

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) หรือเดิม บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด ได้เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2535 มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีจุดมุ่งหมาย คือ การผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำแบบขายตรง ซึ่งเริ่มจากเครื่องกรองน้ำแบบทอคู่ และได้พัฒนาเรื่อยมาจนเป็นเครื่องกรองน้ำที่มีระบบการกรองหลายขั้นตอน เพื่อให้ น้ำที่ผ่านการกรองมีคุณภาพ ปลอดภัยรวมทั้งมีประโยชน์ต่อร่างกาย โดยในปี 2556 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยใช้ชื่อว่า บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2557

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำ โดยใช้ระบบการขายแบบขายตรงแบบชั้นเดียว (Single Level Direct Sale) ในการจำหน่ายเครื่องกรองน้ำมาตั้งแต่ปี 2519 ในนามห้างหุ้นส่วนจำกัดวัฒนาบุตร รวมเป็นเวลากว่า 38 ปี และเริ่มการขายผ่านช่องทางขายใหม่ การขายผ่านโมเดิร์นเทรด ผ่านองค์กรต่าง ๆ โดยลูกค้าจะอยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเป็นส่วนใหญ่ รวมถึงตามหัวเมืองหลักในต่างจังหวัด ในปัจจุบันบริษัทเริ่มขยายกิจการ โดยการเปิดสาขาเพื่อให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ ในทุกจังหวัด เพื่อบริการลูกค้าอย่างทั่วถึง นอกจากนี้ บริษัทย่อยของบริษัทคือ บริษัท เซฟเทรด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องกรองน้ำให้แก่บริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) มุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำการผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องกรองน้ำในระบบขายตรงอันดับ 1 ของประเทศ โดยพัฒนาคุณภาพด้านการผลิต การขาย การให้บริการ และการพัฒนาบุคลากร เพื่อเสริมสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

พันธกิจ (Mission)

- สร้างบุคลากรเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของบริษัท
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- เสริมสร้างประสิทธิภาพการผลิต เพื่อคุณภาพและมาตรฐานสากล
- มีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ที่มีประสิทธิภาพในองค์กร
- มีบริการที่สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- เสริมสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีสำหรับพนักงานอย่างสม่ำเสมอ
- สร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น
- เน้นให้ความสำคัญกับสังคมและสิ่งแวดล้อม
- มีระบบการบริหารจัดการที่ดีตามหลักธรรมาภิบาล

คุณค่าองค์กร (Value)

S (Satisfaction) สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า พนักงาน และ องค์กร

A (Adaptation) การพัฒนา ปรับปรุง อย่างไม่หยุดยั้ง

F (Firm Company) องค์กรมีความมั่นคง มีการจัดการที่ดี

E (Excellent Service) เป็นเลิศในด้านการบริการทั้งภายใน และภายนอกองค์กร

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- 2519 - ในปี 2519 โดย นายวิวัฒน์ แจ่มอยู่ ซึ่งดำรงตำแหน่งหัวหน้าห้องทดลองคุณภาพน้ำของการประปานครหลวง ได้เริ่มดำเนินธุรกิจรับปรึกษาและติดตั้งระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำในนามห้างหุ้นส่วนจำกัด “วัฒนบุตร” มีทุนจดทะเบียน 500,000 บาท ดำเนินธุรกิจด้านผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำภายในครัวเรือน
- บริษัทตั้งโรงงานผลิตเครื่องกรองน้ำแห่งแรกที่ซอยเทพพนม (ปัจจุบันเรียกว่า “โรงงานที่ 2” ตั้งอยู่ที่ 167/2 ซ.เทพพนม ถ.ติวานนท์ ต.บางกะสอ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี
 - เครื่องกรองน้ำรุ่นแรกที่ผลิต คือ รุ่น L302 เป็นระบบทอคู่ โดยใช้ระบบขายตรงแบบผ่อนชำระ ให้พนักงานขายไปขายเครื่องกรองน้ำให้กับลูกค้าตามบ้านในเขตกรุงเทพและปริมณฑล
- 2535 - จดทะเบียนจัดตั้งใหม่เป็น “บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด” มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท และตั้งโรงงานผลิตเครื่องกรองน้ำ (ปัจจุบันเรียกว่า “โรงงานที่ 1”) บนเนื้อที่ประมาณ 1 ไร่ ตั้งอยู่ที่ 167/4 ซ.เทพพนม ถ. ติวานนท์ ต.บางกะสอ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี
- ซื้อสำนักงานเพื่อใช้สำหรับเป็นที่ทำการของบริษัทเป็นครั้งแรก ตั้งอยู่ที่ 24/26-28 ถ.สามัคคี ต.ท่าทราย อ.เมือง จ.นนทบุรี เป็นอาคารพาณิชย์ จำนวน 5 คูหา และจัดสร้างอพาร์ทเมนต์ ขนาด 84 ห้อง เนื้อที่รวม 3 งาน 51 ตารางวาไว้เพื่อเป็นสวัสดิการที่พักอาศัยของพนักงาน
- 2538 - บริษัทได้เริ่มก่อตั้งบริษัทในเครือ คือ “บริษัท สวนสวิตา จำกัด” มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ในปี 2540 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น “บริษัท เซฟ มินเนอรัล พ็อท จำกัด” และในปี 2541 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น “บริษัท เซฟ เทรด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด” โดยมีวัตถุประสงค์ คือเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องทำน้ำแร่ รุ่น Safe Mineral Pot (ปัจจุบัน คือ รุ่น Safe Plus) และผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำและน้ำดื่มให้แก่บริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง
- 2542 - เพื่อนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานให้กับลูกค้า ในช่วงปลายปี 2542 บริษัทฯ ได้ทำการคิดค้นพัฒนาเครื่องกรองน้ำให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยการเปลี่ยนจากการผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำรุ่นทอคู่ซึ่งก็คือ รุ่น L302 มาเป็นเครื่องกรองน้ำประกอบด้วยทอกรอง 5 ท่อ ซึ่งก็คือเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 ที่มีการกรองในรูปแบบที่ทันสมัย และมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- 2543 - บริษัทและบริษัทย่อย ได้รับมาตรฐาน ISO 9001:2000 ในระบบการผลิต โดยมีบริษัท บีเอ็ม ทราดา (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้รับรอง
- 2552 - เพื่อตอบรับการเจริญเติบโตขององค์กร บริษัทได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานไปที่ 43/9 หมู่ที่ 7 ซอยชูชาติอนุสรณ์ 4 ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 ซึ่งสำนักงานใหม่มีห้องประชุมใหญ่ ซึ่งสามารถรองรับการประชุมของพนักงานบริษัทได้ถึง 2,000 คน
- 2554 - บริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญของการเสริมสุขภาพผู้บริโภค โดยการดื่มน้ำกรองที่มีการเพิ่มแร่ธาตุให้กับร่างกาย ดังนั้นบริษัท จึงมีการเปลี่ยนจากการผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 มาเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำแบบใหม่ ที่เพิ่มไส้กรองหินแร่เคลือบเงิน ได้แก่ เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health ที่ช่วยเพิ่มแร่ธาตุที่มีประโยชน์ เช่น แมกนีเซียมและแคลเซียม ให้แก่ร่างกาย
- บริษัทได้รับมาตรฐาน ISO 9001:2008 ในการประกอบเครื่องกรองน้ำ และเครื่องผลิตน้ำแร่ โดยมี Moody International Certification Ltd. เป็นผู้รับรอง
 - บริษัทซื้อที่ดินอาคารที่พักอาศัยของพนักงานจากนายวิวัฒน์ แจ่มอยู่ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เพื่อใช้อาคารเป็นสวัสดิการที่พักอาศัยแก่พนักงานของบริษัทโดยราคาซื้อขายอ้างอิงจากราคาประเมินโดย

- ผู้ประเมินราคาอิสระ
- บริษัทปรับโครงสร้างธุรกิจโดยการซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์ และสินค้าคงเหลือจาก บริษัท เบตเตอร์ครีมส์ จำกัด และเป็นผู้ดำเนินการผลิตสินค้าเองทั้งหมดนับตั้งแต่ปี 2554 โดยราคาซื้อขายอ้างอิงจากมูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์
 - 2555 - บริษัทดำเนินการซื้อที่ดินประมาณ 1 ไร่ บริเวณตรงข้ามกับสำนักงานใหญ่ปัจจุบัน เพื่อขยายพื้นที่จอดรถของพนักงานขาย
 - 2556 - บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยใช้ชื่อว่า บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) และดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นทั้งสิ้น 344 ล้านบาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 258 ล้านบาท ส่วนที่เหลืออีก 86 ล้านบาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทต่อประชาชนทั่วไป ภายหลังการเสนอขายบริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 344 ล้านบาท
 - บริษัทลงทุนติดตั้งโปรแกรม Cisco Contract Center Solution ซึ่งเป็นโปรแกรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจผ่านสายงานบริหารงานลูกค้า (CRM : Customer Relation Management) และช่วยในการบริหารฐานข้อมูลลูกค้าและการดูแลลูกค้าหลังการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการจำหน่ายชุดสารกรองผ่านระบบ Telesales รวมทั้งการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ให้แก่ลูกค้าเดิมในอนาคต
 - บริษัทดำเนินการยื่นขอเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) จากกระทรวงอุตสาหกรรม สำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำรุ่น ยูวี พลัส
 - บริษัทออกแบบและปรับปรุง ตราสัญลักษณ์ ของบริษัทใหม่ให้มีความโดดเด่นและดูทันสมัยมากยิ่งขึ้น โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการจดทะเบียนตราสัญลักษณ์ใหม่ดังกล่าวกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์
 - จากการขยายตัวของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทซื้อที่ดินเพิ่มเติมประมาณ 2 ไร่ เพื่อขยายที่จอดรถของพนักงานขายและเตรียมรองรับการขยายที่ทำการของบริษัทในอนาคต และซื้อที่ดินเพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิตในอนาคตบนเนื้อที่ 9 ไร่ ที่จังหวัดปทุมธานี
 - บริษัทดำเนินการซื้อที่ดินเพิ่มเติม เนื้อที่ประมาณ 2 งาน บริเวณตรงข้ามกับสำนักงานใหญ่ปัจจุบัน เพื่อขยายพื้นที่จอดรถของพนักงานขาย
 - 2557 - บริษัทได้ซื้อที่ดินเปล่า 2 แห่ง คือ ที่ดินซึ่งตั้งอยู่ติดกับพื้นที่เดิมของบริษัทที่จังหวัดปทุมธานี เนื้อที่รวม 300 ตารางวา เพื่อเป็นพื้นที่สำหรับการขยายการผลิตในอนาคต และ ที่ดินเปล่าตั้งอยู่ติดกับสำนักงานใหญ่ของบริษัทเนื้อที่ 1 ไร่ 46 ตารางวา เพื่อเตรียมรองรับการขยายตัวของธุรกิจต่อเนื่องในอนาคต
 - ในช่วงต้นปี 2557 บริษัทเปิดตัวเครื่องกรองน้ำรุ่นใหม่ เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น SUPER ALKALI ซึ่งมีเทคโนโลยีการกรองที่ได้รับการพัฒนาขึ้นจากเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health โดยได้เสริมสารกรองหินแร่อัลคาไลน์ ซึ่งช่วยปรับสภาพน้ำกรองให้มีความเป็นด่างอ่อนๆ เพื่อช่วยปรับสมดุลในร่างกาย และต่อมาได้เปิดตัวเครื่องกรองน้ำรุ่นใหม่ 2 รุ่น ได้แก่ 1) เครื่องกรองน้ำ เซฟ รุ่น Safe Alkaline Mini เป็นเครื่องกรองน้ำที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับผู้บริโภคที่มีครอบครัวขนาดเล็ก กลุ่มผู้อาศัยในอพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม โดยเน้นดีไซน์ และความสวยงาม กะทัดรัด ซึ่งคงแร่ธาตุตามธรรมชาติที่สำคัญในน้ำ และปรับสภาพน้ำให้มีความเป็นด่างอ่อนๆ 2) เครื่องกรองน้ำ เซฟ รุ่น Ecomize เป็นเครื่องกรองน้ำที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับผู้บริโภคที่มีครอบครัวขนาดเล็ก กลุ่มผู้อาศัยในอพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม

- บริษัทขยายการดำเนินงานในภูมิภาค โดยเปิดสาขาหลัก จำนวน 1 สาขา ได้แก่ สาขาพิษณุโลก และสาขา รong จำนวน 3 สาขา ได้แก่ สาขาเพชรบุรี สงขลา และอุบลราชธานี เพื่อสนับสนุนการขายเครื่องกรองน้ำ และสารกรอง รวมทั้งการให้บริการหลังการขาย
- บริษัท เช่นสัญญาเป็นพันธมิตรทางการค้า กับ 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน) โดยเป็นหนึ่งในแผนธุรกิจใหม่ที่ต้องการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท และบริษัทยังได้ร่วมกับบริษัท สยามไดกินเซลล์ จำกัด เจรจาช้อตกลงทางธุรกิจ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายเครื่องปรับอากาศภายใต้แบรนด์ “ไดกิน” ทั้งในเขตกรุงเทพและปริมณฑล โดยมีทั้งรูปแบบเงินสดและเงินผ่อน
- เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2557 บริษัทได้เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยวันแรก (First Day Trade) ภายใต้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “TSR”

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท เซฟเทรด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด โดยมีโครงสร้างการถือหุ้น ข้อมูล (ณ 19 ธันวาคม 2557) แสดงดังแผนภาพ



ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท

บริษัท	ผลิตภัณฑ์หลัก	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	ลักษณะการประกอบธุรกิจหลัก
บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน)	- เครื่องกรองน้ำ - สารกรอง	344.00	ผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำผ่านระบบการขายแบบขายตรงแบบชั้นเดียว
บริษัท เซฟเทรด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	- เครื่องทำน้ำแร่ - เครื่องกรองน้ำ - เขี่ยกรองน้ำ - น้ำดื่ม	4.00 (พาร์ 100 บาท)	จัดจำหน่ายเครื่องทำน้ำแร่ เครื่องกรองน้ำ เขี่ยกรองน้ำ และน้ำดื่มผสมแร่ธาตุ โดยจัดจำหน่ายผ่านบริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน)

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
1) บริษัท เซฟเทรด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	จัดจำหน่ายเครื่องทำน้ำแร่ เครื่องกรองน้ำ เขี่ยกรองน้ำ และน้ำดื่มผสมแร่ธาตุ	99.98%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

บริษัท เทียร์สตรีน จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

แบ่งรายได้จากการขายเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่

- **รายได้จากการขายผ่านช่องทางทางการขายตรง** : มีรายได้หลักจากการขายเครื่องกรองน้ำและรายได้จากการขายสารกรองซึ่งใช้สำหรับเครื่องกรองน้ำของบริษัท
- **รายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านบริษัทอื่น** : เป็นรายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านบริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง

สัดส่วนรายได้จากการขายแยกตามแต่ละประเภท แสดงตามตาราง ดังนี้

รายได้จากการขาย			บัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
			2555		2556		2557	
			ล้าน บาท	ร้อยละ	ล้าน บาท	ร้อยละ	ล้าน บาท	ร้อยละ
ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น							
รายได้จากการขายตรง								
- ขายตรงแบบเงินสด	TSR	100	120.07	12.8	126.49	14.0	136.02	13.6
- ขายตรงแบบผ่อนชำระ	TSR	100	736.35	78.4	687.12	76.2	792.34	79.5
รวมรายได้จากการขายตรง			856.42	91.1	813.61	90.2	928.36	93.1
จัดจำหน่ายสินค้าผ่านบริษัทอื่น	SAFE TRADE	100	83.16	8.9	88.68	9.8	68.47	6.9
รวมรายได้จากการขาย			939.58	100.0	902.25	100.0	996.83	100.0

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.1.1 ผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำของ บริษัท เทียร์สตรีน จำกัด (มหาชน)

(1) เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 (P-5)



เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 เริ่มจำหน่ายในปี พ.ศ. 2542 เป็นเครื่องกรองน้ำที่มีไส้กรอง 6 ชั้นกรอง ซึ่งประกอบด้วย โดยเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 เป็นรุ่นที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ปัจจุบันบริษัทฯ ได้พัฒนาเครื่องกรองน้ำรุ่นใหม่ โดยต่อยอดเทคโนโลยีจากรุ่น Power 5 ทำให้ได้เป็นเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health ซึ่งมียอดขายสูงสุดในปัจจุบัน ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้หยุดจำหน่ายเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 แล้ว

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	Pre filter	กรองตะกอนและสารแขวนลอยขนาดใหญ่ ช่วยปรับแรงดันน้ำให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม
2	สารกรองแอนทราไซท์	กรองตะกอนต่างๆ สนิมเหล็กชนิดไม่ละลายน้ำ
3	สารกรอง KDF 55	ลดคลอรีน โลหะหนัก และควบคุมแบคทีเรียในน้ำ
4	สารกรองแอนทราไซท์เคลือบเงิน	กรองตะกอนและสนิมเหล็กชนิดไม่ละลายน้ำ
5	สารกรอง Activated Carbon	ดูดซับ รส กลิ่น สี สารอินทรีย์ สารพิษ คลอรีน โลหะหนัก
6	สารกรองคาร์บอนเคลือบเงิน	ดูดซับ รส กลิ่น สี สารพิษ และยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรีย

• ผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำในปัจจุบัน

(2) เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health (P-Health)



เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health มีเทคโนโลยีการกรองที่ได้รับการพัฒนาขึ้นจากเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 โดยได้เสริมสารกรองหินแร่เคลือบเงิน (Silver Impregnated Mineral Stone) เพื่อเพิ่มแร่ธาตุที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ทั้งนี้ เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health เป็นสินค้าหลักของบริษัทฯ ในปัจจุบัน โดยมีสัดส่วนรายได้ปี 2556 ประมาณร้อยละ 76 ของรายได้รวม ทั้งนี้ในปี 2557 มีสัดส่วนรายได้ของเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health ลดลง 13.61% เนื่องจากการได้มีการจำหน่ายสินค้ารุ่นใหม่ คือ เครื่องกรองน้ำเซฟ รุ่น Super Alkali แทน

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านระบบ E-commerce ภายใต้อินเทอร์เน็ต www.safealkaline.com ผ่านโมเดิร์นเทรด “โฮมโปร” และการออกบูธแสดงสินค้าตามงานต่างๆ

เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health มีไส้กรองทั้งหมด 6 ชั้น ประกอบด้วย

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	Pre filter ชุดปกป้องและเพิ่มพลังการกรอง	ช่วยกรองตะกอนและสารแขวนลอยขนาดใหญ่จากน้ำดิบก่อนน้ำจะเข้าสู่เครื่องกรองน้ำ ช่วยปรับแรงดันน้ำให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมในการกรองอย่างมีประสิทธิภาพ
2	สารกรองหินแร่เคลือบเงิน (Silver Impregnated Mineral Stone)	มีคุณสมบัติในการเพิ่มแร่ธาตุที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย อาทิ แคลเซียม แมกนีเซียม และปรับสมดุลน้ำให้เป็นด่างอ่อนๆ ตลอดจนช่วยป้องกันและยับยั้งการเกิดแบคทีเรีย
3	สารกรอง KDF 55	มีคุณสมบัติในการลดคลอรีน โลหะหนัก และควบคุมแบคทีเรียในน้ำ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ได้รับการรับรองคุณภาพจาก NSF International*
4 และ 5	สารกรอง Activated Carbon I และ II	มีคุณสมบัติในการดูดซับ รส กลิ่น สี สารอินทรีย์ สารพิษ คลอรีน โลหะหนัก
6	สารกรองถ่านกัมมันต์เคลือบเงิน (Silver Impregnated Activated Carbon)	มีคุณสมบัติดูดซับ รส กลิ่น สี สารพิษ และยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรีย

หมายเหตุ : * NSF International คือ องค์กรอิสระระหว่างประเทศจากสหรัฐอเมริกา ทำหน้าที่กำหนดมาตรฐานและออกใบรับรองต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพของสาธารณะ ความปลอดภัยและคุณภาพสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะการรับรองมาตรฐาน ทดสอบ และให้การรับรองผลิตภัณฑ์ด้านน้ำดื่ม และการผลิตน้ำดื่มทั่วโลก

(3) เครื่องกรองน้ำ เซฟ รุ่น SUPER ALKALI



เครื่องกรองน้ำเซฟ รุ่น Super Alkali ซึ่งมีเทคโนโลยีการกรองที่ได้รับการพัฒนาขึ้นจากเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health โดยได้เสริมสารกรองหินแร่อัลคาไลน์ ซึ่งช่วยปรับสภาพน้ำกรองให้มีความเป็นด่างอ่อนๆ เพื่อช่วยปรับสมดุลในร่างกาย บริษัทฯ วางแผนจะจำหน่ายสินค้าดังกล่าวในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และพื้นที่ตามต่างจังหวัด ทั้งนี้ บริษัทได้จำหน่ายเครื่องกรองน้ำเซฟ รุ่น Super Alkali เป็นสินค้าหลักแทนที่เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health โดยได้เริ่มจำหน่ายสินค้าดังกล่าวในเดือนกุมภาพันธ์ 2557

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านช่องทางการขายตรงของบริษัทเป็นหลัก และผ่านระบบ E-commerce ภายใต้อีเว็บไซต์ www.safealkaline.com

โดยเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Super Alkali มีไส้กรองทั้งหมด 8 ชั้น ประกอบด้วย

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	Pre-Filter ชุดปกป้องและเพิ่มพลังการกรอง	ช่วยกรองตะกอนและสารแขวนลอยขนาดใหญ่จากน้ำดิบก่อนน้ำจะเข้าสู่เครื่องกรองน้ำ ช่วยปรับแรงดันน้ำให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมในการกรองอย่างมีประสิทธิภาพ
2	สารกรองหินแร่เคลือบเงิน (Silver Impregnated Mineral Stone)	มีคุณสมบัติในการเพิ่มแร่ธาตุที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย อาทิ แคลเซียม แมกนีเซียม และปรับสมดุลน้ำให้เป็นด่างอ่อนๆ ตลอดจนช่วยป้องกันและยับยั้งการเกิดแบคทีเรีย
3	สารกรองหินแร่อัลคาไลน์	มีคุณสมบัติช่วยปรับสภาพน้ำกรองให้มีความเป็นด่างอ่อนๆ (PH 7.5-8.5) ช่วยปรับสมดุลภายในร่างกาย
4	สารกรอง KDF 55	มีคุณสมบัติในการลดคลอรีน โลหะหนัก และควบคุมแบคทีเรียในน้ำ
5 และ 6	สารกรอง Activated Carbon I และ II	มีคุณสมบัติในการดูดซับ รส กลิ่น สี สารอินทรีย์ สารพิษ คลอรีน โลหะหนัก
7	สารกรองถ่านกัมมันต์เคลือบเงิน (Silver Impregnated Activated Carbon)	มีคุณสมบัติดูดซับ รส กลิ่น สี สารพิษ และยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรีย
8	Post-filter เคลือบเงิน	ช่วยกรองตะกอนตกค้างในขั้นสุดท้าย และช่วยยับยั้งแบคทีเรียในน้ำ

(4) เครื่องกรองน้ำขนาดเล็ก (Compact) Safe Alkaline Mini



เป็นเครื่องกรองน้ำที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับผู้บริโภคที่มีครอบครัวขนาดเล็ก กลุ่มผู้อาศัยในอพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม โดยเน้นดีไซน์ และความสวยงาม กะทัดรัด และความสะดวกในการใช้งาน โดยได้เริ่มทดลองขายเมื่อช่วงกลางปี 2557

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านระบบ E-commerce ภายใต้อีเว็บไซต์ www.safealkaline.com ผ่านโมเดิร์นเทรด “โฮมโปร” และการออกบูธแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ

โดยเครื่องกรองน้ำขนาดเล็ก (Compact) มีไส้กรองทั้งหมด 5 ชั้น ประกอบด้วย

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	หินแร่อัลคาไลน์ (Alkaline Mineral Stone)	หินแร่จากธรรมชาติผ่านกระบวนการผลิตพิเศษช่วยปรับค่า pH ในน้ำให้มีสภาพเป็นด่างอ่อนๆ เพื่อช่วยปรับสมดุลในร่างกาย
2	ไส้กรอง PP เคลือบเงิน	ช่วยกรองตะกอนต่าง ๆ และสารแขวนลอยขนาดใหญ่จากในน้ำเป็นด่านแรก และสามารถถอดล้างทำความสะอาดได้ง่าย
3	สารกรอง KDF 55	ได้รับการรับรองจาก NSF International: USA เทคโนโลยีใหม่ล่าสุดจากอเมริกา ช่วยกรองสารเคมี ยาฆ่าแมลง คลอรีน โลหะหนัก ลดการเกิดตะกอนน้ำ แคลท์รีเรีย และเชื้อก่อโรคต่างๆ
4	สารกรอง Activated Carbon I และ II	สารกรองคาร์บอนคุณภาพสูง มีคุณสมบัติในการดูดซับ รส กลิ่น สี สารอินทรีย์ สารพิษ คลอรีน โลหะหนัก
5	สารกรองถ่านกัมมันต์เคลือบเงิน (Silver impregnated Activated Carbon)	มีคุณสมบัติในการดูดซับ รส กลิ่น สี สารอินทรีย์ สารพิษ คลอรีน โลหะหนัก และยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรีย

(5) เหยือกกรองน้ำ Ecomize



เป็นเหยือกกรองน้ำที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับผู้บริโภคที่มีครอบครัวขนาดเล็ก กลุ่มผู้อาศัยในอพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม โดยได้เริ่มทดลองขายเมื่อช่วงกลางปี 2557

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านระบบ E-commerce ภายใต้อีเว็บไซต์ www.safealkaline.com และการออกบูธแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ

โดยเหยือกกรองน้ำ มีไส้กรองทั้งหมด 5 ชั้น ประกอบด้วย

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	หินแร่อัลคาไลน์ (Alkaline Mineral Stone)	ผลิตจากหินแร่ธรรมชาติผ่านกรรมวิธีพิเศษ ช่วยในการปรับสมดุลน้ำให้เป็นด่างอ่อนๆ และให้แร่ธาตุที่จำเป็นต่อร่างกาย
2	ผ้ากรองพิเศษ (Fiber Filter)	ช่วยกรองฝุ่น ตะกอน และสารแขวนลอยต่างๆ
3	สารกรอง KDF 55	ได้รับการรับรองจาก NSF International: USA เทคโนโลยีใหม่ล่าสุดจากอเมริกา ช่วยกรองสารเคมี ยาฆ่าแมลง คลอรีน โลหะหนัก ลดการเกิดตะกอนน้ำ แคลท์รีเรีย และเชื้อก่อโรคต่างๆ

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
4	สารกรอง High Absorption Power Carbon	ช่วยกรองรส, กลิ่น, สี, สารอินทรีย์ และสารตกค้างต่างๆที่ปนเปื้อนมากับน้ำ รวมทั้งสารคลอรีน โลหะหนัก เคมิเคิล เคมีอุตสาหกรรม และอาคาร บ้านเรือน
5	สารกรองถ่านกัมมันต์เคลือบเงิน (Silver Impregnated Activated Carbon; SIAC)	สารกรองคาร์บอนเคลือบเงินประสิทธิภาพการดูดซับสูง มาตรฐาน U.S. Food Chemicals Codex ช่วยกำจัดสารปนเปื้อนต่างๆ ในน้ำ และยับยั้งการเกิดแบคทีเรียในน้ำได้อย่างดีเยี่ยม

- ผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำที่พร้อมจำหน่ายตั้งแต่ปี 2558

(6) เครื่องกรองน้ำ Safe RO Mineral Plus



RO (Reverse Osmosis) เป็นระบบกรองน้ำ ที่กรองน้ำให้มีความบริสุทธิ์สูง โดยใช้ไส้กรองเมมเบรน (Membrane) ซึ่งมีความละเอียดสูงถึง 0.0001 ไมครอน โดยจะมีการกรองเอาสิ่งปนเปื้อนออกทั้งหมด แล้วจึงผ่านขั้นตอนการเติมแร่ธาตุที่มีประโยชน์กับน้ำ โดยผ่านหินแร่ธรรมชาติ

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านระบบ E-commerce ภายใต้อีเว็บไซต์ www.safealkaline.com ผ่านโมเดิร์นเทรด “โฮมโปร” และการออกบูธแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ

โดยเครื่องกรองน้ำ RO Mineral Plus มีไส้กรองทั้งหมด 7 ชั้น ประกอบด้วย

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	Pre filter ชุดปกป้องและเพิ่มพลังการกรอง	ช่วยกรองตะกอนและสารแขวนลอยขนาดใหญ่จากน้ำดิบก่อนน้ำจะเข้าสู่เครื่องกรองน้ำ ช่วยปรับแรงดันน้ำให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมในการกรองอย่างมีประสิทธิภาพ
2	ไส้กรองโพลีโพรพิลีน (PP, Polypropylene)	ชั้นกรองละเอียด ช่วยกรองฝุ่น เศษตะกอน ขนาดเล็กของสารกรองที่อาจหลุดปนเปื้อนมากับน้ำ เพื่อให้ได้น้ำที่ใสสะอาดมากยิ่งขึ้น
3 และ 4	สารกรอง Activated Carbon I และ II	มีคุณสมบัติในการดูดซับ รส กลิ่น สี สารอินทรีย์ สารพิษ คลอรีน โลหะหนัก

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
5	ไส้กรอง RO Membrane	ไส้กรองเมมเบรนมีความละเอียดในการกรองสูงถึง 0.0001 ไมครอน สามารถกรองสิ่งปนเปื้อนและเชื้อโรคได้หมด ทำให้น้ำผ่านการกรองมีความสะอาดบริสุทธิ์
6	ไส้กรองหินแร่อัลคาไลน์และถ่านกัมมันต์เคลือบเงิน	ปรับสมดุลของน้ำกรองให้มีความเป็นด่างอ่อน ให้คุณประโยชน์ในการดื่ม และเพิ่มแร่ธาตุที่จำเป็นให้กับน้ำ เช่น แคลเซียม , แมกนีเซียม เป็นต้น
7	ไส้กรอง Post carbon	ช่วยกรองตะกอนตกค้างในขั้นสุดท้าย เพื่อเพิ่มความมั่นใจสูงสุด

(7) เครื่องกรองผลิตน้ำดื่ม อัลคาไลน์ รุ่น UV Plus



เพิ่มระบบการกรองด้วยรังสีอัลตราไวโอเลต (“UV”) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการฆ่าเชื้อโรคด้วยแสง UV ซึ่ง 6 พลังที่เหนือกว่าในการปรับสมดุลกรดด่างในร่างกาย เพื่อสุขภาพที่ดี

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านระบบ E-commerce ภายใตเว็บไซต์ www.safealkaline.com ผ่านโมเดิร์นเทรด “โฮมโปร” และการออกบูธแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ

โดยมีไส้กรองทั้งหมด 9 ชั้น ดังนี้

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	Pre-filter	ช่วยกรองตะกอนต่างๆและสารแขวนลอยขนาดใหญ่จากในน้ำเป็นด่านแรก และสามารถถอดล้างทำความสะอาดได้ง่าย
2	หินแร่อัลคาไลน์ I (Alkaline Mineral Stone I)	ผลิตจากหินแร่ธรรมชาติผ่านกรรมวิธีพิเศษ ช่วยเพิ่มความเป็นด่างอ่อนๆให้กับน้ำ และให้แร่ธาตุที่จำเป็นต่อร่างกาย
3	สารกรองคาร์บอนกัมมันต์ ชั้นที่ 1 (Granular Activated carbon I)	สารกรองคาร์บอนมีประสิทธิภาพการดูดซับสูง ช่วยกรอง กลิ่น สี รส สารอินทรีย์ และสารตกค้างต่างๆ ที่ปนเปื้อนมากับน้ำ รวมทั้งคลอรีน โลหะหนัก และ สารเคมีจากเกษตร อุตสาหกรรม และอาคารบ้านเรือน
4	สารกรอง KDF 55	สารกรองได้รับการรับรองจาก เทคโนโลยีใหม่จากอเมริกา ช่วยกรองสารเคมี ยาฆ่าแมลง คลอรีน โลหะหนัก ลดการเกิดตะกอนน้ำ แคลที่เรื้อรังและเชื้อก่อโรคต่างๆ

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
5	หินแร่อัลคาไลน์ II (Alkaline Mineral Stone II)	ผลิตจากหินแร่ธรรมชาติผ่านกรรมวิธีพิเศษ ช่วยเพิ่มความเป็นด่างอ่อนๆ ให้กับน้ำ และให้แร่ธาตุที่จำเป็นต่อร่างกาย
6	สารกรองคาร์บอนกัมมันต์ ชั้นที่ 2 (Granular Activated carbon II)	สารกรองคาร์บอนชั้นที่ 2 ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการกรองกลิ่น สี รส สารอินทรีย์ และสารตกค้างต่างๆ ที่ปนเปื้อนมากับน้ำ รวมทั้งคลอรีน โลหะหนัก และสารเคมีจากเกษตร อุตสาหกรรม และอาคารบ้านเรือน
7	สารกรองคาร์บอนเคลือบเงิน (Silver Impregnated Activated Carbon, SIAC)	สารกรองคาร์บอนเคลือบเงินประสิทธิภาพการดูดซับสูง ช่วยกำจัดสารปนเปื้อนต่างๆ ในน้ำ และที่สำคัญยังช่วยป้องกันและยับยั้งการเกิดแบคทีเรียในน้ำได้อย่างดีเยี่ยม
8	ชั้นกรองพิเศษพีพีไฟเบอร์ (Polypropylene Fiber Filter, PP)	ชั้นกรองละเอียด ช่วยกรองฝุ่น เศษตะกอน ขนาดเล็กของสารกรองที่อาจหลุดปนเปื้อนมากับน้ำ เพื่อให้ น้ำที่ได้สะอาดมากยิ่งขึ้น
9	ระบบแสงอัลตราไวโอเลต-ยูวี (Ultra-Violet Purifier, UV)	ช่วยในการฆ่าเชื้อโรคต่างๆ ที่ปนเปื้อนมากับน้ำ ในขั้นตอนสุดท้าย เพื่อให้ได้น้ำที่สะอาดและปลอดภัยต่อผู้บริโภค

(8) เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Alkaline Plus



เครื่องกรองน้ำที่สามารถกรองน้ำด่างที่มีคุณสมบัติมีส่วนป้องกันโรคร้ายต่างๆ ได้ เช่น โรคหัวใจ โรคเมเร็ง และปรับสมดุลให้กับร่างกายได้ มากกว่าน้ำสะอาดคือน้ำด่างหรือน้ำอัลคาไลน์ที่ทรงพลัง เพื่อสุขภาพที่ดีและชีวิตที่ยืนยาว

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านระบบ E-commerce ภายใต้อีเว็บไซต์ www.safealkaline.com

โดยมีไส้กรองทั้งหมด 8 ชั้น ดังนี้

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	Pre-Filter (ไส้กรองได้รับ NSF 61)	ไส้กรอง PP 10 ไมครอน ช่วยกรองตะกอนและสารแขวนลอยขนาดใหญ่จากน้ำดิบก่อนกรอง ก่อนน้ำจะเข้าสู่เครื่องกรองน้ำ ช่วยป้องกันไส้กรองได้ และถอดล้างทำความสะอาดง่ายอย่างมีประสิทธิภาพ
2	ชั้นกรอง Activated Carbon I (สารกรองได้รับ NSF 61)	สารกรองคาร์บอนคุณภาพสูงจากต่างประเทศ ช่วยกรองรส, กลิ่น, สี, สารอินทรีย์และสารตกค้างต่างๆที่ปนเปื้อนมากับน้ำ รวมทั้งสารคลอรีน โลหะหนัก เคมีเกษตร เคมีอุตสาหกรรม และอากาศบ้านเรือน
3	ชั้นสารกรอง KDF 55 (สารกรองได้รับ NSF 42 , 61)	เป็นเทคโนโลยีสารกรองใหม่ล่าสุด ช่วยกรองเคมี คลอรีน โลหะหนักลดการเกิดตะกอนน้ำ และแบคทีเรีย
4	ชั้นกรองหินแร่อัลคาไลน์	หินแร่ธรรมชาติ นำมาผ่านขบวนการพิเศษทำให้ช่วยปรับสภาพน้ำกรองให้มีความเป็นด่างอ่อนๆ (pH 8-8.5) ช่วยปรับสมดุลภายในร่างกาย
5	ชั้นกรอง (Activated Carbon II) กรองในรอบที่ 2	-
6	ชั้นกรอง (Silver Impregnated Activated Carbon) มาตรฐาน U.S.Food Chemical Codex	สารกรองคาร์บอนเคลือบเงินคุณภาพสูงจากต่างประเทศช่วยป้องกัน และยับยั้งการเกิดแบคทีเรียในน้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ
7	ชั้นกรอง (Silver Impregnated PP Filter)	ช่วยดักตะกอนฝุ่น ขนาดเล็ก และยับยั้งการเกิดแบคทีเรีย เพื่อความสะอาดและบริสุทธิ์ของน้ำ
8	พลังแม่เหล็ก (Magnetic)	เพื่อปรับสภาพน้ำที่กรองให้เป็นน้ำที่มีโมเลกุลขนาดเล็ก (Small Cluster) ซึ่งมีประโยชน์ในการนำพาสารอาหาร เข้าสู่เซลล์ของร่างกายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(9) เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Alkaline Deluxe



ใช้งานง่าย ไม่ต้องใช้ไฟฟ้า รูปแบบสวยเหมาะกับทุกพื้นที่ เคลื่อนย้ายได้ไม่ต้องต่อท่อและไม่ใช้ไฟฟ้า ด้วยพลังไส้กรอง 5 ชั้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านระบบ E-commerce ภายใตเว็บไซต์ www.safealkaline.com

โดยมีไส้กรองทั้งหมด 5 ชั้น ดังนี้

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	ผ้ากรองพิเศษ (Fiber Filter)	กรองฝุ่นตะกอน สารแขวนลอยต่างๆ
2	ชั้นหินแร่อัลคาไลน์ (Alkaline Mineral Stone)	ปรับสมดุลน้ำให้มีค่าความเป็นด่างอ่อนๆเพื่อเป็นประโยชน์ต่อร่างกาย
3	ชั้นกรองสาร KDF-55	เทคโนโลยีล่าสุดจากอเมริกา กรองสารเคมี คลอรีน ขำฆ่าแมลง โลหะหนัก ลดการเกิดตะกอนน้ำและยับยั้งการเกิดแบคทีเรีย
4	ชั้นสารกรองคาร์บอน (Granular Activated Carbon)	ช่วยดูดซับและกรอง สี กลิ่น รส สารอินทรีย์
5	ชั้นกรองคาร์บอนเคลือบเงิน (Silver Impregnated Activated Carbon)	ประสิทธิภาพการดูดซับสูงมาตรฐาน US.Food Chemicals Codex กำจัดสารปนเปื้อนต่างๆและยับยั้งการเกิดแบคทีเรีย

(10) เครื่องกรองน้ำ Safe ROMA รุ่น Alkaline Plus



เครื่องกรองน้ำทรงประสิทธิภาพพร้อมเพิ่มแร่ธาตุ ด้วยระบบกรอง Reverse Osmosis เป็นระบบกรองน้ำที่มีความบริสุทธิ์มากที่สุดในปัจจุบัน (RO Membrane มีความละเอียดในการกรองถึง 0.0001 ไมครอน) กำจัดสิ่งปนเปื้อนในน้ำรวมถึงเชื้อโรคได้ถึง 99.99% สามารถใช้ได้กับน้ำประปา น้ำกร่อย หรือน้ำบาดาลที่ผ่านการบำบัดเบื้องต้นมาแล้ว แท้งค์บรรจุน้ำขนาด 7 ลิตร มีคุณสมบัติในการช่วยในการกักเก็บน้ำและสำรองน้ำในกรณีที่มีน้ำประปาไม่ไหล หรือน้ำประปาไม่มีแรงดัน พิเศษเพิ่มแร่ธาตุธรรมชาติที่สำคัญ และมีประโยชน์ต่อร่างกาย อาทิ แคลเซียมและแมกนีเซียม ด้วยชั้นกรองหินแร่ธรรมชาติ

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผ่านระบบช่องทางการขายตรงของบริษัทเป็นหลัก และผ่านระบบ E-commerce ภายใตเว็บไซต์ www.safealkaline.com

โดยมีไส้กรองทั้งหมด 6 ชั้น

ชั้น	ประเภท	คุณสมบัติ
1	CERAMIC PRE-FILTER	ชุดปกป้องและเพิ่มประสิทธิภาพในการกรอง ด้วยไส้กรองเซรามิกคุณภาพดีประสิทธิภาพสูง จึงช่วยกรองสารแขวนลอยสำหรับ สนิม ตะกอน ฟูน และสิ่งปนเปื้อนต่างๆ รวมทั้งความขุ่นของน้ำดิบ ก่อนเข้าเครื่องซึ่งช่วยยืดอายุของไส้กรองชนิดอื่นๆ ในเครื่องกรองน้ำได้เป็นอย่างดี
2	ACTIVATED CARBON I	สารกรองคาร์บอนคุณภาพสูงจากต่างประเทศช่วยกรองรส, กลิ่น, สี, สารอินทรีย์และสารตกค้างต่างๆ ที่ปนเปื้อนมากับน้ำ รวมทั้งสารคลอรีน โลหะหนัก เคมิเกนตร เคมิอุตสาหกรรมการและอาคารบ้านเรือน
3	ACTIVATED CARBON II	สารกรองคาร์บอนคุณภาพสูงจากต่างประเทศ กรองในชั้นที่ 2
4	RO MEMBRANE	(ไส้กรองได้รับ NSF 58) มีคุณสมบัติกรองสารละลายสารปนเปื้อน เช่น ไวรัส แบคทีเรีย มีความละเอียดในการกรองถึง 0.0001 ไมครอน
5	SILVER IMPREGNATED MINERAL STONE และ ALKALINE MINERAL STONE	เพิ่มแร่ธาตุที่เป็นประโยชน์ต่อร่างกาย อาทิ แคลเซียม, แมกนีเซียม และปรับสมดุลน้ำเป็นด่างอ่อนๆ ตลอดจนช่วยป้องกันและยับยั้งการเกิดแบคทีเรีย
6	POST CARBON	(ได้รับการรับรอง NSF 42) มีคุณสมบัติในการกำจัดกลิ่น, สี, รส ที่ไม่พึงประสงค์ อีกทั้งยังช่วยลดความกระด้างในน้ำและทำให้น้ำมีรสชาติดีขึ้น

2.1.2 ผลิตภัณฑ์ของ บริษัท เซฟ เทรต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

เครื่องกรองน้ำเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้น โดยเฉพาะให้แก่บริษัทฯ ขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นผู้ว่าจ้างผลิต และลูกค้าสำคัญของบริษัทย่อยตลอดหลายปีที่ผ่านมา

(1) เครื่องกรองน้ำ รุ่น Extra Pure

เครื่องกรองน้ำ รุ่น Extra Pure เป็นเครื่องกรองน้ำแบบติดผนัง โดยไส้กรองเครื่องกรองน้ำรุ่นนี้ได้รับการพัฒนามาจากเครื่องกรองน้ำ รุ่น Safe Power 5 โดยเพิ่มคุณลักษณะพิเศษเพิ่มเติม ดังนี้

- ชั้นกรองพิเศษ PP fiber กรองผงฝุ่นตะกอนขนาดเล็กของสารกรองที่อาจหลุดมา เพื่อความสะอาดขึ้นอีก
- ชั้นพิเศษ UV-Purifier แสงอุลตราไวโอเลตจะช่วยฆ่าเชื้อโรคที่ปนมาในน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ
- ระบบแม่เหล็ก เพื่อปรับสภาพน้ำที่กรองแล้วให้เป็นน้ำที่มีโมเลกุลขนาดเล็ก ซึ่งมีประโยชน์ในการนำพาสารอาหารเข้าสู่เซลล์ของร่างกายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ระบบ ARBG (Anti-Reverse Bacterial Growth) ระบบป้องกันแบคทีเรียย้อนกลับที่ท่อน้ำเพิ่มความสะอาดหลังการกรองเพื่อความปลอดภัยสูงสุดอย่างมั่นใจ

โดยต่อมาในเดือนตุลาคม ปี 2555 บริษัทได้พัฒนาเครื่องรุ่น Extra Pure New เพื่อแทนที่เครื่องรุ่น Extra Pure ดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้หยุดดำเนินการจำหน่ายเครื่องกรองน้ำรุ่น Extra Pure แล้วแต่ยังคงจำหน่ายไส้กรองและชิ้นส่วน เพื่อเป็นอะไหล่ทดแทนให้แก่ลูกค้า

(2) เครื่องกรองน้ำรุ่น Extra Pure New

เครื่องกรองน้ำรุ่น Extra Pure New เป็นเครื่องกรองน้ำที่พัฒนาต่อยอดมาจากเครื่องรุ่น Extra Pure โดยมีโครงสร้างส่วนใหญ่คล้ายกับ เครื่องกรองน้ำรุ่น Extra Pure และพัฒนาออกแบบให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยสามารถกรองน้ำดิบที่มีความขุ่นได้ เนื่องจากน้ำประปาในต่างจังหวัดอาจมีค่าความขุ่นสูง โดยการเพิ่มไส้กรอง Ceramic filter ซึ่งล้างทำความสะอาดง่าย นอกจากนี้ยังเสริมความทนทานของระบบ Ultraviolet เพื่อใช้งานได้นานมากขึ้น



(3) เครื่องทำน้ำแร่ รุ่น Safe Plus (GSP)



เครื่องทำน้ำแร่ รุ่น Safe Plus เป็นเครื่องทำน้ำแร่ แบบตั้งโต๊ะ โดยใช้ประโยชน์จากคุณสมบัติของไส้กรองหินแร่ สารกรองไฮแอบซอร์บชั่นเพาเวอร์คาร์บอน (High absorption power carbon) และสารกรองคาร์บอนเคลือบเงิน ที่ช่วยกรอง สารพิษในน้ำ และปรับสมดุลน้ำให้เป็นด่างอ่อนๆ เหมาะสมกับการทำงานของร่างกาย เพิ่มแร่ธาตุที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย รวมทั้งกำจัดแบคทีเรีย และเชื้อโรคในน้ำ

(4) เครื่องทำน้ำแร่ รุ่น Grand Plus

เครื่องทำน้ำแร่ Grand Plus ปรับปรุงจากรุ่น Safe Plus โดยปรับขนาดเครื่องให้ใหญ่ขึ้นกว่าเดิม เหมาะสำหรับครอบครัวขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ประกอบด้วยไส้กรอง Activated Carbon ปริมาณ มากขึ้น ทำให้มีประสิทธิภาพกรองได้เป็น 2 เท่าของรุ่นเดิม และสารกรอง Ceramic Ball รวมถึงไส้กรองหินแร่ธรรมชาติเพิ่มแร่ธาตุที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ ได้แก่ แคลเซียม แมกนีเซียม สังกะสี และซิลิเนียม



(5) เหยือกกรองน้ำ รุ่น Safe Purimag



เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำขนาดพกพาในรูปแบบเหยือกกรองน้ำ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า ให้มีลักษณะเหมาะกับการใช้งานทั้งในและนอกสถานที่ ที่ง่ายต่อการดูแลรักษา โดยยังสามารถรักษาประสิทธิภาพการกรองน้ำดื่มที่สะอาดไว้ได้อย่างครบถ้วน

2.1.3 ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

ในปัจจุบันทางบริษัทมีผลิตภัณฑ์อื่นนอกเหนือจากผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ และสารกรองประกอบด้วย เครื่องใช้ไฟฟ้า ในครัวเรือน อาทิเช่น โทรทัศน์ ตู้เย็น เตารีด เครื่องซักผ้า เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น โดยช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 บริษัทได้ร่วมกับบริษัท สยามไดคั่นเซลล์จำกัด เจาะจําซื้อตกลงทางธุรกิจ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายเครื่องปรับอากาศภายใต้แบรนด์ “ไดคั่น” ทั้งในเขตกรุงเทพและปริมณฑล โดยมีทั้งรูปแบบเงินสดและเงินผ่อน

2.2 การตลาดและการแข่ง

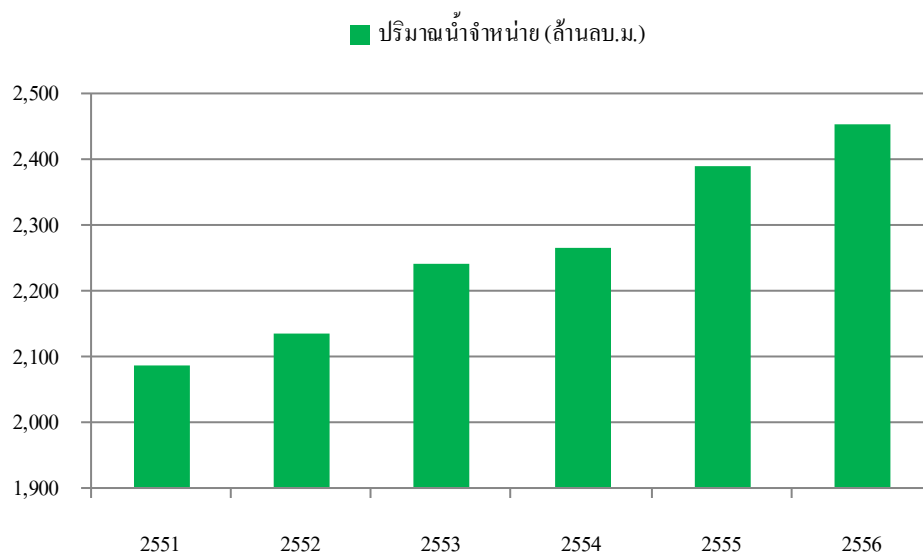
2.2.1. ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในครัวเรือนประกอบด้วยผู้ประกอบการหลายราย และมีการแข่งขันสูงเนื่องจากการผลิตสินค้าดังกล่าวในเบื้องต้นใช้เงินลงทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องอาศัยเทคโนโลยีที่ซับซ้อนในการผลิต อย่างไรก็ตาม ในการผลิตสินค้าที่มีประสิทธิภาพสูง ผู้ผลิตจะต้องมีการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีเกี่ยวกับการกรองน้ำเป็นของตนเองซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาและเงินทุนเพิ่มขึ้น

จากการประเมิน โดยผู้บริหารของบริษัท คาดว่าอุตสาหกรรมเครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในครัวเรือนในปี 2556 มีมูลค่าตลาดรวมประมาณ 5,500 ล้านบาท โดยผู้บริโภคส่วนใหญ่ที่ติดตั้งเครื่องกรองน้ำจะใช้เครื่องกรองน้ำสำหรับการกรองน้ำประปาเพื่อบริโภคในครัวเรือน ดังนั้นอุตสาหกรรมเครื่องกรองน้ำจึงมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามทิศทางการเติบโตของการใช้น้ำประปาในครัวเรือนและการขยายตัวของที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

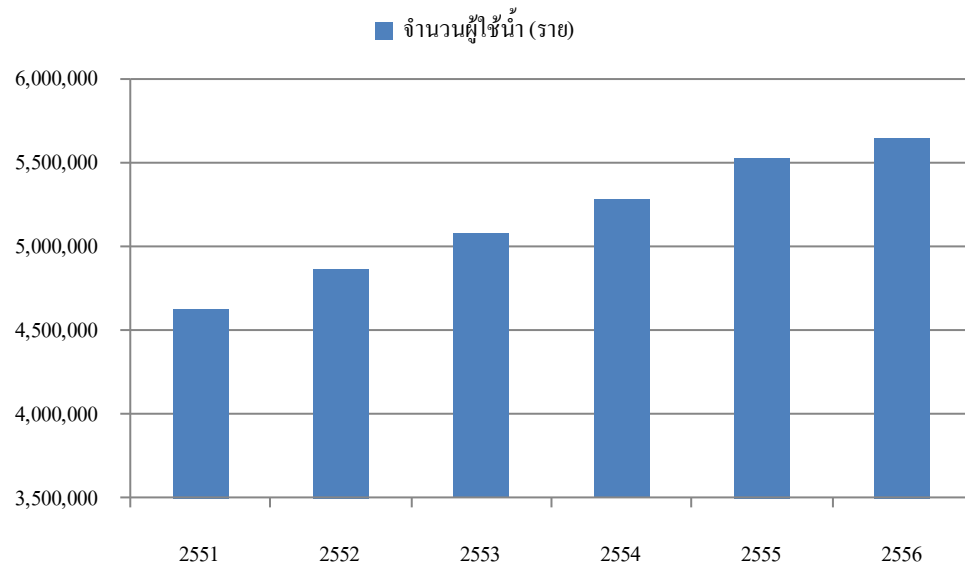
โดยการเติบโตของการใช้น้ำประปาสามารถประเมินได้จากจำนวนผู้ใช้น้ำประปาของการประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาค ในช่วงปี 2551 ถึงปี 2556 เติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.06 ต่อปี รวมทั้ง ปริมาณน้ำประปาที่ถูกจำหน่ายโดยการประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาคในช่วงปี 2551 ถึงปี 2556 ซึ่งเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.30 ต่อปี ดังแสดงในแผนภาพที่ 2-1 และ 2-2 ดังนี้

แผนภาพที่ 2-1 : ปริมาณน้ำประปาที่ถูกจำหน่ายโดยการประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาค



ที่มา : การประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาค

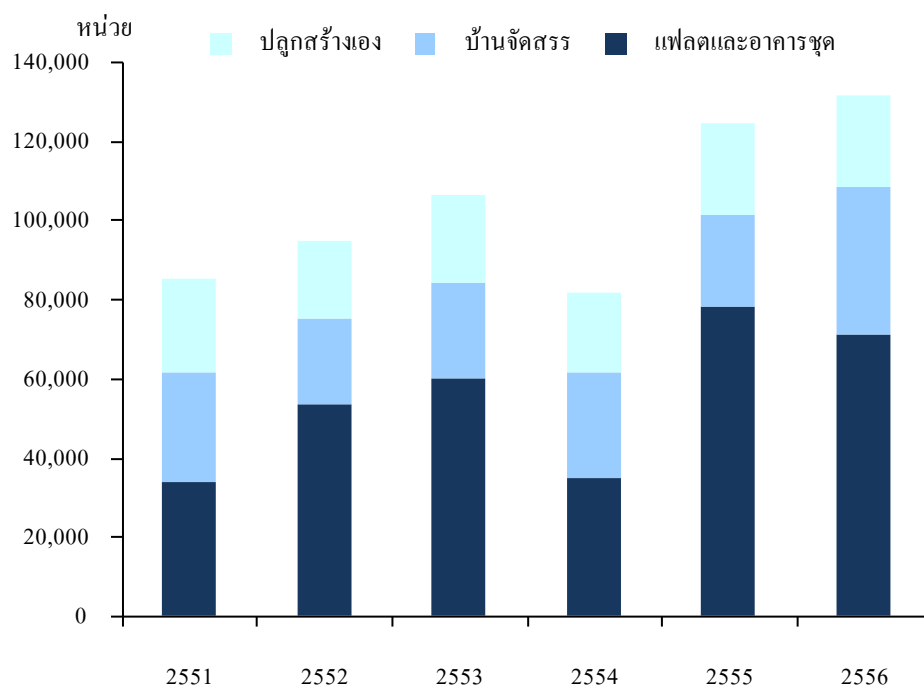
แผนภาพที่ 2-2 : จำนวนผู้ใช้น้ำประปาของการประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาค



ที่มา : การประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาค

นอกจากนี้ จากการที่ในปัจจุบันกลุ่มคนรุ่นใหม่นิยมแยกครอบครัวมาอยู่ในที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมและทาวเฮาส์ใกล้สถานที่ทำงานเพื่อความสะดวกในการเดินทาง เป็นผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยแห่งใหม่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องและส่งผลกระทบต่อแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในครัวเรือน โดยจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพและปริมณฑลในระหว่างปี 2551 ถึงปี 2556 มีจำนวนรวม 626,261 หน่วยและมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 9 ต่อปี

แผนภาพที่ 2-3 : จำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพและปริมณฑล



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

นอกจากนี้ อุตสาหกรรมเครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในครัวเรือนยังได้รับปัจจัยบวกจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจรักษาสุขภาพทั้งของตนเองและครอบครัว โดยพฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวมีแนวโน้มในการซื้อสินค้าหรือใช้จ่ายเงินเพื่อการดูแลสุขภาพเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ เครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในครัวเรือนเป็นสินค้าที่ต้องคอยบำรุงรักษา และมีการกำหนดเวลาในการเปลี่ยนสารกรองก่อนหมดอายุการใช้งานเพื่อรักษาประสิทธิภาพการกรองน้ำให้สม่ำเสมอ ทำให้ผู้ผลิตสามารถขายสารกรองได้อย่างต่อเนื่อง หรือแม้แต่เสนอขายสินค้ารุ่นใหม่ที่มีประสิทธิภาพในการกรองน้ำที่ดีกว่าเดิมเพื่อตอบสนองความต้องการในการดูแลสุขภาพแก่ผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าว

2.2.2. ภาพรวมตลาดเครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในครัวเรือน

ตลาดเครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในครัวเรือนแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

(1) ตลาดเครื่องกรองน้ำทั่วไป : เป็นตลาดที่มีผู้เล่นหลายราย โดยสินค้าส่วนใหญ่จะผลิตจากผู้ผลิตรายย่อยหรือนำเข้าจากประเทศจีนเป็นหลัก โดยการแข่งขันเน้นนโยบายด้านราคาเป็นหลัก เนื่องจากสินค้าที่ผลิตจากผู้ผลิตในกลุ่มนี้จะมีรูปแบบคล้ายคลึงกัน และไม่เน้นเทคโนโลยีและการวิจัยพัฒนาเพื่อปรับปรุงคุณภาพสินค้า ซึ่งทำให้ผู้บริโภคไม่ยึดติดในตราสินค้าเนื่องจากคุณภาพสินค้าใกล้เคียงกัน ซึ่งโดยทั่วไปผู้ผลิตสินค้าในกลุ่มนี้จะจัดจำหน่ายสินค้าผ่านห้างสรรพสินค้า และตัวแทนจำหน่ายในรูปแบบร้านขายวัสดุอุปกรณ์ทั่วไป

(2) ตลาดเครื่องกรองน้ำที่ใช้เทคโนโลยีระดับสูง : เป็นตลาดที่ผู้บริโภคมีความใส่ใจด้านสุขภาพและคุณภาพของน้ำที่ได้จากเครื่องกรองน้ำ ทำให้ผู้ผลิตในตลาดนี้ให้ความสำคัญในการนำเสนอสินค้าที่มีเทคโนโลยีการกรองน้ำที่มีประสิทธิภาพ ผ่านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง และส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบขายตรง (Direct Sales) หรือจำหน่ายผ่านสาขา หรือตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งโดยเฉพาะ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตกลุ่มดังกล่าวมีความซับซ้อนจึงต้องการการอธิบายคุณลักษณะของสินค้าอย่างชัดเจน โดยพนักงานขายที่ผ่านการฝึกอบรมมาอย่างดี ซึ่งจะช่วยส่งเสริมการสร้างความรู้เข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีการกรองน้ำ รวมถึงสร้างความนิยมนในตราสินค้าแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

โดยบริษัทเป็นหนึ่งในผู้ผลิตภายในประเทศเพียงไม่กี่รายที่ใช้เทคโนโลยีการกรองระดับสูง ซึ่งจากการสังเกตความรู้อย่างลึกซึ้งด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีในการปรับปรุงคุณภาพน้ำมาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงประสบการณ์ในธุรกิจขายตรงแบบขั้นเดียวมาอย่างยาวนาน ส่งผลให้ในปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในครัวเรือนแบบขายตรงที่มียอดขายสูงสุดติดอันดับ 1 ใน 3 ในประเทศ ซึ่งจากการประมาณการโดยผู้บริหารของบริษัท ตลาดเครื่อง

2.2.3. สภาพการแข่งขัน

2.2.3.1. สถานะการแข่งขัน

ในปัจจุบันสถานะการแข่งขันในตลาดเครื่องกรองน้ำไทยค่อนข้างมีความรุนแรงสูงขึ้นเนื่องจากมีผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่และรายย่อยจากในและต่างประเทศที่เข้ามาแบ่งส่วนแบ่งตลาดมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการรายเดิมต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับการแข่งขันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ทั้งนี้การขยายตัวอย่างรวดเร็วของที่อยู่อาศัยที่มีหลากหลายประเภทมากขึ้น ประกอบกับตัวเลขการเติบโตของจำนวนผู้ใช้น้ำประปาทั่วประเทศ และแนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจในด้านสุขภาพมากขึ้น ยังคงเป็นปัจจัยบวกที่ส่งผลให้ความต้องการเครื่องกรองน้ำในครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น บริษัทได้มีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) ที่ชัดเจนในกลุ่มตลาดเครื่องกรองน้ำที่ใช้ขั้นตอนการกรองที่มีประสิทธิภาพสูง พร้อมทั้งครอบคลุมทั้งในด้านการออกแบบและการผลิตด้วยโรงงานผลิตของบริษัทเองเพื่อให้เป็นเครื่องกรองน้ำที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพน้ำในแต่ละพื้นที่ ประกอบกับบริษัทยังสามารถควบคุมคุณภาพและต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และนำเสนอนวัตกรรมเครื่องกรองที่ทันสมัยอย่างต่อเนื่องพร้อมทั้งมีการตั้งราคาที่เหมาะสม ส่งผลให้บริษัทยังคงสามารถแข่งขันในตลาดเครื่องกรองน้ำได้เป็นอย่างดี

2.2.3.2. วิเคราะห์เปรียบเทียบการแข่งขันของตลาด

กลุ่มตลาดเครื่องกรองน้ำที่ใช้ขั้นตอนการกรองที่มีประสิทธิภาพสูงนั้นมีผู้ประกอบการหลักจากทั้งในและต่างประเทศกว่า 10 ราย ซึ่งมีทั้งผู้ประกอบการที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย ผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่าย และผู้ประกอบการที่เป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงอย่างเดียว โดยผู้ประกอบการแต่ละรายมีกลยุทธ์และวิธีการนำเสนอจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันออกไป ทั้งกลยุทธ์ทางด้านราคา คุณภาพการกรอง และการบริการหลังการขาย ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่จากต่างประเทศมักจะมี การจำหน่ายโดยระบบขายตรงหลายชั้น (Multi-Level Marketing : MLM) ในขณะที่ผู้ประกอบการในประเทศส่วนใหญ่มีการจัดจำหน่ายโดยผ่านสาขาของผู้ประกอบการเอง หรือการจัดจำหน่ายผ่านร้านค้าตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้ง นอกจากนี้ยังมี ช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการรายย่อยในประเทศนิยมคือการจัดจำหน่ายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต ทั้งนี้บริษัท ซึ่งเป็นทั้งบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของตนเอง ที่มีการจัดจำหน่ายผ่านระบบขายตรงชั้นเดียว (Single Level Direct Sales) เป็นหลักโดยการมุ่งเน้นการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงผ่านพนักงานขายของบริษัท ซึ่งมีความรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี และบริษัทยังได้มีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีความหลากหลายเพื่อให้ตอบสนองต่อทุกความต้องการของผู้บริโภค นอกจากนี้บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทขายตรงหลายชั้น ชื่อนำแห่งหนึ่งของประเทศในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำของบริษัท ผ่านเครือข่ายสมาชิกของบริษัทขายตรงดังกล่าว ซึ่งเป็นอีกช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท

2.2.4. กลยุทธ์ด้านการตลาด

กลยุทธ์หลักด้านการตลาดของบริษัท ได้แก่ การขายตรงสินค้าผ่านช่องทางการขายตรงแบบชั้นเดียว (Single Level Direct Sale) โดยพนักงานขายจะเป็นผู้เสนอขายสินค้าแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยตรงถึงที่พักอาศัย เพื่อใช้เวลาในการอธิบายคุณสมบัติของสินค้า เนื่องจากเครื่องกรองน้ำเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคมีพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อภายหลังจากการได้ดูการสาธิต และทดสอบคุณสมบัติผลิตภัณฑ์จริงก่อนการตัดสินใจซื้อ ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวสอดคล้องกับช่องทางการจำหน่ายระบบการขายตรงแบบชั้นเดียวที่บริษัทเลือกใช้ อีกทั้งช่องทางการดังกล่าวยังช่วยสร้างความคุ้นเคยสนิทสนมกับลูกค้า ทำให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว เนื่องจากทีมพนักงานขายถือเป็นบุคลากรที่สำคัญในการสร้างยอดขาย ดังนั้น บริษัทจึงเน้นลงทุนด้านการฝึกอบรม รวมไปถึงการกำหนดค่านายหน้าและสวัสดิการที่เหมาะสมเพื่อสร้างแรงจูงใจในการขายอย่างเต็มที่ นอกจากนี้ บริษัทยังเล็งเห็นถึงความสำคัญของการกระจายความเสี่ยงทางการจัดจำหน่ายเพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับการแข่งขันในอนาคต โดยได้มีการวางแผนการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย รวมทั้งเพิ่มกิจกรรมด้านการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโฆษณามากขึ้น เพื่อขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ที่นอกเหนือจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในปัจจุบัน ทั้งนี้บริษัท พยายามเพิ่มช่องทางอื่นนอกเหนือจากการขายตรง (Non-Direct Sales) อาทิเช่น การขายผ่านโครงการบ้านจัดสรรและหมู่บ้านต่างๆ รวมถึงการเพิ่มช่องทางการขายในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศไทย

นอกจากนี้ บริษัทยังเล็งเห็นถึงโอกาสภายหลังการรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งจะช่วยขยายฐานตลาดเครื่องกรองน้ำของบริษัทในอนาคต ทั้งนี้ ในส่วนของงานประชาสัมพันธ์ บริษัทจะเน้นการประชาสัมพันธ์เครื่องกรองน้ำผ่านสื่อโทรทัศน์ เพื่อให้ผู้บริโภคตระหนักถึงตราสินค้าของบริษัทผ่านการให้ความรู้เกี่ยวกับความสำคัญในการดื่มน้ำที่สะอาดปราศจากสารปนเปื้อน ซึ่งจะส่งผลดีต่อสุขภาพในระยะยาว และเกิดความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องกรองน้ำที่ถูกต้อง

2.2.4.1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทได้แก่กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางในเขตชุมชนเมืองทั้งในกรุงเทพมหานคร และในส่วนภูมิภาค โดยลูกค้ากลุ่มดังกล่าวสามารถแบ่งตามลักษณะครอบครัวออกเป็น 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

- **ครอบครัวขยาย** : ระบบสังคมไทยเดิมเป็นระบบครอบครัวขยาย มีสมาชิกหลายรุ่นอาศัยอยู่ร่วมกัน จึงมีการบริโภคน้ำในปริมาณมากในแต่ละวัน ซึ่งในอดีตผู้บริโภคนิยมทำความสะอาดน้ำอย่างง่ายด้วยการใช้ผ้ากรอง หรือการต้มน้ำดื่ม แต่ในปัจจุบันความรู้ด้านสุขภาพเริ่มแพร่หลายขึ้น ส่งผลให้การทำความสะอาดน้ำโดยผ่านระบบเครื่องกรองน้ำเริ่มเป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้น

เนื่องจากมีประสิทธิภาพการครองที่สูงและสะดวกเร็วกว่าวิธีการครองแบบเดิม ซึ่งที่ผ่านมาลูกค้าในกลุ่มครอบครัวขยายถือเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท

- **ครอบครัวเดี่ยว** : ในปัจจุบันกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีการศึกษาเริ่มนิยมแยกครอบครัวมาอยู่ในที่อยู่อาศัยประเภท คอนโดมิเนียมและทาวน์เฮาส์ใกล้สถานที่ทำงานเพื่อความสะดวกในการเดินทางผ่านระบบการคมนาคมสมัยใหม่ อาทิ รถไฟฟ้า ซึ่งบริษัทเล็งเห็นโอกาสในการขายจากแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงข้างต้น จึงพยายามพัฒนาสินค้ารุ่นใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป ที่ให้ความสนใจในการดูแลสุขภาพอย่างสม่ำเสมอ

2.2.4.2. กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีแผนกลยุทธ์เพื่อเสริมสร้างยอดขายในระยะยาว โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- **การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าผ่านพนักงานขาย** : กลยุทธ์การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการขายตรงจะให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างพนักงานขายและลูกค้า เพื่อโอกาสในการขายอื่นๆ ต่อไป โดยบริษัท เน้นการให้ปฏิบัติต่อกฎอย่างมืออาชีพ และมีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน เพื่อนำเสนอทางเลือกที่เหมาะสมแก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการทำหน้าที่ของพนักงานขาย ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดให้มีการอบรมและสัมมนาอย่างสม่ำเสมอเพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง
- **การเพิ่มช่องทางการขายและการเพิ่มพื้นที่ขาย** : บริษัททำการเพิ่มศักยภาพของระบบการขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesales & Telemarketing)อย่างต่อเนื่อง โดยการใช้ระบบบริหารงานลูกค้า (CRM : Customer Relation Management) เข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ โดยระบบดังกล่าวนอกจากจะช่วยบริหารต้นทุนในการขายแล้วยังช่วยในการเพิ่มรายได้จากการใช้ข้อมูลฐานลูกค้าเก่า ซึ่งมีอยู่ราวหนึ่งล้านรายทั่วประเทศได้อย่างทั่วถึง ด้วยต้นทุนที่ต่ำ และยังสามารถต่อยอดด้วยการเพิ่มสินค้าใหม่ไปยังกลุ่มลูกค้าเดิม ด้วยวิธีการ Non-Direct sale อีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทเริ่มใช้ระบบ CRM ในการขายสารกรองผ่านระบบ Telesales ควบคู่ไปกับการขายผ่านพนักงานขายแบบปกติ ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2556
- **การเน้นขายสินค้าที่บริษัทมีความชำนาญ** : บริษัทมีความชำนาญในการผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำมาเป็นเวลานาน และบริษัทมีนโยบายในการขยายส่วนแบ่งการตลาดเครื่องกรองน้ำทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและในส่วนภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้จากประสบการณ์ที่ผ่านมาบริษัทพบว่า การให้พนักงานขายเน้นการขายสินค้าน้อยประเภท จะทำให้ความมุ่งมั่นในการขายเพิ่มขึ้น จึงเน้นให้พนักงานขายให้ความสำคัญกับสินค้าเครื่องกรองน้ำเป็นหลัก
- **การให้ผลตอบแทนแก่พนักงานขายที่เหมาะสม** : หนึ่งในปัจจัยสำคัญในความสำเร็จของการขายตรง คือ การสร้างทีมงานขายที่มีศักยภาพสูง บริษัทจึงพิจารณาให้ผลตอบแทนแก่พนักงานขายที่มีคุณภาพในระดับที่เหมาะสมทำให้สามารถจูงใจให้พนักงานขายทำงานกับบริษัทได้ในระยะยาว โดยผลตอบแทนจะขึ้นอยู่กับจำนวนสินค้าที่ขายได้เป็นสำคัญ แต่ในทางกลับกันหากลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด บริษัทจะหักผลตอบแทนของพนักงานขายตามระดับความเสียหาย นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้พนักงานขายที่มีคุณสมบัติเหมาะสมได้รับการเลื่อนตำแหน่งในองค์กรเพื่อโอกาสในการรับค่าตอบแทนที่สูงกว่าเดิม
- **ระบบควบคุมความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน** : บริษัทตระหนักอยู่เสมอว่า การขายสินค้าโดยละเอียดการบริหารความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดปัญหาทางการเงินแก่บริษัทในระยะยาว บริษัทจึงได้จัดตั้งฝ่ายเครดิต เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพลูกค้าและเป็นผู้ดำเนินการเก็บเงินจากลูกค้า ซึ่งพนักงานฝ่ายเครดิตจะออกเยี่ยมลูกค้าทุกคนตามที่อยู่ที่ได้รับข้อมูลจากฝ่ายขายเพื่อเรียกเก็บเงินที่ถึงกำหนดชำระ รวมถึงรับฟังปัญหาในการใช้งานสินค้าและใช้ประสบการณ์ในการเสนอแนะแนวทางแก้ไขแก่ลูกค้า ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีพนักงานฝ่ายเครดิตจำนวน 165 คน นอกจากนั้น บริษัทยังมีแผนกเร่งรัดหนี้สิน และฝ่ายกฎหมาย ซึ่งช่วยดูแลและติดตามลูกค้าที่มีปัญหาค้างด้วยอีกทางหนึ่ง

- **การวิจัยค้นคว้าผลิตภัณฑ์ใหม่** : บริษัทมีฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำหน้าที่ค้นคว้าและสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้แก่บริษัททั้งรูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ หรือไส้กรอง ที่ทำให้คุณภาพน้ำที่ผ่านเครื่องกรองพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างความแตกต่างและเหนือกว่าในตัวของสินค้า รวมทั้งเตรียมพร้อมที่จะแก้ปัญหาคุณภาพของน้ำที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ของประเทศ อีกทั้งยังคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความสามารถในการกรองน้ำที่มีคุณภาพต่ำหรือมีสิ่งเจือปนสูงให้กลายเป็นน้ำที่เหมาะสมแก่การบริโภค ซึ่งแหล่งที่น้ำมีคุณภาพต่ำดังกล่าวยังคงกระจายอยู่ในหลายพื้นที่ของประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังได้พัฒนาสินค้าที่มีขนาดเล็กกลง เพื่อรองรับกับกลุ่มลูกค้าครอบครัวเดี่ยวในคอนโดมิเนียม หรือ อพาร์ทเมนต์อีกด้วย
- **เพิ่มจำนวนพนักงานขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขาย** : บริษัทตั้งเป้าหมายในการเพิ่มจำนวนพนักงานขายเฉลี่ยปีละ 20% โดยให้พนักงานขายแนะนำกลุ่มเพื่อนที่มีศักยภาพเพียงพอ เข้ามาร่วมงานกับบริษัทโดยบริษัทมีผลตอบแทนให้ ซึ่งพนักงานใหม่ในช่วงเริ่มต้นงาน บริษัทมีสวัสดิการด้านที่พักอาศัยและค่าเบี้ยเลี้ยงให้ ส่วนพนักงานเก่า บริษัทให้ความสำคัญแก่กลุ่มพนักงานขายทั้งในด้านรายได้ สวัสดิการ และรถยนต์ เป็นต้น รวมทั้งสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี
- **การอบรม และกระตุ้นแนวคิดของพนักงานขาย** : เพื่อพัฒนาความรู้ ความสามารถ ทักษะ และกระตุ้นจิตใจพนักงานขาย ซึ่งเป็นบุคลากรสำคัญของบริษัท โดยบริษัทจะจัดหลักสูตรอบรมขึ้นในหลายช่วงเวลา อาทิเช่น รายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน และประจำปี

2.2.5. ช่องทางการจำหน่าย

2.2.5.1. การจัดจำหน่ายผ่านระบบขายตรงแบบชั้นเดียว (Single Level Direct Sales)

จากการประเมินในเบื้องต้น ช่องทางการจำหน่ายในอุตสาหกรรมเครื่องกรองน้ำในครัวเรือน จะแบ่งเป็นช่องทางหลักออกเป็นช่องทางธุรกิจขายตรง 70% และช่องทางขายปลีกทั่วไป 30%* โดยบริษัทใช้ระบบการขายตรงแบบชั้นเดียวเป็นช่องทางหลักในการขายสินค้าของบริษัท เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าเป็นช่องทางที่พนักงานขายสามารถนำเสนอคุณสมบัติของสินค้าได้ชัดเจน และสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อสร้างโอกาสในการจำหน่ายสินค้าอื่นๆ ของบริษัทต่อไป ทั้งนี้พนักงานขายตรงแบบชั้นเดียวของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนรวม 482 คน โดยพนักงานส่วนใหญ่ประจำที่สำนักงานใหญ่จังหวัดนนทบุรี และมีพื้นที่การขายกระจายอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มพนักงานขายที่ประจำตามสาขาหลักในจังหวัดอื่น 6 แห่งและศูนย์บริการอีก 8 แห่ง เพื่อสนับสนุนและรองรับการขายเครื่องกรองน้ำและสารกรอง รวมทั้งการให้บริการหลังการขายในระดับภูมิภาค ได้แก่

สาขาหลัก ประจำภูมิภาค มี 6 สาขา	ภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ	สาขาร้อยเอ็ด ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 426 หมู่ 23 ตำบลเหนือเมือง อำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด สาขาอุดรธานี ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 392/20 หมู่ 5 ตำบลบ้านเลื่อม อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี
	ภาค ใต้	สาขานครศรีธรรมราช ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 1/52 ,1/54 ถนนวันดีโมลิตกุลพร ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช
	ภาค เหนือตอนบน	สาขาเชียงใหม่ ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 204/3-4 หมู่ 5 ตำบลหางดง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
	ภาค เหนือตอนล่าง	สาขาพิษณุโลก ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 1191/11-12 ถนนบรมไตรโลกนารถ 2 ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก
	ภาค ตะวันออก	สาขาฉะเชิงเทรา ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 967- 967/1 ถนนเทพคุณากร ตำบลหน้าเมือง อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา

สาขารอง (ศูนย์บริการ) มี 8 สาขา	ภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ	สาขานครราชสีมา ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 1/11 ซอยมิตรภาพ 13 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา สาขาอุบลราชธานี ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 171/6 หมู่ 2 ตำบลไรร้อย อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี สาขาขอนแก่น ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 333/72 หมู่ที่ 6 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น
	ภาค กลาง	สาขาเพชรบุรี ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 179/12 หมู่ที่ 3 ตำบลบ้านหม้อ อำเภอเมืองเพชรบุรี จังหวัดเพชรบุรี สาขาลพบุรี ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 218/1 ถนนเรศวร ตำบลเขาสามยอด อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี
	ภาค เหนือตอนล่าง	สาขานครสวรรค์ ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 1102/86 หมู่ 10 ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์
	ภาค ตะวันออก	สาขาชลบุรี ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 128/32 หมู่ 11 ตำบลหนองขาม อำเภอ ศรีราชา จังหวัดชลบุรี
	ภาค ใต้	สาขาสงขลา ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 136/10 หมู่ที่ 8 ตำบลท่าช้าง อำเภอบางกล่ำ จังหวัดสงขลา

ในระบบการขายตรงของบริษัท พนักงานขายจะได้รับค่านายหน้าแปรผันตามยอดขาย ซึ่งการกำหนดจ่ายค่านายหน้าให้แก่พนักงานขายเป็นรายปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีการกำหนดผลตอบแทนสำหรับพนักงานขาย เพื่อสนับสนุนยอดขายตามความเหมาะสม ตั้งแต่ระยะสั้นจนถึงระยะยาว ได้แก่

- 1) รางวัลอัตรคิด เพื่อกระตุ้นยอดขายรายวัน
- 2) โบนัส สำหรับยอดขายรายไตรมาส และ
- 3) แคมเปญท่องเที่ยว จากยอดขายรายปี

โดยจะมอบให้พนักงานขายที่ทำยอดขายได้ตามเป้าหมายไปเที่ยวในต่างประเทศโดยบริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้
ที่มา: *ข้อมูลจาก หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจฉบับที่ 2, 671 18-21 กันยายน พ.ศ. 2554 อุตสาหกรรมเครื่องกรองน้ำ

2.2.5.2. การจัดจำหน่ายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesales & Telemarketing)

ในการจัดจำหน่ายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesales & Telemarketing) นั้น บริษัทได้พัฒนาขีดความสามารถในการจัดจำหน่ายทางโทรศัพท์โดยการนำโปรแกรมบริหารงานลูกค้า (CRM : Customer Relation Management) ที่ทันสมัยมาใช้ ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มใช้ระบบ CRM ดังกล่าวในการขายสารกรองควบคู่ไปกับการขายผ่านพนักงานขายสารกรองแบบปกติ ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2556 โดย ณ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนทั้งสิ้น 46 คู่สาย พนักงานของบริษัทจะโทรติดต่อโดยตรงไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นลูกค้าเดิมที่ซื้อเครื่องกรองน้ำจากบริษัท และมีประวัติการผ่อนชำระที่ดี เพื่อแจ้งข้อมูล ราคา และ โปรโมชั่นต่างๆ เสนอให้แก่ลูกค้า โดยหากลูกค้าตกลงซื้อจะขอข้อมูลติดต่อกลับ เพื่อส่งทีมพนักงานไปติดตั้งและรับชำระเงินในภายหลัง นอกจากนี้พนักงานสายงานบริหารลูกค้ายังรับคำสั่งซื้อสินค้าอื่น ซึ่งบริษัทได้แสดงในโบรชัวร์สินค้าที่ฝ่ายเครดิตนำไปแจกแก่ลูกค้ากลุ่มที่มีประวัติผ่อนชำระดี ซึ่งการบริหารงานขายผ่านช่องทางดังกล่าวจะทำให้การบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

2.2.5.3. การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านบริษัทอื่น

บริษัทขอยเป็นผู้นำจำหน่ายสินค้าเครื่องกรองน้ำ เครื่องทำน้ำแร่ และเหยือกกรองน้ำ ให้แก่บริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง ซึ่งบริษัทขอยจะดำเนินการขายสินค้าผ่านบริษัทขายตรงดังกล่าว โดยบริษัทขอยได้รับความไว้วางใจให้ผลิตสินค้าดังกล่าวตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2542 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งเป็นผลจากปัจจัยความพร้อมในด้านต่าง ๆ อาทิเช่น การค้นคว้าและวิจัยเทคโนโลยีใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง คุณภาพของสินค้าที่ได้มาตรฐาน การจัดส่งที่ตรงตามเวลา บริการหลังการขาย การจัดอบรมความรู้ผลิตภัณฑ์ให้แก่สมาชิกเครือข่าย รวมทั้งความสัมพันธ์อันดีกับทางลูกค้า

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ปัจจุบัน บริษัทมีโรงงานผลิตเครื่องกรองน้ำทั้งสิ้น 4 แห่ง ได้แก่

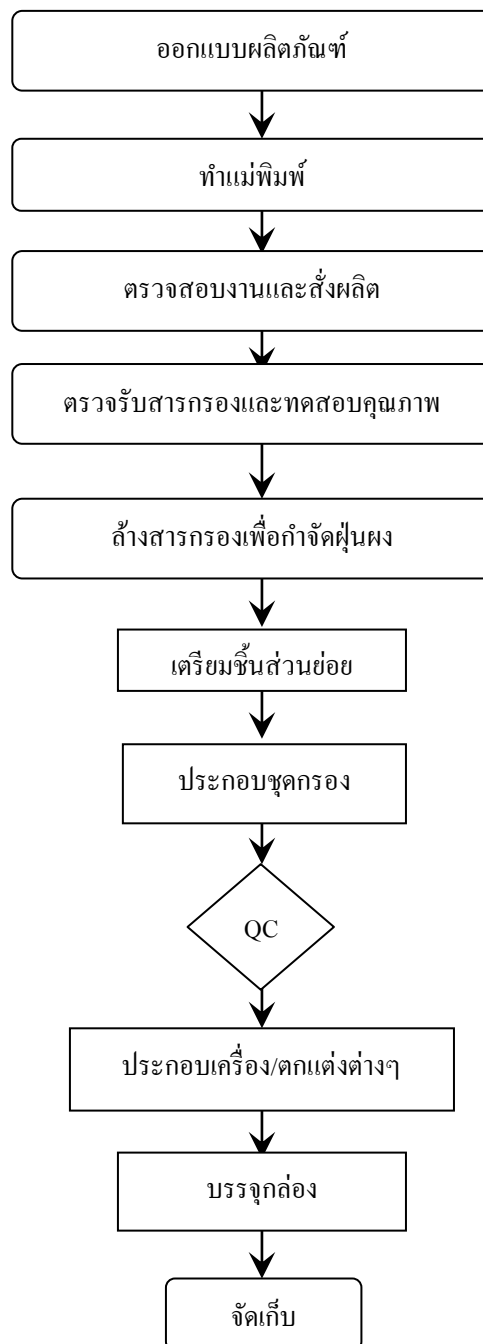
- โรงงานที่ 1 ผลิตเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Super Alkaline, Extra Pure Alkaline, Mini, UV Plus
- โรงงานที่ 2 ผลิตส่วนประกอบให้กับโรงงานที่ 1
- โรงงานที่ 3 ผลิตสารกรอง 1 รายการให้กับโรงงานที่ 1
- โรงงานที่ 4 ผลิตเครื่องกรองน้ำ Safe ROMA และ เครื่องทำน้ำแร่ Safe Plus Alkaline, เหยือกกรองน้ำ

โดยทั้ง 4 โรงงานมีกำลังการผลิต รวมสำหรับเครื่องกรองน้ำเฉลี่ยประมาณเดือนละ 15,000 – 30,000 เครื่อง และมีกำลังการผลิตสำหรับเครื่องทำน้ำแร่เฉลี่ยประมาณเดือนละ 8,000 เครื่อง โดยปัจจุบันใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 70 ของกำลังการผลิตทั้งหมด ต่อการทำงาน 8 ชั่วโมง

(ข) กระบวนการดำเนินงานต่าง ๆ ของบริษัท

1. ขั้นตอนการดำเนินงาน กระบวนการผลิตเครื่องกรองน้ำของบริษัท มีขั้นตอนโดยสรุปได้ดังต่อไปนี้

สรุปกระบวนการผลิตเครื่องกรองน้ำของบริษัทฯ



- การออกแบบเครื่องกรองน้ำ : ดำเนินการโดยฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านเครื่องกรองน้ำโดยตรง โดยคำนึงถึงประสิทธิภาพการกรองน้ำ ความสะดวกในการใช้งาน และรูปลักษณ์ความสวยงามของเครื่องกรองน้ำ
- การทำแม่พิมพ์ : ภายหลังจากขั้นตอนการออกแบบ บริษัทจะส่งแบบให้ผู้ผลิตทำแม่พิมพ์ส่วนต่าง ๆ และให้ฝ่ายวิจัยเข้าไปตรวจสอบชิ้นงานแม่พิมพ์ต้นแบบที่โรงงานผลิตเพื่อควบคุมรายละเอียดต่างๆของชิ้นงานให้เป็นไปตามที่ออกแบบ

● **การคัดเลือกวัสดุส่วนประกอบและสารกรองน้ำ :**

วัสดุส่วนประกอบ คัดเลือกวัสดุคุณภาพ Food Grade ที่มีความแข็งแรงทนทาน และมีความเหมาะสมกับรูปลักษณะของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งมีมาตรฐานความปลอดภัยระดับ Food Grade ที่สามารถใช้กับน้ำดื่มได้

โดยบริษัทจะจัดส่งแม่พิมพ์ให้แก่ผู้ผลิตเพื่อการฉีดพลาสติกขึ้นเป็นรูปส่วนประกอบต่างๆของเครื่อง ซึ่งบริษัทจะทำการคัดเลือกผู้รับจ้างมาตรฐานและมีประสบการณ์ในการฉีดขึ้นรูปเครื่องกรองน้ำเท่านั้น

สารกรองน้ำ คัดเลือกสารกรองน้ำเกรดคุณภาพทั้งจากในประเทศและจากต่างประเทศ มีมาตรฐานสากลรับรอง นอกจากนี้ มีการทดสอบค่าการดูดซับสารเคมี (Iodine Number) ทางห้องปฏิบัติการอย่างสม่ำเสมอและมีการส่งไปยังหน่วยงานภายนอกเพื่อตรวจสอบคุณภาพเป็นประจำทุกปี รวมทั้งทำการตรวจรับวัตถุดิบว่ามีคุณสมบัติเป็นไปตามที่กำหนดไว้ โดยบริษัทจะเน้นการคัดสรร ผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่ดีที่สุดที่จะนำมาใช้กับเครื่องกรองน้ำของบริษัท

ในกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน บริษัทได้จัดทำเป็นคู่มือมาตรฐานแสดงขั้นตอนที่ชัดเจน เพื่อให้การผลิตสินค้ามีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานที่วางไว้โดยบริษัทได้รับการรับรอง ISO 9001:2000 และ ISO 9001:2008 นอกจากนี้ บริษัทมีการวางแผนการผลิตที่ชัดเจน เพื่อสอดคล้อง กับยอดขาย ความต้องการสินค้า และปริมาณสินค้าคงคลัง เพื่อป้องกันปัญหาสินค้าขาดแคลน หรือการสำรองสินค้ามากเกินไป นอกจากนี้บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบคุณภาพสินค้าภายหลังจากผลิตเสร็จ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท

	ขั้นตอน	รายละเอียด
1	ทีมงานขายเบิกสินค้า	พนักงานขับรถทำเรื่องเบิกสินค้าจากคลังสินค้า โดยพนักงานคลังสินค้าจะควบคุมการเบิกจ่าย และการคืนสินค้าทุกวันหลังเสร็จสิ้นการขาย
2	พนักงานขายนำเสนอข้อมูล / ลูกค้านัดสนใจซื้อ	<ul style="list-style-type: none"> ■ พนักงานขายเข้าไปติดต่อลูกค้าถึงบ้านหรือที่อยู่อาศัย เพื่อให้ความรู้เรื่องประโยชน์ของน้ำ และเครื่องกรองน้ำ รวมทั้งสาธิตวิธีการใช้งานผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้แก่ลูกค้า ■ เมื่อลูกค้าให้ความสนใจจะซื้อสินค้า พนักงานจะสอบถามข้อมูลเพื่อประเมินคุณสมบัติของลูกค้าในเบื้องต้น และนำเสนอทางเลือกการชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด ว่าจะจ่ายทั้งจำนวน หรือจ่ายชำระแบบเงินผ่อน ■ หัวหน้าทีมประเมินความสามารถการชำระหนี้ของลูกค้า และเมื่อผ่านดำเนินการการทำสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้า และให้ลูกค้าลงนามในสัญญา พร้อมลงลายมือชื่อรับสินค้า ■ พนักงานขับรถดำเนินการติดตั้งเครื่องกรองน้ำ พร้อมตรวจสอบการใช้งานให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้บริษัทมีการควบคุมคุณภาพในการปล่อยสินเชื่อสำหรับลูกค้าผ่อนชำระ ดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัทมีนโยบายให้พนักงานขายคัดกรองลูกค้าในเบื้องต้น อาทิ ลูกค้าต้องมีที่อยู่เป็นหลักแหล่งชัดเจน และมีรายได้ขั้นต่ำเกินกว่าเกณฑ์ที่กำหนด ○ หัวหน้าทีมขายซึ่งเป็นผู้จัดทำสัญญาประเมินความสามารถในการชำระของลูกค้าอีกครั้ง ก่อนลงนามในสัญญาเช่าซื้อ ○ พนักงานเครดิตทำการตรวจสอบว่าลูกค้ามีตัวตนอยู่จริง โดยจะดำเนินการเก็บเงินค่างวด และประเมินสถานะ รวมทั้งตรวจสอบความสามารถในการชำระของลูกค้าอีกครั้ง ○ บทลงโทษการปล่อยสินเชื่อที่ด้อยคุณภาพ อาทิเช่น การเรียกคืนค่านายหน้า รวมทั้งค่าปรับ ซึ่งจะดำเนินการเรียกคืนค่านายหน้า และค่าปรับตั้งแต่ระดับพนักงานจนถึงระดับผู้จัดการ ตามระเบียบการที่กำหนดไว้

		<ul style="list-style-type: none"> ○ การกำหนดการจ่ายโบนัส ซึ่งมีการจ่ายโดยอ้างอิงจากเปอร์เซ็นต์คุณภาพการขายในแต่ละไตรมาส
3	ฝ่ายปฏิบัติการตรวจสอบเอกสาร	<p>หัวหน้าทีม และ/หรือ พนักงานผู้ที่ได้รับมอบหมาย ส่งเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้องให้แก่ฝ่ายปฏิบัติการ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วน โดยฝ่ายปฏิบัติการจะสอบถาม เอกสารการขายรายวัน ได้แก่ สัญญาผ่อนชำระ ใบเสร็จรับเงิน จำนวนเครื่องกรองน้ำคงเหลือ และยอดเงินสดที่นำส่งฝ่ายการเงิน เป็นต้น</p>
4	รับชำระเงินงวดแรก	<ul style="list-style-type: none"> ■ ลูกค้าจ่ายเงินงวดแรกแก่หัวหน้าทีมขาย พร้อมรับใบรับเงินเพื่อเป็นหลักฐานการชำระเงิน ■ ฝ่ายขายนำส่งเงินงวดแรก และเอกสารที่เกี่ยวข้องแก่ฝ่ายปฏิบัติการเพื่อจัดเตรียมฐานข้อมูลของลูกค้าต่อไป <p>หมายเหตุ : บริษัทเก็บเงินสำรองจากพนักงานฝ่ายขายตามระเบียบของบริษัท เพื่อป้องกันความเสียหายกรณีทุจริต โดยจะหักเงินจากรายได้รายบัญชี</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ในกรณีที่ลูกค้าเลือกจ่ายผ่อนชำระและชำระเงินงวดแรกเรียบร้อยแล้วฝ่ายปฏิบัติการจะดำเนินการจัดเตรียมการชำระเงินผ่อนส่งให้ฝ่ายเครดิตตรวจสอบข้อมูลลูกค้า ■ หากลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ในงวดแรก บริษัทจะดำเนินการดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ○ งดจ่ายค่านายหน้าจากการขายสินค้าของลูกค้าดังกล่าวแก่ทีมงานขาย ○ ดำเนินการถอดเครื่องกรองน้ำจากที่พักของลูกค้า โดยรับเครื่องกรองน้ำที่ถอดจากที่พักลูกค้า (“เครื่องถอด”) เข้าคลังสินค้า และจัดเก็บแยกจากสินค้าคงเหลือปกติ ซึ่งบริษัทจะมีการตรวจสอบและคัดคุณภาพเครื่องถอด โดยเครื่องถอดที่มีสภาพดี จะได้รับการทำความสะอาด และผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณภาพเพื่อขายเป็นสินค้าเกรดบีให้แก่พนักงานฝ่ายอื่น (ยกเว้น ฝ่ายขาย) แต่หากเครื่องถอดไม่ผ่านการคัดคุณภาพหรือมีตำหนิจะนำไปแยกชิ้นส่วนเพื่อขายเป็นเศษวัสดุต่อไป ○ ปรับเงินทีมงานขาย ยกเว้นพนักงานขับรถ ตามระเบียบของบริษัท โดยบริษัทจะหักค่าปรับดังกล่าวจากค่านายหน้าที่ทีมงานขายจะได้รับในงวดถัดไป รายละเอียดดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ■ กรณีถอดเครื่องกรองน้ำจากลูกค้าได้ : ปรับเงินทีมงานขาย รวมจำนวน 400 บาท ■ กรณีถอดเครื่องกรองน้ำจากลูกค้าไม่ได้ : ปรับทีมงานขาย รวมจำนวน 3,375 บาท <p>ลูกค้าที่ถอดเครื่องกรองน้ำไม่ได้จะถูกส่งเรื่องไปยังฝ่ายเรอรัทหนี้สินเพื่อติดตามหนี้ และ ฝ่ายปฏิบัติการจะส่งจดหมายทวงถามหนี้ไปยังลูกค้า และอาจพิจารณาดำเนินคดีตามความเหมาะสมต่อไป</p>
5	ตรวจสอบ/ประเมินเครดิต	<p>ฝ่ายเครดิตไปพบลูกค้าตามที่อยู่ในสัญญาเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบคุณสมบัติด้านเครดิตและความมีตัวตนตามคู่มือการปฏิบัติงานฝ่ายเครดิต</p>
6	คำนวณผลประโยชน์ให้ทีมงานฝ่ายขาย	<ul style="list-style-type: none"> ■ ทีมงานฝ่ายขายประกอบด้วย 1) ผู้จัดการฝ่าย 2) ผู้จัดการสาย 3) ผู้ช่วยผู้จัดการสาย 4) ซุปเปอร์ไวเซอร์ 5) หัวหน้าทีม 6) พนักงานขาย และ 7) พนักงานขับรถ

		<ul style="list-style-type: none"> ■ ทีมงานขายได้รับผลประโยชน์หลัก คือ 1) เงินเดือน 2) ค่านายหน้า 3) โบนัส และ 4) อื่นๆ เช่น เงินพิเศษ เป็นต้น <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>เงินเดือน</u> : บริษัทจ่ายเงินเดือนในอัตราที่กำหนดแก่พนักงานขายแบบรายปักษ์* และ พนักงานระดับอื่นๆ ซึ่งได้แก่ ผู้จัดการฝ่าย ผู้จัดการสาย ผู้ช่วยผู้จัดการสาย ซูเปอร์ไวเซอร์ หัวหน้าทีม และ พนักงานขับรถแบบรายเดือน หมายเหตุ : * ตามระเบียบของบริษัท เงินเดือนของพนักงานขาย จะเรียกว่า “ค่าจ้าง” ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าจ้างตามวันที่มาปฏิบัติงานและมียอดขายตามที่บริษัทกำหนด ○ <u>ค่านายหน้า</u> : บริษัทจ่ายค่านายหน้าแก่ทีมงานขายทุกระดับแบบรายปักษ์ในอัตราที่กำหนดโดยพิจารณาจากจำนวนสินค้าที่ขายได้ โดยจ่ายภายในปักษ์ถัดไป หลังจากที่ได้เก็บเงินงวดแรกจากลูกค้าได้ รายละเอียดดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ■ หากลูกค้าชำระเงินงวดแรกเรียบร้อยแล้วและผ่านการประเมินของฝ่ายเครดิต ฝ่ายปฏิบัติการเพื่อคำนวณค่านายหน้าให้แก่งานขายทุกระดับ ■ หากลูกค้าไม่ชำระค่าสินค้าในงวดแรก บริษัทจะงดจ่ายค่านายหน้า และปรับเงินทีมงานขาย (รายละเอียดตามขั้นตอนที่ 4) ■ ในกรณีที่ลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ตั้งแต่งวดที่สองเป็นต้นไป และค้างชำระหนี้รวม 2-3 งวด บริษัทจะเรียกคืนค่านายหน้าที่จ่ายแก่งานขายในทุกระดับตามที่บริษัทกำหนด โดยจะหักกับรายได้ที่พนักงานจะได้รับในงวดถัดไป ■ บริษัทคำนวณผลประโยชน์ของพนักงานผ่าน 2 ระบบ คือ 1) ระบบคอมพิวเตอร์ และ 2) ระบบ Manual ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อลดการคำนวณผ่านระบบ Manual ○ <u>โบนัส</u> : บริษัทจ่ายโบนัสแก่งานขายในอัตราที่กำหนดโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ยอดขาย คุณภาพของลูกค้า และอายุงาน เป็นต้นโดยคำนวณโบนัสทุก 6 ปักษ์ (รายไตรมาส หรือ 3 เดือน) และจ่ายโบนัสภายในปักษ์ที่ 2 ถัดไป ○ <u>เงินช่วยเหลือค่าครองชีพ</u> : พนักงานขายใหม่ ซึ่งเริ่มทำงานกับบริษัท จะได้รับเงินช่วยเหลือค่าครองชีพ ตามระเบียบของบริษัท สรุปรายละเอียดได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>พนักงานขายใหม่ ไม่มีประสบการณ์</u> : พนักงานมีสิทธิได้รับเงินวันละ 300 บาท โดยจ่ายเป็นรายวัน 200 บาท และส่วนที่เหลือ 100 บาทจะจ่ายรวมกับค่านายหน้าเป็นรายปักษ์ หากทำงานกับหัวหน้าทีมขายจนถึงวันที่รับเงินเดือนในปีถัดไป โดยบริษัทจะจ่ายเงินช่วยเหลือค่าครองชีพสูงสุดไม่เกิน 60 วัน ■ <u>พนักงานขายใหม่ที่มีประสบการณ์</u> : พนักงานมีสิทธิได้รับเงินวันละ 500 บาท โดยจ่ายเป็นรายวัน 300 บาท และส่วนที่เหลือ 200 บาทจะจ่ายรวมกับเงินเดือนเป็นรายปักษ์ โดยบริษัทจะจ่ายเงินช่วยเหลือค่าครองชีพสูงสุดไม่เกิน 30 วัน
--	--	---

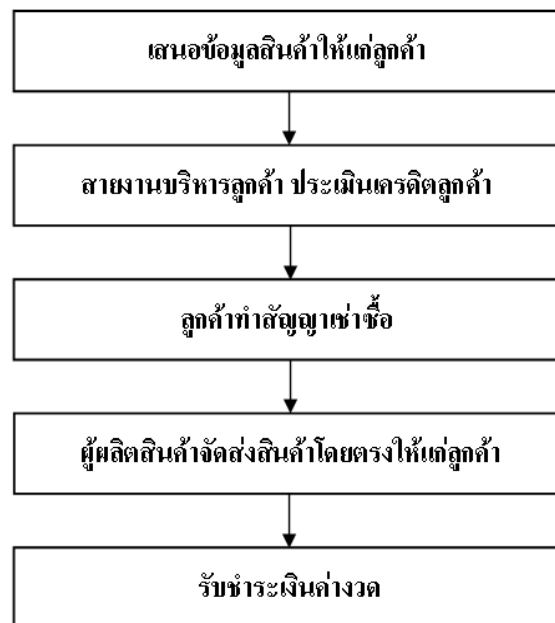
7	รับชำระเงินตั้งแต่งวดที่สองเป็นต้นไป	<ul style="list-style-type: none"> ฝ่ายเครดิตเดินทางไปเก็บเงินจากลูกค้าแบบผ่อนชำระ ตามสถานที่ซึ่งระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อ โดยกรณีที่เรียกเก็บเงินจากลูกค้าในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พนักงานฝ่ายเครดิตจะนำเงินเข้ามาส่งที่บริษัทในวันรุ่งขึ้น ส่วนกรณีที่ไม่สามารถเข้าบริษัทได้ หรือกรณีที่เก็บเงินพื้นที่อื่นในต่างจังหวัด พนักงานเครดิตจะโอนเงินผ่านช่องทางการชำระเงินที่บริษัทกำหนด เช่น โอนเงินผ่านธนาคาร หรือ ผ่านเคาเตอร์เซอร์วิส เป็นต้น <p>หมายเหตุ : บริษัทเก็บเงินสำรองจากพนักงานฝ่ายเครดิตตามระเบียบของบริษัท เพื่อป้องกันความเสียหายกรณีทุจริต โดยจะเก็บเงินส่วนแรกเมื่อพนักงานเข้าทำงานวันแรก และส่วนที่สองจะหักเงินจากรายได้รายเดือน</p>																		
8	แผนกเร่งรัดหนี้สินติดตามหนี้	<p>หากฝ่ายเครดิตไม่สามารถตามเก็บชำระเงินจากลูกค้ารวมสองถึงสามงวด จะมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ฝ่ายเครดิต จะส่งเรื่องกลับไปให้ฝ่ายขายเพื่อให้พนักงานขายที่เป็นผู้ขายสินค้าให้แก่ลูกค้าดังกล่าวติดตามการชำระเงินหรือออกเครื่องร่วมกับแผนกเร่งรัดหนี้สิน แผนกเร่งรัดหนี้สินเป็นผู้ติดตามและเรียกเก็บหนี้ โดยหากลูกค้ายังไม่สามารถทำการจ่ายชำระหนี้ จะดำเนินการออกเครื่องกรองน้ำจากที่פקลูกค้า บริษัทเรียกคืนค่านายหน้าที่ย้ายแก่ทีมงานฝ่ายขายในทุกระดับตามที่บริษัทกำหนด โดยจะหักกับรายได้ที่พนักงานจะได้รับในงวดถัดไป ฝ่ายปฏิบัติการจะส่งจดหมายทวงถามหนี้ไปยังลูกค้าที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ทั้งหมด รวม 2 ครั้งและอาจพิจารณาดำเนินคดีตามความเหมาะสมต่อไป 																		
9	ฝ่ายบัญชีบันทึกบัญชี																			
9.1	สำรองหนี้สงสัยจะสูญ	<p>บริษัทมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าที่คาดว่าจะชำระหนี้ไม่ได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ลูกค้าซื้อเงินสดและเงินเชื่อจากการขายตรง : สำรองหนี้สงสัยจะสูญตามแบบเฉพาะเจาะจง โดยลูกหนี้ที่คาดว่าจะชำระหนี้ไม่ได้ จะสำรองหนี้สูญ 100% ส่วนสำหรับลูกหนี้เงินสดและเงินเชื่อจากการขายตรงตั้งแต่เดือน กันยายน 2556 เป็นต้นไป บริษัทจะตั้งสำรองหนี้สูญจากรายงานวิเคราะห์อายุลูกหนี้ โดยลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 30 วัน จะมีการตั้งสำรอง 100% ลูกค้าซื้อเงินผ่อน : ในปี 2557 บริษัทปรับนโยบายการสำรองหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ผ่อนชำระ <table border="1"> <thead> <tr> <th>งวดที่ค้างชำระ</th><th>การตั้งสำรอง*</th><th>การรับรู้รายได้คอกผล</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ยังไม่ถึงกำหนดชำระ</td><td>1%</td><td>บริษัทรับรู้รายได้คอกผล</td></tr> <tr> <td>1</td><td>6%</td><td>บริษัทรับรู้รายได้คอกผล</td></tr> <tr> <td>2</td><td>30%</td><td>บริษัทรับรู้รายได้คอกผล</td></tr> <tr> <td>3</td><td>50%</td><td>บริษัทรับรู้รายได้คอกผล</td></tr> <tr> <td>เกินกว่า 3 งวด</td><td>100%</td><td>บริษัทหยุดรับรู้รายได้คอกผล</td></tr> </tbody> </table> <p>หมายเหตุ : * คือ การตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ</p> <p>เมื่อบริษัทออกจดหมายทวงถาม แก่ลูกหนี้ครบ 2 ครั้ง บริษัทจะดำเนินการล้างรายการสำรองหนี้สงสัยจะสูญ รายการลูกหนี้คงค้าง และบันทึกบัญชีหนี้สูญ</p>	งวดที่ค้างชำระ	การตั้งสำรอง*	การรับรู้รายได้คอกผล	ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1%	บริษัทรับรู้รายได้คอกผล	1	6%	บริษัทรับรู้รายได้คอกผล	2	30%	บริษัทรับรู้รายได้คอกผล	3	50%	บริษัทรับรู้รายได้คอกผล	เกินกว่า 3 งวด	100%	บริษัทหยุดรับรู้รายได้คอกผล
งวดที่ค้างชำระ	การตั้งสำรอง*	การรับรู้รายได้คอกผล																		
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1%	บริษัทรับรู้รายได้คอกผล																		
1	6%	บริษัทรับรู้รายได้คอกผล																		
2	30%	บริษัทรับรู้รายได้คอกผล																		
3	50%	บริษัทรับรู้รายได้คอกผล																		
เกินกว่า 3 งวด	100%	บริษัทหยุดรับรู้รายได้คอกผล																		
9.2	สำรองค่าเผื่อการรับคืนสินค้าตามนโยบาย	<p>บริษัทมีนโยบายการรับประกันความพึงพอใจของลูกค้า โดยลูกค้าสามารถคืนสินค้าภายในเวลา 30 วันนับจากวันที่ติดตั้ง ซึ่งบริษัทได้เริ่มตั้งสำรองค่าเผื่อการคืนสินค้าดังกล่าวในปี</p>																		

	รับประกันความพึงพอใจของลูกค้า	2556 โดยอ้างอิงจากสถิติการคืนสินค้าของลูกค้าในอดีต คือ ปี 2555 ปัจจุบันบริษัทสำรองค่าเผื่อการรับคืนสินค้าเท่ากับร้อยละ 1.36 ของยอดขายสินค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีการตั้งประมาณการค่าเผื่อการรับคืนสินค้า เท่ากับ 0.88 ล้านบาท
9.3	สำรองค่าเผื่อการเปลี่ยน/ซ่อมสินค้าให้แก่ลูกค้าตามนโยบายรับประกันคุณภาพสินค้า	บริษัทมีนโยบายเปลี่ยน และ/หรือ ซ่อมสินค้าให้แก่ลูกค้าตามนโยบายรับประกันคุณภาพสินค้าภายในเวลา 2 ปี นับจากวันที่ติดตั้ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีการตั้งประมาณการหนี้สินจากค่าเผื่อการเปลี่ยน/ซ่อมสินค้าเท่ากับ 3.08 ล้านบาท

2. ขั้นตอนการดำเนินงาน กระบวนการด้านสินเชื่อและเก็บค่างวดการจำหน่ายเครื่องกรองน้ำ



3. ขั้นตอนการดำเนินงาน กระบวนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่น



ขั้นตอน		รายละเอียด
1	เสนอข้อมูลสินค้าให้แก่ลูกค้า	ฝ่ายเครดิตตรวจสอบข้อมูลจากระบบ เพื่อหารายชื่อลูกค้าที่มีประวัติการชำระดี และไปติดต่อลูกค้าเพื่อนำเสนอข้อมูลพร้อมใบโบรชัวร์ผลิตภัณฑ์
2	สาขางานบริหารลูกค้า ประเมินเครดิตลูกค้า	หากลูกค้าตัดสินใจซื้อ ฝ่ายเครดิตจะส่งข้อมูลไปให้สาขางานบริหารลูกค้าเพื่อให้ประเมินเครดิตลูกค้า
3	ลูกค้าทำสัญญาเช่าซื้อ	ลูกค้าที่ผ่านการประเมินเครดิต สาขางานบริหารลูกค้าจะส่งข้อมูลดังกล่าวให้ฝ่ายเครดิตเพื่อจัดเตรียมเอกสารประกอบการทำสัญญาและให้ลูกค้าลงนาม
4	ผู้ผลิตสินค้าจัดส่งสินค้าโดยตรงให้แก่ลูกค้า	บริษัทแจ้งข้อมูลไปยังผู้ผลิตสินค้า ให้จัดส่งสินค้าโดยตรงให้แก่ลูกค้า
5	รับชำระเงินค่างวด	ฝ่ายเครดิตจะเป็นผู้ไปรับชำระเงินจากลูกค้าตามงวดที่กำหนด

4. การจัดหาวัตถุดิบ

4.1 วัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตเครื่องกรองน้ำของบริษัทได้แก่ โครงสร้างตัวถังเครื่องกรองน้ำ (Housing) และสารกรอง (Filter Media) ที่เป็นส่วนพลาสติก บริษัทเป็นผู้ออกแบบและว่าจ้างบริษัทลูกค้าให้เป็นผู้จัดส่วนสารกรอง (คาร์บอน) ซึ่งบริษัทจัดซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่ผ่านผู้จัดจำหน่ายภายในประเทศหลายราย และนำเข้าบางส่วนจากต่างประเทศ อาทิเช่น สารกรอง Activated Carbon ที่บริษัทซื้อจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม สารกรองบางชนิด อาทิเช่น Silver Impregnated Carbon ส่วนใหญ่บริษัทจะนำเข้าตรงจากต่างประเทศ เนื่องจากไม่มีตัวแทนจำหน่ายหลักในประเทศ โดยบริษัทมีนโยบายสำรองวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าได้ไม่ต่ำกว่า 15 - 20 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในกระบวนการผลิตของวัตถุดิบแต่ละชนิด

4.2 พนักงานขาย

บริษัท มีกระบวนการคัดเลือกพนักงานขายโดยคัดเลือกจากผู้สมัครที่น่าเชื่อถือและมีใจที่รักด้านงานขาย โดยเปิดรับผู้สมัครทั้งจากผู้ที่สนใจสมัครโดยตรงและการแนะนำผ่านพนักงานปัจจุบัน หลังขั้นตอนการคัดเลือกบุคลากร บริษัทจะจัดฝึกอบรมพนักงานใหม่ให้มีความรู้ความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี รวมถึงการจัดฝึกอบรมเพื่อสร้างทักษะการขายและเข้าใจถึงจิตวิทยาการขาย และจัดทำคู่มือการขายเพื่อให้พนักงานขายทุกคนใช้เป็นแนวทางในการขายสินค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนพนักงานฝ่ายขายทั้งหมด 482 คน ทั้งนี้ฝ่ายขายและการตลาดจัดกิจกรรมสัมมนาเป็นประจำทุกไตรมาส โดยการให้รางวัลแก่กลุ่มพนักงานขายที่สามารถทำยอดขายได้เกินเป้าที่ตั้งไว้ เพื่อเป็นแรงบันดาลใจให้พนักงานขายมีความมุ่งมั่นในการขาย และเป็นการสนับสนุนพนักงานขายที่มีคุณภาพให้อยู่ทำงานกับบริษัทในระยะยาว

(ค) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิต

การจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย

● การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีการบริหารจัดการในกรณีที่ยึดเครื่องคืนมาจากลูกค้า หรือรับคืนเครื่องเก่ามาจากลูกค้า หรือของเสียในการผลิต ได้แก่ พลาสติก และสารกรอง ส่วนสารกรองนั้น บริษัทได้จำแนกออกเป็นสารกรองที่ดีกับสารกรองคุณภาพต่ำ โดยสารกรองที่ดีนั้นบริษัทจะนำมาปรับปรุงคุณภาพ เพื่อขายให้แก่ผู้ผลิตเครื่องกรองน้ำที่ไม่ใช่เครื่องกรองน้ำเพื่ออุปโภคบริโภคในครัวเรือน อาทิเช่น เครื่องกรองน้ำสำหรับใช้ในอุตสาหกรรม เป็นต้น ในส่วนของสารกรองคุณภาพต่ำนั้น บริษัทนำมาผ่านกระบวนการอัดทำเป็นอิฐมวลเบาเพื่อใช้งานภายใน นอกจากนี้บริษัทมีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทั้งตามมาตรฐานน้ำทิ้งของกระทรวงอุตสาหกรรม

● การจัดการด้านความปลอดภัย

ความปลอดภัยของพนักงานเป็นหนึ่งในปัจจัยที่บริษัทให้ความสำคัญมาโดยตลอด โดยได้มีการกำหนดขั้นตอนแห่งความปลอดภัยไว้ในคู่มือการทำงานของระบบผลิต (Work Instruction) เพื่อให้พนักงานผลิตปฏิบัติตาม รวมทั้งจัดให้มีอุปกรณ์ป้องกันอันตรายส่วนบุคคลที่เหมาะสมกับพนักงานในแต่ละหน้าที่ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการจัดตั้งคณะกรรมการความปลอดภัยในการทำงาน ซึ่งเป็นไปตามที่กฎหมายแรงงานกำหนด ทั้งนี้ในกระบวนการผลิตที่ผ่านมาของบริษัทไม่มีอุบัติเหตุร้ายแรง แต่อย่างใด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

โดยปัจจัยความเสี่ยงต่อไปนี้เป็นเพียงปัจจัยความเสี่ยงสำคัญบางประการที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุนของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบันและอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทฯ เห็นว่าไม่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคตได้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำของบริษัทฯ ยังไม่ได้เป็นธุรกิจที่ถูกควบคุมโดยตรงจากหน่วยงานภาครัฐ อย่างไรก็ตามมีหน่วยงานรัฐหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ ทางอ้อม โดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ทำหน้าที่ดูแลมิให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจเข้าซื้อเอาเปรียบผู้บริโภค ขณะที่กระทรวงพาณิชย์ได้มีการออกกฎหมายควบคุมการขายตรง โดยกำหนดให้ผู้ประกอบการขายตรงต้องมีใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจโดยเฉพาะ และกระทรวงอุตสาหกรรมจะเป็นผู้ดูแลการต่อใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน ซึ่งบริษัทฯ ถือเป็นนโยบายหลักที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดังกล่าวอย่างเคร่งครัด อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีความเสี่ยงในกรณีที่หน่วยงานภาครัฐอาจบังคับใช้กฎระเบียบเพิ่มเติมที่เข้มงวดมากยิ่งขึ้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติงาน ให้สอดคล้องกับแนวทางที่ทางราชการกำหนดในปัจจุบัน พร้อมทั้งติดตามข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องดังกล่าวตลอดเวลา เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงให้การดำเนินงานของบริษัทฯ สอดคล้องกับกฎระเบียบของภาครัฐต่อไป

3.1.2 ความเสี่ยงจากการจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรงเป็นหลัก

ที่ผ่านมาบริษัทจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่ผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบขายตรงชั้นเดียว (Single Level Direct Sales) โดยมุ่งเน้นการขายสินค้าผ่านทีมงานขายตรง แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยมีรายได้จากการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางการขายตรงอยู่ที่ประมาณร้อยละ 95 ของรายได้รวม อย่างไรก็ตามจากประสบการณ์ของบริษัทในการขายผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบขายตรงชั้นเดียวมาอย่างยาวนาน บริษัทยังเชื่อมั่นว่าการขายผ่านช่องทางดังกล่าวนี้เป็นช่องทางที่เหมาะสมอยู่ เนื่องจากคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำของบริษัทจำเป็นต้องอาศัยการอธิบายรายละเอียดด้านเทคนิคระหว่างพนักงานขาย และลูกค้าอย่างชัดเจนเพื่อแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพและความแตกต่างของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งก่อนปิดการขาย ซึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถเฉพาะตัวของพนักงานแต่ละคน โดยพนักงานที่มีทักษะการขายที่โดดเด่นอาจถูกดึงตัวไปเป็นพนักงานหรือตัวแทนขายของผู้ประกอบการรายอื่นที่ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าได้ บริษัทจึงมีนโยบายให้ความสำคัญแก่พนักงานขายโดยเสนอค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมแก่กลุ่มพนักงานขายดังกล่าว และบริษัทได้จัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะการขายแก่พนักงานขายของบริษัทและเพื่อเสริมประสิทธิภาพของทีมงานขายอย่างสม่ำเสมอ โดยที่ผ่านมาจากสถิติจำนวนพนักงานเข้าทำงานใหม่เปรียบเทียบกับจำนวนพนักงานลาออกปี 2555 2556 และ 2557 เท่ากับ ร้อยละ 79.4 ร้อยละ 105.4 และร้อยละ 67.21 ตามลำดับ ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับสูง เนื่องจาก บริษัทมีนโยบายที่จะเพิ่มระดับคุณภาพของพนักงาน โดยเน้นการคัดกรองพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพและรักษากฎพนักงานขายกลุ่มดังกล่าวให้อยู่กับบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยจำนวนพนักงานฝ่ายขายและการตลาดของบริษัทและบริษัทย่อย ณ สิ้นงวด 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวน 486 คน ซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัท

แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการจำหน่ายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบขายตรงชั้นเดียว จึงได้พยายามเพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบอื่น ๆ นอกเหนือจากช่องทางขายตรงดังกล่าว ภายใต้อำนาจ “ช่องทางการขายใหม่” เพื่อให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น และเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้าให้หลากหลายมาก

ขึ้น เช่น การจำหน่ายสินค้าในโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) การจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesales & Telemarketing) ช่องทางอินเทอร์เน็ต (E-commerce) สื่อออนไลน์ และการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าและพันธมิตรธุรกิจเพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าและบริการให้เข้าถึงลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีรูปแบบการขายอื่น ๆ อาทิเช่น การผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภท OEM แก่บริษัทขายตรงอื่น

3.1.3 ความเสี่ยงจากการเปิดเสรีการค้า และการก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่อาจส่งผลกระทบต่อยอดขาย และต้นทุนการผลิต

การเปิดเสรีการค้า และการก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) อย่างเต็มรูปแบบในปี 2558 ซึ่งเป็นความร่วมมือทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคของประเทศในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรือ อาเซียน(ASEAN) 10 ประเทศ จะส่งผลให้มีการเปิดเสรีการค้าเคลื่อนย้ายทรัพยากรเงินทุน แรงงาน และการค้าขายระหว่างกันในตลาดอาเซียน อาจจะทำให้มีสินค้าจากประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำ เข้ามาแข่งขันในไทยมากขึ้น หรือลูกค้าของบริษัทอาจทำการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นในอาเซียนที่มีต้นทุนวัตถุดิบที่ถูกกว่า อาจส่งผลทำให้รายได้ของบริษัทอาจจะลดลง

บริษัทจึงมีแผนการขายช่องทางการจัดจำหน่าย และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายมากขึ้นเพื่อตอบสนองและเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้นแล้ว บริษัทยังมีแผนที่จะขยายตลาดไปยังต่างประเทศ รวมถึงประเทศแถบประชาคมอาเซียน (AEC) โดยจะพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ และความเป็นไปได้ในการทำการตลาดต่อไป

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

3.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

กระบวนการผลิตเครื่องกรองน้ำจะประกอบด้วย ส่วนประกอบและอุปกรณ์ที่หลากหลาย ทั้งในส่วนของตัวเครื่อง และสารกรอง ซึ่งบางส่วนสามารถผลิตได้ภายในประเทศ และบางส่วนต้องพึ่งพาการนำเข้าจากผู้นำเข้ารายใหญ่ โดยราคาวัสดุและอุปกรณ์จะแปรผันตามราคาสินค้า และอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งบริษัทอาจได้รับผลกระทบบางส่วนจากความผันผวนของราคาวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเป็นเวลานาน ทำให้บริษัทสามารถได้รับราคา และเงื่อนไขที่เหมาะสม รวมทั้งข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มราคาสินค้าในอนาคตที่อาจมีผลกระทบต่อบริษัทจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ ทำให้บริษัทสามารถวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งบริษัทมีกำไรขั้นต้นอยู่ในเกณฑ์สูง ทำให้สามารถรองรับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยนได้ระดับหนึ่ง

3.2.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับใบอนุญาตการประกอบธุรกิจ

โรงงานผลิตเครื่องกรองน้ำของบริษัทแห่งหนึ่ง ตั้งอยู่ในพื้นที่สีส้ม ซึ่งเป็นพื้นที่ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่น โดยได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2550 ภายใต้เงื่อนไขว่าใบอนุญาตดังกล่าวอาจถูกเพิกถอนได้ หากได้รับการร้องเรียนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หรือก่อให้เกิดปัญหาแก่ชุมชน ซึ่งใบอนุญาตดังกล่าวจะหมดอายุในวันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุใบอนุญาตดังกล่าว อย่างไรก็ตามผู้บริหารของบริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถได้รับการต่ออายุใบอนุญาตดังกล่าว เนื่องจากบริษัทยังไม่เคยได้รับการแจ้งตักเตือนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือการร้องเรียนจากผู้อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียงอย่างมีนัยยะสำคัญแต่อย่างใด นอกจากนี้บริษัทได้ทำการก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่บนที่ดินของบริษัทในตำบลบางกระดี่ อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี ซึ่งปัจจุบันไม่มีข้อจำกัดการขอใบอนุญาตการประกอบกิจการโรงงานประกอบเครื่องกรองน้ำแต่อย่างใด (รายละเอียดเพิ่มเติมในแบบ 56-1 ในส่วนที่ 1 หัวข้อที่ 4 : ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ)

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อ

การขายเครื่องกรองน้ำผ่านช่องทางการขายตรงของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นการจำหน่ายผ่านการผ่อนชำระตามสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งคุณภาพของลูกหนี้เช่าซื้อจะเป็นปัจจัยหลักในการรับรู้รายได้ของบริษัท โดยที่ผ่านมา บริษัทมียอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีสัดส่วนร้อยละ 8.62 ของยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ และลดลงเหลือร้อยละ 3.98 และร้อยละ 4.04 ของยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2557 ตามลำดับ ปัจจุบันบริษัทเน้นการขายสินค้าผ่านช่องทางขายตรงเข้าถึงลูกค้ารายย่อยในระดับล่าง โดยบริษัทกำหนดนโยบายการคัดเลือกลูกค้าที่ผ่อนปรนเพื่อให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการตรวจสอบและควบคุมการให้สินเชื่อ รวมทั้งในกรณีที่ลูกหนี้ค้างชำระ บริษัทจะทำการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญในระดับที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับสัดส่วนหนี้สูญในอดีต และหากลูกหนี้ค้างชำระเกิน 3 งวด บริษัทจะหยุดรับรู้รายได้ดอกผลจากการเช่าซื้อทั้งจำนวน รวมทั้งดำเนินการทางกฎหมายโดยออกหนังสือทวงถามไปยังลูกค้า รวม 2 ครั้ง ก่อนการตัดลูกหนี้ดังกล่าวเป็นหนี้สูญต่อไป ทั้งนี้จากการที่สินค้าของบริษัทมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นในระดับสูง โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ตั้งแต่ปี 2555 จนถึงปี 2557 โดยเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการขายและหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญดังกล่าวแล้ว บริษัทยังมีกำไรจากการดำเนินการขายตรงแบบผ่อนชำระในเกณฑ์สูงเพียงพอ โดยในปี 2555 ปี 2556 และ 2557 เท่ากับ ร้อยละ 27.0 ร้อยละ 29.3 และร้อยละ 29.8 ตามลำดับ

ทั้งนี้มาตรการป้องกันเพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดจากลูกหนี้เช่าซื้อซึ่งอาจไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงในสัญญาของบริษัทสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

- กำหนดคุณสมบัติของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในเบื้องต้น เพื่อเป็นแนวทางที่ชัดเจนแก่ทีมงานขาย โดยต้องผ่านการพิจารณาเบื้องต้นจากพนักงานขาย และพิจารณาจากหัวหน้าทีมอีกครั้งก่อนทำสัญญา
- ตรวจสอบคุณภาพลูกหนี้โดยฝ่ายเครดิต ที่จะติดต่อเข้าพบลูกค้าเพื่อตรวจสอบสินค้าว่ามีการติดตั้ง ครบถ้วน ถูกต้องจริง และเก็บค่างวดผ่อนชำระ รวมทั้งทำการประเมินความน่าเชื่อถือของลูกค้าแต่ละรายว่าเหมาะสมกับแผนการผ่อนชำระสินค้าหรือไม่ โดยมีอัตราการเรียกเก็บเงินได้จริงของฝ่ายเครดิตในงวดปี 2555 ปี 2556 และ 2557 อยู่ที่ร้อยละ 93.7 ร้อยละ 94.0 และร้อยละ 93.70 ตามลำดับ
- กำหนดการจ่ายโบนัสแก่ทีมพนักงานขาย โดยอ้างอิงจากเปอร์เซ็นต์คุณภาพการเก็บเงินตามสัญญาในแต่ละไตรมาส
- ในกรณีที่เกิดหนี้สูญจากการขาย พนักงานขายและผู้บริหารฝ่ายขายที่เกี่ยวข้องจะมีส่วนร่วมรับผิดชอบชำระค่าเสียหายแก่บริษัท โดยจะถูกเรียกคืนค่านายหน้าที่ได้รับจากการขายงวดถัดไปเพื่อทดแทนความเสียหายตามหลักเกณฑ์ของบริษัทกรณีที่มีหนี้สูญเกิดขึ้น
- ในกรณีที่ลูกหนี้เช่าซื้อไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญากับบริษัท บริษัทจะดำเนินการติดตามทวงถามหนี้สินคงค้างจากลูกค้าที่ค้างชำระเกินกำหนดโดยแผนกเร่งรัดหนี้สินและฝ่ายกฎหมายของบริษัท รวมทั้งจะดำเนินการถอดเครื่องคืนจากลูกหนี้ดังกล่าว โดยหากเครื่องที่ยึดคืนยังอยู่ในสภาพดี จะถูกส่งไปปรับปรุงสภาพที่โรงงาน และขายให้แก่พนักงานของบริษัท ยกเว้นพนักงานฝ่ายขายในลักษณะสินค้าตกเกรดในราคาถูก สำหรับสินค้าที่อยู่ในสภาพไม่สมบูรณ์ บริษัทจะทำการถอดชิ้นส่วนโครงสร้างเพื่อจำหน่ายเป็นเศษพลาสติกต่อไป โดยส่วนที่เหลือบริษัทจะนำไปเพิ่มมูลค่า เช่น การนำสารกรองคาร์บอนไปปรับปรุงคุณภาพ (Reactivation) และจำหน่ายให้กับลูกค้าที่ใช้สารกรองคุณภาพปานกลาง รวมทั้งสามารถนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตอิฐมวลเบา เพื่อใช้ในงานก่อสร้างของบริษัท
- ในปี 2557 บริษัทได้ปรับนโยบายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ โดยตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระในอัตราร้อยละ 1 และได้ทำการปรับนโยบายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญในส่วนของลูกค้าหนี้ที่

ยังไม่กำหนดชำระ และลูกหนี้ค้างชำระ 1 – 3 งวด เพิ่มขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน และเป็นไปตามหลักความระมัดระวังตามมาตรฐานการบัญชีที่รองรับทั่วไป

จากนโยบายดังกล่าวข้างต้น หากพิจารณาในลักษณะส่วนต่างดอกเบี้ยสุทธิในงวดปี 2555 ปี 2556 และ 2557 พบว่ามีจำนวน 47.20 ล้านบาท 58.33 ล้านบาท และ 67.20 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 40.6 ร้อยละ 53.0 และ ร้อยละ 52.30 ตามลำดับ ซึ่งจากการที่ส่วนต่างดอกเบี้ยสุทธิมีอัตราสูงมาโดยตลอด แสดงให้เห็นว่าอัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากลูกค้ารายแบบผ่อนชำระนั้น เพียงพอต่อการรองรับต้นทุนและความเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งสามารถเพิ่มผลกำไรให้แก่บริษัทได้ในระดับที่น่าพอใจ

ส่วนต่างดอกเบี้ยสุทธิ	ปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2555		2556		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อที่รับรู้	116.14	100.0	110.06	100.0	128.42	100.0
ต้นทุนทางการเงิน	(16.02)	(13.8)	(13.51)	(12.3)	(6.51)	(5.1)
ส่วนต่างดอกเบี้ยขั้นต้น	100.12	86.2	96.56	87.7	121.91	94.9
หัก หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ	(71.57)	(61.6)	(59.61)	(54.2)	(81.53)	(63.5)
บวก ค่าขายหน้าเรียกคืน	16.62	14.3	19.21	17.5	23.77	18.5
บวก หนี้สูญรับคืน	2.03	1.7	2.17	2.0	3.04	2.4
ส่วนต่างดอกเบี้ยสุทธิ	47.20	40.6	58.33	53.0	67.20	52.3

หมายเหตุ : ส่วนต่างดอกเบี้ย ได้แก่ ผลต่างระหว่างดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อจากการขายสินค้าแบบผ่อนชำระและต้นทุนทางการเงิน โดยตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าเงินกู้ยืมระยะสั้นของบริษัททั้งหมดถูกเบิกใช้เพื่อสนับสนุนการให้สินเชื่อเช่าซื้อจากการขายสินค้าแบบผ่อนชำระเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ธุรกรรมการผ่อนชำระยังมีความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งบริษัทจะได้รับการชดเชยความเสี่ยงบางส่วนจากการหักค่าขายหน้าจากพนักงานในกรณีหนี้สูญ นอกจากนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทสามารถทวงถามหนี้คืนจากลูกหนี้ผิดนัดชำระได้บางส่วน

3.3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทเบิกใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเพื่อใช้สนับสนุนการดำเนินธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นคงค้างจำนวน 21.26 ล้านบาท และมีเงินกู้ยืมระยะยาวคงค้างจำนวน 80.56 ล้านบาท ทั้งนี้ จากเดิมเงินกู้ยืมทั้งหมดของบริษัทกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัว บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยซึ่งอาจส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท แต่เนื่องจากบริษัทได้นำเงินจาก IPO บางส่วนไปค้ำประกันเงินกู้ยืมทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลดลงอย่างมาก อย่างไรก็ตาม เมื่อบริษัทมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุน บริษัทยังสามารถสรรหาเงินทุนด้วยวิธีอื่นตามความเหมาะสมของสถานะเศรษฐกิจได้

3.4. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.4.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ได้แก่ กลุ่มตระกูลแจ้ญอยู่ (รายละเอียดเพิ่มเติมใน : ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น) โดย ณ วันที่ 19 ธันวาคม 2557 ถือหุ้นรวมกันในบริษัทจำนวน 231,900,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67.41 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้ กลุ่มตระกูลแจ้ญอยู่ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดต้องให้ได้รับเสียงสามในสี่ (3 ใน 4) ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ ซึ่งบริษัทได้ตระหนักถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ โดยมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัท จำนวน 3 ท่าน จากจำนวน

กรรมการทั้งหมด 9 ท่าน โดยกรรมการอิสระทั้ง 3 ท่าน รับหน้าที่เป็นคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาให้ความเห็นเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลในการทำรายการระหว่างกัน ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหลัก : ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทมีสินทรัพย์ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นจำนวน 387.63 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดสรุปดังตารางนี้

สินทรัพย์ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	228.78	เป็นเจ้าของ	หลักประกันวงเงินสินเชื่อ
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	98.65	เป็นเจ้าของ	หลักประกันวงเงินสินเชื่อ
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	9.96	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่งติดตั้ง	6.54	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	6.97	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	19.75	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้างและงานระหว่างจ้างทำ	16.98	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	387.63		

ทั้งนี้รายละเอียดของสินทรัพย์หลัก แบ่งตามการใช้ประโยชน์และทำเลที่ตั้งแสดงดังตาราง

สินทรัพย์ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สำนักงานใหญ่ - ที่ตั้ง : ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี - ที่ดิน : พื้นที่ 3-3-95.2 ไร่ โฉนดเลขที่ 17821, 22171, 22172, 173441, และ 173442 - อาคาร : สูง 4 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 10,004 ตร.ม.	25.03 64.21	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ ^{1/}
ที่จอดรถตรงข้ามสำนักงานใหญ่ - ที่ตั้ง : ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี - ที่ดิน : พื้นที่ 6-3-0 ไร่ โฉนดเลขที่ 15308, 15310, 15312, 15313, 15315, 19610, 22198, 23039, 24884, 24885, 72994, และ 84063	112.50	เป็นเจ้าของ	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ ^{1/}

สินทรัพย์ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โรงงานที่ 1 - ที่ตั้ง : ต.บางกระสอ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี - ที่ดิน : พื้นที่ 1-0-0 ไร่ โฉนดเลขที่ 18037, 18038 - อาคาร : สูง 1.5 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 1,102 ตรม. - ที่ดิน : พื้นที่ 0-0-47 ไร่ โฉนดเลขที่ 18039, 199352	6.86 7.28	บจก.เซฟเทรดฯเป็น เจ้าของ บจก.เซฟเทรดฯเป็น เจ้าของ เป็นเจ้าของ	จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้างเพื่อค้ำประกันวงเงิน สินเชื่อ ^{1/} ปลอดภาระจำนอง
โรงงานที่ 2 - ที่ตั้ง : ต.บางกระสอ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี - ที่ดิน : พื้นที่ 0-2-0 ไร่ โฉนดเลขที่ 18044 - อาคาร : สูง 1 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 659.55 ตรม.	5.22 0.03	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้างเพื่อค้ำประกันวงเงิน สินเชื่อ ^{1/}
โรงงานที่ 3 - ที่ตั้ง : ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี - ที่ดิน : พื้นที่ 2-0-24.5 ไร่ โฉนดเลขที่ 953 - อาคาร : สูง 1 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 885 ตรม.	24.74 6.77	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้างเพื่อค้ำประกันวงเงิน สินเชื่อ ^{1/}
โรงงานที่ 4 - ที่ตั้ง : ต.บางกระดี่ อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ที่ดิน : 1-2-79.4 โฉนดเลขที่ 124 5-2-31.2 โฉนดเลขที่ 135 0-0-33.7 โฉนดเลขที่ 85845 0-0-21.2 โฉนดเลขที่ 85846 1-1-64.8 โฉนดเลขที่ 85844 0-1-00.0 โฉนดเลขที่ 87939 0-1-94.2 โฉนดเลขที่ 18965 - อาคาร : สูง 1 ชั้น(อยู่ระหว่างการก่อสร้าง)	26.75 10.44	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้างเพื่อค้ำประกันวงเงิน สินเชื่อ ปลอดภาระจำนอง ปลอดภาระจำนอง

สินทรัพย์ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารพักอาศัยพนักงาน - ที่ตั้ง : ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี - ที่ดิน : พื้นที่ 0-3-91 ไร่ โฉนดเลขที่ 151962 และ 151963 - อาคาร : สูง 7 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 4,489 ตร.ม. มีห้องพักรวม 85 ห้อง	20.33 0.13	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ ^{1/}

4.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

บริษัท ให้เช่าที่ดินและอาคารแก่บุคคลภายนอกเพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงาน คลังสินค้า และโรงงาน โดยบริษัท ไม่ใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์เพื่อการดำเนินธุรกิจโดยตรง จึงจัดเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเป็นจำนวน 59.13 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดแสดงดังตารางดังนี้

สินทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สำนักงานให้เช่า - ที่ตั้ง : ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี - ที่ดิน : พื้นที่ 0-3-51 ไร่ โฉนดเลขที่ 151964, 195928, 195929, 195930, 195936, 195937, 195938, 195939 - อาคาร : สูง 4 ชั้น จำนวน 7 คูหา พื้นที่ใช้สอยรวม 1,680 ตร.ม.	5.72 1.12	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	จำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ ^{1/}
ที่ดินรอการพัฒนา - ที่ตั้ง : ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี - ที่ดิน : พื้นที่ 4-1-43 ไร่ โฉนดเลขที่ 217602	52.29	เป็นเจ้าของ	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ ^{1/}
รวม	59.13		

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน เป็นจำนวน 10.90 ล้านบาท โดยประกอบด้วย สิทธิการเช่า โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และสินทรัพย์ระหว่างพัฒนา ซึ่งได้แก่ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์

4.4 สัญญาเช่า

■ สัญญาเช่าระหว่างบริษัทกับบริษัทย่อย

สินทรัพย์	คู่สัญญา	ระยะเวลา
อาคารโรงงาน 1	ผู้ให้เช่า : บจก.เซฟ เทค อินเตอร์เนชั่นแนล ผู้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด	เริ่มต้น : 1 มกราคม 2557 สิ้นสุด : 31 ธันวาคม 2557
อาคารสำนักงานและคลังสินค้า	ผู้ให้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด ผู้เช่า : บจก.เซฟ เทค อินเตอร์เนชั่นแนล	เริ่มต้น : 1 พฤษภาคม 2557 สิ้นสุด : 30 เมษายน 2560

■ สัญญาเช่าระหว่างบริษัทหรือบริษัทย่อยกับบุคคลภายนอก


สินทรัพย์	คู่สัญญา	ระยะเวลา
อาคารสำนักงานและคลังสินค้า	ผู้ให้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด ผู้เช่า : บจก. เบตเตอร์ ครีมส์	เริ่มต้น : 1 พฤษภาคม 2557 สิ้นสุด : 30 เมษายน 2560
พื้นที่โรงงาน	ผู้ให้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด ผู้เช่า : บจก. เบตเตอร์ ครีมส์	เริ่มต้น : 1 มกราคม 2557 สิ้นสุด : 31 ธันวาคม 2557
พื้นที่โรงงาน	ผู้ให้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด ผู้เช่า : บจก. ไอดีล วอเตอร์	เริ่มต้น : 1 มกราคม 2557 สิ้นสุด : 31 ธันวาคม 2557
อาคารพาณิชย์	ผู้ให้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด ผู้เช่า : บจก.เอออน (ไทยแลนด์) *	เริ่มต้น : 16 พฤศจิกายน 2555 สิ้นสุด : 15 พฤศจิกายน 2558
ที่ดินเปล่า (ที่จอดรถ)	ผู้ให้เช่า : นางจันทนา อยู่หุ่น ผู้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด	เริ่มต้น : 18 พฤษภาคม 2554 สิ้นสุด : 18 พฤษภาคม 2564
ที่ดินเปล่า (ที่จอดรถ)	ผู้ให้เช่า : นายประภาส โรจน์นิรันดร์ ผู้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด	เริ่มต้น : 1 มิถุนายน 2555 สิ้นสุด : 1 มิถุนายน 2558
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการชลบุรี)	ผู้ให้เช่า : นายธำรงค์ศักดิ์ สุกใส ผู้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด	เริ่มต้น : 15 กันยายน 2556 สิ้นสุด : 14 กันยายน 2558
อาคารพาณิชย์ (สาขาเชียงใหม่)	ผู้ให้เช่า : นางสาวรัตนา ประถมรัตน์ ผู้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด	เริ่มต้น : 1 ธันวาคม 2556 สิ้นสุด : 30 พฤศจิกายน 2557
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการนครราชสีมา)	ผู้ให้เช่า : นางจงเจริญ ชูเวช ผู้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด	เริ่มต้น : 4 กันยายน 2556 สิ้นสุด : 3 กันยายน 2557 ปัจจุบันเช่าต่อแบบไม่มีกำหนด ระยะเวลาการเช่า
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการนครสวรรค์)	ผู้ให้เช่า : นายสุพจน์ วงศ์ดี ผู้เช่า : บมจ.เชียร์สเทรด	เริ่มต้น : 2 ตุลาคม 2556 สิ้นสุด : 1 ตุลาคม 2557 ปัจจุบัน เช่าแบบไม่มีกำหนดระยะเวลา การเช่า

สินทรัพย์	คู่สัญญา	ระยะเวลา
อาคารพาณิชย์ (สาขานครศรีธรรมราช)	ผู้ให้เช่า : นางสาวศรีสุดา วงศ์ศิริวัฒน์ ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 20 มกราคม 2552 สิ้นสุด : ปัจจุบันเช่าแบบไม่มีกำหนดระยะเวลาการเช่า
อาคารพาณิชย์ (สาขาพิษณุโลก)	ผู้ให้เช่า : นายสมปอง ธานีรัตน์ ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 1 มีนาคม 2557 สิ้นสุด : 28 กุมภาพันธ์ 2558 ปัจจุบันเช่าแบบไม่มีกำหนดระยะเวลาการเช่า
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการเพชรบุรี)	ผู้ให้เช่า : นายมนตรี รักกลีกร ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 1 เมษายน 2557 สิ้นสุด : 31 มีนาคม 2558
อาคารพาณิชย์ (สาขาร้อยเอ็ด)	ผู้ให้เช่า : นายกฤษณะ ตั้งบูชาเกียรติ ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 1 สิงหาคม 2557 สิ้นสุด : 31 กรกฎาคม 2560
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการสงขลา)	ผู้ให้เช่า : นางแดง ตรีไวย ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 18 เมษายน 2557 สิ้นสุด : 17 เมษายน 2558
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการอุบลราชธานี)	ผู้ให้เช่า : นายปิยพงศ์ มานะสถิตย์พงศ์ ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 18 เมษายน 2557 สิ้นสุด : 17 เมษายน 2558
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการฉะเชิงเทรา)	ผู้ให้เช่า : น.ส.พัชรินทร์ เจริญรุ่งเรือง ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 7 กรกฎาคม 2557 สิ้นสุด : 6 กรกฎาคม 2558
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการขอนแก่น)	ผู้ให้เช่า : นายธิดิกร แพทย์ชีพ ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 20 พฤษภาคม 2557 สิ้นสุด : 19 พฤษภาคม 2558
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการเชียงใหม่)	ผู้ให้เช่า : นางสาวสุคนธ์ รุ่งบุญนา ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 7 กรกฎาคม 2557 สิ้นสุด : 6 กรกฎาคม 2559
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการลพบุรี)	ผู้ให้เช่า : นางธิดา รัตนเจริญ ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 7 กรกฎาคม 2557 สิ้นสุด : 6 กรกฎาคม 2558
อาคารพาณิชย์ (ศูนย์บริการอุดรธานี)	ผู้ให้เช่า : นางลาน ภักดิ์นันทสกุล ผู้เช่า : บมจ.เชียรสุรัตน์	เริ่มต้น : 7 กรกฎาคม 2557 สิ้นสุด : 6 กรกฎาคม 2558

* ทั้งนี้ บจก.อโชน ได้ยกเลิกสัญญาเช่าอาคารกับบริษัท ตั้งแต่วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2557

4.5 เครื่องหมายการค้า

บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการจดทะเบียนตราสัญลักษณ์บริษัทรูปแบบใหม่กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ โดยมีลักษณะดังนี้

เครื่องหมายการค้า	การใช้ประโยชน์	ระยะเวลา
 บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน)	เพื่อเป็นตราสัญลักษณ์บริษัท ประกอบการ ดำเนินธุรกิจ	บริษัททำการยื่นจดทะเบียน เครื่องหมายการค้าข้างต้นใน ระหว่างไตรมาส 2 ปี 2556 โดย ปัจจุบันการรับจดทะเบียน เครื่องหมายการค้าอยู่ระหว่างการ พิจารณาของเจ้าหน้าที่

คาดว่าบริษัทจะได้รับการอนุมัติจดทะเบียนตราสัญลักษณ์บริษัทรูปแบบใหม่ภายในปี 2557 และจะใช้ตราบริษัทข้างต้นเพื่อประกอบการดำเนินธุรกิจต่อไป ทั้งนี้ตามพระราชบัญญัติเครื่องหมายทางการค้า พ.ศ.2534 การจดทะเบียนเครื่องหมายทางการค้ามีกำหนดอายุไม่เกิน 10 ปี และเมื่อครบกำหนดอาจต่ออายุได้คราวละ 10 ปี

4.6 สิทธิบัตร

เลขที่สิทธิบัตร	ลักษณะสิทธิบัตร	ระยะเวลา
30179	การออกแบบผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ	วันที่ออก : 23 มิถุนายน 2554 สิ้นอายุ : 24 มกราคม 2558
32290	การออกแบบผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ	วันที่ออก : 21 มีนาคม 2555 สิ้นอายุ : 18 มีนาคม 2560
32376	การออกแบบผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ	วันที่ออก : 3 เมษายน 2555 สิ้นอายุ : 18 มีนาคม 2560
32585	การออกแบบผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ	วันที่ออก : 2 พฤษภาคม 2555 สิ้นอายุ : 18 มีนาคม 2560
32705	การออกแบบอุปกรณ์กรองเชื้อโรคสำหรับเครื่องกรองน้ำ	วันที่ออก : 21 พฤษภาคม 2555 สิ้นอายุ : 18 มีนาคม 2560
29496	การออกแบบผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ	วันที่ออก : 18 มกราคม 2554 สิ้นอายุ : 27 พฤศจิกายน 2555

4.7 ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจขายตรงของบริษัทต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติขายตรงและการตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 และต้องจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงกับสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งบริษัทได้จดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงดังกล่าวแล้ว อ้างอิงตามหนังสือจาก สคบ. เลขที่ นร 0307/2909 ลงวันที่ 24 มีนาคม 2546

นอกจากนี้ โรงงานที่ 1 และโรงงานที่ 2 ของบริษัทได้รับใบอนุญาตในการประกอบกิจการโรงงานประเภทประกอบและซ่อมเครื่องกรองน้ำจากสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดนนทบุรี ในขณะที่โรงงานที่ 3 ใช้เครื่องจักรขนาดเล็กและใช้แรงงานคนไม่เกิน 7 คน จึงไม่เข้าเกณฑ์ต้องขอใบอนุญาตดังกล่าว ทั้งนี้ใบอนุญาตของโรงงานที่ 1 หมดอายุ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในขณะที่ใบอนุญาตของโรงงานที่ 2 หมดอายุ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

4.8 เงินลงทุน

บริษัทมีนโยบายลงทุนในกิจการที่สนับสนุนการเติบโตในระยะยาว ซึ่งในการลงทุนในบริษัทย่อยจะต้องผ่านการพิจารณาเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงแนวโน้มธุรกิจ มูลค่าเงินลงทุน ความเสี่ยงและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อกำหนดนโยบายให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท รวมทั้งดูแลการบริหารงานอย่างเหมาะสม

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท เซฟ เทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องกรองน้ำให้แก่บริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อยดังกล่าว และมีมูลค่าเงินลงทุนรวม 4.00 ล้านบาท

หมายเหตุ : ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างบางส่วนของกลุ่มบริษัทเป็นหลักประกันแก่วงเงินสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ 3 แห่ง มูลค่าวงเงินรวม 364.00 ล้านบาท ซึ่งวงเงินดังกล่าวประกอบด้วย วงเงินเบิกเกินบัญชี 60.00 ล้านบาท วงเงินกู้ระยะสั้น 150.00 ล้านบาท และวงเงินกู้ระยะยาว 154.00 ล้านบาท รวมถึงเป็นประกันในการออกหนังสือค้ำประกันมูลค่า 1.15 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุดที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย
เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท เติร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “บมจ. เติร์สุรัตน์”)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107556000213
ประเภทธุรกิจ	:	ผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำใช้ในครัวเรือน
ทุนจดทะเบียน	:	344,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 344,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น	:	รายละเอียดตามหัวข้อ 1.3 โครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจของเติร์สุรัตน์ และบริษัทในกลุ่ม

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 43/9 หมู่ 7 ซอยสุขาภิบาลนครินทร์ 4 ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 โทรศัพท์ : 0-2819-8899 ติดต่อส่วนสำนักงาน โทรศัพท์ : 0-2819-8888 ติดต่อฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์และบริการ โทรสาร 0-2962-6951-3 เว็บไซต์ www.thiensurat.co.th
ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์	:	โทรศัพท์ 0-2819-8888 ต่อ 536 และ 118 อีเมล IR@thiensurat.co.th

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 4 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2229-2888 โทรสาร 0-2229-2800
ผู้ตรวจสอบบัญชี ประจำปี 2557	นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 2982 นางสาวสมจินตนา พลหิรัญรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5599 บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด สำนักงานใหญ่ 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 02-2595300-2, 02-3325126-9

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

6.2.1 สัญญาจ้างผลิตเครื่องกรองน้ำ

บริษัท เซฟ เทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท มีรายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท ขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง ซึ่งข้อตกลงและเงื่อนไขในการจัดจำหน่ายดังกล่าว มีรายละเอียดสรุปดังนี้

ชื่อสัญญา	: สัญญาจ้างผลิตเครื่องกรองน้ำ
ผู้ให้สัญญา	: บริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง (“ผู้ว่าจ้าง”)
ผู้รับสัญญา	: บริษัท เซฟ เทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“ผู้ผลิตสินค้า”)
วันที่ทำสัญญา	: 1 มกราคม 2555
ช่วงระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 ถึงวันที่ 22 ธันวาคม 2557 เมื่อครบกำหนดสัญญา จะดำเนินการต่อสัญญา
หน้าที่ของผู้ผลิตสินค้า	: ผู้ผลิตสินค้าตกลงผลิตสินค้าเครื่องกรองน้ำและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานให้แก่ผู้ว่าจ้าง
การจ่ายเงิน	: <ul style="list-style-type: none"> ตกลงชำระราคาตามที่ตกลงกัน โดยกำหนดเป็นราคาต่อหน่วย ซึ่งรวมภาษีอากร ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องแล้ว สินค้าและอุปกรณ์ขายขาด ตามบัญชีรายชื่อสินค้าที่ 1 : เหยือกกรองน้ำ Safe Purimag เครื่องกรองน้ำ Extra Pure เป็นต้น โดยผู้ขายจะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้อโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ทั้งนี้การชำระเงินสำหรับสินค้าและอุปกรณ์ภายใน 45 วัน นับแต่วันที่ผู้ซื้อได้รับใบแจ้งหนี้ (วางบิล) จากผู้ขายและทำการตรวจสอบความถูกต้องของ ใบแจ้งหนี้ (วางบิล) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว สินค้าขายขาด ตามบัญชีรายชื่อสินค้าที่ 2 : เฉพาะเครื่องกรองน้ำ เครื่องทำน้ำแร่ เซฟ พลัส ผู้ขายจะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้อโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ทั้งนี้การชำระเงินสำหรับสินค้าบัญชีรายชื่อสินค้าที่ 2 ภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ผู้ซื้อได้รับใบแจ้งหนี้ (วางบิล) จากผู้ขายและทำการตรวจสอบความถูกต้องของใบแจ้งหนี้ (วางบิล) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
ข้อกำหนดของสัญญา	: ผู้ผลิตสินค้าตกลงผลิตสินค้าให้แก่ผู้ว่าจ้างแต่เพียงผู้เดียว โดยผู้ผลิตสินค้าจะไม่ผลิตสินค้าที่เหมือนหรือคล้าย และไม่ทำการตลาดในสินค้าดังกล่าวในระบบธุรกิจขายตรง หรือทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ผลิตให้แก่ผู้ว่าจ้าง ในลักษณะของการแข่งขันทางการค้ากับผู้ว่าจ้าง

4.2.2 สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายน้ำดื่มแมกนีเซียม

ชื่อสัญญา	: สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย
ผู้ให้สัญญา	: บริษัท ไอศิล วอเตอร์ จำกัด (“ตัวการ”)
ผู้รับสัญญา	: บริษัท เซฟ เทรด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“ตัวแทน”)
วันที่ทำสัญญา	: 1 มกราคม 2557
ช่วงระยะเวลาของสัญญา	: 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 เมื่อครบกำหนด 1 ปี อาจขอต่ออายุสัญญาออกไปได้อีกตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน
ข้อกำหนดของสัญญา	: ตัวการแต่งตั้งตัวแทนให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ น้ำดื่มแมกนีเซียม

4.2.3 สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเครื่องกรองน้ำสวมก๊อก เพาเวอร์ ทุ และชุดไส้กรองสวมก๊อก

ชื่อสัญญา	: สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย
ผู้ให้สัญญา	: บริษัท เซียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) (“ตัวการ”)
ผู้รับสัญญา	: บริษัท เบตเตอร์ ครีมส์ จำกัด (“ตัวแทน”)
วันที่ทำสัญญา	: 1 มกราคม 2557
ช่วงระยะเวลาของสัญญา	: 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 เมื่อครบกำหนด 1 ปี อาจขอต่ออายุสัญญาออกไปได้อีกตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน
ข้อกำหนดของสัญญา	: ตัวการแต่งตั้งตัวแทนให้เป็นผู้จำหน่ายสินค้า เครื่องกรองน้ำสวมก๊อก เพาเวอร์ ทุ และชุดไส้กรองสวมก๊อก