 3. ลำพูน 67 หมู่ 15 ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

	<p>4. รามอินทรา 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร</p> <p>5. ชลบุรี 100/102 หมู่ 10 หมู่บ้านเอกมยคลองเตย ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี</p> <p>6. สำนักงานภูเก็ต 101/594 หมู่บ้านศรีสุชาติแกรนด์วิลล์ 5 หมู่ 6 ถนนประชาสามัคคี ตำบลรัชฎา อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต</p> <p>7. สำนักงานสมุย 183/9 หมู่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี</p> <p>8. KTMS พัฒนาการ 553, 343, 345, 347 ซอยพัฒนาการ 3 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร</p>
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563
วงเงินเอาประกันภัย	<p>จำนวนเงินเอาประกันภัย 46,916,646.57 บาท ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> 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
ผู้รับประกันภัยตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ/หรือ บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด

โดยมีกรมธรรม์ย่อยแบ่งตามทรัพย์สินที่เอาประกันภัย ดังต่อไปนี้

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

คู่สัญญา	บริษัท ซิปป์สามัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการประกันภัย	<p>ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ดิน คลังเจริญพัฒนา</p> <p>290/1 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร</p>
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563
วงเงินเอาประกันภัย	<p>จำนวนเงินเอาประกันภัย 4,308,583.13 บาท ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) <ol style="list-style-type: none"> 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) (ก่อตั้ง) จังหวัดขอนแก่น และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (ศูนย์บริการ)

คู่สัญญา	บริษัท ซัพปัสยามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการ ประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง จังหวัดขอนแก่น 440/8-9 หมู่ 10 ตำบลท่าพระ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 4,675,711.38 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (ก่อตั้ง) 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
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

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

คู่สัญญา	บริษัท ซัพปัสยามัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการ ประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้ง จังหวัดลำพูน 67 หมู่ 15 ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 3,510,102.47 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (ก่อตั้ง) 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) เพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรงตรา เครื่องใช้สำนักงาน 270,908.00 บาท 3) เครื่องมือและอุปกรณ์ 1,088,403.18 บาท 4) สต็อกสินค้า เช่น อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ 243,600.90 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	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 ซัพปาย์มัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการ ประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้งรามอินทรา (โกดัง) 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 31,764,913.82 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) 1) เพอร์นิเจอร์ 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) เพอร์นิเจอร์ 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
ผู้รับผลประโยชน์ตาม กรรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (ก่อตั้ง) และ/หรือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (โรงงาน) และ/หรือ บริษัท เมติคอล วิชั่น จำกัด

2.5 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (โรงงาน)

คู่สัญญา	บริษัท ซัพปาย์มัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการ ประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินบนที่ตั้งชลบุรี 100/102 หมู่ 10 หมู่บ้านเอมมงคลเขาตาโล ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563

วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 886,472.19 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) 1) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 5,598.13 บาท 2) เครื่องมือและอุปกรณ์ 52,521.38 บาท 4) สต็อกสินค้า 808,352.68 บาท
ผู้รับประกันภัยตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

2.6 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) สำนักงานภูเก็ต

คู่สัญญา	บริษัท ชัยบิสมัคคีประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้งสำนักงานภูเก็ต 101/594 หมู่บ้านศรีสุชาติแกรนด์วิลล์ 5 หมู่ 6 ถนนประชาสามัคคี ตำบลรัชฎา อำเภอมือง จังหวัดภูเก็ต
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 878,756.86 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด 1) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 25,827.11 บาท 2) เครื่องมือและอุปกรณ์ 126,125.44 บาท 4) สต็อกสินค้า 726,804.31 บาท
ผู้รับประกันภัยตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

2.7 บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) สำนักงานสมุย

คู่สัญญา	บริษัท ชัยบิสมัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้งสำนักงานสมุย 183/9 หมู่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 493,116.73 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด 1) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน 31,910.75 บาท 2) เครื่องมือและอุปกรณ์ 44,214.26 บาท 4) สต็อกสินค้า 416,991.72 บาท
ผู้รับประกันภัยตามกรมธรรม์	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

2.8 KTMS พัฒนาการ

คู่สัญญา	บริษัท ชัยปสามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	403-19-11-IAR-00083
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง KTMS พัฒนาการ 553, 343, 345, 347 ซอยพัฒนาการ 3 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 418,989.99 บาท ประกอบด้วย 1. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด 1) เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์ 418,989.99 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

2) กรมธรรม์ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	14016-013-190000286
ประเภทของการประกันภัย	ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินบนที่ตั้ง บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) 51/9 ถนนไทยรามัญ แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร 10510
ระยะเวลาของสัญญา	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 5 มิถุนายน 2562 ถึงวันที่ 5 มิถุนายน 2563
วงเงินเอาประกันภัย	จำนวนเงินเอาประกันภัย 201,000,000 บาท ประกอบด้วย 1. สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมฐานราก) 80,000,000.00 บาท อาคารสำนักงาน จำนวน 1 หลัง อาคารโกดัง จำนวน 2 หลัง รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคารที่จอดรถ สิ่งต่อเติมต่างๆ กำแพง ประตู รั้ว ป้อมยาม ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบโทรศัพท์ และระบบอื่นๆ 2. เฟอร์นิเจอร์ 6,000,000.00 บาท สิ่งตกแต่งติดตั้งตรงตรางต่างๆ อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องปรับอากาศ คอมพิวเตอร์ เครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ และทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ 3. สต็อกสินค้า 115,000,000.00 บาท เช่น วัสดุ อุปกรณ์ เพื่อผลิตและจำหน่าย เครื่องกรองน้ำ และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	1. อาคาร+เฟอร์นิเจอร์ ยอด 86,000,000.00 บาท ผู้รับผลประโยชน์ 1.1 ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) 40,537,827.00 บาท ตามภาระผูกพัน 1.2 บมจ. ฟิลเตอร์ วิชั่น 45,462,173.00 บาท 2. สต็อกสินค้า มูลค่า 115,000,000.00 บาท ผู้รับผลประโยชน์ บมจ. ฟิลเตอร์ วิชั่น

1.1.2. สัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์

บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ (รถกระบะบรรทุก) เพื่อใช้ในการดำเนินงาน และให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งมีจำนวนรถยนต์ที่บริษัทและบริษัทย่อยเช่าจากบริษัทภายนอก จำนวน 41 คัน ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาเช่าไม่เกิน 61 เดือน โดยมีค่าใช้จ่ายในการเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ ของบริษัทและบริษัทย่อย รวมเดือนละ 0.54 ล้านบาท

1.2. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุน กิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น 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 ประกอบ ธุรกิจเป็นผู้จำหน่าย/ให้เช่าและบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์วิเคราะห์วินิจฉัยในการให้บริการทาง การแพทย์ รวมทั้งเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ทางทางการแพทย์ รวมทั้งงานติดตั้งระบบกระสวยรับ-ส่งเอกสาร ด้วยท่อลมแรงดัน (Pneumatic tube carrier system)
- บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด ลงทุนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 100.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจกิจการคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพ ความงาม และจำหน่ายเครื่องสำอาง

ทั้งนี้ การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและ ประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุม การดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

1.3. ราคาประเมินทรัพย์สิน หากมีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินหรือมีการตีความราคาทรัพย์สินใหม่

ชื่อ	รายการ		ผู้ประเมินราคา ทรัพย์สิน/ ผู้ควบคุมการ ปฏิบัติงาน หรือผู้ประเมินหลัก	วัตถุประสงค์ การประเมิน ราคาทรัพย์สิน	วันที่รายงาน
	ทรัพย์สิน	ราคา ประเมิน (บาท)			
บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด	ในปี 2562 บริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด ได้ทำการ ประเมินมูลค่ากิจการและพบว่า กิจการเกิดการด้อยค่าจึงส่งผล ให้เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์, สิทธิการเช่า,เครื่องหมายบริการ, สิทธิแฟรนไชส์และความนิยม ถูกตั้งค่าเพื่อการด้อยค่าทั้ง จำนวน	-	บริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี จำกัด	เพื่อทดสอบการ ด้อยค่าของค่า ความนิยมและ สินทรัพย์อื่นๆ	9 มกราคม 2563

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในเดือนกันยายน 2561 บริษัทในประเทศสองแห่งซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของแฟรนไชส์ตามที่กล่าวในหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมข้อ 3 และข้อ 35.4 ฟ้องร้องบริษัทย่อยแห่งหนึ่งเป็นจำเลยที่ 2 ร่วมกับบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของแฟรนไชส์ในคดีแพ่ง เพื่อเรียกร้องให้เพิกถอนสัญญาแฟรนไชส์และสัญญาซื้อขายทรัพย์สิน ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล ผลของคดีฟ้องร้องดังกล่าวยังไม่สามารถระบุได้ในขณะนี้และขึ้นอยู่กับกระบวนการยุติธรรมในอนาคต อย่างไรก็ตาม จากความเห็นของที่ปรึกษากฎหมาย ผู้บริหารของบริษัทย่อยเชื่อว่าบริษัทย่อยมีโอกาสชนะคดีสูงเพราะเป็นการกระทำโดยสุจริตและเสียค่าตอบแทนรายการ

ทั้งนี้ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 บริษัทย่อยได้ยื่นฟ้องบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของแฟรนไชส์ซึ่งเป็นจำเลยที่ 1 ในคดีข้างต้นในข้อหาผิดสัญญาแฟรนไชส์และสัญญาซื้อขายทรัพย์สิน และเรียกค่าเสียหายซึ่งมีทุนทรัพย์รวมประมาณ 187 ล้านบาท ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างนัดสืบพยานโจทก์และจำเลย

บริษัทย่อยมีผลกำไรสุทธิสำหรับปี 2561 และ 2562 ไม่ถึงตามที่รับประกันไว้ในสัญญาแฟรนไชส์ตามที่กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมข้อ 35.4 บริษัทย่อยสามารถเรียกร้องเงินชดเชยดังกล่าวสำหรับปี 2561 และ 2562 ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อยยังไม่ได้บันทึกรับรู้รายได้จากเงินชดเชยดังกล่าว เนื่องจากคดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาคดีของศาล และขึ้นอยู่กับผลการเจรจาประนีประนอมของคู่ความ และ/หรือการพิจารณาพิพากษาของศาลพิจารณาพิพากษาของศาล

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
ในตลาดหลักทรัพย์ฯ		
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