



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อาซีฟา จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 24 มีนาคม พ.ศ. 2540 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1.00 ล้านบาท โดยกลุ่มวิศวกรไฟฟ้า ประกอบด้วยนายไพบุลย์ อังคนากรกุล นายชัยรัตน์ ตั้งจิตวาจา นายเสกขม กล่อมจิตเจริญ และนายพรชัย อุไรสินธุ์ ซึ่งเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจแปรรูปต่อและควบคุมไฟฟ้าหรือ สวิตช์บอร์ดไฟฟ้า รวมถึงระบบและอุปกรณ์ไฟฟ้าอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า ภายใต้เครื่องหมายการค้า อาซีฟา (Asefa) ซึ่งทำหน้าที่ตัดต่อและควบคุมการจ่ายไฟฟ้าไปยังอุปกรณ์ปลายทาง หรืออุปกรณ์ไฟฟ้าในอาคาร และโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีการใช้ไฟฟ้าจำนวนมาก โดยบริษัทฯ ผลิตและประกอบตามความต้องการและลักษณะการนำไปใช้งานของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและประกอบนั้น ออกแบบโดยบริษัทฯ ตามมาตรฐาน IEC (คณะกรรมการการระหว่างประเทศว่าด้วยมาตรฐานสาขา อิเล็กโทรเทคนิคส์ (International Electrotechnical Commission)) ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลที่ใช้เป็นมาตรฐานหลักสำหรับประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับลิขสิทธิ์ในการประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ผ่านการทดสอบเฉพาะแบบ (Type-Tested Switchboard) ของบริษัทชั้นนำของโลกไม่ว่าจะเป็น Schneider Electric Industries S.A. และ Socomec S.A. จากประเทศฝรั่งเศส โดยบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ได้รับลิขสิทธิ์จากผู้ผลิตจากต่างประเทศถึง 5 รุ่น และยังได้รับการสนับสนุนทางเทคนิคด้านอื่นๆ เกี่ยวกับอุปกรณ์ไฟฟ้าและเทคโนโลยีจากพันธมิตรที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าหลายราย นอกจากผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าแล้ว บริษัทฯ ยังสามารถผลิตรางและบันไดพาดสายไฟฟ้า (Metal Trunking) ซึ่งรองรับการเดินสายไฟในระบบอาคาร และโครงการขนาดใหญ่ รวมทั้งชุดคีมไฟฟ้า ซึ่งเป็นอุปกรณ์ระบบแสงสว่างภายใต้เครื่องหมายการค้า อลูมาร์ (Alumar)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังประกอบธุรกิจซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่ออุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าและระบบการจ่ายไฟฟ้า เช่น สวิตช์เกียร์ไฟฟ้าแรงดันปานกลาง หม้อแปลงไฟฟ้า บัสดัก (Busduct) ยูพีเอส (Uninterruptible Power Supply: UPS) มิเตอร์ไฟฟ้า และระบบควบคุมอัตโนมัติ เป็นต้น และด้วยประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญในงานระบบไฟฟ้า และความพร้อมในด้านบุคลากรและเครื่องมือ บริษัทฯ จึงได้ขยายงานด้านบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง ทดสอบ ปรับปรุง ซ่อมบำรุง รวมทั้งวิเคราะห์คุณภาพไฟฟ้าอย่างครบวงจร และบริการหลังการขาย (Integrated Engineering Services and After Sales Services) สำหรับลูกค้าที่ต้องการความมั่นใจและการบริการอย่างครบวงจรอีกด้วย



เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการบริการที่ดีกับลูกค้า จึงได้กำหนดสโลแกนของบริษัทฯ อยู่คู่กับ Logo ว่า “The Meaning of Service Minded” (ความหมายของการบริการด้วยใจ) โดยมีพันธสัญญา (Commitment Policy) ดังต่อไปนี้



1. ด้านการรับประกัน เราพร้อมและยินดีรับประกันคุณภาพของสินค้าที่เราผลิตและส่งมอบ
2. ด้านคุณภาพ เรามอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูงสุดให้กับลูกค้า
3. ด้านมาตรฐานสากล เรายึดมั่นการผลิตตามมาตรฐานสากล
4. ด้านหลักจริยธรรม สินค้าและการบริการของเราเป็นไปตามข้อกำหนดและข้อตกลงกับลูกค้า
5. ด้านการให้ความรู้ เราถ่ายทอดความรู้ ข้อมูล และเทคโนโลยีต่างๆ ให้กับลูกค้า

จากการดำเนินธุรกิจ ตามพันธสัญญาดังกล่าว ทำให้ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้นมาโดยตลอด และเพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าว บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่อง และเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2558 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ได้มีมติอนุมัติการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อาซิฟา จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทฯ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม หมวดธุรกิจ วัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร และหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เริ่มซื้อขาย เป็นวันแรก เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 550.00 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย



วิสัยทัศน์

มุ่งสู่การเป็นผู้นำในผลิตภัณฑ์กระจายและส่งจ่ายไฟฟ้า
สวิตช์บอร์ดไฟฟ้า ระบบควบคุมอัตโนมัติ ระบบบริหารจัดการพลังงาน
รวมถึงบริการหลังการขาย และบริการวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง
ทั้งในประเทศและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

พันธกิจ

เพื่อเป็นการตอบสนองวิสัยทัศน์ และเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ
บริษัทฯ จึงได้กำหนดพันธกิจไว้ดังต่อไปนี้



พัฒนาเทคโนโลยี
ผลิตภัณฑ์
รวมถึง
กระบวนการผลิต



พัฒนาระดับ
ความพึงพอใจ
ของลูกค้าที่มี
ต่อสินค้าและบริการ



พัฒนาและสร้าง
จิตสำนึก
เพื่อสิ่งแวดล้อมและ
การคืนประโยชน์
ต่อสังคม



พัฒนาระบบการบริหาร
ทรัพยากรมนุษย์และ
สร้างโอกาส
เติบโตก้าวหน้า
ให้กับพนักงาน

วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัท อาซีฟา จำกัด (มหาชน) มีกระบวนการทบทวน วิสัยทัศน์ พันธกิจและทิศทางการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มีความสอดคล้องกับปัจจัยแวดล้อมและแนวโน้มธุรกิจในระยะยาว สำหรับในปี 2562 บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมาย ครอบคลุม 4 ด้าน กล่าวคือ



กลยุทธ์การดำเนินงาน

แผนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ กำหนดให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านการเติบโต ด้านผลตอบแทนจากการลงทุน ด้านความยั่งยืนและด้านการพัฒนาบุคลากร เพื่อเป็นการสร้างและรักษาความสามารถทางการแข่งขัน รวมทั้งการเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ โดยบริษัทได้นำทิศทางและแผนกลยุทธ์มาเป็นกรอบในการดำเนินงานและมีการติดตามผลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายองค์กรทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยบริษัทได้กำหนดกลยุทธ์เป็น 3 กลยุทธ์หลัก คือ



1. กลยุทธ์ด้านการเติบโต

บริษัทมุ่งมั่นที่จะแสวงหาโอกาสเพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยแสวงหาโอกาสในการลงทุนหรือดำเนินธุรกิจที่บริษัทฯ มีอยู่เดิม หรือธุรกิจใหม่ที่มีการเจริญเติบโต และให้ผลตอบแทนที่ดีผ่านการร่วมลงทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพการดำเนิน

ธุรกิจ โดยมุ่งเน้น การร่วมลงทุนกับพันธมิตรใหม่ๆ การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการขยายช่องทางการดำเนินธุรกิจที่หลากหลายในกลุ่มลูกค้าหลักที่มีศักยภาพ รวมทั้งมุ่งเน้นการสร้างความภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty)

2. กลยุทธ์ด้านบุคลากร

บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากรในองค์กร โดยต้องการให้พนักงานมีขีดความสามารถและศักยภาพในการทำงานและคาดหวังให้มีการปรับเปลี่ยนเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้นบุคลากรขององค์กรจึงเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่จะช่วยในการผลักดันให้ผลการดำเนินงานขององค์กรบรรลุวิสัยทัศน์ การกิจและเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยบริษัทได้กำหนดการดำเนินการ ดังนี้

- การสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งและเป็นมาตรฐานในการดำเนินธุรกิจ จัดให้มีกระบวนการบริหารจัดการ ‘การเปลี่ยนแปลง’ (Change Management) และการยกระดับเรื่องวัฒนธรรมองค์กรอย่างต่อเนื่อง
- การปรับปรุงกระบวนการบริหารจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้วยแผนพัฒนาบุคลากร การอบรม Hard Skill & Soft Skill และความรู้ทางด้านเทคโนโลยีและเทคโนโลยีสารสนเทศ มุ่งสู่ Smart People, Smart Engineer เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- การจัดทำแผน นโยบาย และกระบวนการเส้นทางความก้าวหน้าทางอาชีพ (Career Path)

3. กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ

สภาพแวดล้อมในการแข่งขันในธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้องค์กรหรือธุรกิจต้องมีการปรับตัวให้ทันกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป โดยองค์กรต้องมีการบริหารจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ มีความยืดหยุ่น และมีการพัฒนาเตรียมพร้อมเพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลง ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญในการสร้างมูลค่าขององค์กรอย่างยั่งยืน โดยเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องจักรและอุปกรณ์ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล การพัฒนาและผสมผสานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเพิ่มผลผลิต การเพิ่มความสำคัญกับวินัยทางการเงิน เช่น การใช้เงินทุนจากกระแสเงินสดของบริษัท รวมทั้งการพัฒนาและสร้างจิตสำนึกเพื่อสิ่งแวดล้อมและการคืนประโยชน์ต่อสังคม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

<p>ปี 2540</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในนาม “บริษัท อาซีฟา จำกัด” ▪ เริ่มประกอบธุรกิจประกอบแผงตัดต่อและควบคุมไฟฟ้าหลัก หรือสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า (Switchboard) ที่ พระราม 3 (อาคารพาณิชย์ 2 ห้อง)
<p>ปี 2543</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 2.50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1.00 ล้านบาท เป็น 3.50 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 25,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ▪ ย้ายโรงงานประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าจากพระราม 3 ไปที่สุขสวัสดิ์ ซึ่งมีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 3,869 ตารางเมตร เพื่อรองรับความต้องการของตลาดที่เพิ่มมากขึ้น
<p>ปี 2544</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ เข้าโรงงานเพิ่มเติมในนิคมอุตสาหกรรมสมุทรสาคร จ. สมุทรสาคร ซึ่งมีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 11,420 ตารางเมตร เพื่อผลิตงานโลหะคุณภาพสูงที่ใช้สำหรับประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าและเริ่มผลิตรางและบันไดพาดสายไฟฟ้า (Metal Trunking) แทนการสั่งซื้อจากโรงงานอื่น
<p>ปี 2546</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 11.50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 3.50 ล้านบาท เป็น 15.00 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 115,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ▪ ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 โดย Bureau Veritas Quality Internal (BVQI) ▪ ปิดสำนักงานที่พระราม 3
<p>ปี 2547</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 15 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 15 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ▪ ได้รับลิขสิทธิ์ (License) จาก Schneider Electric Industries S.A. ประเทศฝรั่งเศสเพื่อประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า BLOKSET ซึ่งเป็นสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าแรงดันต่ำที่ผ่านการทดสอบเฉพาะแบบ มาตรฐานเทียบเท่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและนำเข้าจากต่างประเทศ
<p>ปี 2548</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 20 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 30 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2548 (ต่อ)
<ul style="list-style-type: none"> ได้รับลิขสิทธิ์ (License) จาก Schneider Electric Industries S.A. ประเทศฝรั่งเศสเพื่อประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า NEX 17.5 kV และ NEX 24 kV ซึ่งเป็นสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าแรงดันปานกลางที่ผ่านการทดสอบเฉพาะแบบ มาตรฐานเทียบเท่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและนำเข้าจากต่างประเทศ
ปี 2549
<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 30 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50 ล้านบาท เป็น 80 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
ปี 2550
<ul style="list-style-type: none"> เข้าโรงงานเพิ่มเติมเป็นแห่งที่ 3 ที่บางขุนเทียน พื้นที่ใช้สอยประมาณ 2,976 ตารางเมตร เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 80 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 80 ล้านบาท เป็น 160 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยเข้าซื้อหุ้นกิจการที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ จากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ได้แก่ บริษัท วาไรเทค จำกัด (“VRT”) ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าในสัดส่วนร้อยละ 93.11 และบริษัท โลทีดิงมาร์ท จำกัด (“LTM”) ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายโคมไฟฟ้า ในสัดส่วนร้อยละ 89.99
ปี 2551
<ul style="list-style-type: none"> ซื้อที่ดิน 23 ไร่ 3 งาน 27.6 ตารางวา พร้อมอาคารโรงงานและสำนักงาน ถนนพระราม 2 ตำบลคอกกระบือ จังหวัดสมุทรสาคร เพื่อปรับปรุงเป็นโรงงานแห่งใหม่ ได้รับลิขสิทธิ์ (License) จาก Schneider Electric Industries S.A. ประเทศฝรั่งเศส เพื่อประกอบสถานีไฟฟ้าชุดสำเร็จขนาดเล็ก BIOSCO ซึ่งเป็น Prefabricated Substation ที่ผ่านการทดสอบเฉพาะแบบ มาตรฐานเทียบเท่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและนำเข้าจากต่างประเทศ
ปี 2553
<ul style="list-style-type: none"> ได้รับมาตรฐาน ISO 9001: 2008 โดย Bureau Veritas Quality Internal (BVQI) เริ่มประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่โรงงานแห่งใหม่ที่ถนนพระราม 2 บนพื้นที่ใช้สอย 7,912 ตารางเมตร และปิดโรงงานทั้ง 3 แห่ง ที่สุขสวัสดิ์ นิคมอุตสาหกรรมสมุทรสาคร และบางขุนเทียน เข้าโรงงานเพิ่มเติมที่บางบอน บนเนื้อที่ 600 ตารางวา มีพื้นที่ใช้สอย 1,473 ตารางเมตร เพื่อผลิตงานโลหะ ได้แก่ รางและบันไดพาดสายไฟฟ้า และโครงตู้สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าขนาดเล็ก ได้รับรางวัล Most Forward Looking Manufacturer of Electrical Products in Thailand จาก ASEAN Federation of Engineering Organization ณ กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย เข้าซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมของ LTM เพิ่มเติมทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 89.99 เป็นร้อยละ 94.99

ปี 2554
<ul style="list-style-type: none"> ขยายธุรกิจไปสู่งานบริการหลังการขาย (After Sales Services)
ปี 2555
<ul style="list-style-type: none"> ขยายธุรกิจไปสู่งานบริการวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง (Integrated Engineering Services) เข้าซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมของ VRT เพิ่มเติมทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 93.11 เป็นร้อยละ 99.99
ปี 2556
<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 170 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 160 ล้านบาท เป็น 330 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ได้รับลิขสิทธิ์ (License) จาก SOCOMEC S.A. ประเทศฝรั่งเศสเพื่อประกอบชุดตัดต่อถ่ายโวลต์อัตโนมัติ พร้อมบายพาส Automatic Transfer Switch - By Pass ซึ่งเป็นสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่สามารถเลือกกับกระแสไฟฟ้าได้จากแหล่งจ่ายหลักหรือแหล่งจ่ายไฟสำรองแบบอัตโนมัติที่ผ่านการทดสอบเฉพาะแบบ มาตรฐานเทียบเท่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและนำเข้าจากต่างประเทศ
ปี 2557
<ul style="list-style-type: none"> สร้างอาคารโรงงานเพิ่มเติม ซึ่งเป็นทั้งส่วนสำนักงาน โรงงาน คลังสินค้า และศูนย์สันตนาการ ที่ถนนพระราม 2 พื้นที่ใช้สอย 6,552 ตารางเมตร สร้างโรงอาหารเพิ่มเติม พื้นที่ใช้สอย 364 ตารางเมตร ซื้อที่ดินเพิ่มใกล้กับโรงงานที่พระราม 2 จำนวน 21 ไร่ 1 งาน 30 ตารางวา เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ โดยโอนธุรกิจ บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกัน ได้แก่ บริษัท วาไรเทค จำกัด และบริษัท โลโก้ติ่งมาร์ท จำกัด มาดำเนินธุรกิจที่บริษัทฯ แทน จัดตั้งกิจการร่วมค้า อาซิฟา ชันเทค ร่วมกับ บริษัท ชันเทค เอ็นจิเนียริง จำกัด โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.00 (สัดส่วนการแบ่งปันกำไร) เพื่อประมูลซื้อโครงการโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมบางปะกง ชุดที่ 1 และชุดที่ 2 จากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (“กฟผ”) ซึ่งปลดออกจากระบบแล้ว เพื่อที่จะทำการรื้อถอน และนำเศษวัสดุและอุปกรณ์ต่างๆ จากโครงการดังกล่าวไปจำหน่าย โดยจะต้องรื้อถอนและปรับพื้นที่คืนให้ กฟผ. ภายในวันที่ 22 ธันวาคม 2558 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 70 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 330 ล้านบาท เป็น 400 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2558

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้
 - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด
 - เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 1.00 บาท
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 150 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 400 ล้านบาท เป็น 550 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 150 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้
 - (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 140 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน
 - (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย
- ในกรณีที่มิได้มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานตามข้อ (2) ให้เสนอขายหุ้นสามัญใหม่ที่เหลือดังกล่าวให้แก่ประชาชนตามข้อ (1)
- บริษัทฯ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม หมวดธุรกิจ วัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร และหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เริ่มซื้อขาย เป็นวันแรก เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558

ปี 2559

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2559 มีมติให้ลดทุนจดทะเบียน บริษัท วาไรเทค จำกัด โดยลดหุ้น จำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท เป็น 15 ล้านบาท ซึ่งการลดทุนดังกล่าวเป็นการบริหารสภาพคล่อง และได้ดำเนินการจดทะเบียนลดทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2559
- ได้รับมอบโล่เชิดชูเกียรติ หุ้นใหม่ ความภูมิใจของจังหวัด ครั้งที่ 3 เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2559 ที่อาคารตลาดหลักทรัพย์ฯ
- บริษัท ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าชนิด MI Cable จากบริษัท Thermal Resources Management (TRM) และบริษัท Mineral Insulated Cable (MICC) Ltd. จากประเทศอังกฤษ เมื่อวันที่ 23 ตุลาคม 2559
- ได้ตกลงทำสัญญาจัดตั้ง โครงการร่วมค้า อาซิฟา แอนด์ วีเออาร์เอส กับบริษัท วี เอ อาร์ เอส จำกัด เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2559 โดยร่วมลงทุนเป็นการเฉพาะในการยื่นเสนอราคาจ้างเหมางานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดิน บริเวณรอบนอกพื้นที่เขตอุทยานประวัติศาสตร์สุโขทัย จังหวัดสุโขทัย และอุทยานประวัติศาสตร์พิมาย จังหวัดนครราชสีมา ตามโครงการเพิ่มความเชื่อถือได้ของระบบไฟฟ้า ระยะที่ 3 กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2559
- ย้ายฐานการผลิตโรงงานผลิตงานโลหะจากบางบอน มารวมกับโรงงานที่พระราม 2 และได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มสาขาจำนวน 3 สาขา กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ประกอบด้วย สาขาจังหวัดนครราชสีมา สาขาจังหวัดอุบลราชธานี และสาขาจังหวัดสงขลา เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2559

ปี 2559 (ต่อ)

- ซื้อที่ดิน 12 ไร่ 1 งาน 47 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ ต.คอกกระบือ (ใกล้สะพานข้ามทางรถไฟ) อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร ซึ่งเป็นที่ดินหลังซึ่งติดกับสองแปลงแรกของบริษัทฯ ได้เคยซื้อไว้เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

ปี 2560

- การลงนามสัญญาแสดงเจตนา (Letter of Intent) กับ บริษัท เนวาร์ตน์พัฒนาการ จำกัด (มหาชน) โดยมีวัตถุประสงค์ดำเนินการ งานจ้างเหมาก่อสร้างทางวิ่ง ทางขับ ลานจอดเครื่องบิน และอื่นๆ ของ ท่าอากาศยานเบตง เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2560
- การทำสัญญากิจการร่วม เออี (AE Consortium) โดยร่วมกับ บริษัท อีโนวา ออโตเมชัน จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ดำเนินการ งานซื้อพร้อมติดตั้งระบบจ่ายไฟฟ้าพร้อมอุปกรณ์ประกอบ และงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ณ โรงงานผลิตน้ำบางเขน การประปานครหลวง เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2560
- จัดตั้งกิจการร่วมค้า อาซิฟา แอนด์ ยูเอ็มไอ (Asefa and UMI Joint Venture) กับ บริษัท ยูเอ็มไอ เอ็นจิเนียริง จำกัด โดยร่วมลงทุนเป็นการเฉพาะ ในโครงการ ปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพระบบปรับอากาศแบบรวมศูนย์ของอาคาร 3 ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค สำนักงานใหญ่ เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2560
- การทำสัญญากิจการร่วม เอคิว (AQ Consortium) โดยร่วมกับ บริษัท ควินดัส แอดวานซ์ โปรดักส์ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ดำเนินการ งานจ้างปรับปรุงระบบไฟฟ้าทางวิ่ง ไฟทางขับ ท่าอากาศยานบุรีรัมย์ เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2560

ปี 2561

การร่วมลงทุนกับพันธมิตร

- สัญญาจัดตั้งกิจการร่วม บริษัท อาซิฟา จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อิมพัลชั่น จำกัด (Asefa Public Co.,Ltd. And Impulsion Co., Ltd. Consortium Agreement) กับ บริษัท อิมพัลชั่น จำกัด ในการรับจ้างเหมางานออกแบบ คำนวณทางวิศวกรรม จัดหา ติดตั้ง ทดสอบ และจ่ายเข้าระบบ 22 KV Floating Solar Power Plant Project System 22 KV Capacity 2.0 MWp/AC ของ บริษัท ผลิตไฟฟ้าราชบุรี จำกัด เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2561
- สัญญาจัดตั้งกิจการร่วม เอเอส (AS Consortium Agreement) โดยร่วมกับ ห้างหุ้นส่วนจำกัด สิ้นแก้ว พรมาลัย ออมทรัพย์ โดยร่วมกันเสนอราคาและยื่นข้อเสนอ โครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเคเบิลใต้ดิน ในโครงการต่างๆ กับ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (PEA) เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2561
- สัญญาจัดตั้งกิจการร่วม เอสอี (Asefa – SE Consortium Agreement) ร่วมกับ บริษัท ชไนเดอร์ อิเล็กทริก ซีพีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ รับงานโครงการ The Cloud Internet Data Tower B Project ของ บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2561
- สัญญาจัดตั้งกิจการร่วม เอเอ (AA Consortium Agreement) ร่วมกับ บริษัท อติสา จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ ก่อสร้างปรับปรุงระบบไฟฟ้า อาคาร T13, T14 ของ สำนักยุทธโยธาทหาร กองบัญชาการกองทัพไทย เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2561

ปี 2561(ต่อ)

ผลิตภัณฑ์และบริการ

- ได้รับ Audit Certificate Licensed Partner “Blokset TTA Low Voltage Type Tested Switchboard” ภายใต้อิทธิพลจาก Schneider Electric
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย แผงโซลาร์เซลล์ (PV MODULE) จากบริษัท Shanghai JA Solar Technology Co.,Ltd.
- การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการเป็นโซลูชัน และการบริการดูแลบำรุงรักษาและบริหารด้านพลังงานอย่างครบวงจร
- การขยายธุรกิจด้านพลังงานทดแทนและการอนุรักษ์พลังงาน ระบบสมาร์ทคอนโทรลและระบบการควบคุมอัตโนมัติ

การบริหารจัดการ

- จัดตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยงระดับองค์กร (Enterprise Risk Management Team) เพื่อประเมิน วางแผน บริหารจัดการความเสี่ยงขององค์กรให้ครอบคลุมทุกด้านที่สำคัญ เพื่อความเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร

รางวัลและเกียรติบัตร

- รางวัลเครื่องหมายมาตรฐานฝีมือแรงงานแห่งชาติ จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน
- ได้รับรองมาตรฐานแรงงานไทย (มรท.๘๐๐๑-๒๕๕๓) ระดับพื้นฐาน จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวงแรงงาน
- รางวัลสถานประกอบการต้นแบบดีเด่น ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ประจำปี 2561 รางวัลระดับประเทศ (ประเภททอง) เป็นปีที่ 2 จากกระทรวงแรงงาน
- รางวัลสถานประกอบกิจการดีเด่น ด้านการส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน เป็นปีที่ 2 จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน
- ได้รับการรับรองอุตสาหกรรมสีเขียวระดับที่ 2 ปฏิบัติการสีเขียว (Green Activity) จากกระทรวงอุตสาหกรรม รางวัล “Healthy Organization” จากเครือข่ายคนไทยไร้พุงและสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญปี 2562

❖ การร่วมลงทุนกับพันธมิตร

- สัญญาข้อตกลงความร่วมมือการพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ (Exclusive License) โดยร่วมกับ บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด เพื่อใช้สำหรับการควบคุมระบบไฟฟ้าตู้ MDB ขนาดใหญ่ เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2562

❖ ผลิตภัณฑ์และบริการ

- การลงนามบันทึกความร่วมมือทางธุรกิจกับ Prysmian Group ผู้ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและสายไฟชนิดพิเศษ ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำระดับโลก เพื่อเป็นการขยายฐานธุรกิจ เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2562

❖ การบริหารจัดการ

- Innovation Day โดยบริษัท อาซิฟา จำกัด (มหาชน) ได้ให้ความสำคัญในการส่งเสริมงานด้านนวัตกรรมใหม่ๆ ซึ่งจะเป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และขับเคลื่อนธุรกิจ โดยได้ร่วมมือกับพันธมิตรที่เกี่ยวข้องในภาคต่างๆ จัดกิจกรรมการนำเสนอผลงานด้านนวัตกรรม การอบรมสัมมนา ด้านวิชาการและกิจกรรมส่งเสริมด้านนวัตกรรมต่างๆ โดยได้เปิดโอกาสให้พันธมิตร คู่ค้า ลูกค้า นักเรียน นักศึกษาและพนักงานเข้าเยี่ยมชมและร่วมกิจกรรม
- โครงการ ASEFA VENTURE โดยบริษัท อาซิฟา จำกัด (มหาชน) ได้มุ่งเน้นในการแสวงหาโอกาสการลงทุนใหม่ๆ ที่ต่อยอดจากธุรกิจเดิมที่เกี่ยวข้อง โดยเปิดรับนวัตกรรมจาก startup ซึ่งเปิดโอกาสให้ กลุ่ม startup ได้เติบโตร่วมกัน ร่วมกันสร้างสรรค์นวัตกรรม สินค้าและบริการใหม่ๆ รวมถึงการให้เงินลงทุนสนับสนุนสำหรับธุรกิจที่มีศักยภาพ
- โครงการอนุรักษ์พลังงานและลดต้นทุน โดยการติดตั้งระบบการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แบบเชื่อมต่อสายส่ง (Solar Rooftop) อาคารโรงงานของบริษัท

❖ รางวัลและเกียรติบัตร

- บริษัทฯ ได้รางวัลสถานประกอบการต้นแบบดีเด่น ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ประจำปี 2562 รางวัลระดับประเทศ (ประเภททอง) เป็นปีที่ 3 จากกระทรวงแรงงาน
- บริษัทฯ ได้รับการรับรองอุตสาหกรรมสีเขียว (Green Industry) ระดับที่ 2 ปฏิบัติการสีเขียว (Green Activity) จากกระทรวงอุตสาหกรรม
- บริษัทฯ ได้รับรองมาตรฐานการป้องกันและแก้ไขปัญหายาเสพติดในสถานประกอบการ (มยส.) ประจำปี 2562 จากสำนักงานสวัสดิการคุ้มครองแรงงาน
- บริษัทฯ ได้รับการรับรอง องค์กรปลอดภัยมะพร้าว 100 % จากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดสมุทรสาคร
- บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน Clean Food Good Taste อาหารสะอาด รสชาติอร่อย กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ



การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายละเอียดดังนี้

1. บริษัท อาซีฟา จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “Asefa”)

บริษัท อาซีฟา จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิต จัดหา และบริการสินค้าในระบบกระจายและส่งจ่ายไฟฟ้า ระบบบริหารจัดการพลังงาน ระบบคอนโทรลอัตโนมัติและอัจฉริยะ งานวิศวกรรมระบบที่เกี่ยวข้อง และงานบริการหลังการขายครบวงจร รวมทั้งสินค้าเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน พลังงานทดแทนและอื่นๆ โดยผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่าย (Manufacturing Products)
2. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อ (Supplied and Distributed Products)
3. ซิสเต็มอินทิเกรชั่น (System Integration)
4. จัดหาและบริการงานวิศวกรรมครบวงจร (Engineering Service Provider)
5. งานบริการหลังการขาย (After Sales Services)

2. บริษัท วาไรเทค จำกัด (“VRT”)

บริษัท วาไรเทค จำกัด (VRT) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2542 โดยประกอบธุรกิจจัดหาและเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้อง ปัจจุบัน มีทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน VRT จำนวน 149,994 หุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

3. กิจการร่วมค้า อาซีฟา ชันเทค (“กิจการร่วมค้า”)

เป็นกิจการร่วมค้าที่บริษัทฯ ร่วมจัดตั้งกับ บริษัท ชันเทค เอ็นจิเนียริง จำกัด (“ชันเทค”) เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2557 โดยบริษัทฯ และคู่สัญญาตกลงร่วมกันแบ่งปันผลกำไร ขาดทุน และภาระหนี้สินที่เกิดขึ้นใน

โครงการในอัตราร้อยละ 50:50 ด้วยทุนเริ่มแรก 2 ล้านบาท เพื่อร่วมประมูลซื้อโครงการโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมบางปะกง ชุดที่ 1 และชุดที่ 2 พร้อมรื้อถอน จากการไฟฟ้าผลิตแห่งประเทศไทย รวมทั้งการบริหารจัดการโครงการจนแล้วเสร็จ

ทั้งนี้เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2558 กิจการร่วมค้า อาซิฟา ชันเทค ได้มีการส่งมอบพื้นที่คืนให้แก่คณะกรรมการตรวจรับงานของการไฟฟ้าผลิตแห่งประเทศไทย ซึ่งมีความเรียบร้อยถูกต้องตามสัญญาทุกประการ ในปัจจุบันยังคงเหลือวัสดุและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่ได้จากการรื้อถอนของโครงการดังกล่าวส่วนหนึ่งซึ่งอยู่ในขั้นตอนการดำเนินการขาย

4. กิจการร่วมค้า อาซิฟา แอนด์ วีเออาร์เอส (“กิจการร่วมค้า”)

เป็นกิจการร่วมค้าที่บริษัทฯ ร่วมจัดตั้งกับ บริษัท วีเออาร์เอส จำกัด เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2559 เพื่อดำเนินงานด้านระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดินและงานวิศวกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.00 (สัดส่วนการแบ่งปันกำไรจากโครงการ) ด้วยเงินทุนเริ่มแรก 2 ล้านบาท

5. กิจการร่วมค้า อาซิฟา แอนด์ ยูเอ็มไอ (“กิจการร่วมค้า”)

เป็นกิจการร่วมค้าที่บริษัทฯ ร่วมจัดตั้งกับ บริษัท ยูเอ็มไอ เอ็นจิเนียริง จำกัด เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2560 เพื่อดำเนินงานด้านระบบและอุปกรณ์การประหยัพลังงาน ระบบปรับอากาศและงานวิศวกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.00 (สัดส่วนการแบ่งปันกำไรจากโครงการ) ด้วยเงินทุนเริ่มแรก 1 ล้านบาท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทได้แบ่งโครงสร้างรายได้ตามลักษณะการดำเนินงานของกิจการ ประกอบด้วย 1)ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย 2)ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อ 3)งานบริการ และธุรกิจตามสัญญาการร่วมลงทุน รือถอนโรงไฟฟ้า โดยโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในปี 2560 - 2562 มีดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	2562		2561		2560	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย							
สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ออกแบบและพัฒนาโดยบริษัทฯ	Asefa	892.12	34.82	1,162.73	38.30	1,025.85	36.41
สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่บริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์	Asefa	532.36	20.78	675.98	22.26	596.40	21.17
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ	Asefa	128.68	5.02	130.08	4.29	125.95	4.47
รวมรายได้จากผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย		1,553.16	60.62	1,968.79	64.85	1,748.20	62.05
ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อ							
อุปกรณ์ไฟฟ้าและคอนโทรล	Asefa	68.25	2.66	63.66	2.10	88.22	3.13
อุปกรณ์ในงานระบบการจ่ายไฟฟ้า	Asefa	201.86	7.88	271.70	8.95	289.62	10.28
ชุดคอมพิวเตอร์	Asefa	22.07	0.86	12.35	0.41	8.23	0.29
สายทนไฟชนิดพิเศษ	Asefa	0.17	0.01	3.99	0.13	21.82	0.78
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ	Asefa	31.61	1.24	40.65	1.33	19.51	0.69
รวมรายได้จากผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อ		323.96	12.65	392.35	12.92	427.39	15.17
งานบริการ							
งานบริการวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง	Asefa, JV	541.93	21.15	547.97	18.05	451.98	16.04
งานบริการหลังการขาย	Asefa	128.87	5.03	111.66	3.68	100.67	3.57
รวมรายได้จากบริการ		670.80	26.18	659.63	21.73	552.65	19.61
รายได้จากการรื้อถอนโรงไฟฟ้า	JV	3.16	0.12	-	-	80.01	2.84
รายได้อื่น*	Asefa, JV	11.06	0.43	15.33	0.50	9.33	0.33
รวม		2,562.14	100.00	3,036.10	100.00	2,817.59	100.00

หมายเหตุ *รายได้อื่นปี 2562 ประกอบด้วย รายได้จากเงินชดเชยสินค้าเสียหาย 1.27 ล้านบาท รายได้ค่าเช่าอาคาร 1.25 ล้านบาท กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 1.15 ล้านบาทและดอกเบี้ยรับจำนวน 0.74 ล้านบาท เป็นต้น

2.2 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบธุรกิจผลิต จำหน่าย และติดตั้งผลิตภัณฑ์กระจายและส่งจ่ายไฟฟ้า ซึ่งประกอบด้วยสินค้าหลักคือ สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าแรงดันปานกลาง แรงดันต่ำ และแผงควบคุมระบบไฟฟ้า รวมถึงบริการจัดหา จัดจำหน่ายอุปกรณ์ในระบบไฟฟ้า ตั้งแต่แหล่งจ่ายไฟฟ้า จนถึงอุปกรณ์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า ปลายทาง โดยลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ สามารถสรุปได้เป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่าย

สินค้าหลักของบริษัทฯ คือ สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ใช้ในการตัดต่อและกระจายกระแสไฟฟ้า แรงดันปานกลางและแรงดันต่ำ มีทั้งที่ออกแบบและพัฒนาโดยบริษัทฯ และที่ได้รับลิขสิทธิ์มาตรฐานโลกจากแบรนด์ชั้นนำมาผลิต และอื่นๆ เช่น ผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กและงานโลหะแผ่น เป็นต้น



ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่าย (Manufacturing Products)

- ▶ สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ออกแบบและพัฒนาโดยบริษัทฯ (ASEFA Modular Switchboard)
- ▶ สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่บริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์ (Licensed Type Tested Switchboard)
- ▶ รางและบันไดพาดสายไฟฟ้า (Metal Trunking & Ladder)
- ▶ ชุดประกอบสำเร็จชนิดเคลื่อนที่ได้ (Prefabricated Mobile Unit)
- ▶ โคมไฟ (Luminaire)

2. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อ

จัดหาและเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในระบบไฟฟ้าหลากหลายชนิด จากผู้ผลิตชั้นนำ ซึ่งเรามีความพร้อมในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง เพื่อรองรับความต้องการและพร้อมให้บริการอย่างครบวงจร



ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อ (Supplied and Distributed Products)

- ▶ อุปกรณ์ไฟฟ้าและคอนโทรล (Electrical and Control)
- ▶ อุปกรณ์ในงานระบบการจ่ายไฟฟ้า (Electrical Power Distribution)
- ▶ อุปกรณ์แสงสว่างและอุปกรณ์ (Lighting and Equipment)
- ▶ อุปกรณ์อนุรักษ์พลังงานและพลังงานทดแทน (Energy Conservation and Renewable Energy)
- ▶ สายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบ (Cable & Accessories)
- ▶ ผลิตภัณฑ์อื่นๆ (Others)

3. ซิสเต็มอินทิเกรชั่น

ผู้เชี่ยวชาญในการออกแบบด้านงานควบคุมอัตโนมัติ เราจัดเตรียมทีมงานมืออาชีพในการบริหารโครงการ ออกแบบฮาร์ดแวร์ การทำโปรแกรมซอฟต์แวร์และงานทดสอบและส่งมอบจนเสร็จสิ้น



ซิสเต็มอินทิเกรชั่น (System Integration)

- ▶ การควบคุมอาคารอัตโนมัติ (Building Automation)
- ▶ การบริหารจัดการเครื่องทำความเย็น (Chiller Management)
- ▶ การควบคุมอัตโนมัติในอุตสาหกรรม (Industrial Automation)
- ▶ การบริหารจัดการและควบคุมแสงสว่าง (Lighting Control and Management)
- ▶ การบริหารจัดการพลังงาน (Energy Management)
- ▶ การปรับปรุงคุณภาพไฟฟ้า (Power Quality Improvement)

4. จัดหาและบริการงานวิศวกรรมครบวงจร

การให้บริการด้านวิศวกรรมทั้งระบบ ตั้งแต่ ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และให้คำปรึกษา โดยวิศวกรมืออาชีพ ด้วยเทคโนโลยีและเครื่องมือที่ทันสมัย



จัดหาและบริการงานวิศวกรรมครบวงจร (Engineering Service Provider)

- ▶ การกระจายและส่งจ่ายกำลังไฟฟ้า (Electrical Power Distribution)
- ▶ พลังงานทดแทน (Renewable Energy)
- ▶ การอนุรักษ์พลังงาน (Energy Conservation)
- ▶ การควบคุมอัตโนมัติและอัจฉริยะ (Automation and Smart Control)
- ▶ ศูนย์ข้อมูล (Data Center)
- ▶ อื่นๆ (Others)

5. งานบริการหลังการขาย

จัดเตรียมกระบวนการและงานบริการหลังการขาย ที่หลากหลายรูปแบบ เพื่อมั่นใจว่า ลูกค้าจะได้รับความพึงพอใจสูงสุดในสินค้าและบริการที่เราจัดจำหน่าย



งานบริการหลังการขาย (After Sales Services)

- ▶ ศูนย์บริการลูกค้า (Customer Services Center)
- ▶ งานติดตั้ง แก้ไข-ปรับปรุง รวมถึง เพิ่มเติมอุปกรณ์ไฟฟ้า (Modification and Upgrade)
- ▶ การบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าเชิงป้องกันและแก้ไข (Preventive Maintenance and Corrective Maintenance)
- ▶ การบริหารจัดการและสำรองอะไหล่ (Spare Part Management)
- ▶ การรับรองความปลอดภัยของระบบไฟฟ้า (Electrical System Audit and Certify)
- ▶ การเฝ้าติดตามและให้บริการแบบออนไลน์ (Monitoring and Online Service)

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทฯ มีกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจและการแข่งขัน เพื่อรักษฐานลูกค้าและเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัท ดังต่อไปนี้

1. ผลิตภัณฑ์หลากหลาย รองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร

บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่สามารถผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าได้ทั้งแรงดันต่ำและแรงดันปานกลาง รวมถึงสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่มีคุณสมบัติเฉพาะอื่นๆ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย เช่น เอสเอฟซีเอส สวิตช์เกียร์, คาปาซิเตอร์เบงก์, และแผงสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าย่อย เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับลิขสิทธิ์ในการผลิต Type-Tested Switchboard หรือสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ผ่านการทดสอบตามมาตรฐานของ IEC จากผู้ผลิตชั้นนำของโลกทั้ง Schneider Electric Industries S.A. และ Socomec S.A. จากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งนิยมใช้ในงานโครงการใหญ่ๆ ที่ต้องการมาตรฐานสากล เช่น โรงไฟฟ้า โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ โรงพยาบาล เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบส่งจ่ายไฟฟ้าจำหน่าย ไม่ว่าจะเป็น รางและบันไดพาดสายไฟฟ้า ระบบส่องสว่าง รวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ ในสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า เช่น สวิตช์ตัดต่อ, รีเลย์, มิเตอร์ รวมทั้งระบบบริหารจัดการและการอนุรักษ์พลังงานและระบบควบคุมต่างๆ ตลอดจนงานบริการวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง และงานบริการหลังการขายครบวงจร ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเกี่ยวกับงานระบบไฟฟ้าได้อย่างครบวงจร (One Stop Service)

2. คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะมุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานระดับสากล เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ผลิตมีคุณภาพ ปลอดภัยและตรงตามความต้องการของลูกค้า ตั้งแต่การออกแบบผลิตภัณฑ์โดยวิศวกรที่มีประสบการณ์ การผลิตผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ไฟฟ้าโดยช่างเทคนิคที่มีความชำนาญ

นอกจากนี้ การเรียนรู้การผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ได้ลิขสิทธิ์จากผู้ผลิตชั้นนำของโลก ทำให้สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่บริษัทฯ ผลิตภายใต้แบรนด์อาซิฟา มีมาตรฐานเทียบเท่าสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าชั้นนำจากต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์โดยมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งระหว่างผลิต ตรวจสอบคุณภาพขั้นสุดท้ายที่โรงงาน และตรวจสอบคุณภาพอีกครั้งที่หน้างานก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า

3. บริการหลังการขายที่รวดเร็วและมีคุณภาพ

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูงสุดและตามมาตรฐานสากลให้แก่ลูกค้า อีกทั้งยังรับประกันคุณภาพของสินค้าที่ส่งมอบ ทำให้บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายของบริษัทฯ อย่างจริงจัง โดยจัดให้มีทีมงานช่างและวิศวกรที่คอยให้บริการแก้ปัญหาต่างๆ กับลูกค้าผ่าน hotline ของบริษัทฯ ตลอด 24 ชั่วโมง และสามารถเดินทางไปแก้ปัญหาที่หน้างานของลูกค้าได้ทันที จึงทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์และบริการ และกลับมาใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

4. บุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

ธุรกิจสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าเป็นธุรกิจที่มีความซับซ้อน พนักงานของบริษัทฯ จะต้องมีความเข้าใจในระบบการส่งจ่ายไฟฟ้า วงจรไฟฟ้า และอุปกรณ์ไฟฟ้าเป็นอย่างดี ดังนั้น บุคลากรส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จึงเป็นวิศวกรไฟฟ้าและช่างเทคนิคไฟฟ้าที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ โดยเฉพาะสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า นอกจากนี้ พนักงานของบริษัทฯ ได้รับการอบรมจากผู้ผลิตชั้นนำของโลก ทำให้บริษัทฯ ซึ่งสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาพัฒนาองค์ความรู้โดยรวมของบริษัทฯ และสามารถถ่ายทอดไปยังพนักงานอื่นได้

5. มีความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางการค้า

บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางการค้าคู่ค้าและพันธมิตรมาเป็นเวลานาน เช่น Schneider Electric Industries SA (“Schneider Electric”) ซึ่งเป็นทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าและลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถสั่งซื้อสินค้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าจาก Schneider Electric ด้วยเงื่อนไขการค้าที่ดีรวมถึงบริษัทฯ ยังได้รับลิขสิทธิ์สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าแบบ Type-Tested จาก Schneider Electric ถึง 4 รุ่น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าและพันธมิตรรายอื่นๆ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสวิตช์บอร์ดไฟฟ้ามาเป็นเวลานาน มีการทำงานร่วมกันกับลูกค้าทุกประเภท และมีความหลากหลายในผลิตภัณฑ์และคุณภาพของบริการ จึงทำให้บริษัทฯ เป็นตัวเลือกลำดับแรกๆ ของคู่ค้าในธุรกิจสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า

2.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง โดยฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ จะเป็นผู้ติดต่อหาข้อมูลโครงการใหม่ๆ จากเจ้าของโครงการ หรือผู้ออกแบบงานระบบ (Designer Consultant)

เพื่อให้ฝ่ายขายของบริษัทฯ ติดต่อผู้รับเหมาทั่วไป ผู้รับเหมางานระบบ หรือ System Integrator ที่ได้งานจากโครงการนั้นๆ เพื่อที่จะได้เสนองานได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ฝ่ายการตลาดจะติดตามประกาศการจัดซื้อ จัดจ้างของหน่วยงานต่างๆ และแจ้งมายังฝ่ายขายของบริษัทฯ เพื่อเข้าร่วมประมูลงานต่างๆ อีกด้วย โดยสามารถแยกรายละเอียดประเภทลูกค้าได้ดังนี้



1. ผู้รับเหมางานระบบ (Mechanical & Electrical Contractor)

ผู้รับเหมางานระบบทำหน้าที่จัดหาผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับระบบทั้งหมดที่ใช้ในโครงการ เช่น สวิตช์บอร์ดไฟฟ้า รางและบันไดพาดสายไฟฟ้า และอุปกรณ์อื่นๆ โดยปกติผู้รับเหมางานระบบจะรับงานจากผู้รับเหมาทั่วไปมาอีกต่อหนึ่งหรือรับตรงจากเจ้าของโครงการ โดยฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ จะติดต่อกับผู้รับเหมางานระบบอย่างสม่ำเสมอ เพื่อหาข้อมูลโครงการใหม่ๆ และจะแจ้งฝ่ายขายให้ทำการติดต่อกับผู้รับเหมางานระบบเพื่อเสนอราคาและแบบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า รวมถึงอุปกรณ์อื่นที่เหมาะสมกับโครงการนั้นๆ

2. ผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไป (General Contractor)

บริษัทฯ จำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า และอุปกรณ์อื่นๆ หรือให้บริการทั้งระบบ ออกแบบ ติดตั้ง และให้คำปรึกษาแก่ ผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไป โดยฝ่ายการตลาดจะติดต่อโดยตรงกับผู้รับเหมาทั่วไป ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างอาจซื้อสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ เป็นส่วนๆ หรืองานบริการที่เกี่ยวข้องทั้งระบบ

3. เจ้าของโครงการ (End User)

ฝ่ายขายและการตลาดจะติดต่อกับเจ้าของโครงการโดยตรง ซึ่งรวมถึงหน่วยงานเอกชน ภาครัฐบาล มหาวิทยาลัย หรือรัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งเจ้าของโครงการดังกล่าวติดต่อบริษัทฯ เพื่อซื้อสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ เป็นส่วนๆ หรืองานบริการที่เกี่ยวข้องทั้งระบบเพื่อทดแทนเครื่องเดิมหรือสำหรับใช้ในโครงการใหม่

4. เทรดเดอร์ และซิสเต็ม อินทิเกรเตอร์ (Trader and System Integrator)

กลุ่มลูกค้าประเภทซื้อไปเพื่อจำหน่ายต่อหรือกลุ่มลูกค้าที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และรับงานรวมระบบที่ต้องใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เช่น งานโทรคมนาคม งานศูนย์ข้อมูล และงานผลิตเครื่องจักรอุตสาหกรรม เป็นต้น ดังนั้น ฝ่ายการตลาดจะติดต่อ เทรดเดอร์ หรือ ซิสเต็ม อินทิเกรเตอร์ ซึ่งเป็นผู้ที่รับงานมาจากผู้รับเหมางานระบบ และต้องการสั่งซื้อสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับไฟฟ้าจากบริษัทฯ

สัดส่วนรายได้จากการขายและบริการเฉพาะของบริษัทฯ แยกตามประเภทลูกค้า ประจำปี 2560 – 2562

ประเภทลูกค้า	2562		2561		2560	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ผู้รับเหมางานระบบ	1,001.62	39.31	1,135.57	37.59	1,091.50	40.01
ผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไป	782.56	30.71	819.50	27.13	801.86	29.39
เจ้าของโครงการ	779.04	22.73	797.57	26.40	602.11	22.07
เทรดเดอร์ และซิสเต็มอินทิเกรเตอร์	184.70	7.25	268.12	8.88	232.72	8.53
รวม	2,547.93	100.00	3,020.76	100.00	2,728.24	100.00

หมายเหตุ: ไม่รวมรายได้จากการรื้อถอนโรงไฟฟ้าบางปะกง

หากพิจารณาประเภทธุรกิจที่นำผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ไปใช้ สามารถแบ่งได้เป็น 8 กลุ่มประเภทธุรกิจ ดังนี้

1. โรงงานอุตสาหกรรม (Industry)
2. อาคารพาณิชย์ (Commercial Building)
3. อาคารที่อยู่อาศัย (Residential)
4. หน่วยงานราชการ (Government Office)
5. โรงพยาบาลและสาธารณสุข (Health Care and Hospital)
6. โรงไฟฟ้า (Power Plant)
7. ศูนย์ข้อมูลและโทรคมนาคม (Data center and Telecommunication)
8. โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)



Industry



Commercial Building



Residential



Government office



Health care & Hospital



Power Generating Plant


Data Center &
Telecommunication


Infrastructure

2.3.3 นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ ตั้งราคาจากต้นทุนบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Margin) ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามชนิดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ รวมถึงประเภทของลูกค้าเพื่อให้แข่งขันได้ในแต่ละกลุ่มลูกค้า

2.3.4 ภาวะอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับพลังงานไฟฟ้า จึงมีความสำคัญต่อกลุ่มผู้ใช้ไฟฟ้าทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นโรงงานอุตสาหกรรม โรงไฟฟ้า ที่พักอาศัย อาคารพาณิชย์ อาคารสำนักงาน ไทโรคมานคม โรงพยาบาล และระบบสาธารณสุขประเภทต่างๆ เป็นต้น จากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2561-2580 (PDP2018) ซึ่งเป็นแผนหลักในการจัดหาพลังงานไฟฟ้าของประเทศไทยให้เพียงพอกับความต้องการใช้ เพื่อรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศรวมถึงจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น โดยกำลังผลิตไฟฟ้าในปลายปี 2580 รวมสุทธิ 77,211 เมกะวัตต์ ประกอบด้วยกำลังผลิตไฟฟ้าในปัจจุบัน ณ สิ้นปี 2560 เท่ากับ 46,090 เมกะวัตต์ โดยเป็นกำลังผลิตของโรงไฟฟ้าใหม่รวม 56,431 เมกะวัตต์ และมีการปลดกำลังผลิตโรงไฟฟ้าเก่าที่หมดอายุในช่วงปี 2561- 2580 จำนวน (25,310) เมกะวัตต์ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็ปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนการเติบโตของการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

2.3.5 การแข่งขัน

ธุรกิจของบริษัทจะเกี่ยวข้องกับ ผลิตภัณฑ์ในระบบกระจาย ส่งจ่ายและระบบการบริหารจัดการพลังงานไฟฟ้า งานบริการวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง และงานบริการหลังการขายครบวงจร ตลอดจนอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์พลังงานและพลังงานทดแทนอื่นๆ ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อลูกค้าทุกกลุ่มที่มีการใช้พลังงานไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าในปัจจุบันยังคงเป็นสินค้าหลัก มีทั้งที่บริษัทฯ ออกแบบและพัฒนาเองและสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์จากบริษัทระดับโลก เช่น ชไนเดอร์ อิเลกทริกและโซโกแมค โดยการแข่งขันจะมีทั้ง ผู้ผลิตในประเทศและผู้ผลิตซึ่งเป็นบริษัทอินเตอร์

ข้ามชาติ ที่นำเข้าสินค้ามาจำหน่ายในบางรุ่น นอกจากนี้บริษัทยังบริหารจัดการ จัดจำหน่ายอุปกรณ์ในระบบไฟฟ้า ตั้งแต่แหล่งจ่ายไฟฟ้าต้นทางจนถึงปลายทาง การบริการออกแบบด้านงานควบคุมอัตโนมัติ งานบริการด้านวิศวกรรมทั้งระบบและงานบริการหลังการขายอย่างครบวงจร รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีความพร้อมในด้านกำลังการผลิต บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ ความสัมพันธ์อันดีกับพันธมิตรทางการค้าทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าและลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันในธุรกิจของบริษัทฯ

2.3.6 โอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

การเติบโตของบริษัทฯ จะมีปัจจัยสนับสนุนการเติบโตหลักจากโครงการลงทุนภาครัฐและเอกชนเช่น โครงการลงทุนเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ โครงการปรับปรุงระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐาน โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) การขยายสนามบิน การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานรองรับเทคโนโลยีที่ใหม่ เช่น ค่ายเซ็นเตอร์ โทรคมนาคมสื่อสาร ระบบ 5G รวมถึงการลงทุนในโครงการพาณิชย์ขนาดใหญ่ โรงพยาบาลรัฐและเอกชน ตลอดจนการส่งเสริมและสนับสนุนการลงทุนด้านการอนุรักษ์พลังงานและพลังงานทดแทนต่างๆ

โดยการดำเนินธุรกิจของบริษัทเกี่ยวข้องกับสินค้าในระบบกระจายและส่งจ่ายไฟฟ้า ที่เป็นอุปกรณ์ที่ต่อเนื่องกับสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า ระบบคอนโทรลอัตโนมัติ การจัดหาและบริการงานวิศวกรรม และการบริการหลังการขายอย่างครบวงจร การนำเสนอและจัดหาสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์พลังงานและพลังงานทดแทน ซึ่งถือว่ามีความแนวโน้มการเติบโตที่ควบคู่ไปกับธุรกิจหลักเดิมของบริษัทฯ

2.3.7 โครงการในอนาคต

บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัทที่กำหนดไว้ เพื่อเป็นการเพื่อเป็นการสร้างและรักษาความสามารถทางการแข่งขัน รวมทั้งการเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ โดยบริษัทได้นำทิศทางและแผนกลยุทธ์มาเป็นกรอบในการดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นการลงทุนและการขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความสามารถหลักของบริษัทและธุรกิจที่เกี่ยวข้องที่เป็นเมกะเทรนด์ โดยมุ่งเน้นใน 3 ด้านด้วยกัน คือ

- 1) การขยายธุรกิจ โดยร่วมลงทุนกับพันธมิตรใหม่ๆ ในลักษณะ กิจการร่วมค้า กิจการเข้าร่วม และการขยายบริษัทในเครือ
- 2) การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับงานวิศวกรรมระบบ ระบบสมาร์ตคอนโทรล ระบบการควบคุมอัตโนมัติ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์พลังงานและพลังงานทดแทน การดูแลบำรุงรักษาและงานวิศวกรรมระบบ โดยนำเสนอเป็นโซลูชันที่ครบวงจร
- 3) การขยายช่องทางและแนวทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ๆ ที่หลากหลาย เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทุกกลุ่ม

การดำเนินการโครงการในอนาคตของบริษัทฯ เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถในการแข่งขัน ตลอดจนรองรับความต้องการของลูกค้าและเพิ่มการเติบโตของตลาดและธุรกิจที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.4.1 การผลิต

ปัจจุบันบริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่และโรงงานผลิต อยู่ที่ถนนพระราม 2 โดยโรงงานของบริษัทฯ สามารถผลิตได้ทั้งชิ้นส่วนโลหะ และประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า

โรงงาน	ที่อยู่	พื้นที่	พื้นที่ ใช้สอย	กรรมสิทธิ์	กระบวนการ การผลิต
โรงงาน พระราม 2	5 ถ.พระราม 2 ต. คอก กระบือ อ. เมืองสมุทรสาคร จ. สมุทรสาคร 74000	42 ไร่ 27.90 ตร.ว.	47,269 ตร.ม.	กรรมสิทธิ์ ของบริษัทฯ	ผลิตงานโลหะ และประกอบ สวิตช์บอร์ดไฟฟ้า

2.4.2 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ประกอบด้วยการผลิตใน 2 สายการผลิตหลัก ได้แก่

การผลิตงานโลหะ การผลิตงานโลหะของบริษัทฯ จะผลิตโครงตู้สวิตช์บอร์ดไฟฟ้า งานโคม งานรางและบันไดพาดสายไฟฟ้า โดยโรงงานผลิตงานโลหะของบริษัทฯ มีกำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตงานโลหะ ในปี 2560 - 2562 ดังนี้

การผลิตงานโลหะ		2562	2561	2560
โรงงานพระราม 2	กำลังการผลิต (ตัน/ปี)	7,200	7,200	7,200
	ปริมาณการผลิต (ตัน/ปี)	3,019	3,019	3,855
	อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	33.17	41.93	53.54

การผลิตงานโลหะสามารถผลิตโครงตู้สวิตช์บอร์ดไฟฟ้าทุกขนาด เพื่อนำไปประกอบในงานผลิตไฟฟ้า งานโคม งานรางและบันไดพาดสายไฟฟ้า โดยอัตราการใช้กำลังการผลิตงานโลหะรวม ในปี 2560 – 2562 เท่ากับ ร้อยละ 53.54 ร้อยละ 41.93 และร้อยละ 33.17 ตามลำดับ

การผลิตงานไฟฟ้า กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตสำหรับงานผลิตและประกอบงานไฟฟ้าของบริษัทฯ ที่ผ่านมา แสดงตามตารางดังต่อไปนี้

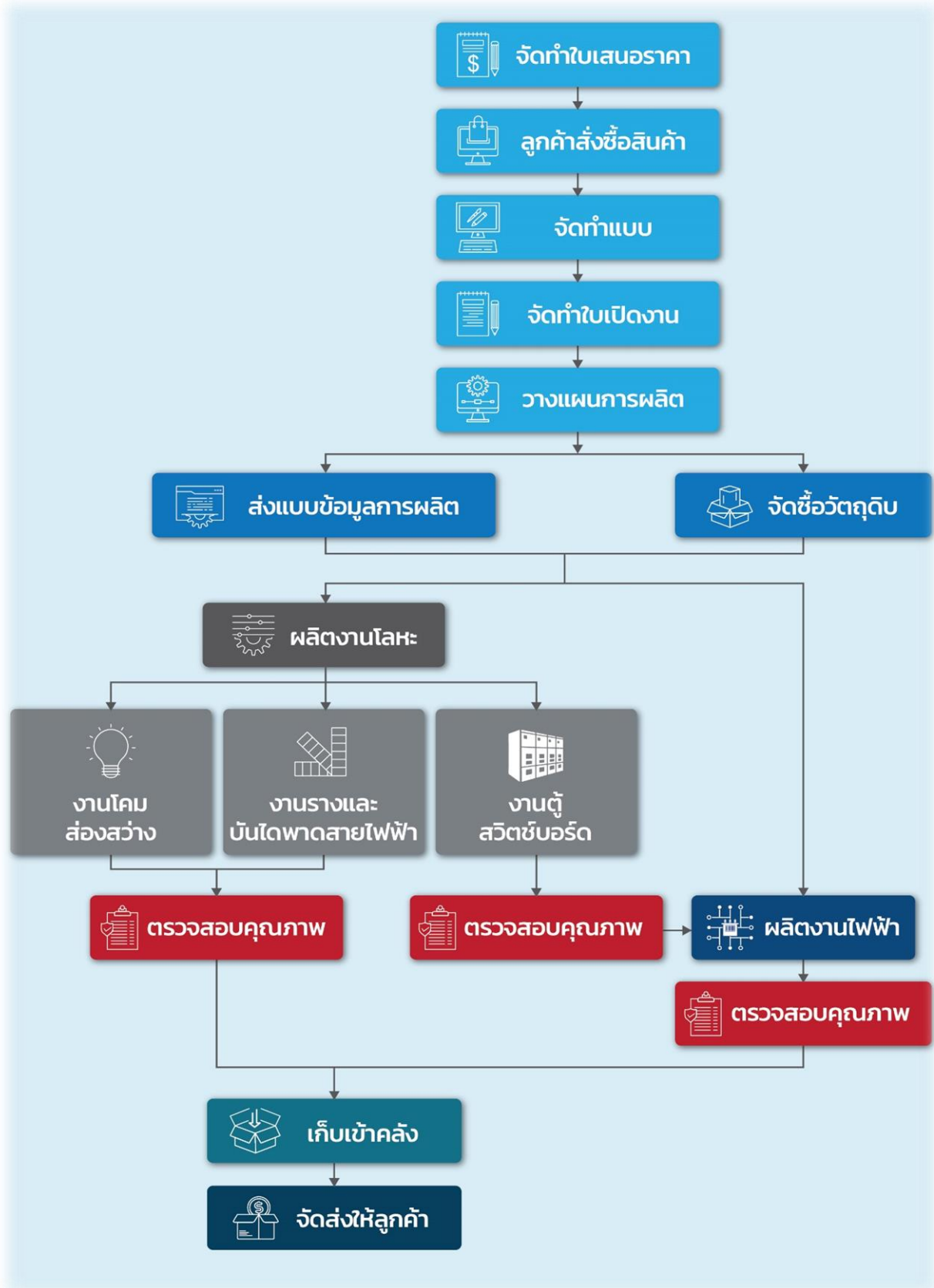
ปริมาณการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทฯ ในปี 2560 - 2561

การผลิตงานไฟฟ้า	2562	2561	2560
กำลังการผลิต (หน่วย / ปี)	125,000	125,000	125,000
ปริมาณการผลิต			
- Main Distribution Board	27,504	33,448	30,336
- Distribution Board	26,692	44,959	32,944
- Control Box	9,543	12,031	8,393
- Other	-	-	6,000
รวมปริมาณการผลิต (หน่วย / ปี)	63,739	90,438	77,673
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	50.99%	72.35%	62.14%

หมายเหตุ : ปริมาณการผลิตหมายถึงผลิตภัณฑ์ที่มีการประกอบงานไฟฟ้า และงานวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องในโรงงานเท่านั้น

อัตราการใช้กำลังการผลิตงานไฟฟ้าเท่ากับร้อยละ 62.14 ในปี 2560 ร้อยละ 72.35 ในปี 2561 และร้อยละ 50.99 ในปี 2562 ซึ่งอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทฯ ยังไม่สูงนัก โดยสามารถรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นได้อีกในอนาคต

2.4.3 การผลิตและกระบวนการผลิต



กระบวนการผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

1. จัดทำใบเสนอราคา

เมื่อลูกค้าต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ฝ่ายการตลาดจะส่งรายชื่อของลูกค้าให้กับฝ่ายขาย เพื่อดำเนินการติดต่อเพื่อรับรายละเอียด Specification ของงาน รวมถึงแบบเบื้องต้น (Single Line Diagram) และจัดทำเอกสารเสนอราคาส่งให้ลูกค้าพิจารณาอนุมัติ

2. การจัดทำแบบ

เมื่อลูกค้าอนุมัติสั่งซื้อสินค้า ฝ่าย Technical Commercial (TCD) จะทำการเขียนแบบโดยละเอียดซึ่งมีรายละเอียดต่างๆ เช่น ขนาดของสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า อุปกรณ์ไฟฟ้าที่จำเป็น ขนาดของกระแสไฟฟ้าที่รองรับได้ เป็นต้น เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และฝ่ายขายจะส่งแบบให้ลูกค้าอนุมัติก่อนกระบวนการผลิต

3. การวางแผนกระบวนการผลิต

เมื่อลูกค้าอนุมัติแบบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าเรียบร้อยแล้ว ฝ่าย Technical Commercial จัดทำใบเปิดงานให้กับฝ่ายวางแผนเพื่อจัดทำใบสั่งผลิต วางแผนกระบวนการผลิต และส่งแบบข้อมูลการผลิตให้กับฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายผลิต

4. การจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์

ฝ่ายวางแผนเมื่อได้รับแบบจะจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์สำหรับผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าตามแบบ ฝ่ายจัดซื้อจะจัดซื้ออุปกรณ์ที่ไม่มีอยู่ในคลังสินค้า และฝ่ายควบคุมคุณภาพจะตรวจสอบคุณภาพอุปกรณ์ก่อนเข้ากระบวนการผลิต

5. การผลิต

บริษัทฯ แบ่งฝ่ายผลิตออกเป็น 2 ฝ่ายหลัก ได้แก่ ฝ่ายผลิตงานโลหะ และฝ่ายผลิตงานไฟฟ้า

5.1 ฝ่ายผลิตงานโลหะ จะรับผิดชอบในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ประกอบขึ้นจากโลหะ ได้แก่ โครงตู้สวิตช์บอร์ดไฟฟ้า โคมส่องสว่าง และรางและบันไดพาดสายไฟฟ้า ซึ่งจะทำการตัด พับ เจาะ บีม เชื่อมแผ่นเหล็ก รวมถึงพ่นสี และประกอบชิ้นงานเหล็กให้เป็นไปตามแบบที่กำหนด

5.2 ฝ่ายผลิตงานไฟฟ้า ทำหน้าที่ในการประกอบอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ตามแบบที่ได้รับเข้ากับโครงตู้ซึ่งได้รับมาจากฝ่ายผลิตงานโลหะ เช่น เซอร์กิตเบรกเกอร์รีเลย์ เครื่องวัดทางไฟฟ้า คาปาซิเตอร์ สวิตช์ปุ่มกด เครื่องตัดต่อวงจร รวมถึง บัสบาร์และสายไฟ เป็นต้น

6. การตรวจสอบคุณภาพ

การควบคุมคุณภาพจะดำเนินการโดยฝ่ายควบคุมคุณภาพ (QC) ทำการตรวจสอบคุณภาพระหว่างขั้นตอนการผลิตและตรวจสอบคุณภาพครั้งสุดท้ายเสร็จสิ้นการผลิต โดยทำการตรวจสอบทั้งการผลิตงานไฟฟ้าและการผลิตงานโลหะ

7. เก็บสินค้าเข้าคลัง

สำหรับผลิตภัณฑ์โคมส่องสว่าง และรางและบันไดพาดสายไฟฟ้าจะถูกส่งเก็บเข้าคลังเมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการผลิตโลหะเพื่อรอจัดส่งให้ลูกค้าต่อไป ส่วนผลิตภัณฑ์สวิตช์บอร์ดไฟฟ้า ฝ่ายผลิตงานไฟฟ้าจะทำการเบิกโครงตู้ที่ผลิตเสร็จจากฝ่ายผลิตงานโลหะเพื่อนำไปประกอบอุปกรณ์ไฟฟ้าต่อไป และเมื่อฝ่ายผลิตไฟฟ้าประกอบ

อุปกรณ์ไฟฟ้าเรียบร้อยแล้วจะส่งสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าเก็บเข้าคลังเพื่อรอส่งให้ลูกค้าเช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์คอมส่องสว่าง และรางและบันไดพาดสายไฟฟ้า

8. จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า

เมื่อสินค้าผลิตเสร็จ ฝ่ายบัญชีและการเงินจะออก Invoice และใบส่งสินค้า และฝ่ายขายจะติดต่อกับลูกค้าเพื่อนัดส่งมอบสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะส่งมอบและติดตั้งสินค้าที่โครงการของลูกค้า

2.4.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

วัตถุดิบหลักของบริษัทฯ ประกอบด้วย 2 หมวด ได้แก่ หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและหมวดโลหะ ซึ่งส่วนใหญ่จะจัดซื้อจากผู้จัดจำหน่าย (Supplier) ในประเทศ โดยบริษัทฯ มี Approved Vendor List (AVL) สำหรับหมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและหมวดโลหะ โดยบริษัทฯ มีวิธีการคัดเลือกผู้จัดจำหน่าย (Supplier) ดังนี้

การประเมินผู้จัดจำหน่ายเพื่อนำเข้า Approved Vendor List (AVL)

1. บริษัทฯ จะประเมินผู้จัดจำหน่ายของวัตถุดิบในแต่ละหมวดจากการทดลองซื้อเริ่มต้นจำนวน 3 ครั้ง โดยพิจารณาจากหัวข้อต่างๆ ได้แก่ การส่งมอบ คุณภาพวัตถุดิบ ราคา เครดิตเทอม ศักยภาพในการผลิต และได้รับมาตรฐานที่ยอมรับได้ ซึ่งจะได้รับการประเมินจากแผนกคลังสินค้า แผนกจัดซื้อและแผนกควบคุมคุณภาพของบริษัทฯ ซึ่งผู้จัดจำหน่ายจะต้องผ่านเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดทั้ง 3 ครั้งติดต่อกันก่อนเข้า AVL
2. บริษัทฯ จะมีการประเมินซ้ำผู้จัดจำหน่ายใน AVL ทุกปี โดยจะพิจารณาจากคุณภาพของสินค้า กำหนดการส่งมอบสินค้า และการบริการโดยรวม ซึ่งหากไม่ผ่านการประเมิน บริษัทฯ จะแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษร และจะถูกตัดออกจาก AVL หากได้รับการเตือน 3 ครั้งติดต่อกัน

การจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทฯ

1. หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้า

แผนกจัดซื้อของบริษัทฯ จะสั่งซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าตามจำนวนที่แผนกคลังสินค้าประเมินทุกเดือนโดยดูจากจำนวนคงเหลือของอุปกรณ์ไฟฟ้าแต่ละชนิดในคลังสินค้า อุปกรณ์ไฟฟ้าที่บริษัทฯ ทำการสั่งซื้อสำหรับประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า ได้แก่ เซอร์กิตเบรกเกอร์ประเภทต่างๆ มิเตอร์ หม้อแปลง เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ จะใช้อุปกรณ์ของ Schneider Electric เป็นหลัก ส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้ายี่ห้ออื่นๆ เช่น ABB, Siemens, Mitsubishi หรือ Fuji บริษัทฯ จะสั่งซื้อตามคำสั่งของลูกค้า โดยส่วนใหญ่ระยะเวลาในการสั่งซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้า (Lead Time) จะใช้เวลาประมาณ 30-60 วัน ขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์และจำนวนการสั่งซื้อ

2. หมวดโลหะ

- การจัดซื้อเหล็ก

เหล็กแผ่นเป็นอุปกรณ์สำคัญในการผลิตโครงตู้ และรางและบันไดพาดสายไฟ และเป็นโลหะหลักในการผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า โดยบริษัทฯ จะสั่งซื้อจาก Supplier ของผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ของประเทศ โดยจะ

เปรียบเทียบราคาจากผู้จัดจำหน่ายอย่างน้อย 3 รายก่อนการสั่งซื้อ โดยแผนกจัดซื้อของบริษัทฯ จะสั่งซื้อเหล็กแผ่นตามปริมาณที่แผนกคลังสินค้าประเมินทุกเดือน โดยดูจากปริมาณคงเหลือของเหล็กแผ่นแต่ละชนิดในคลังสินค้า

- การจัดซื้อทองแดง

เนื่องจากทองแดงเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตแท่งทองแดง (Busbar) ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่มีราคาสูง บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการสั่งซื้อทองแดงล่วงหน้า เพื่อป้องกันความผันผวนของราคา โดยบริษัทฯ จะได้รับราคาทองแดงรายวันจากผู้จัดจำหน่าย และทำการวิเคราะห์ถึงภาวะตลาด แนวโน้มราคาในอนาคต ประกอบกับจำนวนทองแดงที่เหลืออยู่ และปริมาณงานที่มีอยู่ ก่อนทำการสั่งซื้อทองแดงจากผู้จัดจำหน่ายระยะเวลาในการสั่งซื้อเหล็กและทองแดง (Lead Time) จะใช้เวลาประมาณ 3-5 วัน

ตารางแสดงสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบเฉพาะของบริษัทฯ ปี 2560 -2562

หมวดสินค้า	2562		2561		2560	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ร้อยละ
หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้า	805.86	67.75	1,142.41	72.62	1,193.21	74.18
- ผู้จัดจำหน่ายในประเทศ	784.24	65.93	1,112.40	70.71	1,184.05	73.61
- ผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศ	21.62	1.82	30.01	1.91	9.16	0.57
หมวดโลหะ	161.59	13.59	211.43	13.44	208.95	12.99
เหล็ก	56.96	4.79	83.31	5.30	89.89	5.59
- ผู้จัดจำหน่ายในประเทศ	55.75	4.69	78.59	5.00	87.34	5.43
- ผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศ	1.21	0.10	4.72	0.30	2.55	0.16
ทองแดง	104.63	8.80	128.12	8.14	119.06	7.40
- ผู้จัดจำหน่ายในประเทศ	100.72	8.47	127.32	8.09	119.06	7.40
- ผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศ	3.91	0.33	0.80	0.05	-	-
อื่นๆ	222.02	18.66	219.35	13.94	206.39	12.83
- ผู้จัดจำหน่ายในประเทศ	213.50	17.95	199.24	12.66	201.72	12.54
- ผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศ	8.52	0.71	20.12	1.28	4.67	0.29
รวม	1,189.48	100.00	1,573.20	100.00	1,608.55	100.00

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่มีมลภาวะที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามระเบียบของกรมโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมจังหวัด และข้อกำหนดของหน่วยงานต่างๆ อย่างเคร่งครัด และในปี 2562 บริษัทฯ ได้รับการรับรองอุตสาหกรรมสีเขียว (Green Industry) ระดับที่ 2 ปฏิบัติการสีเขียว (Green Activity) จากกระทรวงอุตสาหกรรม และรางวัลสถานประกอบการต้นแบบดีเด่น ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ประจำปี 2562 รางวัลระดับประเทศ (ประเภททอง) เป็นปีที่ 3 จากกระทรวงแรงงาน ซึ่งแสดงถึงอุตสาหกรรมที่ยึดมั่นและมุ่งมั่นในการประกอบกิจการ ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีงานที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและยังไม่ได้จัดส่งให้ลูกค้า จำนวน 1,871.86 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

กลุ่มผลิตภัณฑ์	เวลาที่คาดว่าจะส่งมอบ					รวม
	ไตรมาส 1 ปี 2562	ไตรมาส 2 ปี 2562	ไตรมาส 3 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2562	ปี 2563	
1. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็น ผู้ผลิตและจำหน่าย	393.24	360.01	221.72	130.73	36.13	1,141.83
2. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อ	83.56	72.53	34.06	34.47	-	224.62
3. งานบริการ	124.82	54.97	48.57	23.62	253.42	505.40
รวม	601.62	487.51	304.35	188.82	289.55	1,871.86

3. ปัจจัยความเสี่ยง

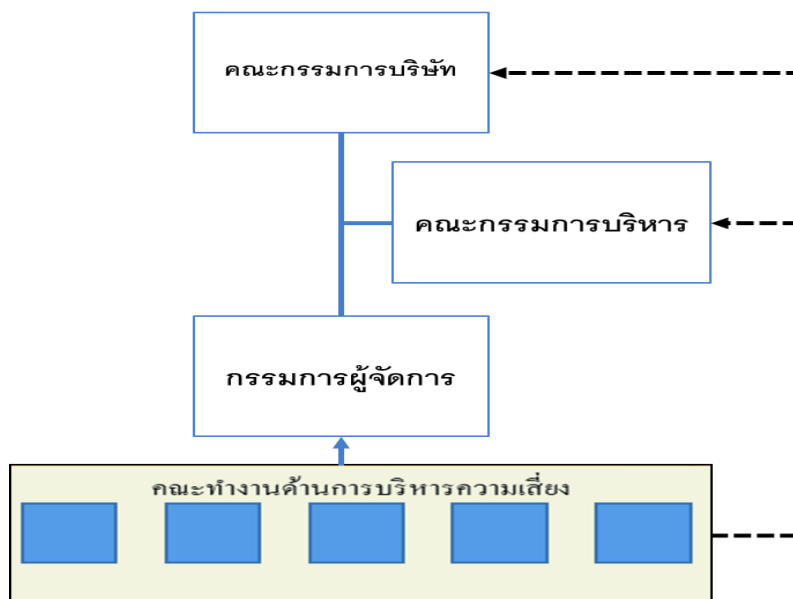
ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่รวดเร็วในปัจจุบัน การบริหารความเสี่ยงนับเป็นกระบวนการสำคัญที่ช่วยในการจัดการวางแผนรองรับความไม่แน่นอนทางธุรกิจได้อย่างเป็นระบบ ซึ่งบริษัทฯ ได้ใช้การบริหารความเสี่ยงตามมาตรฐานสากล COSO ERM เข้ามาประยุกต์และพัฒนาในทุกระดับขององค์กร โดยมีการจัดทำแผนการบริหารจัดการความเสี่ยงขององค์กรให้ครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจและหน่วยงาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะสามารถบรรลุผลตามเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาวร่วมกัน และสอดคล้องกับแนวทางในการพัฒนาธุรกิจได้อย่างยั่งยืนไปกับสิ่งแวดล้อมและสังคม

บริษัท อาซิฟา จำกัด (มหาชน) ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบทั่วทั้งองค์กร โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารจัดการความเสี่ยงควบคู่ไปกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถรับมือกับสถานการณ์ความผันผวนทั้งในปัจจุบันและอนาคตรวมทั้งแสวงหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจจากความเสี่ยง ทำให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน สอดคล้องกับแผนธุรกิจและเป้าหมายหลักขององค์กรภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ทั้งนี้ที่บริษัทฯ โดยได้นำแนวทางมาตรฐานสากล COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) มาใช้เป็นมาตรฐานอ้างอิงร่วมกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance Code) และความมุ่งมั่นในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวทางการปฏิบัติและการบริหารความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

โครงสร้างการบริหารความเสี่ยงขององค์กร

คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหารและหน่วยงานทั้งหมดในองค์กรมีส่วนร่วมในการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดตั้งคณะทำงานด้านบริหารความเสี่ยง (Enterprise Risk Management Team) ประกอบด้วยผู้บริหารจากสายงานต่าง ๆ ทำหน้าที่ประเมิน วางแผน บริหารจัดการและคอยติดตามประเด็นความเสี่ยงโดยรายงานต่อกรรมการผู้จัดการทุกเดือน และรายงานต่อคณะกรรมการบริหาร (Executive Management Committee) ที่ได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท ทำหน้าที่กำหนดนโยบายกรอบการดำเนินงาน รวมทั้งติดตาม ให้ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะที่เกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง โดยกำหนดให้คณะทำงานดำเนินการประเมินและทบทวนความเสี่ยงองค์กรอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และรายงานผลการประเมิน แผนการจัดการและรายงานผลการจัดการความเสี่ยง ไตรมาสละ 1 ครั้ง ต่อคณะกรรมการบริหาร (Executive Management Committee) และคณะกรรมการบริษัท(Board of Directors) เป็นประจำทุกไตรมาส

โครงสร้างการบริหาร



วัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะเสริมสร้างวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงให้เกิดขึ้นทั่วทั้งองค์กร เพื่อให้องค์กรเติบโตไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน ผ่านการปฏิบัติตามแนวทางและนโยบายบริหารความเสี่ยง รวมทั้งมีการติดตามความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการ นอกจากนี้ ยังมีการสื่อสารและเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง ผ่านช่องทางการสื่อสารต่าง ๆ ของบริษัทฯ เช่น E-learning จดหมายข่าว และการฝึกอบรม เป็นต้น

ปัจจัยความเสี่ยง (Risk Factors)

บริษัทฯ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกบริษัทฯ รวมถึงแนวโน้มทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคมการเมือง เทคโนโลยี อุตสาหกรรม คู่แข่ง และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญในระดับต่าง ๆ พร้อมทั้งพิจารณา วิเคราะห์ และสรุปเป็นปัจจัยความเสี่ยงระดับองค์กร พร้อมทั้งจัดเตรียมแผนรองรับเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการบรรลุเป้าหมายขององค์กร โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการด้านบุคลากรไม่มีประสิทธิภาพ

เนื่องจากบุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยผลักดันให้บรรลุตามเป้าหมายขององค์กร การบริหารจัดการให้บุคลากรมีทักษะ ความเชี่ยวชาญ และทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะส่งเสริมการดำเนินธุรกิจอันดีขององค์กร บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญต่อประสิทธิภาพของบุคลากรและการบริหารจัดการบุคลากรให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ สภาพการแข่งขันและสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปทั้งในปัจจุบันและอนาคต ทั้งนี้บริษัทฯ จึงมีแผนรองรับการบริหารจัดการความเสี่ยงดังนี้

- การปรับปรุงและทบทวนการกำหนดอัตราค่าจ้างคนพร้อมคุณสมบัติที่เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจทั้งในปัจจุบันและในอนาคต
- การปรับปรุงกระบวนการบริหารจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ประกอบด้วย การจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรกลุ่มที่มีศักยภาพสูง (Talent Program) โดยการทำให้มีการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบเชิงวิชาการ เทคนิค และ Soft Skill การนำเครื่องมือบริหารต่างๆ หรือเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
- จัดให้มีกระบวนการบริหารการจัดการ การเปลี่ยนแปลง (Change Management) และการยกระดับเรื่องวัฒนธรรมองค์กรที่ดีอย่างต่อเนื่อง
- ปรับปรุงเกณฑ์การประเมินบุคลากรประจำปี ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถวัดผลได้ โดยเกณฑ์ดังกล่าวให้มีความสอดคล้องกับเป้าหมาย กลยุทธ์ และวัฒนธรรมขององค์กร เพื่อนำไปจัดทำแผนการพัฒนารายบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- จัดทำนโยบาย และกระบวนการเส้นทางความก้าวหน้าทางอาชีพ (Career Path) หลังจากการปรับโครงสร้างองค์กร พร้อมทั้งสื่อสารนโยบาย และกระบวนการดังกล่าว ไปยังผู้บริหาร และพนักงานในองค์กร

2. ความเสี่ยงจากการกำหนดแผนธุรกิจหรือแผนกลยุทธ์ที่ไม่สอดคล้องกับเป้าหมายวัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัท

การกำหนดแผนธุรกิจหรือแผนกลยุทธ์มีความสำคัญต่อองค์กร เนื่องจากแผนดังกล่าว จะเป็นสิ่งที่ช่วยให้องค์กรบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้ โดยบริษัทฯ ได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการกำหนดแผนกลยุทธ์ให้มีประสิทธิภาพจะต้องสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของบริษัท โดยแผนจะต้องมีความชัดเจน มีการวิเคราะห์อนาคตและคิดเชิงการแข่งขัน โดยต้องมีระบบการทำงานที่มีความสามารถในการปรับตัวสูงให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นโดยมีระบบการทำงานที่คล่องตัว และการดำเนินงานมีประสิทธิภาพสูงในการนำไปสู่เป้าหมายในอนาคต สามารถเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต เพื่อความอยู่รอด (Survive) และ ความก้าวหน้า (Growth) ขององค์กรในอนาคตได้อย่างยั่งยืน ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดแผนการจัดการความเสี่ยงดังนี้

- ทบทวนและปรับปรุงกระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ หรือ แผนกลยุทธ์ประจำปี และเป้าหมายขององค์กร โดยการกำหนดกลยุทธ์ร่วมกันระหว่าง CEO และ ผู้บริหารระดับสูง เพื่อให้เกิดแนวคิดที่ครอบคลุมและมีส่วนร่วม ทั้งแผนระยะสั้น และระยะยาว พร้อมทั้งสื่อสารกลยุทธ์องค์กร ไปสู่ผู้บริหาร และพนักงานในองค์กร เพื่อให้รับทราบเป้าหมาย และกลยุทธ์ไปในทิศทางเดียวกัน ตลอดจนการสร้างวัฒนธรรมองค์กรในเรื่องการดำเนินงานให้บรรลุตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ขององค์กร
- พัฒนาปรับปรุงกระบวนการจัดทำแผนงบประมาณ ทั้งในระดับองค์กร และระดับฝ่ายงาน และกำหนดให้มีการติดตามและรายงานการใช้งบประมาณอย่างต่อเนื่อง
- กำหนดให้มีการให้ความรู้ และเสริมสร้างแนวคิดในเรื่องการจัดทำกลยุทธ์องค์กร แก่ผู้บริหารระดับสูง เพื่อนำไปใช้สำหรับการสอบทาน และการจัดทำแผนกลยุทธ์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว

- กำหนดตัวชี้วัดการดำเนินงาน ที่มีความท้าทายและสอดคล้องกับเป้าหมาย และแผนกลยุทธ์ ทั้งในระดับฝ่ายงาน และระดับบุคคล พร้อมทั้งการติดตาม และประเมินผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง
- ติดตามและวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่กระทบต่อบริษัทฯ (Emerging Risk) พร้อมจัดทำแผนรองรับ (Back Up Plan) กรณีที่แผนกลยุทธ์สำคัญที่ไม่สามารถดำเนินการได้ ผ่านการพัฒนากระบวนการต่าง ๆ ได้แก่ 1) พัฒนาระบบติดตามและผลักดันให้การดำเนินงานของ Initiatives ต่าง ๆ ตามแผนกลยุทธ์เกิดผลสัมฤทธิ์ 2) ระบบสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าเพื่อติดตามและวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและภายใน ที่มีผลกระทบต่อการขับเคลื่อนแผนกลยุทธ์สำคัญของบริษัทฯ ทั้งที่เป็นโอกาสและความเสี่ยง เพื่อเตรียมมาตรการรองรับได้ทัน

3. ความเสี่ยงจากยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

ในสภาวะปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจโดยรวมยังคงมีความผันผวนไม่แน่นอน ไม่ว่าจะเป็นภาวะการแข่งขันของกลุ่มแข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น ผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบและอุปกรณ์ การพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่รายเดียว การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ๆ นโยบายทางการค้าต่างๆ สิ่งเหล่านี้ล้วนแล้วเป็นปัจจัยที่ท้าทายต่อการดำเนินงานของบริษัทให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้มีแผนรองรับจัดการความเสี่ยงดังนี้

- กำหนดให้มีการจัดทำแผนประมาณการรายได้สอดคล้องกับแผนงบประมาณประจำปี พร้อมทั้งจัดทำตัวชี้วัดการดำเนินงานแบบมีส่วนร่วมทุกระดับ และรายงานติดตามอย่างใกล้ชิด
- พัฒนาระบบการขายโดยนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของพนักงาน การเพิ่มช่องทางการขายให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้สะดวกมากขึ้น
- จัดทำแผนกลยุทธ์ในการสร้างพันธมิตร (ทั้งแนวกว้าง – supply chain และแนวลึก – ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
- การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และเพิ่มช่องทางการขายและการตลาดให้ครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่ม โดยการศึกษาและการติดตามสภาวะแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง
- กำหนดรูปแบบในการดูแลลูกค้าให้ชัดเจนเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และสอดคล้องตามลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ได้วางกลยุทธ์ไว้

4. ความเสี่ยงจากเครื่องจักรอุปกรณ์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศไม่รองรับการปฏิบัติงาน

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจเริ่มเข้าสู่ยุค Digital Economy โดยอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นตัวขับเคลื่อนและมีบทบาทสำคัญเป็นโครงสร้างพื้นฐาน ที่ช่วยเสริมสร้างประสิทธิภาพในกระบวนการดำเนินงานให้รองรับกลยุทธ์ทางธุรกิจ อีกทั้งการพัฒนานวัตกรรมผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งยังเป็นกลไกในการพัฒนาที่สำคัญ ช่วยลดต้นทุนและเพิ่มศักยภาพในการผลิตและการแข่งขัน เพื่อสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างสะดวก รวดเร็ว ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้ โดยการปรับตัวให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลง การไม่มีการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีการผลิต และเทคโนโลยีสารสนเทศที่เพียงพอ อาจนำไปสู่ความเสี่ยงด้านอื่นที่สำคัญด้วย โดยปัจจุบันความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับ เทคโนโลยีเครื่องจักรอุปกรณ์และเทคโนโลยีสารสนเทศ ไม่ได้เป็นความเสี่ยงด้านปฏิบัติการเพียง

ด้านเดียว แต่กลายเป็นหนึ่งในความเสี่ยงทางธุรกิจที่สำคัญ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดแผนการบริหารจัดการดำเนินการดังนี้

- กำหนดแผนกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับการปรับปรุงพัฒนาด้านเครื่องจักรอุปกรณ์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ในเชิงรุกเพื่อรองรับนวัตกรรมใหม่ๆ และสอดคล้องแผนกลยุทธ์ เป้าหมายขององค์กร
- กำหนดแผนงานและงบประมาณการปรับปรุงพัฒนาเครื่องจักรอุปกรณ์ และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยกำหนดรูปแบบ ประเภท และระยะเวลาใช้งาน เพื่อให้สอดคล้องแผนกลยุทธ์ เป้าหมาย และแผนงานผลิต
- จัดทำแผนรองรับการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และระบบ ERP โดยมีการสรรหาที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ เพื่อวางแผนระยะยาวให้สามารถรองรับการดำเนินงานของบริษัทฯ และการขยายธุรกิจในอนาคต เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายขององค์กร

5. ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทในปัจจุบันมีความหลากหลายและมีความซับซ้อนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งต้องเกี่ยวข้องกับกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญถึงผลกระทบของความเสียหายหรือความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดแผนการดำเนินการควบคุมเพื่อป้องกันความเสียหายหรือจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังนี้

- กำหนดหน่วยงานผู้รับผิดชอบดูแลด้านกฎหมาย ทั้งผู้บริหารหน่วยงานและบุคลากร พร้อมทั้งกำหนดบทบาทหน้าที่เพื่อให้เกิดการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับงานด้านกฎหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- กำหนดให้มีกระบวนการรวบรวมข้อมูลกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานขององค์กร พร้อมทั้งการสื่อสาร กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ไปยังทุกฝ่ายอย่างต่อเนื่องและเป็นปัจจุบัน
- กำหนดแผนการทบทวนใบอนุญาตต่างๆ ให้เป็นไปตามข้อกำหนดกฎหมาย โดยการพิจารณาการดำเนินงานที่เป็นปัจจุบัน เทียบเคียงกับข้อกำหนดกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ แล้วดำเนินการแก้ไข
- อบรมให้ความรู้ผู้บริหารและพนักงานในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ หรือประเด็นสำคัญ หรือการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับบริษัทกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- กำหนดให้มีที่ปรึกษาทางด้านกฎหมาย หรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในระดับองค์กร และ/หรือ ระดับปฏิบัติการ

6. ความเสี่ยงจากการทุจริต และคอร์รัปชัน

บริษัท อาซิฟา จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างซื่อสัตย์ มีคุณธรรม และ โปร่งใส โดยยึดมั่นในความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มตามหลักบรรษัทภิบาลที่ดี และจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ การบริหารความเสี่ยงด้านการทุจริต และคอร์รัปชัน เป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน ตามความมุ่งมั่นและเป้าหมายที่กำหนดไว้ คณะผู้บริหารได้เห็นความสำคัญของเรื่องดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้กำหนดแผนการดำเนินการจัดการความเสี่ยงดังนี้

- กำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับ ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และโปร่งใส และไม่กระทำการใดๆ เพื่อแสวงหาผลประโยชน์เพื่อตนเองและบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และพิจารณาบทลงโทษ และการปฏิบัติต่อบทลงโทษขั้นเด็ดขาด และร้ายแรง ให้ชัดเจน กรณีมีการทุจริตและคอร์รัปชันเกิดขึ้น ตลอดจนการสื่อสารแก่ผู้บริหาร และพนักงานในองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเกิดความตระหนักในเรื่องดังกล่าว
- ปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงานโดยมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพระบบการควบคุมภายในที่ดี และเหมาะสมในทุกกระบวนการปฏิบัติงาน พร้อมทั้งหารือร่วมกับผู้ตรวจสอบภายใน เพื่อร่วมในการกำหนดแผนการตรวจสอบประจำปี หรือการตรวจสอบเฉพาะเรื่อง
- ส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยอาจทำเป็นโครงการต่างๆ เช่น การมีตัวอย่างที่ดี (Lead by Example) การเผยแพร่ หรือการทดสอบความรู้เกี่ยวกับ Code of Conduct การสื่อสารนโยบายให้ความเข้าใจกฎของการทุจริตและคอร์รัปชัน

7. ความเสี่ยงจากการลงทุนร่วมกับพันธมิตรใหม่

การลงทุนร่วมกันกับพันธมิตรใหม่ เป็นหนึ่งในแผนการดำเนินงานตามกลยุทธ์ของบริษัทฯ เพื่อให้องค์กรมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน เนื่องจากที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้มีการร่วมลงทุนกับพันธมิตรใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องและมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นในปัจจุบันและในอนาคต บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีกระบวนการพิจารณาการลงทุนตามขั้นตอนอย่างรอบคอบและรัดกุม (Stage Gate) ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การแสวงหาโอกาสในการลงทุน (Opportunity Seeking) จนถึงการขออนุมัติการลงทุน โดยในแต่ละขั้นตอนจะมีผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง ช่วยพิจารณากลับกรองโครงการอย่างละเอียดครบถ้วนในประเด็นที่สำคัญ สำหรับโครงการลงทุนสำคัญขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนสูง คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาและกลับกรองความเสี่ยงของการประเมินความเสี่ยงและมาตรการจัดการความเสี่ยง เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการพิจารณาอนุมัติการลงทุน ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดแผนการดำเนินการจัดการความเสี่ยงดังนี้

- กำหนดให้มีขั้นตอนการพิจารณาที่เป็นระบบ และมีที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการประเมินและวิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อนำเสนอให้ผู้บริหารและคณะกรรมการพิจารณาตัดสินใจ
- กำหนดให้มีขั้นตอนในการติดตามความก้าวหน้าโครงการอย่างเป็นระบบ ได้แก่ การตั้ง Steering Committee สำหรับโครงการลงทุนสำคัญขนาดใหญ่ รวมถึงติดตามความก้าวหน้าโครงการและการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อให้มั่นใจว่าโครงการลงทุนของบริษัทฯ จะสามารถดำเนินการได้ตามแผนที่ตั้งไว้
- กำหนดแผนการสรรหาพันธมิตรที่มีศักยภาพสูงอย่างต่อเนื่อง โดยศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องก่อนตัดสินใจร่วมลงทุน เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- กำหนดการจัดทำข้อสัญญาที่รัดกุมเพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างกัน
- วางแผนการเตรียมความพร้อมองค์กร และบุคลากร และกำหนดการประเมินผลการดำเนินงานที่ชัดเจน เพื่อรองรับการลงทุนใหม่ที่จะเกิดขึ้น
- วางแผนการจัดหาแหล่งเงินทุนให้เพียงพอกับความต้องการ และดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญให้เหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณวันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 2,141.43 ล้านบาทเป็นส่วนของที่ดินอาคารและอุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิรวม 663.91 ล้านบาท (รายละเอียดหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯและบริษัทย่อยและรายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
ที่ดิน : โฉนดเลขที่ 426, 30653 และ 38543 รวม 3 โฉนด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร พื้นที่รวม 23 ไร่ 3 งาน 27.6 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองที่ดินไว้กับธนาคารพาณิชย์ โดยมีวงเงินจำนอง 750 ล้านบาท	77.67
ที่ดิน : โฉนดเลขที่ 9667 และ 95286 รวม 2 โฉนด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร พื้นที่รวม 14 ไร่ 3 งาน 41.6 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองที่ดินไว้กับธนาคารพาณิชย์ โดยมีวงเงินจำนอง 200 ล้านบาท	99.42
ที่ดิน : โฉนดเลขที่ 7947 และ 7948 รวม 2 โฉนด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร พื้นที่ 21 ไร่ 1 งาน 30 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	-	75.00
ที่ดิน : โฉนดเลขที่ 3650,3651 รวม 2 โฉนด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร พื้นที่ 2 ไร่ 1 งาน 50 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	-	10.40
ที่ดิน : โฉนดเลขที่ 287 พื้นที่ 12 ไร่ 1 งาน 47 ตรว.	เป็นเจ้าของ	-	30.92
ที่ดิน : โฉนดเลขที่ 30652,30654 พื้นที่ 295 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	-	3.55
อาคารและอาคารชุด	เป็นเจ้าของ	-	224.40
เครื่องจักร	เป็นเจ้าของ	-	62.52
เครื่องมือและเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	26.60
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	5.20
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	12.15
เครื่องจักร/อุปกรณ์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-	29.63
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน (โปรแกรมคอมพิวเตอร์)	เป็นเจ้าของ	-	6.45
รวม			663.91

4.2 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ

4.2.1 สัญญาแต่งตั้งผู้ผลิตและจำหน่าย Type-Tested Switchboard

ชื่อสัญญา	:	License Agreement
คู่สัญญา	:	Schneider Electric Industries SAS (“SchneiderElectric”)
ลักษณะสัญญา	:	SchneiderElectricอนุญาตให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า NEX 17.5 kV
อายุสัญญา	:	สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563
การต่ออายุสัญญา	:	8 เดือนก่อนวันสิ้นสุดอายุสัญญา คู่สัญญาจะประชุมเพื่อประเมินผลงานในอดีต และโอกาสที่จะต่อสัญญา โดยสามารถต่อสัญญาได้อีก 3 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าแรงดันปานกลาง NEX 17.5 kV ของ SchneiderElectric แบบไม่ผูกขาด (Non-Exclusive) ในประเทศไทยโดยผลิตตามแบบและใช้เครื่องมือและชิ้นส่วนที่ Schneider Electricระบุเท่านั้น โดยชิ้นส่วนอุปกรณ์จะต้องซื้อผ่านซัพพลายเออร์ (ไทยแลนด์) เท่านั้น - Schneider Electricจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ NEX 17.5kV ให้แก่พนักงานในพื้นที่ของบริษัทฯ - Schneider Electricจะตรวจสอบกระบวนการผลิต NEX 17.5 kV ที่โรงงานของบริษัทฯ เพื่อควบคุมคุณภาพการผลิต ซึ่งรวมถึงการตรวจสอบสินค้าสำเร็จรูป สถานที่ผลิต และกระบวนการผลิต - Schneider Electricกำหนดปริมาณการผลิตขั้นต่ำต่อปีของ NEX 17.5 kV และบริษัทฯ ต้องส่งรายงานยอดขายของปีก่อนหน้าภายในเดือน ม.ค. - บริษัทฯ จะติดสัญลักษณ์ “ASEFA PCL, a Partner licensed by Schneider Electric” บนผลิตภัณฑ์ และสามารถใช้อักษรหรือเครื่องหมายการค้า “NEX 17.5” และ “Schneider Electric” สำหรับการส่งเสริมการขายของผลิตภัณฑ์ได้

ชื่อสัญญา	:	License Agreement
คู่สัญญา	:	Schneider Electric Industries SAS (“Schneider Electric”)
ลักษณะสัญญา	:	Schneider Electricอนุญาตให้บริษัทฯ ผู้ผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า NEX 24 kV
อายุสัญญา	:	สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563

- การต่ออายุสัญญา : 8 เดือนก่อนวันสิ้นสุดอายุสัญญา คู่สัญญาจะประชุมเพื่อประเมินผลงานในอดีต และโอกาสที่จะต่อสัญญา โดยสามารถต่อสัญญาได้อีก 3 ปี
- สาระสำคัญของสัญญา :
- บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าแรงดัน ปานกลาง NEX 24 kV ของ SchneiderElectric แบบไม่ผูกขาด (Non-Exclusive) ในประเทศไทย โดยผลิตตามแบบและใช้เครื่องมือและชิ้นส่วน ที่ Schneider Electric ระบุเท่านั้น โดยชิ้นส่วนอุปกรณ์จะต้องซื้อผ่านชไนเดอร์ (ไทยแลนด์) เท่านั้น
 - Schneider Electric จัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ NEX 24 kV ให้แก่พนักงาน ในพื้นที่ของบริษัทฯ
 - Schneider Electric จะตรวจสอบกระบวนการผลิต NEX 24 kV ที่โรงงาน ของบริษัทฯ เพื่อควบคุมคุณภาพการผลิต ซึ่งรวมถึงการตรวจสอบสินค้า สำเร็จรูป สถานที่ผลิต และกระบวนการผลิต
 - Schneider Electric กำหนดปริมาณการผลิตขั้นต่ำต่อปีของ NEX 24 kV และ บริษัทฯ ต้องส่งรายงานยอดขายของปีก่อนหน้าภายในเดือน ม.ค.
 - บริษัทฯ จะติดสัญลักษณ์ “ASEFA PCL. a Partner licensed by Schneider Electric” บนผลิตภัณฑ์ และสามารถใช้อ้างอิงหรือเครื่องหมายการค้า “NEX 24” และ “Schneider Electric” สำหรับการส่งเสริมการขายของผลิตภัณฑ์ได้

ชื่อสัญญา	:	License Agreement
คู่สัญญา	:	Schneider Electric Industries SAS (“Schneider Electric”)
ลักษณะสัญญา	:	Schneider Electric อนุญาตให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า BLOKSET type D, Dc, Mf, Ms, Mw (Mw2)
อายุสัญญา	:	สิ้นสุดปี 2566
การต่ออายุสัญญา	:	หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้แจ้งยกเลิกสัญญาผ่านจดหมายลงทะเบียณ 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา ให้ถือว่าสัญญาได้รับการต่ออายุไปอีกคราวละ 1 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าแรงดัน ต่ำ BLOKSET type D, Dc, Mf, Ms, Mw (Mw2) ของ Schneider Electric แบบไม่ผูกขาด (Non-Exclusive) ในประเทศไทย โดยผลิตตามแบบและใช้ เครื่องมือและชิ้นส่วนที่ Schneider Electric ระบุเท่านั้น - Schneider Electric จะสนับสนุนข้อมูลทางเทคนิคข้อมูลการผลิตและ ประกอบชิ้นตอนและวิธีการประกอบ การควบคุมคุณภาพเครื่องมือทาง การตลาด รวมถึงการฝึกอบรมและความช่วยเหลือทางเทคนิคเกี่ยวกับ BLOKSET ให้แก่บริษัทฯ

- Schneider Electric จะควบคุมคุณภาพการผลิตโดยการตรวจสอบกระบวนการผลิตที่โรงงานของบริษัทฯ
- บริษัทฯจะส่งรายงานประจำปีให้แก่ Schneider Electric ซึ่งประกอบด้วยรายงานการขาย BLOKSET รายงานปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการผลิตรายงานบริการหลังการขาย ข้อมูลคู่แข่ง ประสิทธิภาพการขายในปีถัดไป และรายงานทั่วไปทางธุรกิจ
- บริษัทฯจะมีสัญลักษณ์แสดงให้เห็นว่า BLOKSET ได้รับการผลิตภายใต้ลิขสิทธิ์จาก Schneider Electric Industries SA

ชื่อสัญญา	:	License Agreement
คู่สัญญา	:	Schneider Electric Industries SAS (“Schneider Electric”)
ลักษณะสัญญา	:	Schneider Electric อนุญาตให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย Biosco IN10
อายุสัญญา	:	สิ้นสุดวันที่ 1 เมษายน 2564
การต่ออายุสัญญา	:	6 เดือนก่อนวันสิ้นสุดอายุสัญญา คู่สัญญาจะจัดประชุมเพื่อประเมินผลงานรวมถึงโอกาสที่จะต่อสัญญา โดยสามารถต่อสัญญาได้อีกคราวละ 3 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย Biosco IN10 ของ Schneider Electric แบบไม่ผูกขาด (Non-Exclusive) ในประเทศไทย โดยผลิตตามแบบและใช้เครื่องมือและชิ้นส่วนที่ Schneider Electric ระบุเท่านั้น - Schneider Electric จะสนับสนุนข้อมูลทางเทคนิคการฝึกอบรมและความช่วยเหลือทางเทคนิค อุปกรณ์เครื่องมือที่จำเป็นสำหรับการผลิตและประกอบ Biosco ให้แก่บริษัทฯ - Schneider Electric จะควบคุมคุณภาพการผลิตโดยการเข้าตรวจสอบกระบวนการผลิต Biosco ที่โรงงานของบริษัทฯ ทุก 2 ปี - บริษัทฯต้องติดสัญลักษณ์ SCHNEIDER ELECTRIC’s “Partner’s licensed by Schneider Electric” และสามารถเครื่องหมายการค้า Biosco บนผลิตภัณฑ์ได้ และสามารถเครื่องหมายการค้า “Schneider Electric” สำหรับการส่งเสริมการขายของผลิตภัณฑ์ได้

ชื่อสัญญา	:	Manufacturing and Licensing Agreement
คู่สัญญา	:	Socomec S.A. (“Socomec”)
ลักษณะสัญญา	:	Socomec อนุญาตให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชุดตัดต่อถ่ายโหลดอัตโนมัติ พร้อมบายพาส ATS By-Pass
อายุสัญญา	:	สิ้นสุดวันที่ 7 พฤษภาคม 2565

การต่ออายุสัญญา	:	หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้แจ้งยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร 3 เดือนก่อนครบอายุสัญญา ให้ถือว่าสัญญาได้รับการต่ออายุไปอีกคราวละ 1 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า ATS By-Pass ของ Socomec สำหรับรุ่นที่ระบุในสัญญา โดยจะซื้อส่วนประกอบ (ATS kits) จาก Socomec และผลิตตามแบบที่ Socomec ระบุ และจำหน่ายให้แก่ Socomec เท่านั้น - Socomec จะจัดหาความรู้หรือวิธีการ (know-how) แผนงาน และกระบวนการที่จำเป็นในการผลิต ATS By-Pass ให้แก่บริษัทฯ - Socomec จะจัดให้มีการอบรมเกี่ยวกับวิธีการผลิตและประกอบ ATS By-Pass ให้แก่บริษัทฯ - Socomec จะควบคุมคุณภาพการผลิตโดยการตรวจสอบกระบวนการผลิตที่โรงงานของบริษัทฯ - บริษัทฯ จะติดเครื่องหมายการค้า Socomec บนผลิตภัณฑ์

ชื่อสัญญา	:	สัญญาอนุญาตให้สิทธิใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์
คู่สัญญา	:	บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด
ลักษณะสัญญา	:	ดีแทค อนุญาตให้บริษัทฯ มีสิทธิใช้งานประกอบด้วยสิทธิใช้งานโปรแกรมคอมพิวเตอร์และบริการพื้นฐานประเภทจำกัดสิทธิแต่เพียงผู้เดียว
อายุสัญญา	:	31 กันยายน 2565
การต่ออายุสัญญา	:	หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้แจ้งยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร 90 วันนับแต่สิ้นสุดระยะเวลา ให้ถือว่าสัญญาได้รับการต่ออายุไปอีก 12 เดือน
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับอนุญาตใช้สิทธิโปรแกรมคอมพิวเตอร์ (คำสั่ง ชุดคำสั่งหรือสิ่งอื่นใดนำไปใช้กับตัวควบคุมระบบไฟฟ้า (MDB) ขนาดใหญ่ เพื่อใช้ตัวควบคุมระบบไฟฟ้า (MDB) ทำงานได้ตามวัตถุประสงค์) และบริการพื้นฐานประเภทจำกัดสิทธิแต่เพียงผู้เดียว

4.2.2 สัญญาเช่า

ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าโกดัง
คู่สัญญา	:	บริษัท วาย.ยู.ดี. โฮลดิ้ง จำกัด (“ผู้ให้เช่า”)
ลักษณะสัญญา	:	ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าอาคารเพื่อเป็น โกดังเก็บสินค้า
อายุสัญญา	:	สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2564
สาระสำคัญของสัญญา	:	ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าอาคารตั้งอยู่เลขที่ 89/36 หมู่ที่ 2 ถนนพระราม 2 ตำบลคลองกระป๋อง อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร พื้นที่ 1,700 ตาราง

เมตร เพื่อเป็นโกดังเก็บสินค้า โดยบริษัทฯ เป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปาและค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

4.2.3 สัญญาจัดตั้งกิจการร่วมค้า

ชื่อสัญญา	:	สัญญาจัดตั้งกิจการร่วมค้า อาซีฟา ชันเทค
คู่สัญญา	:	บริษัท ชันเทค เอ็นจิเนียริง จำกัด (“ชันเทค”)
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ และชันเทค ตกลงจัดตั้งกิจการร่วมค้าเพื่อยื่นเสนอซื้อโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วมบางปะกง ชุดที่ 1 และชุดที่ 2 พร้อมรื้อถอนจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 6 ตุลาคม 2557 เป็นต้นไปและจะสิ้นสุดเมื่อจบโครงการ ส่งมอบพื้นที่คืนให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตและชำระบัญชีกันแล้วเสร็จ
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาตกลงร่วมลงทุนเข้าซื้อโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วมบางปะกง ชุดที่ 1 และชุดที่ 2 พร้อมรื้อถอนจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย - คู่สัญญาตกลงให้ ชันเทค เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการเข้ายื่นซองเสนอราคา โดยคู่สัญญาร่วมกันรับผิดชอบตามเงื่อนไขการเสนอราคา - คู่สัญญามีหน้าที่รับผิดชอบร่วมกันในการดำเนินการบริหารจัดการโครงการโดยไม่แบ่งแยกงาน ไม่แบ่งแยกเงิน และจะมีความรับผิดชอบร่วมกันในการดำเนินการตามสัญญาจนสำเร็จลุล่วง - คู่สัญญาตกลงร่วมกันแบ่งปัน ผลกำไร, ขาดทุน และภาระหนี้สิน ที่เกิดขึ้นเพื่อใช้ในโครงการ เป็นจำนวนฝ่ายละครึ่งหนึ่ง - คู่สัญญาตกลงร่วมกันให้บริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบเรื่องระบบบัญชี การเงิน การลงทุน รายรับ-รายจ่าย ในการดำเนินงานของกิจการร่วมค้าจนแล้วเสร็จโครงการ
ชื่อสัญญา	:	สัญญาจัดตั้งกิจการร่วมค้า(กิจการร่วมค้า อาซีฟา แอนด์ วีเออาร์เอส)
คู่สัญญา	:	บริษัท วี เอ อาร์ เอส จำกัด (“VARS”)
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ และ VARS ตกลงจัดตั้งกิจการร่วมค้าเพื่อยื่นประกวดราคาจ้างด้วยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์ งานจ้างเหมาปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดินบริเวณรอบนอกพื้นที่เขตอุทยานประวัติศาสตร์พิมาย จังหวัดนครราชสีมา ตามโครงการเพิ่มความเชื่อถือได้ของระบบไฟฟ้าระยะที่ 3 จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

- และยื่นประกวดราคาจ้างด้วยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์จ้างก่อสร้างจ้างเหมา Turn key งานก่อสร้างระบบจำหน่ายแรงสูงใต้ดิน 22 เควี ในพื้นที่ กพน.1 (LOT A), กพน.3 และ กพต.1 (Lot B) กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
- อายุสัญญา : เมื่อคู่สัญญาได้ร่วมปฏิบัติงานตามโครงการต่างๆจนเสร็จสิ้น และชำระบัญชีแล้วเสร็จ
- สาระสำคัญของสัญญา :
- คู่สัญญาตกลงมีความประสงค์ที่จะร่วมกันลงทุนและดำเนินการยื่นเสนอราคา งานก่อสร้างระบบไฟฟ้าใต้ดิน, งานก่อสร้างสถานีจ่ายไฟฟ้าระบบ 22/115 เควี. และงานด้านพลังงานทดแทนทุกชนิด
 - คู่สัญญาตกลงร่วมกันแบ่งปัน ผลกำไร, ขาดทุน และภาระหนี้สิน เป็นจำนวนฝ่ายละครึ่งหนึ่ง(ร้อยละ 50)
 - คู่สัญญาตกลงกำหนดสัดส่วนเงินลงทุนเบื้องต้นเพื่อใช้ในโครงการเป็นจำนวนเงิน 2,000,000 บาท ตกลงชำระฝ่ายละครึ่งหนึ่ง เป็นเงินฝ่ายละ 1,000,000 บาท เงินลงทุนหากไม่เพียงพอ คู่สัญญาอาจตกลงแก้ไขเพิ่มเติมได้ในอนาคต

ชื่อสัญญา	:	สัญญาจัดตั้งกิจการร่วมค้า(กิจการร่วมค้า อาซิฟา แอนด์ ยูเอ็มไอ)
คู่สัญญา	:	บริษัท ยูเอ็มไอ.เอ็นจิเนียริง จำกัด (“UMI”)
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ และ UMI ตกลงจัดตั้งกิจการร่วมค้าเพื่อยื่นเสนอราคา งานจ้างปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพระบบปรับอากาศแบบรวมศูนย์ของอาคาร 3 การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค สำนักงานใหญ่ ด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
อายุสัญญา	:	เมื่อคู่สัญญาได้ร่วมปฏิบัติงานตามโครงการต่างๆจนเสร็จสิ้น และชำระบัญชีแล้วเสร็จ
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาตกลงมีความประสงค์ที่จะร่วมกันลงทุนและดำเนินการยื่นเสนอราคา งานจ้างปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพระบบปรับอากาศแบบรวมศูนย์ของอาคาร 3 การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค สำนักงานใหญ่ ด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค - คู่สัญญาตกลงร่วมแบ่งปัน ผลกำไรสุทธิหรือขาดทุนสุทธิ ภาระหนี้สิน หรือเงินทุนที่จัดหามาเพื่อใช้ในกิจการร่วมค้าโดยมีสัดส่วน อาซิฟา : ยูเอ็มไอ ร้อยละ 50 : 50

4.2.4 สัญญากรรมธรรม์ประกันภัย

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
สถานที่เอาประกันภัย	:	<u>โรงงานพระราม 2</u> เลขที่ 5, 5/1, 5/2 หมู่ที่ 1 ถนนพระราม 2 ตำบลคอกกระบือ อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร 74000 <u>โกดังเก็บสินค้า</u> - เลขที่ 89/36 หมู่ที่ 2 ตำบลคอกกระบือ อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร - DHL Exel Supply Chain Site BDC 2/26 หมู่ที่ 1 ถนนบางนา-ตราด กม.16.5 บางโหลง บางพลี สมุทรปราการ
ความคุ้มครอง	:	คุ้มครองการเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risks)
ระยะเวลา	:	29 ธันวาคม 2562 - 29 ธันวาคม 2563
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	:	สิ่งปลูกสร้างตัวอาคารทุกอาคาร (รวมรากฐาน) โครงสร้างต่างๆ ส่วนปรับปรุงอาคาร เฟอร์นิเจอร์ สต็อกสินค้า เครื่องจักรและอุปกรณ์
ทุนประกันภัยรวม	:	1,210,000,000 บาท ประกอบด้วย สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้และอุปกรณ์ 427,000,000 บาท เครื่องจักร อะไหล่ เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต 223,000,000 บาท สต็อกสินค้า งานระหว่างผลิต สินค้าสำเร็จรูป 560,000,000 บาท
ผู้รับประกันภัย	:	ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน) ตามภาระผูกพัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 กิจการร่วมค้าแห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้หยุดดำเนินกิจการชั่วคราว เนื่องจากผู้ร่วมค้าของกิจการร่วมค้าได้ถูกศาลสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดตามคดีล้มละลายเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องต่อเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์เพื่อขอบริหารจัดการกิจการร่วมค้าต่อไป แต่เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ได้ยื่นคัดค้านต่อศาลล้มละลายกลางเมื่อวันที่ 17 กันยายน 2561

เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2562 ผู้อำนวยการกองบังคับคดีล้มละลายพิจารณาอนุมัติให้ชำระบัญชีของกิจการร่วมค้า โดยให้บริษัทฯ แถลงความประสงค์ในการจัดการชำระบัญชี เพื่อเสนอให้ที่ประชุมเจ้าหนี้พิจารณา และเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ที่ประชุมเจ้าหนี้มีมติให้เจ้าหนี้ที่พิทักษ์ทรัพย์ดำเนินการชำระบัญชีกิจการร่วมค้า โดยให้เจ้าหนี้ที่พิทักษ์ทรัพย์และบริษัทฯ เป็นผู้ชำระบัญชีร่วมกัน ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขายทรัพย์สินของกิจการร่วมค้าเพื่อการชำระบัญชี

ผู้บริหารและที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทฯ เห็นว่าบริษัทฯ จะดำเนินการชำระบัญชีร่วมกับเจ้าหนี้ที่พิทักษ์ทรัพย์ ตามแผนการชำระบัญชีที่ได้ตกลงร่วมกันไว้แล้ว โดยไม่มีผลขาดทุนเพิ่มขึ้นอย่างมีสาระสำคัญจากที่บริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อไว้แล้วในบัญชี



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่นๆ

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท เอเชียไฟ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	ASEFA
เลขทะเบียนบริษัท	0107558000091
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ผลิต จัดจำหน่าย และติดตั้งผลิตภัณฑ์กระจายและส่งจ่ายไฟฟ้า สวิตช์บอร์ดไฟฟ้า รางสายไฟ โคมไฟและระบบส่องสว่าง งานบริการวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง และงานบริการหลังการขายครบวงจร
ทุนจดทะเบียน	550,000,000 บาท ทุนชำระแล้ว 550,000,000 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นสามัญ หุ้นละ 1 บาท
วันที่ก่อตั้งบริษัท	24 มีนาคม 2540
วันเริ่มซื้อ-ขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ	5 สิงหาคม 2558
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน	เลขที่ 5 หมู่ที่ 1 ถนนพระราม 2 ตำบลคอกกระบือ อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร 74000 โทรศัพท์ 66(0) 2686-7777 โทรสาร 66(0) 2686-7788
เว็บไซต์	www.asefa.co.th
นักลงทุนสัมพันธ์	โทรศัพท์ 66(0) 2686-7777 ต่อ 1700 อีเมล pichai-p@asefa.co.th
สำนักเลขานุการบริษัท	โทรศัพท์ 66(0) 2686-7777 ต่อ 1104, 1700 อีเมล asefa@asefa.co.th

บริษัทย่อย	1. บริษัท วาไรเทค จำกัด 2. กิจการร่วมค้า เอเชียไฟ ชันเทค 3. กิจการร่วมค้า เอเชียไฟ แอนด์ วิเออาร์เอส 4. กิจการร่วมค้า เอเชียไฟ แอนด์ ยูเอ็มไอ
------------	--

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 66(0) 2009-9999 โทรสาร 66(0) 2009-9991 เว็บไซต์ www.set.or.th/tsd
ผู้ตรวจสอบบัญชี	นายอิทธิพงศ์ อธิพงศ์สกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 3500 นายวิชัย รุจิตานนท์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4054 นายเสถียร วงศ์สนั่น ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 3495 นางสาวกุลธิดา ภาสุรกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 5946 นางสาวพัชรี ศิริวงษ์ศิลป์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 9037 บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด 100/72 ชั้น 22 อาคารว่องวานิช B เลขที่ 100/2 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ 66(0) 2645-0109 โทรสาร 66(0) 2645-0110



6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-