

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “PIMO”) จัดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2544 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2558 เพื่อประกอบธุรกิจผลิตมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม เครื่องสูบน้ำ บั๊มลอยโขง และมอเตอร์สำหรับสระและสปา เมื่อเปิดดำเนินการมาได้ระยะหนึ่ง จึงมีการเพิ่มทุนเพื่อขยายกิจการในช่วงปลายปี 2544 อีก 9,000,000 บาท ทำให้มีทุนจดทะเบียนรวม 10,000,000 บาท ต่อมาในช่วงต้นปี 2545 ทางกลุ่มครอบครัววิจิตรกุลได้เข้าถือหุ้นเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และเข้าบริหารงานจนสร้างความก้าวหน้าและเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีการเพิ่มทุนในเดือนกันยายน ปี 2545 อีก 90,000,000 บาท ทำให้บริษัท มีทุนจดทะเบียนเป็น 100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปี 2559 มีทุนจดทะเบียน 130,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 520,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ต่อมาในปี 2560 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วของบริษัท จาก 130,000,000.00 บาท เป็น 130,000,175.00 บาท จากการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (PIMO - W1) จำนวนไม่เกิน 104,000,000 หน่วย (โดยไม่คิดมูลค่า) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (RO) ในอัตรา 5 หุ้นสามัญ ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า ราคาการใช้สิทธิ 1.20 บาท โดยใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 2 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ (ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2560 จนถึงวันที่ 15 พฤษภาคม 2562) ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิได้ 4 ครั้ง ได้แก่ วันที่ 15 ธันวาคม 2560 วันที่ 15 มิถุนายน 2561 วันที่ 14 ธันวาคม 2561 และวันที่ 15 พฤษภาคม 2562

บริษัท ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการและผู้บริหารต่างๆที่เป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ในธุรกิจนี้เป็นอย่างดี ทำให้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยหยุดนิ่งที่จะพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย เน้นให้ความสำคัญด้านคุณภาพและความปลอดภัยในการใช้งาน โดยมีมาตรฐานการตรวจสอบระดับสากลที่บริษัทฯ ได้รับจากองค์กรชั้นนำ ทั้งมาตรฐานสินค้า CE (มาตรฐานตามข้อกำหนดด้านสุขภาพ ความปลอดภัย และการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม ตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของสหภาพยุโรป) และใบรับรองระบบการจัดการคุณภาพสากล ISO 9001:2008 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รับรางวัล Vendor Performance Award ซึ่งเป็นรางวัลที่ลูกค้าชั้นนำในประเทศมอบให้ ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ มีความปลอดภัยสูง และการให้บริการที่เป็นเลิศ เพื่อส่งมอบความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงตามเป้าหมาย ทำให้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ อาทิ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ เนเธอร์แลนด์ สาธารณรัฐเช็ก อิหร่าน ประเทศแถบตะวันออกกลาง และญี่ปุ่น ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้ารายใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง และมีผลการดำเนินงานเติบโตขึ้นทุกปี

ทั้งนี้ บริษัทฯ เป็นหนึ่งในโรงงานที่ผลิตมอเตอร์ที่มีคุณภาพสูง มีการใช้เทคโนโลยีในการผลิตมอเตอร์และอุปกรณ์มอเตอร์ที่ทันสมัย สายการผลิตเป็นระบบอัตโนมัติผสมผสานด้วยเครื่องจักรที่ควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ใช้เทคโนโลยีการใส่ชุดลดและอุปกรณ์การผลิตลงคอยล์และแกนควบคุมด้วยระบบ Computer Numerical Control (CNC) เพื่อให้ได้มาซึ่ง

ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ โดยมีจุดมุ่งหมายในการเป็นโรงงานผู้ผลิตมอเตอร์ที่ใช้กับเครื่องปรับอากาศ มอเตอร์กำลังที่ใช้กับภาคอุตสาหกรรม การผลิตเครื่องสูบน้ำ ปั๊มหอยโข่ง และมอเตอร์สำหรับสระและสปาที่มีประสิทธิภาพสูง ภายใต้ตราสินค้า “Pioneer Motor” เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับสินค้าจากต่างประเทศ ทดแทนการนำเข้าจากต่างประเทศ และขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศต่างๆ ภายใต้สโลแกนที่ว่า “คุณภาพสินค้าที่ยอดเยี่ยม การให้บริการลูกค้าที่เป็นเลิศ และการส่งมอบที่ตรงเวลา โดยมีการพัฒนาทางเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง” และเป็นผลให้สามารถบรรลุตามวิสัยทัศน์ที่ตั้งไว้ คือ “บริษัทฯ จะเป็นผู้นำทางการผลิตและจำหน่ายมอเตอร์สำหรับบ้านและอุตสาหกรรมโดยมีนโยบายการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานสากล และสามารถสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า”

1.1 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจโดยการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อการก้าวไปสู่การเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศและมอเตอร์กำลังสำหรับอุตสาหกรรม ตลอดจนผลิตภัณฑ์อื่นๆ ตามที่กล่าวข้างต้น โดยสร้างความเชื่อมั่นด้านคุณภาพ ราคา และความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

ทั้งนี้ คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ และพันธกิจ ดังนี้

วิสัยทัศน์	“การเป็นผู้ผลิตชั้นนำของประเทศไทยและเป็นโรงงานที่ได้รับเลือกจากกลุ่มลูกค้าให้เป็นผู้ส่งมอบมอเตอร์เครื่องปรับอากาศ มอเตอร์อุตสาหกรรมและเครื่องสูบน้ำ ด้วยสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาที่น่าพอใจและส่งมอบตรงเวลา”
พันธกิจ	“มุ่งมั่นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสนองความต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ยกย่องให้ความรู้ความสามารถพนักงานในองค์กรและอบรมเรื่องความปลอดภัย”

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

นับตั้งแต่ก่อตั้งธุรกิจ ในปี 2544 เป็นต้นมา บริษัทฯ มีความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ ดังนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ไพโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2544 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 78 หมู่ที่ 3 ถนนคอนตูม-นครชัยศรี ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,000,000 บาท เป็น 10,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2544
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10,000,000 บาท เป็น 100,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2545 ขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศ โดยส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศต่างๆ
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ของ TUV Rheinland Cert GmbH certifies ในขอบข่ายการออกแบบ และการผลิตมอเตอร์ไฟฟ้าที่ใช้กับเครื่องปรับอากาศ การออกแบบ และการผลิตมอเตอร์อุตสาหกรรม สำหรับปั๊มน้ำชนิดจุ่ม ปั๊มสระว่ายน้ำ ปั๊มหอยโข่ง มอเตอร์สำหรับพัดลมอุตสาหกรรม และ

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	มอเตอร์สำหรับการใช้งานอุตสาหกรรมอื่นๆ โดยใบรับรองมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 29 พฤศจิกายน 2556
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2557 ครั้งที่ 3/2557 มีมติซื้อที่ดินไม่รวมสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งเป็นที่ดินที่บริษัทฯ เช่าอยู่ เพื่อทำโรงงานและที่พักอาศัย คือ ที่ดินโฉนดเลขที่ 5762, 5763 และ 22656 ตั้งอยู่ที่ 78 หมู่ 3 ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เนื้อที่รวม 8-3-55 ไร่ (3,555 ตารางวา) ในราคาตารางวาละ 6,250 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 22,218,750 บาท จากนางนุชรินทร์ อิทธิโรจนกุล (ผู้บริหาร) เพื่อรับโอนกรรมสิทธิ์เป็นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2557 - ที่ประชุมกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2557 ครั้งที่ 4/2557 มีมติซื้อสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งประกอบด้วย อาคารโรงงาน 2 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 3,552 ตารางเมตร อาคารพักอาศัยคอนกรีตเสริมเหล็ก 2 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 98.50 ตารางเมตร อาคารโรงงาน พื้นที่ใช้สอย 375 ตารางเมตร ซึ่งตั้งอยู่บนที่ดินโฉนดเลขที่ 5762, 5763 และ 22656 ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นสิ่งปลูกสร้างที่บริษัทฯ เช่าอยู่ก่อน ในราคา 11,555,860 บาท จากนายวสันต์ อิทธิโรจนกุล (กรรมการ) เพื่อรับโอนกรรมสิทธิ์เป็นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2557 (หมายเหตุ : ราคาซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ได้รับการประเมินราคาจากบริษัทสยามแอฟเฟอริล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินในตลาดทุน ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์การประเมินเพื่อสาธารณะ)
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2558 มีมติอนุมัติเรื่องต่างๆ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - การแปรสภาพบริษัท จากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด - การเปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาท เป็น 0.25 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มจาก 1,000,000 หุ้น เป็น 400,000,000 หุ้น - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 30,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 100,000,000 บาทเป็น 130,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 120,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 0.25 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) - อนุมัติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) - ดำเนินการแปรสภาพ จากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัทไพโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2558 - จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2558
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ มีการขยายฐานลูกค้ารายใหม่อย่างต่อเนื่อง เช่น ประเทศบาห์เรน ประเทศซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2560 มีมติอนุมัติการเข้าลงทุนในบริษัท ย่อย ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯเข้าลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท วีเอสเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด (“VSM Thailand”) โดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ VSM Thailand จาก Verde Smart Motors, Inc. (“VSM Inc.”), Mr. Shannon Bard, Mr. Brent Alexander Roland และ Mr. Mark Vange ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นปัจจุบันของ VSM Thailand จำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นทั้งหมด โดยซื้อในราคาหุ้นละ 0.10 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 3.60 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) รวมเป็นราคาค่าหุ้นทั้งสิ้น 100 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 3,600 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) ทั้งนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<p>ปัจจุบัน VSM Thailand มีหนี้ค้างชำระต่อ VSM Inc. จำนวน 650,000 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 23,400,000 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) โดยภายหลังบริษัทฯ เข้าเป็นผู้ถือหุ้นใน VSM Thailand แล้ว บริษัทฯ จะรับภาระหนี้ดังกล่าวของ VSM Thailand มาด้วย โดยจะแบ่งชำระเป็น 3 งวด และจะชำระครบถ้วนเมื่อครบปีที่สองหลังจากการลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้น รวมมูลค่าการลงทุนใน VSM Thailand เป็นเงิน 650,100 เหรียญ (คิดเป็น 23,403,600 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ)</p> <ul style="list-style-type: none"> - โอนกิจการแล้วเสร็จ ณ วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560 ดังนั้นบริษัท วี เอส เอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียน VSM Thailand และมีกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่ 1) นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล 2) นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล 3) นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป โดยมี นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล หรือ นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป - ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2560 มีมติอนุมัติดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 130,000,000 บาท เป็น 156,000,000 บาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 104,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท รวม 26,000,000 บาท - ก่อสร้างโครงการ อาคารสำนักงาน และโรงงานใหม่ สำหรับการผลิตรายการ เพื่อการขยายธุรกิจในอนาคต ในบริเวณที่ตั้งเดิมของบริษัท มูลค่าประมาณ 40,000,000.00 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) โดยมีบริษัท ชัยวัฒน์ คอนสตรัคชั่น จำกัด เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างโครงการดังกล่าว ซึ่งไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวข้อง กับบริษัท - เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2560 ได้มีมติอนุมัติให้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท ไพโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (PIMO - W1) จำนวนไม่เกิน 104,000,000 หน่วย (โดยไม่คิดมูลค่า) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (RO) ในอัตรา 5 หุ้นสามัญ ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า ราคาการใช้สิทธิ 1.20 บาท อายุ 2 ปี และกำหนดให้วันที่ 15 ธันวาคม 2560 เป็นวันใช้สิทธิแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิเป็นหุ้นสามัญครั้งที่ 1 - บริษัทดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วของบริษัทจาก 130,000,000.00 บาท เป็น 130,000,175.00 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2560
ปี 2561	<ul style="list-style-type: none"> - ปัจจุบันได้ดำเนินการสร้างโรงงานแล้วเสร็จสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่ม Pool & Spa Pump ที่เป็นมอเตอร์ประเภท BLDC Pool motor <ul style="list-style-type: none"> - ดำเนินการส่งตัวอย่างผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อทำการทดสอบมาตรฐานและผ่านการทดสอบมาตรฐาน UL จากอเมริกา และดำเนินการทดสอบมาตรฐาน CB ซึ่งเป็นมาตรฐานของออสเตรเลีย-นิวซีแลนด์ซึ่งผ่านการทดสอบเรียบร้อยแล้ว - บริษัทฯ มีการขยายการขอใบรับรองมาตรฐาน UL Approve เพิ่มอีก 2 รุ่น สำหรับลูกค้าประเทศสหรัฐอเมริกา

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัทย่อย

บริษัท วี เอส เอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด(VSM Thailand) [VSM Thailand COMPANY LIMITED]

วันที่ก่อตั้ง : 27 เมษายน 2558

ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 9/219 หมู่ที่ 5 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิตมอเตอร์และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า

ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว : 100,000 บาท

จำนวนหุ้นสามัญ : 1,000 หุ้น

มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น : 100 บาทต่อหุ้น

กรรมการบริษัท : 1) นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล 2) นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล 3) นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป โดยมี นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล หรือ นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป

ความสัมพันธ์กับบริษัท : บริษัท วี เอส เอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียน VSM Thailandและมีกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่

โครงสร้างผู้ถือหุ้น	1) นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล 2) นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล 3) นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป		
	: บริษัท ไพโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นจำนวน 998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.98%		
	นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล	ถือหุ้นจำนวน 1 หุ้น	คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.01%
	นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล	ถือหุ้นจำนวน 1 หุ้น	คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.01%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ ซึ่งเป็นส่วนประกอบหลักสำคัญสำหรับเครื่องปรับอากาศ และเป็นผู้ผลิตมอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรมเพื่อใช้ในอุปกรณ์และเครื่องจักรภาคการเกษตรและอุปกรณ์ทั่วไป อีกทั้งยังเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องสูบน้ำ ปั๊มหยอชิง และมอเตอร์สำหรับสระและสปา ซึ่งการผลิตและจำหน่ายสินค้าดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ตราสินค้าชื่อว่า "Pioneer Motor" โดยมีมาตรฐานการตรวจสอบระดับสากล ซึ่งได้รับจากองค์กรชั้นนำ ทั้งมาตรฐาน CE (มาตรฐานตามข้อกำหนดด้านสุขภาพ ความปลอดภัย และการคุ้มครองสิ่งแวดล้อมตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของสหภาพยุโรป) และใบรับรองระบบการจัดการคุณภาพสากล ISO 9001:2008 ใบรับรองมาตรฐานความปลอดภัยของสินค้า Underwriters' laboratories Inc. UL ซึ่งเป็นมาตรฐานความปลอดภัยที่ทั้งโลกยอมรับ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รับรางวัล Vendor Performance Award ซึ่งเป็นรางวัลที่ลูกค้าชั้นนำในประเทศมอบให้

กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ได้ดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ (Air Conditioner Motors)
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม (Induction Motors)
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสูบน้ำ ปั๊มหยอชิง และมอเตอร์สำหรับสระและสปา (Submersible Pumps and Pool & Spa Pump Motors) และส่วนประกอบมอเตอร์อื่น
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์มอเตอร์สำหรับสระว่ายน้ำ (Pool Pump Motors)

กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายโดยหลัก คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสูบน้ำ ปั๊มหยอชิง และมอเตอร์สำหรับสระและสปารองลงมา คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ และกลุ่มผลิตภัณฑ์มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม โดยในปี 2560 บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ตามที่กล่าว คิดเป็นสัดส่วนโดยประมาณร้อยละ 57.59 และร้อยละ 32.62 และร้อยละ 9.09 ตามลำดับ

ปี 2560 บริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 61.15 และจำหน่ายไปยังต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 38.85 นอกจากลูกค้าในประเทศที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการส่งออกสินค้าไปยังประเทศต่างๆ เพื่อเพิ่มโอกาสและศักยภาพในการแข่งขัน เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้นำในด้านการผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์มอเตอร์ต่างๆ ได้ในอนาคต โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ มีการส่งออกไปยังต่างประเทศทั่วโลก มาแล้วกว่า 20 ประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย คูโบ อียิปต์ สาธารณรัฐเช็ก ญี่ปุ่น ฮังการี อิหร่าน มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ บังกลาเทศ ศรีลังกา คูเวต เวียดนาม สหรัฐอเมริกา ปากีสถาน สิงคโปร์ นิวซีแลนด์ เนเธอร์แลนด์ สาธารณรัฐคิวบา บรูไน แอฟริกาใต้ เยอรมัน บราซิล อาร์เจนตินา ปานามา แทนซาเนีย กรีซ โปรตุเกส ตุรกี คอซอวอ และมอริเชียส เป็นต้น การส่งออกไปจำหน่ายที่ต่างประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากตัวเลขในการส่งออกปี 2558 2559 และ 2560 จะมียอดส่งออกคิดเป็น ร้อยละ 24.00 , 24.74 และ 38.85 ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

สำหรับโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้ ดังนี้

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์

รายได้จากการขายแยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
1. มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ	224.58	45.84	207.22	37.02	187.13	32.62
2. เครื่องสูบน้ำ ปั๊มหยดน้ำ และมอเตอร์สำหรับสระและสปา และส่วนประกอบมอเตอร์อื่น	201.60	41.15	289.99	51.80	330.38	57.59
3. มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม	56.92	11.62	60.46	10.80	52.15	9.09
4. รายได้จากการขายอื่นๆ ^{1/}	7.15	1.46	5.11	0.92	6.40	1.12
รวมรายได้จากการขาย	490.25	100.06	562.78	100.53	576.06	100.41
หัก รับคืนสินค้า และส่วนลด ^{2/}	0.31	0.06	2.97	0.53	2.34	0.41
รวมรายได้จากการขายสุทธิ	489.94	100.00	559.81	100.00	573.72	100.00

หมายเหตุ ^{1/} รายได้จากการขายอื่นๆ ได้แก่ รายได้จากการขายวัตถุดิบ รายได้จากการขายแม่พิมพ์ และรายได้จากการขายอื่นเบ็ดเตล็ด

^{2/} รับคืนสินค้า เนื่องจากสินค้าบางรายการไม่ตรงตามที่ลูกค้ากำหนด

ส่วนลด เกิดจากการที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนที่กำหนดไว้ ทำให้ได้รับส่วนลดจากการซื้อสินค้านี้ดังกล่าว

โครงสร้างรายได้แยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย

รายได้จากการขายแยก ช่องทางการจัดจำหน่าย	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
1. กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า	219.02	44.70	275.21	49.16	225.00	39.22
2. กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ	117.58	24.00	138.49	24.74	222.90	38.85
3. กลุ่มร้านตัวแทนจำหน่าย และกลุ่มร้านค้าส่ง	106.09	21.65	115.11	20.56	88.63	15.45
4. กลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อย และลูกค้ารายย่อยอื่นๆ	44.16	9.01	30.20	5.40	35.19	6.13
5. กลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และห้างสรรพสินค้า	3.40	0.69	3.77	0.67	4.34	0.76
รวมรายได้จากการขาย	490.25	100.06	562.79	100.53	576.06	100.41
หัก รับคืนสินค้า และส่วนลด ^{1/}	0.31	0.06	2.98	0.53	2.34	0.41
รวมรายได้จากการขายสุทธิ	489.94	100.00	559.81	100.00	573.72	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} รับคืนสินค้า เนื่องจากสินค้าบางรายการไม่ตรงตามที่ลูกค้ากำหนด

ส่วนลด เกิดจากการที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนที่กำหนดไว้

ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัท ไพโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม เครื่องสูบน้ำ ปั๊มหยดน้ำ และมอเตอร์สำหรับสระและสปา ภายใต้ตราสินค้า "Pioneer Motor" และการผลิตตามคำสั่ง หรือ Made to order จากผู้ว่าจ้าง จึงจัดจำหน่ายทั้งในประเทศ และต่างประเทศ สินค้าทุก

ประเภทของบริษัท มีกระบวนการผลิตที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งมีหัวใจสำคัญของผลิตภัณฑ์หลัก คือ “มอเตอร์” มอเตอร์ถือเป็นส่วนประกอบหลักของเครื่องจักร และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ที่ใช้ทั้งในภาคอุตสาหกรรม และภาคครัวเรือน ซึ่งจะมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับประเภทการใช้งาน ดังนั้น จึงต้องเลือกใช้อย่างเหมาะสมและถูกต้องเพื่อที่จะได้รับประสิทธิภาพที่สูงสุด

ปี 2560 บริษัท ได้พัฒนามอเตอร์สำหรับสละน้ำจากมอเตอร์ AC เป็นมอเตอร์ DC ที่สามารถปรับใช้งานกับสละน้ำขนาดเล็กและขนาดใหญ่ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตและความต้องการของลูกค้าที่เน้นการใช้งานแบบประหยัดพลังงาน มอเตอร์ DC จึงเป็นมอเตอร์ที่ลดการใช้พลังงานไฟฟ้าได้ 20% - 40%

กลุ่มผลิตภัณฑ์มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ (Air Conditioner Motors)

เครื่องปรับอากาศ คือ เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านที่นำไปใช้ปรับสภาวะอากาศให้คงที่ และปรับอุณหภูมิในที่อยู่อาศัย เพื่อให้คนสามารถอาศัยอยู่ได้ ไม่ร้อนจนเกินไปหรือเย็นจนเกินไป เครื่องปรับอากาศ 1 ชุดประกอบไปด้วย 2 เครื่องใหญ่คือ คอนเดนซิ่ง ยูนิท (Condensing unit) เป็นระบบเครื่องทำความเย็น ที่เรียกกันว่า “คอยล์ร้อน” หรือ “Outdoor unit” ลักษณะเป็นตู้เครื่องที่ตั้งอยู่ภายนอกของอาคาร ทำหน้าที่ระบายความร้อน ซึ่งภายในเครื่องประกอบด้วย คอมเพรสเซอร์ แผงคอยล์ร้อน ชุดมอเตอร์พัดลม และน้ำยาแอร์ทำหน้าที่เป็นสารขับเคลื่อนความเย็นในระบบคอมเพรสเซอร์แอร์ อีกหนึ่งส่วนประกอบคือ แฟนคอยล์ ยูนิท (Fan coil unit) อีกชื่อหนึ่งคือ “คอยล์เย็น” หรือ “Indoor unit” ลักษณะเป็นรูปแบบเครื่องปรับอากาศที่ติดตั้งภายในห้องหรือตัวอาคาร ทำหน้าที่ดูดซับความร้อนภายในห้องและให้ลมเย็นออกมา ส่วนประกอบหลักเป็น แผงคอยล์เย็น และชุดมอเตอร์พัดลม

ภาพตัวอย่างมอเตอร์เครื่องปรับอากาศ

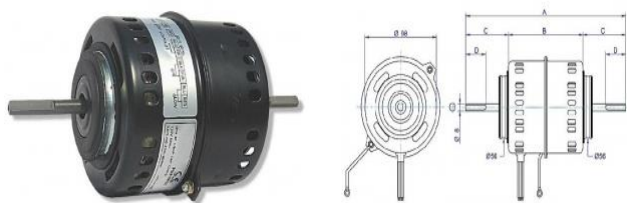
ซีรีย์ 52



คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์ระบายความเย็น หรือ คอยล์เย็น (Fan Coil) สำหรับเครื่องปรับอากาศ แบบติดตั้ง (Wall Type) ส่วนที่ติดตั้งภายในห้องหรืออาคาร โครงสร้างเป็นแบบปิดทึบ ระบบไฟ 1 เฟส 220-240 โวลต์ 50 เฮิร์ตซ์ (ระบบไฟ ระดับความเร็ว ตามความต้องการลูกค้า)

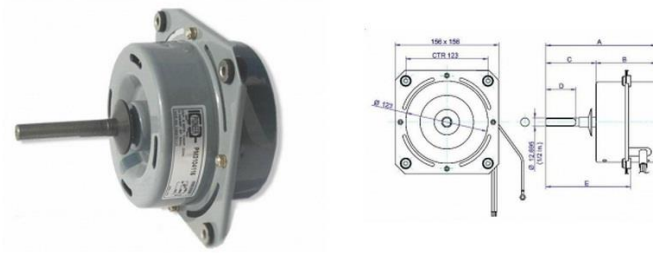
ซีรีย์ 62



คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์สำหรับงาน ม่านลม (Air Curtain) ติดตั้งตามประตูทางเข้าออกกันลมเย็นจากเครื่องปรับอากาศออกมาภายนอกอาคาร โครงสร้างมีทั้งแบบโปร่งและปิดทึบ ระบบไฟ 1 เฟส 220 – 240 โวลต์ 50/60 เฮิร์ตซ์ (ระบบไฟ ระดับความเร็ว ตามความต้องการลูกค้า)

ซีรีส์ 74



คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์ระบายลมร้อน หรือ คอยล์ร้อน (Condensing coil) แบบแกนข้างเดียว สำหรับเครื่องปรับอากาศขนาดกลาง โครงสร้างมีทั้งแบบโป่งและปิดทึบ ระบบไฟ 1 เฟส 220-240 โวลต์ 50/60 เฮิร์ตซ์ (ระบบไฟ ระดับความเร็ว ตามความต้องการลูกค้า)

ซีรีส์ 85



คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์ระบายลมเย็น หรือ คอยล์เย็น (Fan coil) และ ระบายลมร้อน หรือ คอยล์ร้อน (Condensing coil) มีทั้งแบบแกนข้างเดียว และแกนสองข้าง สำหรับเครื่องปรับอากาศ ขนาดกลางและขนาดใหญ่ โครงสร้างมีทั้งแบบโป่งและปิดทึบ ระบบไฟ 1 เฟส 220-240 โวลต์ 50/60 เฮิร์ตซ์ 3 เฟส 220/380 โวลต์ 50/60 เฮิร์ตซ์ (ระบบไฟ ระดับความเร็ว ตามความต้องการลูกค้า)

กลุ่มผลิตภัณฑ์มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม (Induction Motors)

มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม ลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะซื้อไปเพื่อใช้ในการเกษตร เนื่องจาก เครื่องจักรการเกษตรส่วนใหญ่จะใช้มอเตอร์เหนี่ยวนำเป็นส่วนประกอบในการทำเครื่องจักรการเกษตร อาทิ พัดลมอุตสาหกรรม บี้หมัก ถังลม และเครื่องขุดมะพร้าว เป็นต้น

ภาพตัวอย่างการนำมอเตอร์กำลังไปใช้งาน



พัดลมอุตสาหกรรม

พัดลมแบบติดตั้ง / แบบขาตั้ง 3 ขา

พัดลมฟาร์ม



ถังลม



ปั๊มชัก



เครื่องขุดมะพร้าว



เครื่องไม่ปูนฉาบ



เครื่องบด



เครื่องพ่นยา



ท่อพญานาค



เครื่องล้างผลมะนาว

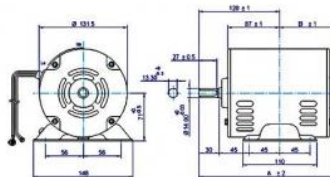


เครื่องไม่น้ำแข็ง

ภาพตัวอย่างมอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม

มอเตอร์กำลังแบบเฟสเดียว (Single Phase)

เฟสเดียว (Single Phase) – (1/4 HP, 1/3 HP)

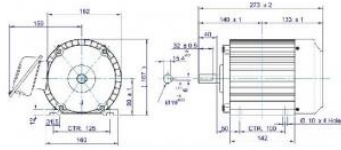


คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์สำหรับ พัดลมอุตสาหกรรม
ขนาดเล็ก ถังลมขนาดเล็ก ปั๊มน้ำแบบ
ลูกสูบ (ปั๊มชัก) เครื่องขุดมะพร้าว
เครื่องจักรการเกษตรขนาดเล็ก ฯลฯ
ระบบไฟ 1 เฟส 220 โวลต์ 50/60 เฮิร์ตซ์
กำลังมอเตอร์ 1/4, 1/3 แรงม้า

มอเตอร์กำลังแบบสามเฟส (Three Phase)

3 เฟส (3 Phase) – (1 HP, 2 HP, 3HP)

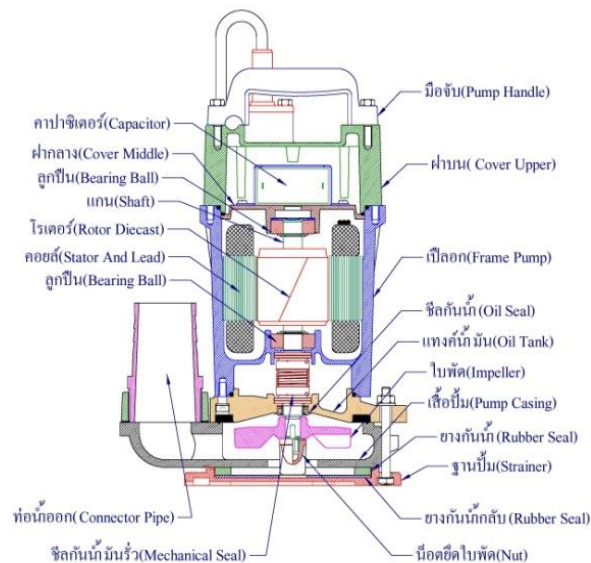


คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์สำหรับเครื่องจักรการเกษตร ขนาดกลางถึงขนาดใหญ่, ถึงขนาดกลางถึงขนาดใหญ่, เครื่องสูบน้ำ (ท่อพญานาค), เครื่องขั้วสายพาน ฯลฯ ระบบไฟ 3 เฟส 220/380 โวลต์ 50/60 เฮิร์ตซ์ กำลังมอเตอร์ 1, 2, 3 แรงม้า

กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสูบน้ำ ปั๊มหอยโข่ง และมอเตอร์สำหรับสระและสปา (Submersible Pumps and Pool & Spa Pump Motors)

เครื่องสูบน้ำและปั๊มน้ำ เป็นอุปกรณ์ที่ช่วยส่งผ่านพลังงานจากแหล่งต้นกำเนิดไปยังของเหลว เพื่อให้ของเหลวเคลื่อนที่จากตำแหน่งหนึ่งไปยังอีกตำแหน่งหนึ่งที่สูงกว่าหรือในระยะทางที่ไกลออกไป ปัจจุบันมีการใช้เครื่องสูบน้ำ ปั๊มน้ำเพื่อทุนแรงในการจัดส่งน้ำสำหรับการบริโภค การเกษตร คมนาคม อุตสาหกรรม ตลอดจนการบำบัดน้ำเสีย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของความสะดวกสบายมากขึ้น



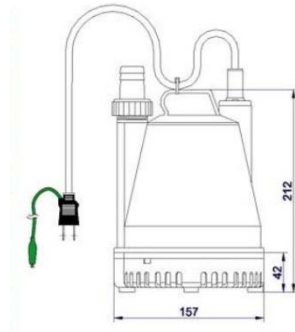
รูปภาพส่วนประกอบของปั๊มน้ำ

เครื่องสูบน้ำและปั๊มน้ำที่บริษัทฯ ผลิตสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ปั๊มสำหรับลดระดับน้ำ (Dewatering) และปั๊มสำหรับระบายน้ำเสีย (Sewage) ซึ่งมีรายละเอียดของปั๊มแต่ละชนิด ดังนี้

ภาพตัวอย่างปั๊มน้ำ (ปั๊มชนิดจุ่ม) (Submersible Pumps)

ปั๊มสำหรับลดระดับน้ำ (Dewatering)

สำหรับลดระดับน้ำ (Dewatering) – โมเดล PM-100



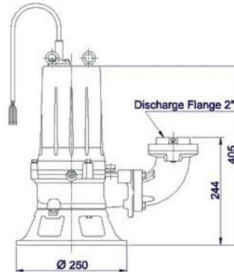
คำอธิบายรูปภาพ

ปั๊มสำหรับสูบน้ำที่มีสารแขวนลอยน้อย สำหรับบ่อขนาดเล็ก, ตู้ปลา, บ่อระบาย น้ำขนาดเล็ก หรืองานเกษตรทั่วไป ฯลฯ โครงสร้างเป็น พลาสติก ท่อทางน้ำออก ขนาด 3/4 นิ้ว, 1 นิ้ว ระบบไฟ 1 เฟส 220 โวลต์ 50 เฮิร์ตซ์ กำลังไฟ 100 วัตต์

ปั๊มสำหรับระบายน้ำเสีย (Sewage)

สำหรับระบายน้ำเสีย (Sewage)

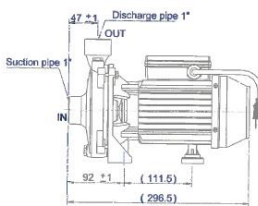
โมเดล PMU-502.75T, PMU-502.75TG 3 Phase



คำอธิบายรูปภาพ

ปั๊มสำหรับสูบน้ำที่มีสารแขวนลอย ปาน กลาง สำหรับบ่อน้ำกลาง บ่อระบาย น้ำสิ่งปฏิกูลขนาดกลาง ฯลฯ โครงสร้าง เป็นเหล็กหล่อ ท่อทางน้ำออกขนาด 2 นิ้ว ระบบไฟ 3 เฟส 380 โวลต์ 50 เฮิร์ตซ์ กำลังไฟ 750 วัตต์

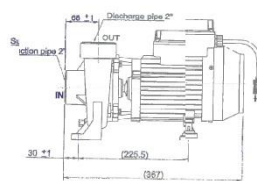
ปั๊มหอยโข่ง – โมเดล PMC-22 (Brass) , PMC-22(Sus)



คำอธิบายรูปภาพ

ปั๊มสำหรับงานเกษตรทั่วไป ส่งไปยังพื้นที่ ไกลๆ ได้ หรือ ใช้กับหัวพ่นน้ำสปริงเกอร์ สำหรับแปลงผัก หรือพื้นที่ที่มีบริเวณ กว้างๆ ฯลฯ โครงสร้างเป็น อลูมิเนียม/ เหล็กหล่อ ใบพัดทองเหลือง, สเตนเลส ท่อทางน้ำ เข้า/ออก ขนาด 1 นิ้ว/1 นิ้ว ระบบไฟ 1 เฟส 220 โวลต์ 50 เฮิร์ตซ์ กำลังไฟ 400 วัตต์

ปั๊มหอยโข่ง – โมเดล PMC-205 (Brass)



คำอธิบายรูปภาพ

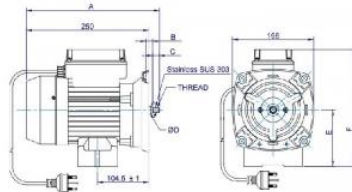
ปั๊มสำหรับงานเกษตรทั่วไป ส่งไปยังพื้นที่ ไกลๆ ได้ หรือ ใช้กับหัวพ่นน้ำสปริงเกอร์ สำหรับแปลงผัก หรือพื้นที่ที่มีบริเวณ กว้างๆ ฯลฯ โครงสร้างเป็น อลูมิเนียม/ เหล็กหล่อ ใบพัดทองเหลือง ท่อทางน้ำ เข้า/ออก ขนาด 2 นิ้ว/2 นิ้ว ระบบไฟ 1 เฟส 220 โวลต์ 50 เฮิร์ตซ์ กำลังไฟ 1500 วัตต์

มอเตอร์สำหรับสระและสปา (Pool&Spa Pump Motors)

สระว่ายน้ำและระบบสปา นั้นต้องมีปั้มน้ำเพื่อหมุนวนน้ำภายใน และกรองน้ำในสระว่ายน้ำ โดยปั้มน้ำต้องมีความเหมาะสมสำหรับการใช้งานระบบกรองหมุนเวียนสระว่ายน้ำ ส่วนในระบบอ่างสปา จะมีรูปแบบและการใช้งานที่แตกต่างกับปั้มน้ำสำหรับลดระดับน้ำ และปั้มน้ำสำหรับระบายของเสีย โดยมีมอเตอร์ซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งที่สำคัญ ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ ได้ผลิตและจำหน่ายมอเตอร์ดังกล่าว ให้แก่กลุ่มลูกค้าในออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และมาเลเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีประชากร มีสระว่ายน้ำมากเป็นอันดับต้นๆของโลก สำหรับตัวอย่างมอเตอร์สำหรับสระและสปาที่บริษัทฯ ผลิตมีดังต่อไปนี้

ภาพตัวอย่างมอเตอร์สำหรับสระและสปา (Pool & Spa Pump Motors)

ซีรีย์ 72

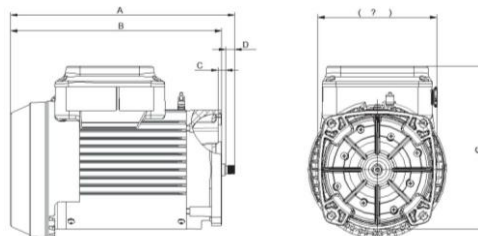


คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์สำหรับ สระน้ำ และ สระสปา มีหน้าแปลนปั้ม แบบมาตรฐาน(ขนาดเล็ก) และหน้าแปลนปั้มแบบพิเศษ (ขนาดใหญ่) ระบบไฟ 1 เฟส 240โวลต์ 50 เฮิร์ตซ์ ขนาด 550, 750วัตต์

ภาพตัวอย่างมอเตอร์สำหรับสระว่ายน้ำ (Pool Pump Motors)

ซีรีย์ 72

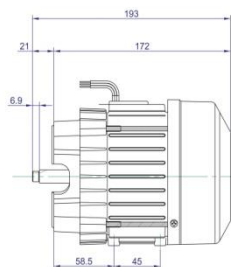


คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์สำหรับสระว่ายน้ำ มีหน้าแปลนปั้ม แบบมาตรฐาน (ขนาดเล็ก) และหน้าแปลนปั้มแบบพิเศษ (ขนาดใหญ่) สามารถปรับตั้งความเร็วรอบตามความต้องการใช้งาน เรียกว่า Variable speed การใช้งานเฉลี่ยต่อวัน 8 – 10 ชม. ประหยัดพลังงานถึง 60% ระบบไฟ 1 เฟส 230-240 โวลต์ 50-60 เฮิร์ตซ์ 750 วัตต์, 2100 วัตต์

ภาพตัวอย่างมอเตอร์สำหรับปั้มน้ำอัตโนมัติ

ซีรีย์ 72 (220V)



คำอธิบายรูปภาพ

มอเตอร์สำหรับติดตั้งร่วมกับปั้มน้ำอัตโนมัติ ใช้สูบน้ำจากถังหรือ บ่อพักน้ำตามที่พักอาศัย เช่น บ้านขนาดใหญ่ หอพักที่จำนวนห้องพักหลายห้อง อาคารสำนักงานขนาด 2 ชั้น ฯลฯ โครงสร้างเป็น อลูมิเนียม ระบบไฟ 1เฟส 220 โวลต์ 50เฮิร์ตซ์ กำลังไฟ 200 วัตต์

การตลาดและการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

สินค้าประเภทมอเตอร์และเครื่องสูบน้ำมีหลากหลายประเภท ซึ่งมีส่วนประกอบที่สำคัญ คือ มอเตอร์ ดังนั้นผลิตภัณฑ์มอเตอร์ จึงเป็นส่วนประกอบหนึ่งที่สำคัญอยู่ในเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ที่มีจำหน่ายกันมาเป็นระยะเวลานาน และมีพัฒนาการเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความสะดวกสบายในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคทั้งในส่วน ของภาคครัวเรือน และภาคอุตสาหกรรม

กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ช่องทาง ในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทในปี 2560 มีสัดส่วนการจำหน่ายยังกลุ่มลูกค้าแต่ละช่องทาง ดังนี้ กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า (Electronic manufacturers) ร้อยละ 39.22 ของรายได้จากการขายแยกตามช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมดของรายได้สุทธิ รองลงมาคือ กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ (International Customers) ร้อยละ 38.85 อันดับสามคือกลุ่มร้านค้าตัวแทนจำหน่าย (Agents) และกลุ่มร้านค้าส่ง (Dealers) ร้อยละ 15.45 อันดับสี่คือ กลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อย (Retailers) และลูกค้ารายย่อยอื่นๆ (Customers) ร้อยละ 6.13 และอันดับสุดท้าย คือ กลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Traders) และห้างสรรพสินค้า (Department Stores) ร้อยละ 0.76 รายละเอียดในแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า (Electric Manufacturers)

ลูกค้าผู้ประกอบการผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า (Electric Appliance manufacturers) ซึ่งลูกค้าทั้งหมดในกลุ่มนี้เป็นลูกค้าที่บริษัทฯ จะผลิตตามคำสั่งจ้างผลิตให้กับแบรนด์หรือตราสินค้าต่างๆ (OEM) ภายใต้รูปแบบที่ลูกค้าต้องการ โดยลูกค้าสามารถนำผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตขึ้น ไปจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าหรือแบรนด์ของลูกค้าได้ทันที หรือสามารถนำไปเป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปของลูกค้า โดยรายได้ส่วนใหญ่ในปี 2560 ของบริษัทฯ เมื่อแยกรายได้จากการขายแยกตามช่องทางการจัดจำหน่ายแล้ว มีรายได้มาจากลูกค้ากลุ่มนี้เป็นหลัก หรือคิดเป็นร้อยละ 39.22 ของรายได้จากการขายสุทธิ

ที่ผ่านมา กลุ่มลูกค้าที่บริษัทฯ ผลิตตามคำสั่งจ้างผลิตส่วนใหญ่ เป็นลูกค้าที่ต้องการมอเตอร์สำเร็จรูปเพื่อเป็นชิ้นส่วนในการประกอบเครื่องปรับอากาศ บัมพ์น้ำที่ใช้ภายในบ้าน และนำไปจำหน่ายภายใต้แบรนด์หรือตราสินค้าของผู้ผลิตหรือประกอบเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นๆ

ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า OEM ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า





2. กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ (International Customers)

กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ (International Customers) เป็นกลุ่มลูกค้าที่บริษัทฯ ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศต่างๆ เป็นการผลิตทั้งภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) และจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า Pioneer Motor ด้วย สินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายไปยังต่างประเทศส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทมอเตอร์เครื่องปรับอากาศ และมอเตอร์สำหรับสระและสปา ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการส่งออกไปยังต่างประเทศทั่วโลก มาแล้วกว่า 20 ประเทศ ได้แก่ อเมริกา ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น อียิปต์ สาธารณรัฐเช็ก ญี่ปุ่น ฮังการี อิหร่าน มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ บังกลาเทศ ศรีลังกา คูเวต เวียดนาม สหรัฐอเมริกา ปากีสถาน สิงคโปร์ นิวซีแลนด์ เนเธอร์แลนด์ สาธารณรัฐคิวบา บรูไน แอฟริกาใต้ เยอรมัน บาห์เรน กาตาร์ ปานามา แทนซาเนีย กรีซ โปรตุเกส ตุรกี คอซอวอ และมอริเชียส เป็นต้น โดยเฉพาะออสเตรเลีย ซึ่งเป็นประเทศลูกค้ารายใหญ่ ที่บริษัทฯ ส่งออกมอเตอร์ที่ใช้สำหรับเครื่องปรับอากาศและมอเตอร์สำหรับสปามากที่สุด

ปัจจุบันการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ เป็นหนึ่งในรายได้หลักสำคัญของบริษัทฯ ซึ่งทางบริษัทมีรายได้จากการส่งออกในปี 2558 – 2560 คิดเป็นร้อยละ 24.00 ,24.74 และ 38.85 ตามลำดับ หรือคิดเป็นมูลค่า 117.58 ล้านบาท ,138.49 ล้านบาท และ 222.89 ล้านบาท ตามลำดับ

ตัวอย่างกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ



ZODIAC®



3. กลุ่มตัวแทนจำหน่าย (Agents) และกลุ่มร้านค้าส่ง (Dealers)

ลูกค้ากลุ่มร้านตัวแทนจำหน่าย (Agents) เป็นลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ในปริมาณการสั่งซื้อครั้งละมากๆ เพื่อที่จะให้มีอำนาจในการเจรจาต่อรองทางการค้า ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มลูกค้าเหล่านี้ซื้อสินค้าได้ราคาที่ดีกว่า หรือได้รับเงื่อนไขทางการค้าที่ดีกว่า แล้วนำไปจำหน่ายให้กับร้านค้าส่ง หรือร้านค้าปลีกรายย่อยอีกต่อหนึ่ง ซึ่งบริษัทฯ จะได้รับประโยชน์จากลูกค้ากลุ่มนี้อย่างมาก เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้จะมีหลายช่องทางในการจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภคที่หลากหลาย ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้ครอบคลุมทุกพื้นที่

ลูกค้ากลุ่มร้านค้าส่ง (Dealers) จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความคล้ายคลึงกับลูกค้ากลุ่มร้านตัวแทนจำหน่าย (Agents) เนื่องจากมีวิธีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ในจำนวนครั้งละมากๆ เหมือนกัน แต่ลูกค้ากลุ่มร้านค้าส่ง (Dealers) จะมีปริมาณการสั่งซื้อที่น้อยกว่าเมื่อเทียบกับลูกค้ากลุ่มร้านตัวแทนจำหน่าย (Agents) โดยลูกค้ากลุ่มร้านค้าส่ง (Dealers) จะซื้อสินค้าจากบริษัทฯ แล้วนำไปจำหน่ายให้กับร้านค้าปลีกรายย่อยต่อไป กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้จะมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภครายย่อย เช่น ร้านค้าปลีกทั่วไป เป็นต้น

สินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายให้กับกลุ่มร้านค้าตัวแทนจำหน่าย (Agents) และกลุ่มร้านค้าส่ง (Dealers) เป็นสินค้าประเภทมอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม และเครื่องสูบน้ำภายใต้ตราสินค้า Pioneer Motor เป็นส่วนใหญ่

4. กลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อย (Retailers) และลูกค้ารายย่อยอื่นๆ (Customers)

กลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อย (Retailers) เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีหลากหลายรูปแบบ แต่ส่วนใหญ่มีลักษณะคล้ายคลึงกันคือ กลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อย (Retailers) จะซื้อสินค้าในปริมาณไม่มาก ลูกค้าแต่ละรายมีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่แตกต่างกันออกไป โดยสามารถจำแนก ได้ดังนี้

4.1 ร้านค้าปลีกรายย่อย เป็นกลุ่มลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าเพื่อไปจำหน่ายแก่ผู้บริโภคขั้นสุดท้ายต่อไป บริษัททั่วไป เป็นกลุ่มลูกค้าที่สั่งซื้อในจำนวนครั้งละไม่มาก แต่เป็นการสั่งซื้อเพื่อทดแทนการขาดแคลนของวัตถุดิบที่เป็นชิ้นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าของบริษัทนั้นๆ

4.2 กลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป เป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นอะไหล่สำหรับซ่อมเปลี่ยนเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ชำรุด อาทิ นำมอเตอร์เครื่องปรับอากาศไปเปลี่ยนในเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น

สินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้ากลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อย (Retailers) และลูกค้ารายย่อยอื่นๆ (Customers) เป็นสินค้าประเภทมอเตอร์เครื่องปรับอากาศ มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม และเครื่องสูบน้ำ ภายใต้ตราสินค้า Pioneer Motor เป็นส่วนใหญ่

5. กลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Traders) และห้างสรรพสินค้า (Department Stores)

ลูกค้ากลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Traders) และห้างสรรพสินค้า (Department Stores) เป็นร้านค้าที่มีรูปแบบการค้าที่มีการจัดจำหน่ายเป็นระบบการจัดการ มีการนำเสนอสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อให้ความสะดวกสบายต่อลูกค้า กลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่จะมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในทุกพื้นที่ ซึ่งในปัจจุบันร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และห้างสรรพสินค้า ส่วนใหญ่ได้มีการนำเทคโนโลยีมาเป็นตัวกลางในการสื่อสาร เพื่อช่วยในการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับกลุ่มร้านค้าปลีก ดังนั้น เพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ มีช่องทางจำหน่ายให้กับลูกค้าได้อย่างครอบคลุม บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เป็นอย่างมาก เนื่องจากมีแนวโน้มการขยายตัวสูงกว่าห้างสรรพสินค้า ซึ่งจะช่วยเพิ่มช่องทางในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้ารายย่อยได้อย่างครอบคลุมไปตามสาขาของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้

สินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Traders) และห้างสรรพสินค้า (Department Stores) เป็นสินค้าประเภทมอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) เป็นส่วนใหญ่

2.2 การแข่งขัน

เมื่อพิจารณาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและจำหน่าย สามารถแบ่งตลาดในประเทศออกได้เป็น 3 กลุ่มตลาด คือ ตลาดมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ ตลาดมอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม และตลาดเครื่องปั๊มน้ำและปั๊มจุ่ม ในส่วนของตลาดมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ บริษัทฯ ผลิตมอเตอร์ตามคำสั่งจ้างผลิตของผู้ว่าจ้าง (OEM) ซึ่งผู้ว่าจ้างส่วนใหญ่ คือผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องปรับอากาศชั้นนำในประเทศ ดังนั้น คุณภาพของสินค้า ถือเป็นสิ่งสำคัญ เพราะจะส่งผลต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของผู้ว่าจ้างเช่นกัน ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศจากลูกค้าชั้นนำในประเทศหลายรายอย่างต่อเนื่อง

ตลาดมอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม มอเตอร์ประเภทนี้ส่วนใหญ่ถูกนำไปใช้งานในอุตสาหกรรมภาคการเกษตรและอุปกรณ์ทั่วไป อาทิ พัดลมอุตสาหกรรม ปั๊มชัก ปั๊มลม เครื่องขุดมะพร้าว เครื่องโม่ปูนฉาบ เครื่องบด เครื่องพ่นยา ท่อพ่นยา เครื่องล้างผลมะนาว เครื่องโม่ไม้แข็ง เครื่องเป่า เครื่องมือเครื่องจักร และเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นต้น ซึ่งตลาดมอเตอร์กำลังในภาคอุตสาหกรรมถือได้ว่าเป็นการแข่งขันสูง คู่แข่งของตลาดมอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรมหลักมาจากในประเทศและต่างประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศจีน ซึ่งในปี 2560 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ มียอดขาย

จำหน่ายสินค้าประเภทมอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรมลดลงเพียงเล็กน้อยจากปี 2559 เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ปกติ ส่งผลให้การใช้จ่ายของประชากรลดลง ซึ่งโดยหลักบริษัทฯ จำหน่ายผ่านตัวแทนในการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ทำให้สามารถกระจายสินค้าดังกล่าวไปยังผู้ค้าปลีกรายย่อย และผู้บริโภคชั้นสุดท้ายได้ทั่วประเทศ

สำหรับสินค้าประเภทเครื่องสูบน้ำและปั้มน้ำ แม้จะมีการแข่งขันที่สูง และมีผู้ผลิตมากมายก็ตาม บริษัทฯ ก็ยังสามารถแข่งขันได้และมียอดขายเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ดังจะเห็นได้จากยอดขายในปี 2558-2560 บริษัทฯ มียอดขายเป็นเงิน 201.59 ล้านบาท, 289.99 ล้านบาท และ 330.38 ล้านบาท ตามลำดับ ในการจำหน่ายสินค้ากลุ่มนี้ จะมีการจำหน่ายให้กับลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งของบริษัทฯ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าเอง นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ ยังได้มีการจัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวผ่านตัวแทนจำหน่าย ทำให้สามารถกระจายสินค้าได้ทุกพื้นที่ในไทย เพราะนอกจากจะสามารถทดแทนการนำเข้าจากต่างประเทศแล้วนั้น ผู้ผลิตไทยยังสามารถส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศได้ แม้ว่าการแข่งขันในตลาดต่างประเทศจะมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เพราะได้รับผลกระทบจากผู้ผลิตในประเทศจีน ที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าก็ตาม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มียุทธศาสตร์เน้นการแข่งขันทางด้านราคา แต่จะให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้า การส่งมอบที่ตรงเวลา และการให้บริการที่ดีเยี่ยม รวมทั้งการกำหนดราคาสินค้าให้อยู่ในเกณฑ์ที่ลูกค้ารับได้

ทั้งนี้ ในด้านการส่งออกไปยังลูกค้าต่างประเทศ บริษัทฯ เน้นในประเทศที่มีศักยภาพในการใช้จ่ายสูง เช่น ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น และกลุ่มประเทศในยุโรปและตะวันออกกลาง อเมริกา เป็นต้น

ตัวอย่างรายชื่อผู้ผลิตหลักในอุตสาหกรรมใกล้เคียงกัน มีดังนี้

บริษัท	ผลิตภัณฑ์	รายได้ในปี 2560 (หน่วย : บาท)
1. บริษัท มิตรูปิชิ อีเล็คทริก ออโตเมชัน (ประเทศไทย) จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> - มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม - มิเตอร์ไฟฟ้า - เครื่องจักรและส่วนประกอบเครื่องจักร - เฟรมอลูมิเนียมของมอเตอร์ - ปั้มน้ำสำหรับการเกษตรและอุตสาหกรรม 	3,633,252,638 (หมายเหตุ: ณ 31 มีนาคม 2560)
2. บริษัท นิเด็ค ซิบาอูระ อีเล็คโทรนิคส์ (ประเทศไทย) จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> - มอเตอร์ประสิทธิภาพสูง (High-Efficiency/BLDC Motor) - มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ - มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม - พัดลมเครื่องเป่าให้ความเย็นและความร้อน - ปั้มน้ำปั้มหอยโข่ง/ - ปั้มสำหรับการแพทย์ - ส่วนประกอบเครื่องจักร - ส่วนประกอบยานยนต์ - เลนส์ - เซนเซอร์ 	3,881,847,631 (หมายเหตุ: ณ 31 มีนาคม 2560)
3. บริษัท ฮิตาชิ อินดัสเทรียล เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> - มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม - มอเตอร์เกียร์ 	2,480,944,944.93 (หมายเหตุ:

บริษัท	ผลิตภัณฑ์	รายได้ในปี 2560 (หน่วย : บาท)
	<ul style="list-style-type: none"> - มิเตอร์ไฟฟ้า - Vortex Blower 	ณ 31 มีนาคม 2560)
4. บริษัท ฟาสโก้ มอเตอร์ จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> - มอเตอร์ประสิทธิภาพสูง (High-Efficiency/BLDC Motor) - มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ - มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม - มอเตอร์สำหรับสระและสปา - มอเตอร์สำหรับเครื่องซักผ้าเครื่องอบผ้า - มอเตอร์สำหรับเครื่องดูดฝุ่นเครื่องขัดพื้น - ปั๊มน้ำสำหรับการเกษตรและอุตสาหกรรม ปั๊มน้ำสำหรับที่อยู่อาศัย 	1,236,719,995.92 (หมายเหตุ: ณ 31 ธันวาคม 2559)
5. บริษัท ที.เอ็น.เมทัล เวิร์ค จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> - มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม - มอเตอร์เกียร์ - มอเตอร์ขนาดใหญ่และขนาดกลาง - พัดลมเครื่องเป่าสำหรับภาคอุตสาหกรรม - แอร์คอมเพรสเซอร์ - ที่ดักฝุ่นหมอก/ควัน/ - เครื่องมือเครื่องใช้สำหรับภาคอุตสาหกรรม/ 	747,896,584 (หมายเหตุ: ณ 31 ธันวาคม 2559)
6. บริษัท กุลธร อิเล็กทริก จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> - มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ - อะไหล่เครื่องทำความเย็นอื่นๆ เช่น คอมเพรสเซอร์ หีบเย็น คอนเดนเซอร์ ฯลฯ - เครื่องมือช่างต่างๆ - ปั๊มน้ำสำหรับการเกษตรและอุตสาหกรรม ปั๊มน้ำสำหรับที่อยู่อาศัย ปั๊มเปลี่ยนถ่ายน้ำมัน ปั๊มอัดฉีด - เครื่องตัดหญ้า เครื่องตัดเหล็ก และอุปกรณ์สวนอื่นๆ 	416,142,066.83 (หมายเหตุ: ณ 31 ธันวาคม 2559)
7. บริษัท ศิริพัฒน์ อิเล็กเทค จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> - มอเตอร์ไฟฟ้า และชิ้นส่วนประกอบ 	96,999,705.26 (หมายเหตุ: ณ 31 ธันวาคม 2559)
8. บริษัท ไทยสิน มอเตอร์ มานูแฟคเจอริง จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> - มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ - มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม 	83,279,669.38 (หมายเหตุ: ณ 31 ธันวาคม 2559)

หมายเหตุ : ที่มาข้อมูลรายได้ในปี 2560 มาจากฐานข้อมูลนิติบุคคลในประเทศ โดย BOL

2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าเป็นหลัก โดยเน้นอัตราการลดค่าความสูญเสียของพลังงาน เพื่อให้การผลิตมอเตอร์เกิดประสิทธิภาพ(Efficiency) สูง อีกทั้งบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อความพึงพอใจของลูกค้า ตระหนักถึงความสำคัญตั้งแต่การตรวจสอบและการทดสอบวัตถุดิบ ชิ้นส่วนเพื่อการผลิตทุกชนิด เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าวัตถุดิบ และชิ้นส่วนต่างๆ จะไม่ถูกนำไปใช้เพื่อการผลิตจนกว่าจะผ่านขั้นตอนการตรวจสอบและทดสอบโดยสมบูรณ์แล้ว รวมทั้งทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิตมอเตอร์, ปั๊มน้ำ, มอเตอร์สำหรับสระและสปา จะผ่านกระบวนการผลิตที่เป็นไปตามข้อกำหนดตามมาตรฐานการผลิตผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เพื่อควบคุมคุณภาพของกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด

บริษัทฯ มีการพัฒนาการผลิตสินค้ามอเตอร์ BLDC Pool Pump 750-1100 วัตต์ และพัฒนามากสุดถึง 2100 วัตต์ ที่เหมาะสมสำหรับสระว่ายน้ำขนาดเล็กและขนาดใหญ่ และมีแนวทางที่พัฒนาสินค้าเพื่อลดจุดด้อยของมอเตอร์ของคู่แข่งที่ลูกค้าในตลาดแจ้งมา เช่น การเพิ่มฟังก์ชัน Rotor Balance sensitivity control เพื่อทำให้มอเตอร์มีความเสถียรช่วงการออกตัวเพิ่มมากขึ้นและรองรับตลาดที่มีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงจาก AC Pool Pump ไปยัง BLDC Pool Pump เพื่อลด การใช้ปริมาณไฟฟ้า

จุดแข็งของมอเตอร์แบบ BLDC คือ

- ผู้ใช้สามารถเลือกปรับระดับการทำงานได้หลายระดับตามความต้องการใช้งาน
- ความเร็วรอบของมอเตอร์มีความเสถียรสูงในกรณีที่ภาระโหลดขณะใช้งานไม่คงที่ ในระดับ 5% - 10%
- มีประสิทธิภาพการทำงานที่สูง จึงทำให้ผู้ใช้มอเตอร์สามารถประหยัดค่าพลังงานไฟฟ้าได้สูงสุดถึงประมาณ 40% เมื่อเปรียบเทียบกับมอเตอร์แบบเดิม AC
- มอเตอร์มีน้ำหนักเบา เนื่องจากมีปริมาณการใช้เหล็กซิลิกอนและลวดทองแดงที่ต่ำ
- มอเตอร์เพียงรุ่นเดียวสามารถใช้งานได้ครอบคลุมแทนมอเตอร์หลายรุ่น

ข้อดีในด้านการผลิตของมอเตอร์ BLDC คือ

- มีความประหยัดในพื้นที่ใช้งานในขั้นตอนการผลิต ยกตัวอย่างเช่น การใช้เครื่องปั๊มเหล็กซิลิกอนขนาดเล็กซึ่งสามารถผลิตงานได้ในห้องทำงานแบบปิดขนาดเพียง 6 ตร.ม. ในขณะที่การใช้เครื่องปั๊มของมอเตอร์แบบเดิม AC ต้องใช้พื้นที่ทำงานไม่น้อยกว่า 30 ตร.ม.และมีเครื่องจักรจะมีเสียงดังในระหว่างทำงานที่ดังมาก
- มีความประหยัดในจำนวนขั้นตอนการทำงาน ยกตัวอย่างเช่น การไม่มีขั้นตอนการฉีดอะลูมิเนียมสำหรับการทำโรเตอร์ จึงทำให้บริษัทสามารถประหยัดการลงทุนเครื่องฉีดอะลูมิเนียม และไม่มีการบวนการฉีดอะลูมิเนียม ในขณะที่การผลิตมอเตอร์แบบเดิม AC มีความจำเป็นต้องมีการฉีดอะลูมิเนียม
- มีความประหยัดในการใช้ปริมาณลวดทองแดง เนื่องจากมอเตอร์ BLDC จะใช้ปริมาณลวดทองแดงประมาณ 1 ใน 3 ของมอเตอร์แบบเดิม AC
- มีความประหยัดในขั้นตอนการแต่งฟอร์มลวดทองแดงและเครื่องมัดเชือก เนื่องจากมอเตอร์ BLDC ไม่จำเป็นต้องมีเครื่องแต่งฟอร์มและเครื่องมัดเชือก จึงทำให้ไม่มีขั้นตอนการผลิตดังกล่าวนี้
- กระบวนการผลิตมีความประหยัดในการใช้พลังงานไฟฟ้ามาก

ตารางข้อเปรียบเทียบมอเตอร์ไฟฟ้า เอซีสำหรับสระว่ายน้ำ (AC Pool Motor) และ มอเตอร์ไฟฟ้าแบบไร้แปรงถ่านสำหรับสระว่ายน้ำ (BLDC Pool Motor)

ชนิดที่ 1 มอเตอร์ไฟฟ้า เอซีสำหรับสระว่ายน้ำ AC Pool Motor	ชนิดที่ 2 มอเตอร์ไฟฟ้าแบบไร้แปรงถ่านสำหรับสระว่ายน้ำ BLDC Pool Motor
1. อัตราการกินไฟสูงที่ระยะเวลาการใช้งานประจำวันเฉลี่ย 8-12 ชั่วโมง	1. อัตราการกินไฟน้อยกว่าชนิดที่ 1 ประมาณ 30%-50% ที่ระยะเวลาการใช้งานประจำวันเฉลี่ย 8-12 ชั่วโมง
2. ใช้เครื่องจักรจำนวนมากและกระบวนการผลิตที่ซับซ้อน เช่น เครื่องพันลวด, เครื่องลงคอปป์, เครื่องแต่งฟอรมคอปป์, เครื่องมัดเชือก, เครื่องฉีดอลูมิเนียมโรเตอร์	2. ใช้เครื่องจักรจำนวนน้อยเครื่องกว่ามอเตอร์ชนิดที่ 1 เช่น ไม่ใช้เครื่องลงคอปป์, ไม่ใช้เครื่องแต่งฟอรมคอปป์, ไม่ใช้เครื่องมัดเชือก, ไม่ใช้เครื่องฉีดอลูมิเนียมโรเตอร์ และทำให้สภาพแวดล้อมหรือมลพิษในโรงงานลดลงเนื่องจากไม่มีกระบวนการฉีดอลูมิเนียมโรเตอร์
3. ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ต่อตัวมอเตอร์มีน้ำหนักมาก เช่น เหล็กซิลิกอน และลวดทองแดง	3. ใช้ปริมาณ เหล็กซิลิกอน และลวดทองแดง น้อยกว่าประมาณ 30% - 40% ทำให้มอเตอร์มีน้ำหนักเบากว่า และขนส่งได้มากกว่า
4. ราคาขายต่อตัวมอเตอร์มีราคาไม่สูง, คู่แข่งมีมาก	4. ราคาขายมอเตอร์ต่อตัวสูง, คู่แข่งมีน้อย
5. การใช้งานไม่สามารถเลือกความเร็วรอบตามที่ต้องการได้	5. ผู้ใช้งานสามารถปรับตั้งความเร็วรอบตามที่ต้องการได้
6. อัตราการไหลของน้ำไม่คงที่	6. อัตราการไหลของน้ำคงที่เนื่องจากมอเตอร์สามารถปรับรักษาความเร็วรอบได้ด้วยตัวเอง
7. รูปลักษณะตัวสินค้าดูธรรมดา	7. รูปลักษณะตัวสินค้าดูดีกว่า เนื่องจากมีกล่องควบคุมที่แสดงไฟโซ่การทำงานอยู่ด้านบนตัวมอเตอร์
8. ระยะเวลาการออกแบบและพัฒนามอเตอร์รุ่นใหม่สามารถทำได้โดยง่าย เนื่องจากใช้วัตถุดิบทั่วไป	8. ระยะเวลาการออกแบบและพัฒนารุ่นใหม่ ต้องใช้เวลาพอสมควรในส่วนของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และแม่เหล็กชนิดพิเศษ ซึ่งเป็นวัตถุดิบเฉพาะ
9. ขั้นตอนการทดสอบทำมาตรฐาน สามารถทำได้ง่าย	9. ขั้นตอนการทดสอบทำมาตรฐาน มีหัวข้อการทดสอบมาก ทำให้ต้องใช้เวลาทดสอบมากกว่าแบบที่ 1 ประมาณ 1 เท่า

บริษัทได้เน้นการพัฒนาที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงตามเป้าหมาย เป็นไปตามมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2008 และมาตรฐาน CE และ UL ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้คือ

- การผลิตมอเตอร์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดและตรงตามความต้องการของลูกค้า
- การส่งมอบมอเตอร์ให้ลูกค้าอย่างตรงเวลาด้วยบริการที่ดีที่สุด
- เมื่อมีการร้องเรียนจากลูกค้า ลูกค้าจะได้รับการตอบสนองในทันที

แม้ว่าการผลิตมอเตอร์ เครื่องสูบน้ำและปั้มน้ำ จะมีเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ซับซ้อนนักก็ตาม บริษัทฯ ก็ยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของสินค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีฝ่ายงาน ซึ่งเป็นผู้ดำเนินงานด้านการพัฒนาและทดสอบผลิตภัณฑ์ใหม่อยู่เสมอ เพื่อให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น มีความปลอดภัยในการใช้งานสูง และตรงตามความต้องการใช้งานของ

ลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ ชิ้นส่วนต่างๆ การตรวจสอบระหว่างกระบวนการผลิต และรับประกันคุณภาพของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ตลอดจนการตรวจสอบสภาพการจัดเก็บรักษาก่อนส่งมอบให้ลูกค้า

อนึ่ง บริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าหลังการขาย ด้วยการสอบถามความเห็นของลูกค้าทั้งด้านผลิตภัณฑ์และการบริการ เช่น การส่งมอบผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงความพึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ หรือข้อเสนอแนะอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการรับประกันคุณภาพสินค้าหลังการขายเป็นระยะเวลา 2 ปี หากผลิตภัณฑ์หรือสินค้าของบริษัทฯ มีปัญหภายในระยะเวลาประกัน บริษัทฯ จะดำเนินการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้ใหม่โดยไม่มีค่าใช้จ่าย โดยมีเงื่อนไขการรับประกันดังนี้

เงื่อนไขการรับประกัน

1. บริษัทฯ จะรับประกันผลิตภัณฑ์จากข้อผิดพลาดด้านการผลิต อันส่งผลต่อการใช้งานปกติ
2. การรับประกัน ครอบคลุมเฉพาะปัญหาที่เกิดจากสภาพการใช้งานปกติเท่านั้น การรับประกันจะไม่ครอบคลุมถึงในกรณี ดังต่อไปนี้
 - ความเสียหาย อันเกิดจากการใช้งานผิดประเภท หรือไม่ถูกวิธี
 - การขาดความรู้ ความชำนาญในการประกอบ หรือการใช้งาน
 - การดัดแปลงใช้งานที่ไม่ถูกวิธี ไม่ปฏิบัติตามข้อควรระวัง
 - ขาดการดูแลรักษา การผูกเรือน ที่เกิดจากสารเคมีต่างๆ

การพิจารณารับประกันจะดูจากผลิตภัณฑ์จริงของสินค้า ใบเสร็จรับเงินหรือหลักฐานอื่นๆ โดยนับจากวันที่ซื้อขายเป็นสำคัญ ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับการติดต่อจากลูกค้าเพื่อขอคืนสินค้าเป็นจำนวนและมูลค่าน้อยมาก ในอัตราประมาณร้อยละ 0.1 ของยอดขายในแต่ละปี

2. ด้านการกำหนดราคาขาย

นโยบายการตั้งราคาสินค้า บริษัทฯ มีการจัดทำนโยบายราคาตามประเภทสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์และประเภทของลูกค้า ในการเสนอราคาจะถูกกำหนดตามความเหมาะสม ซึ่งคิดเทียบจากต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นบวกอัตรากำไร (Mark Up Cost) ที่ผ่านมาบริษัทฯ จะไม่เน้นการแข่งขันด้านราคา หรือการตัดราคาขายเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งมากนัก โดยการกำหนดราคาขายจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับกลุ่มตลาดผลิตภัณฑ์ และกลุ่มลูกค้า เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าเป็นหลัก การส่งมอบที่ตรงเวลาและการให้บริการที่ดีเยี่ยม เพื่อให้ราคาสินค้าของบริษัทฯ อยู่ในเกณฑ์ที่ลูกค้าสามารถรับได้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า ดังนั้น จึงต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ มีความปลอดภัยในการใช้งาน เพราะมอเตอร์คือส่วนประกอบหลักในเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ผลิตได้ทำการจัดจำหน่าย ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่จึงคำนึงถึงคุณภาพของมอเตอร์มากกว่าปัจจัยด้านราคา เพราะแม้ว่ามอเตอร์จะมีราคาถูกแต่หากไม่สามารถนำไปใช้งานได้ดี หรือใช้งานได้ไม่เป็นไปตามที่ต้องการ หรือมีความปลอดภัยในการใช้น้อย เพราะเมื่อเกิดปัญหากับเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นๆ จะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงแบรนด์หรือตราสินค้าของเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นๆ ทันที

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์มอเตอร์ นั้นเป็นส่วนประกอบหนึ่งซึ่งอยู่ในเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ เช่น เครื่องปรับอากาศ และเครื่องจักรทางการเกษตร เป็นต้น ผู้บริโภคส่วนใหญ่นั้นจะเป็นผู้บริโภคชั้นกลางที่นำมอเตอร์ไปประกอบเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้า หรือซื้อไปเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคชั้นสุดท้ายต่อไป ดังนั้นจึงเป็นปกติสำหรับผู้ประกอบการเกี่ยวกับการผลิตมอเตอร์ ที่มีกลุ่มลูกค้าโดยหลักคือ กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการ / โรงงานผลิต และการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายเป็นส่วนใหญ่ โดยสามารถแบ่งกลุ่มรายได้ตามช่องทางการจัดจำหน่ายเป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า (Electronic Appliance Manufacturers)

2. กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ (International Customers)
3. กลุ่มตัวแทนจำหน่าย (Agents) และกลุ่มร้านค้าส่ง (Dealers)
4. กลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อย (Retailers) และลูกค้ารายย่อยอื่นๆ (Customers)
5. กลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Traders) และห้างสรรพสินค้า (Department Stores)

บริษัท ได้กำหนดแนวทางการบริหารจัดการด้านการจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ ดังนี้

- การจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานที่ตั้งโรงงาน เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่ให้บริการแก่ลูกค้ารายใหม่ที่เป็นลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่มีความต้องการสินค้าของบริษัทฯ ในจำนวนไม่มาก โดยลูกค้าจะโทรศัพท์ติดต่อสำนักงานขายโดยตรงเพื่อซื้อสินค้า ซึ่งจะมีทีมงานฝ่ายขายคอยให้บริการอยู่
- การจัดจำหน่ายผ่านกลุ่มร้านค้าตัวแทนจำหน่าย กลุ่มลูกค้าที่ผู้ประกอบการ / โรงงานผลิต ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และร้านค้าปลีกรายย่อย ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้ารายใหญ่ ที่มีการติดต่อซื้อขายสินค้ากับบริษัทฯ เป็นเวลานาน และสั่งซื้อครั้งละมากๆ บริษัทฯ จะมีทีมงานขายร่วมกับทีมวิศวกรเพื่อทำหน้าที่ให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เนื่องจากความต้องการของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์มอเตอร์นั้นมีความแตกต่างกัน และบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย โดยจัดให้มีระบบขนส่งที่ดี และรวดเร็ว สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด และการตอบสนองทันทีเมื่อลูกค้าเกิดปัญหาการใช้งาน

บริษัทฯ ยังเล็งเห็นความสำคัญกับการเพิ่มช่องทางการสั่งซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ (Online) เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอีกทางหนึ่ง ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าให้กับลูกค้า ในอนาคตบริษัทฯ อาจเพิ่มช่องทางการจำหน่ายดังกล่าว เพื่อความคล่องตัวในการสั่งซื้อที่มากขึ้น

แม้ว่ารายได้จากการขายส่วนใหญ่จะเป็นการขายให้กับลูกค้าในประเทศโดยผ่านช่องทางต่างๆ ตามที่กล่าว บริษัทฯ ก็ยังคงให้ความสำคัญกับช่องทางการขายสินค้าต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยมีพนักงานฝ่ายขายต่างประเทศให้บริการด้านการส่งออกโดยเฉพาะ ซึ่งบริษัทฯ จะเน้นส่งออกไปยังประเทศที่มีศักยภาพในการใช้จ่ายสูง ให้ความสำคัญกับคุณภาพและบริการเป็นหลัก เช่น ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น ประเทศในแถบยุโรปและตะวันออกกลาง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสนใจในการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) มากขึ้นในอนาคต เนื่องจากการเปิดการค้าเสรี ทำให้การค้าขายระหว่างกันในตลาดอาเซียนจะเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการในประเทศไทย ซึ่งจะช่วยบริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าและส่งออกไปยังประเทศในระดับภูมิภาคในทวีปตะวันออกเฉียงใต้ได้มากขึ้น สำหรับประเทศในกลุ่ม AEC ที่บริษัทฯ มีแผนการขยายการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายเพิ่มเติม ได้แก่ ลาว กัมพูชา และพม่า เป็นสำคัญ

4. ด้านการควบคุมและพิจารณาเครดิตของลูกค้า

บริษัทฯ มีการขายสินค้าให้กับลูกค้าทั้งเงินสด และการให้เครดิตทางการค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มียอดลูกหนี้การค้าต่อยอดขายสุทธิคิดเป็นประมาณร้อยละ 16.48 ทั้งนี้ ตามนโยบายการให้เครดิตกับลูกค้า บริษัทฯ จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นเงินสดให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่ และพิจารณาการให้เครดิตหลังจากลูกค้ามีการซื้อขายสินค้ากับบริษัทฯ มาแล้วเป็นระยะเวลานานกว่า 6 เดือน โดยพิจารณาจากยอดซื้อ และความถี่ในการซื้อใน 6 เดือนที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังเน้นนโยบายการรับชำระเงินสด โดยกำหนดแนวทางในการปฏิบัติ ดังนี้

- ในกรณีที่มิได้สินค้าในคลังสินค้า ลูกค้าจะต้องโอนเงินเป็นเงินสด ก่อนการส่งสินค้าเท่านั้น
- ในกรณีที่สินค้ามีความพิเศษ หรือถูกสั่งผลิตโดยเฉพาะลูกค้ารายใดรายหนึ่ง บริษัทฯ จะดำเนินการเรียกเก็บเป็นเงินสดเต็มจำนวน

- ในกรณีที่สินค้าปกติ สามารถใช้กับลูกค้าได้หลายราย แต่ไม่มีสินค้าในคลังสินค้า บริษัทฯ จะเรียกเก็บชำระเงินเป็นเงินสดบางส่วนก่อน เช่น ร้อยละ 30 ร้อยละ 50 แล้วแต่การพิจารณาของบริษัทฯ

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ได้รับเครดิตทางการค้า บริษัทฯ มีนโยบายให้เครดิตโดยส่วนใหญ่ประมาณ 30 วัน แต่ไม่เกิน 90 วัน ยกเว้นลูกค้าต่างประเทศจะให้เครดิตทางการค้าประมาณ 30 – 60 วัน ซึ่งเครดิตโดยจะต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากผู้บริหารของบริษัทเป็นรายกรณีไป ในกรณีที่ลูกค้ามีการค้างชำระเกินกำหนดตามเงื่อนไข บริษัทฯ จะทำการติดตามทวงถามตามขั้นตอนที่กำหนด ตั้งแต่ติดตามทางวาจา ติดตามเป็นลายลักษณ์อักษร จนถึงการดำเนินการด้านกฎหมายจนถึงที่สุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยใช้หลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์อายุของลูกค้า ประกอบกับการประเมินสถานการณ์ทางการเงินปัจจุบันของลูกค้าเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ และมีการกำหนดช่วงอายุของลูกค้าและสถานการณ์ของลูกค้าไว้เป็นเกณฑ์ในการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยของลูกค้าที่มีอายุนี้นี้ค้างชำระ

5. นโยบายด้านการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้ความสำคัญกับการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง ซึ่งสื่อที่ใช้ในการโฆษณาหลักๆ ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.pioneermotor.th.com เพื่อเป็นช่องทางช่วยให้ลูกค้าทุกประเภท รวมไปถึงผู้บริโภคทั่วไป สามารถเข้าถึงข้อมูลและทำความรู้จักกับบริษัทฯ และผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการออกงานเพื่อแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการในสินค้าของบริษัทฯ โดยตรง อาทิ

- การออกงานแสดงสินค้า งาน ACREX New Delhi ที่ ศูนย์นิทรรศการอินเดีย (IEML) ประเทศอินเดีย ในเดือน กุมภาพันธ์ 2560
- การออกงานแสดงสินค้า งาน HVACR VIETNAM ที่ โฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม ในเดือน มีนาคม 2560
- การออกงานแสดงสินค้า งาน CHINA REFRIGERATION 2017 ที่ ศูนย์นิทรรศการนานาชาติเซี่ยงไฮ้แห่งใหม่ (SNIEC) ประเทศ ประเทศจีน ในเดือน เมษายน 2560
- การออกงานแสดงสินค้า งาน Bangkok RHVAC 2017 ที่ ไบเทคบางนากรุงเทพมหานคร ประเทศไทยใน เดือน กันยายน 2560
- การออกงานแสดงสินค้า งาน BIG 5 SHOW 2017 ที่เมืองดูไบ Dubai World ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ใน เดือนพฤศจิกายน 2560

รวมทั้ง บริษัทฯ มีนโยบายให้พนักงานพยายามสร้างความสัมพันธ์ และความคุ้นเคยกับลูกค้า เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้า โดยจะมีการส่งพนักงานขายไปพบลูกค้า เพื่อสอบถามถึงความพึงพอใจของสินค้าและบริการ ซึ่งวิธีนี้จะทำให้พนักงานและวิศวกรรู้ถึงตามความต้องการที่แท้จริง เพื่อให้สามารถนำมาปรับปรุงและพัฒนาการผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้งานของลูกค้า และการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเพื่อให้เกิดการบอกต่อ ประกอบกับบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนกิจกรรมและงานทางด้านสังคม อาทิเช่น การมอบอุปกรณ์การเรียน และของใช้ในการศึกษา ให้แก่โรงเรียน เนื่องในวันสำคัญต่างๆ การบริจาคป้อนน้ำให้กับผู้ประสบอุทกภัย เป็นต้น

2.4 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต

เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์มอเตอร์ ถือเป็นส่วนประกอบหนึ่งของเครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ในอุตสาหกรรมไทย ซึ่งในปัจจุบันยังไม่มีหน่วยงานหรือองค์กรใดเก็บรวบรวมและจัดทำข้อมูลเฉพาะที่เกี่ยวกับมอเตอร์อย่างจริงจัง ดังนั้น เพื่อใช้ในการ

วิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรมในปัจจุบันและแนวโน้มที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต การวิเคราะห์ดังกล่าวจึงจำเป็นต้องใช้การอ้างอิงจากอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมเครื่องจักรและอุปกรณ์การเกษตร ซึ่งสะท้อนปริมาณความต้องการมอเตอร์เพื่อใช้ในการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ และเครื่องจักรทางการเกษตร ซึ่งอาจเป็นปัจจัยแปรผันตามกัน โดยมีภาพรวมและการคาดการณ์แนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจของโลก เศรษฐกิจของประเทศไทย อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศ และอุตสาหกรรมเครื่องจักรและอุปกรณ์การเกษตร ของประเทศไทยทั้งในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคต โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.4.1 ภาพรวมเศรษฐกิจโลก

ภาวะการผลิตอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในไตรมาส 2/2560 มีดัชนีผลผลิตอยู่ที่ระดับ 121.49 ลดลงร้อยละ 2.55 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ในขณะที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.11 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการผลิตรองรับไฟฟ้าปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.49 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.11 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวลดลงร้อยละ 5.77 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนสำหรับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไตรมาส 2/2560 ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.05 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในไตรมาส 2/2560 มีมูลค่า 14,695.55 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.28 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.83 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการส่งออกไปตลาดหลักทั้งหมดปรับตัวเพิ่มขึ้น

2.4.2 ภาพรวมเศรษฐกิจประเทศไทย

เศรษฐกิจไทยในปี 2560 คาดว่าจะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 3.8 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.6 – 4.0) เติบโตจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 3.2 และเป็นการขยายตัวได้ดีกว่าที่คาดการณ์ไว้ในครั้งก่อนหน้า โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนหลักจากการส่งออกสินค้าและบริการที่ปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงครึ่งหลังของปี ซึ่งเป็นไปตามเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าสำคัญของไทยและจำนวนนักท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มขยายตัวขึ้น ขณะที่การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างชัดเจนในช่วงปีหลัง โดยเฉพาะการลงทุนด้านเครื่องจักรเครื่องมือในหมวดยานยนต์ ซึ่งสะท้อนได้จากการปรับตัวเร่งขึ้นของยอดจำหน่ายรถยนต์เชิงพาณิชย์ในไตรมาสที่ 3 สอดคล้องกับการบริโภคภาคเอกชนที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามรายได้ครัวเรือนในภาคการเกษตรและภาคการท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น สำหรับการบริโภคภาครัฐขยายตัวเร่งขึ้นจากปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตามในส่วนของการลงทุนภาครัฐมีแนวโน้มชะลอลงจากการเบิกจ่ายลงทุนภายใต้งบประมาณปี 2560 ที่ค่อนข้างเป็นไปอย่างล่าช้า แต่คาดว่าจะสามารถทยอยเบิกจ่ายและเป็นแรงสนับสนุนเศรษฐกิจในปีถัดไป สำหรับเสถียรภาพเศรษฐกิจภายในประเทศคาดว่า อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2560 จะอยู่ที่ร้อยละ 0.7 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 0.5 - 0.9) เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า ตามการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ และแนวโน้มต้นทุนจากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่มีทิศทางเพิ่มขึ้น

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 สำนักงานเศรษฐกิจการคลังคาดว่า เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องที่ร้อยละ 3.8 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.3 – 4.3) โดยมีการใช้จ่ายภาครัฐเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ ตามกรอบรายจ่ายลงทุนภาครัฐประจำปีงบประมาณ 2561 ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง นอกจากนี้ การลงทุนภาครัฐที่เพิ่มขึ้น และความชัดเจนเกี่ยวกับการจัดการเลือกตั้งยังจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจและช่วยกระตุ้นการลงทุนภาคเอกชนในประเทศได้มากขึ้น สำหรับอุปสงค์ภายนอกประเทศ คาดว่าเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าของไทยมีแนวโน้มขยายตัวได้ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า ซึ่งจะกระทบต่อการส่งออกสินค้าและบริการของไทยอันเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจไทยให้ขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ในด้านเสถียรภาพภายในประเทศ คาดว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2561 จะอยู่ที่ร้อยละ 1.4 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 0.9 – 1.9) ปรับตัวสูงขึ้นจากปีนี้ ตามการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ และราคาพลังงานที่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป” (ที่มา: รายงานประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2560 และ 2561 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง)

2.4.3 ภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต

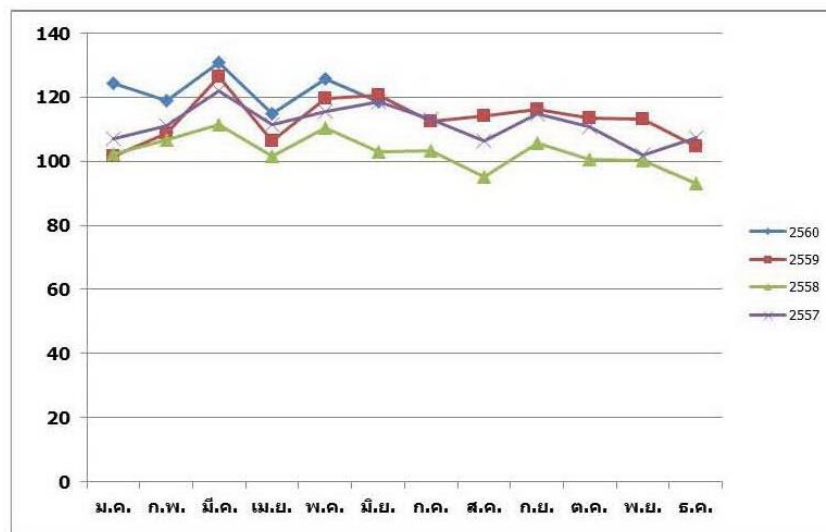
ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ไตรมาส 1 ปี 2560 เท่ากับ 118.04 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.62 (%yoy) โดยกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าขยายตัวเล็กน้อยในขณะที่กลุ่มอิเล็กทรอนิกส์กลับมาปรับตัวเพิ่มขึ้นเกินร้อยละ 10 อีกครั้ง ทั้งนี้ ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าเท่ากับ 127.56 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยที่ร้อยละ 2.38 (%yoy) จาก เครื่องซักผ้าและ สายไฟฟ้าที่ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 18.59 และ 12.41 (%yoy) เป็นหลัก ขณะที่เครื่องปรับอากาศซึ่งเคย ขยายตัวได้ในระดับสูง ชะลอตัวลงเล็กน้อย สำหรับดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม กลุ่มอิเล็กทรอนิกส์อยู่ที่ 111.50 เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.03 (%yoy) จากสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เช่น Integrated Circuit (IC), Semiconductor และ Hard Disk Drive (HDD) ที่ ปรับตัวเพิ่มขึ้น โดย IC กำลังเป็นที่ต้องการของตลาดโลกตามเทรนด์ของอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่มักเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยี ขั้นสูงประกอบกับความต้องการ HDD กลับมาฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องหลังหดตัวในระดับสูงช่วงหลายปีที่ผ่านมา

สถานการณ์อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ไตรมาส 1 ปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 10.62 (%yoy) โดย ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าเท่ากับ 127.56 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยที่ร้อยละ 2.38 (%yoy) จากเครื่องซักผ้าและ สายไฟฟ้าเป็นหลัก ขณะที่เครื่องปรับอากาศซึ่งเคยขยายตัวได้ในระดับสูงชะลอตัวลงเล็กน้อย สำหรับดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม กลุ่มอิเล็กทรอนิกส์อยู่ที่ 111.50 เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.03 (%yoy) จากสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เช่น Integrated Circuit (IC), Semiconductor และ Hard Disk Drive (HDD) ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น



ภาพรวมภาวะการผลิตอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของเดือนมิถุนายน 2560 มีดัชนีผลผลิตอยู่ที่ระดับ 118.75 ลดลงร้อยละ 1.48 เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อน โดยอุตสาหกรรมไฟฟ้ามีดัชนีผลผลิตอยู่ที่ระดับ 117.02 ลดลง ร้อยละ 16.96 เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อน กลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีการปรับตัวลดลง คือ เครื่องปรับอากาศแบบแยก ส่วนคอนเดนซิ่ง เครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วนแฟนคอยล์ยูนิต คอมเพรสเซอร์ พัดลม ตู้เย็น เต้าไมโครเวฟ และหม้อหุงข้าว ลดลง ร้อยละ 29.69, 25.77, 9.22, 22.61, 17.02, 9.43 และ 3.13 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจาก ผู้ประกอบการผลิตเครื่องปรับอากาศบางรายมีปริมาณการผลิตลดลง รวมถึงส่งออกไปตลาดหลักเกือบทั้งหมดปรับตัวลดลง

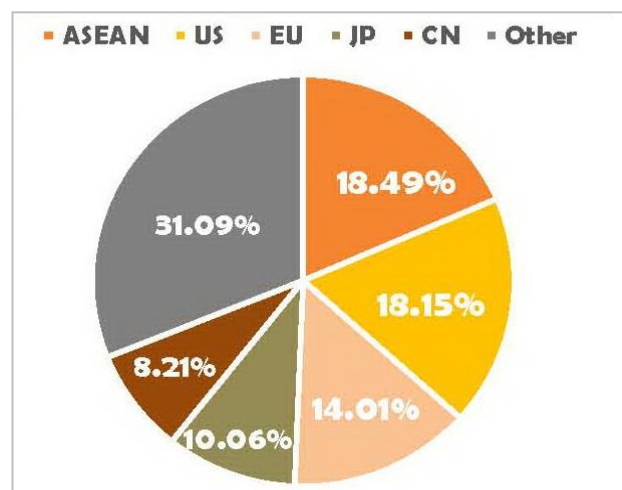
ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

ภาพรวมการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ไตรมาส 1 ปี 2560 ปรับตัวดีขึ้น แต่เป็นการขยายตัวภายใต้ความเสี่ยงหลายประการ โดยเฉพาะความไม่แน่นอนของนโยบายการค้าระหว่างประเทศของประเทศคู่ค้าหลักอย่างสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงผู้นำทางการเมือง รวมถึงโครงสร้างความต้องการสินค้าของกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว (Developed Country) ที่มีแนวโน้มจะเปลี่ยนไปใช้งานสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย โดยปัจจุบันสัดส่วนตลาดส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ 5 อันดับแรก ได้แก่ อาเซียน สหรัฐฯ ยุโรป ญี่ปุ่น และจีน โดยมีสัดส่วนการส่งออกอยู่ที่ร้อยละ 18.49, 18.15, 14.01, 10.06 และ 8.21 ตามลำดับ

สัดส่วนการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์



ที่มา : สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

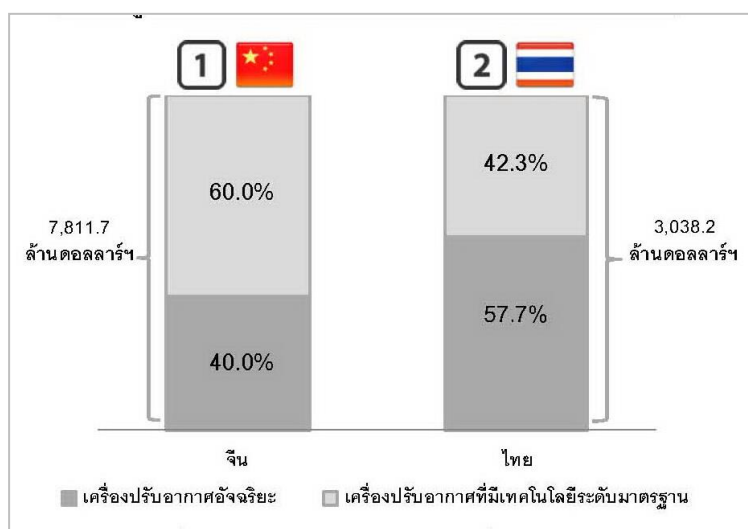
ปี 2560 ไทยจะสามารถส่งออกเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะ โดยรวมได้มากถึง 2,172.8 – 2,194.1 ล้านดอลลาร์ฯ ขยายตัวราวร้อยละ 23.9 – 25.1 จากปี 2559 หรือคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 62 ของมูลค่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศไทยทั้งหมด ขณะที่ในระยะอีก 3 ปี ข้างหน้า (ปี 2561 – 2563) คาดว่า การส่งออกเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะน่าจะยังคงรักษาอัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 20 ต่อปี และคาดว่าไทยยังสามารถรักษาศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลกได้เนื่องจากมีความ

พร้อมทางด้านปัจจัยพื้นฐานหลายประการที่จะเอื้อให้ผู้ผลิตชั้นนำขยายการลงทุนผลิตเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะในไทยอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะพื้นฐานด้านความแข็งแกร่งในด้านห่วงโซ่อุปทานของการผลิตเครื่องปรับอากาศที่จะสามารถรองรับการผลิตและการส่งออกที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

ปัจจุบัน นับว่าเป็นช่วงของการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีในเครื่องปรับอากาศจากเทคโนโลยีระดับมาตรฐานที่มีเพียงแค่ระบบนำความเย็นไปสู่เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะที่มักใช้เทคโนโลยีอินเวอร์เตอร์ในการควบคุมอุณหภูมิ รวมไปถึงเซ็นเซอร์อื่นๆ ในการตรวจจับการเคลื่อนไหวของคนเพื่อกระจายความเย็นหรือความอบอุ่นไป ยังบุคคลเหล่านั้นโดยตรง ซึ่งเป็นการพัฒนาเทคโนโลยีให้สูงขึ้นไปอีกขั้นสำหรับการตอบโจทย์ด้านการประหยัดพลังงาน โดยระบบการทำงานแบบอัจฉริยะในเครื่องปรับอากาศต่างๆ ดังกล่าว นับว่าเป็นฟีเจอร์หลักของเครื่องปรับอากาศรุ่นใหม่ในปัจจุบันที่ผู้ผลิตส่วนใหญ่มักนำมาทำการตลาดเพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ซึ่งในอนาคตหากระดับเทคโนโลยีมีการพัฒนามากขึ้นและมีความก้าวหน้ามากกว่าเทคโนโลยี อินเวอร์เตอร์ ก็จะทำให้เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะมีคุณสมบัติที่สูงขึ้นไปอีก ทั้งนี้ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายของตลาดเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะในปัจจุบันยังกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มที่ชื่นชอบเทคโนโลยีและต้องการอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อม รวมถึงมีกำลังซื้ออยู่ในระดับสูงเป็นหลัก เนื่องจากเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะมีราคาสูงกว่าเครื่องปรับอากาศที่มีเทคโนโลยีในระดับมาตรฐานโดยทั่วไปราวร้อยละ 30 – 40 ซึ่งผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวมัก อยู่ในตลาดที่พัฒนาแล้ว (Advanced Markets)

หากพิจารณาถึงอุตสาหกรรมการผลิตและส่งออกเครื่องปรับอากาศในประเทศไทย พบว่า โดยภาพรวมแล้วไทยเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกเครื่องปรับอากาศเป็นอันดับสองของโลกรองจากประเทศจีน โดยมีสัดส่วนการส่งออกราวร้อยละ 22.2 ของ มูลค่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศทั่วโลก ทั้งนี้จากการที่ไทยเป็นฐานการผลิตเครื่องปรับอากาศของแบรนด์ชั้นนำของโลก โดยเฉพาะสัญชาติญี่ปุ่น ซึ่งมีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีในเครื่องปรับอากาศส่งผลให้ไทยสามารถผลิตและส่งออกเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะได้เป็นจำนวนมาก

สัดส่วนมูลค่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยและจีนในปี 2559



หมายเหตุ: เป็นเครื่องปรับอากาศแบบติดหน้าต่างหรือติดผนังที่มีส่วนประกอบสมบูรณ์ในตัว หรือเป็นระบบแยกส่วน (HS Code: 841510)

ที่มา: Trade Map และกระทรวงพาณิชย์ รวบรวมและประเมินโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

หากวิเคราะห์ในมุมมองตลาดเครื่องปรับอากาศของโลก มองว่าในระยะข้างหน้าตลาดเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะของโลกน่าจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากปัจจัยผลักดันหลัก 2 ประการ ดังนี้

1. ความต้องการใช้เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะในตลาดที่พัฒนายังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องสืบเนื่องกระแสอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อมในหลายๆ ประเทศทั่วโลก โดยเฉพาะกลุ่มตลาดที่พัฒนาแล้วในทวีปยุโรปและสหรัฐอเมริกา ทำให้เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะที่มีเทคโนโลยีระบบอินเวอร์เตอร์เป็นที่ต้องการในหมู่ผู้บริโภคในตลาดดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสามารถประหยัดพลังงานได้มากกว่าเครื่องปรับอากาศที่มีเทคโนโลยีมาตรฐานโดยทั่วไปราวร้อยละ 30 ประกอบกับในปัจจุบันอัตราการถือครองเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะที่มีเทคโนโลยีอินเวอร์เตอร์ในกลุ่มตลาดพัฒนาแล้ว ยังมีไม่สูงมากนัก โดยมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 37.0 ของการถือครองเครื่องปรับอากาศในกลุ่มตลาดที่พัฒนาแล้วทั้งหมดส่งผลให้ความต้องการเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะในตลาดที่พัฒนาแล้วน่าจะมีแนวโน้มขยายตัวสูงขึ้นอีกมากในระยะข้างหน้า

2. ตลาดเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะขยายออกไปในวงกว้างมากขึ้นโดยขยายไปยังกลุ่มผู้บริโภคบางส่วนในกลุ่มตลาดที่กำลังพัฒนา สืบเนื่องมาจากการเร่งพัฒนาเทคโนโลยีในเครื่องปรับอากาศของกลุ่มผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศชั้นนำของโลก ท่ามกลางการแข่งขันในตลาดที่เข้มข้น เพื่อการแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดและความเป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีในเครื่องปรับอากาศ ทำให้เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะที่มีเทคโนโลยีอินเวอร์เตอร์กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่ถูกนำมาใช้สำหรับทำการตลาดเพื่อแสดงความเป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยี จึงส่งผลต่อเนื่องให้ราคาเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะลดลงจนถึงระดับที่ผู้บริโภคบางส่วนโดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคระดับกลางถึงระดับบนในตลาดที่กำลังพัฒนาสามารถจับจ่ายได้ ทำให้คาดว่า มูลค่าตลาดน่าจะขยายตัวสูงขึ้น ถึงแม้ว่าราคาเฉลี่ยของเครื่องปรับอากาศจะมีแนวโน้มลดลงก็ตาม

อย่างไรก็ดีด้วยการที่ไทยเป็นฐานการผลิตเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะของแบรนด์ชั้นนำของโลกที่มีความแข็งแกร่งทางด้านคุณภาพของสินค้าและเทคโนโลยีในการผลิต ทำให้เครื่องปรับอากาศจากไทยได้รับการตอบรับจากตลาดโลกเป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าจะมีราคาสูงกว่าเครื่องปรับอากาศจากจีนราวร้อยละ 16.8 สอดคล้องกับข้อมูล มูลค่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะของไทยที่เติบโตมากกว่าจีนราว 2 เท่าตัว ตามที่กล่าวมาข้างต้น สะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริโภคในตลาดโลก โดยเฉพาะในกลุ่มตลาดที่พัฒนาแล้ว มีความต้องการใช้เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะที่มีคุณภาพสูงและมีความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี ดังนั้นในระยะสั้นถึงระยะกลางต่อจากนี้ (ปี 2560 – 2565) เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะจากไทยน่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการแข่งขันกับจีนในตลาดโลกได้และมีโอกาสที่จะเติบโตและมีมูลค่าส่งออกมากกว่าจีนในอีก 4-5 ปี ข้างหน้า

เดิมประเทศไทยเป็นผู้ผลิตและส่งออกเครื่องปรับอากาศเป็นอันดับ 1 ของโลก ปัจจุบันตลาดการค้าและการส่งออกของจีนมีเพิ่มมากขึ้นทำให้ยอดการส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยลดลงเป็นอันดับ 2 ของโลก โดยมีการจัดอันดับ 15 ประเทศที่ส่งออกเครื่องปรับอากาศมูลค่าสูงสุดในช่วงปี พ.ศ. 2559

1. China	US\$ 13.1 billion	32%	415.53 พันล้านบาท
2. Thailand	US\$ 4.8 billion	11.8%	152.25 พันล้านบาท
3. Mexico	US\$ 3.1 billion	7.6%	98.33 พันล้านบาท
4. United States	US\$ 2.7 billion	6.6%	85.64 พันล้านบาท
5. Czech Republic	US\$ 1.8 billion	4.5%	57.10 พันล้านบาท
6. Germany	US\$ 1.6 billion	3.9%	50.75 พันล้านบาท
7. Italy	US\$ 1.4 billion	3.5%	44.40 พันล้านบาท
8. South Korea	US\$ 1.4 billion	3.3%	44.40 พันล้านบาท
9. Malaysia	US\$ 1.3 billion	3.2%	41.23 พันล้านบาท
10. Japan	US \$ 1.2 billion	3%	38.06 พันล้านบาท
11. Belgium	US\$ 875.6 million	2.1%	27,774.03 ล้านบาท
12. Hong Kong	US\$ 649.7 million	1.6%	20,608.48 ล้านบาท
13. France	US\$ 632 million	1.5%	20,047.04 ล้านบาท

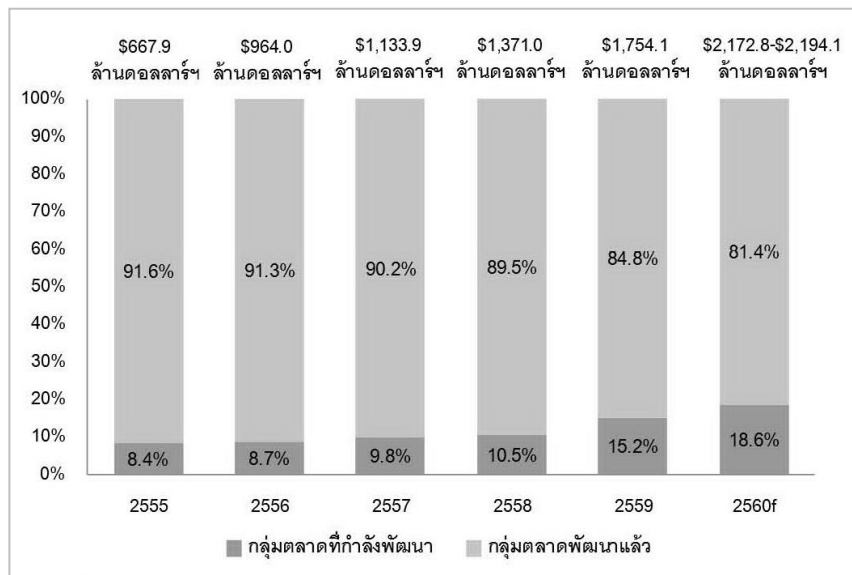
14. Netherlands	US\$ 548.1 million	1.3%	17,385.73 ล้านบาท
15. United Kingdom	US\$ 510.6 million	1.2%	16,196.23 ล้านบาท

ข้อมูลการส่งออกของกลุ่มเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น โดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

สถิติล่าสุด ม.ค. - ธ.ค. 2560 เครื่องปรับอากาศ

- ผลิต Fan Coil Unit 12,391,832 เครื่อง ลดลง -10.48%
- ผลิต Condensing Unit 10,178,916 เครื่อง ลดลง -14.08%
- ขายในประเทศ Fan Coil Unit 1,669,011 เครื่อง ลดลง -12.74%
- ขายในประเทศ Condensing Unit 1,606,212 เครื่อง ลดลง -15.08%
- ส่งออกเครื่องปรับอากาศ 4,198.79 Million USD (133,185.62 ล้านบาท) ลดลง -2.35%
- ส่งออกชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศ 615.74 Million USD (19,531.27 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น 13.8%
- ผลิตตู้เย็น และ ตู้แช่ 6,108,375 เครื่อง ลดลง -7.9%
- ขายในประเทศ 1,634,337 เครื่อง ลดลง -7.9%
- ส่งออกตู้เย็น 1,612.78 Million USD (51,157.38 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น 5.25%
- ส่งออกตู้แช่ 183.57 Million USD (5,795.30 ล้านบาท) ลดลง -13.12%
- ส่งออก ชิ้นส่วนตู้เย็น ตู้แช่ 131.10 Million USD (4,158.49 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น 2.51%

สัดส่วนมูลค่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะของไทย



ที่มา: ประมาณการโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ในปี 2560 ไทยจะสามารถส่งออกเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะ โดยรวมได้มากถึง 2,172.8 – 2,194.1 ล้านดอลลาร์ฯ ขยายตัวราวร้อยละ 23.9 – 25.1 จากปี 2559 หรือคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 62 ของ มูลค่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศไทยทั้งหมด ขณะที่ในระยะอีก 3 ปีข้างหน้า (ปี 2561–2563) การส่งออกเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะน่าจะยังคงรักษาระดับการเติบโตมากกว่าร้อยละ 20 ต่อปีโดยได้รับปัจจัยหนุนมาจากปริมาณความต้องการเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะในตลาดโลกที่เพิ่มสูงขึ้นประกอบกับการผลักดันการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีเครื่องปรับอากาศไปสู่ระบบการทำงานแบบอัจฉริยะของกลุ่มผู้ประกอบการผลิต เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดและความเป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยี ตามที่กล่าวมาข้างต้น นั้นแสดงให้เห็น

เห็นว่า เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะเป็นผลิตภัณฑ์สำคัญที่จะสร้างศักยภาพการเติบโตของมูลค่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยโดยรวมต่อไปได้ในระยะข้างหน้า

ดังนั้น การส่งออกเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะนับได้ว่าเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญอย่างหนึ่งของการขยายตัวของการส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยโดยรวม โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ในปี 2560 มูลค่าการส่งออกเครื่องปรับอากาศของไทยโดยรวมน่าจะยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องโดยมีมูลค่าการส่งออกอยู่ที่ 3,489.1 – 3,545.5 ล้านดอลลาร์ฯ ขยายตัวราวร้อยละ 14.8 – 16.7 จากปี 2559 ที่มีมูลค่าการส่งออกอยู่ที่ 3,038.2 ล้านดอลลาร์ฯ

2.4.4 ภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องจักรและอุปกรณ์การเกษตรในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต

เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม และเครื่องสูบน้ำ เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้ให้กับบริษัท นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ โดยผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้จะถูกนำมาใช้ประโยชน์ทั้งในภาคครัวเรือนและภาคอุตสาหกรรม ซึ่งปัจจุบันกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้จะถูกนำไปใช้ในงานทางการเกษตรมากขึ้น โดยถือเป็นหนึ่งในเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่มีความสำคัญ ด้วยเหตุนี้ภาวะอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลเกษตรจึงสามารถเป็นตัวบ่งชี้และแสดงถึงแนวโน้มอุตสาหกรรมมอเตอร์กำลัง และเครื่องสูบน้ำที่คาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ทำให้การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลเกษตรจึงเป็นอุตสาหกรรมที่คาดว่าจะสามารถสะท้อนถึงแนวโน้มการผลิตและจำหน่ายมอเตอร์กำลัง และเครื่องสูบน้ำของบริษัทฯ ได้

ตลาดเครื่องจักรการเกษตรของไทยร้อยละ 90 ผลิตเพื่อใช้ภายในประเทศ ส่วนที่เหลือเป็นการผลิตเพื่อส่งออก ปัจจุบันเครื่องจักรกลเกษตรที่ใช้กันมากได้แก่ เครื่องมือเตรียมดิน รถไถเดินตาม เป็นที่นิยมมากที่สุด เพราะมีราคาถูก ผลิตได้ในประเทศ ขนาดเล็ก เหมาะแก่การเกษตรในประเทศไทย และง่ายต่อการใช้ในไร่นา เครื่องจักรการเกษตรที่นิยมอีกชนิดหนึ่งคือเครื่องสูบน้ำ ซึ่งเกษตรกรมักมีไว้ใช้เอง หรือใช้ร่วมกัน เพราะการสูบน้ำเข้านาเป็นสิ่งจำเป็น

แม้ว่าไทยจะสามารถผลิตเครื่องจักรกลการเกษตรได้เองเป็นส่วนใหญ่ แต่ไทยยังต้องพึ่งพาการนำเข้าเครื่องจักรกลการเกษตร โดยแหล่งนำเข้าที่สำคัญของไทยได้แก่ ประเทศจีน ประเทศญี่ปุ่น ประเทศไต้หวัน ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศต่างๆ ในยุโรป ซึ่งเครื่องจักรกลการเกษตรที่นำเข้าส่วนใหญ่เป็นเครื่องจักรกลการเกษตรที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต หรือเป็นเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้รับการพัฒนาทางด้านเทคนิคให้มีประสิทธิภาพสูง โดยประเภทของเครื่องจักรกลการเกษตรที่มีมูลค่าการนำเข้าสูงคือ เครื่องจักรสำหรับทำความสะอาดและแยกขนาด

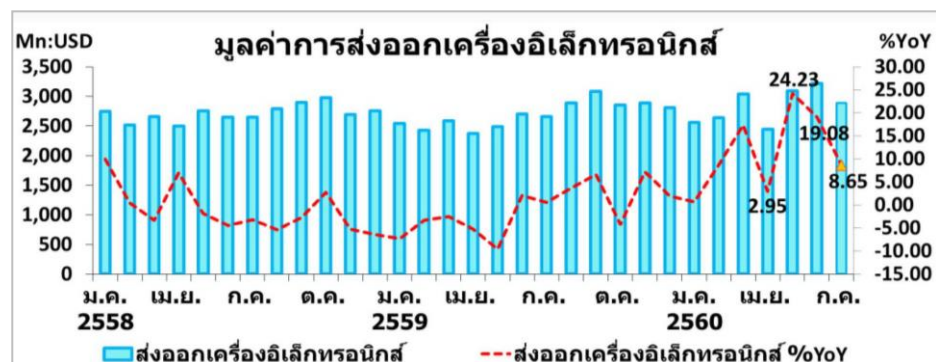
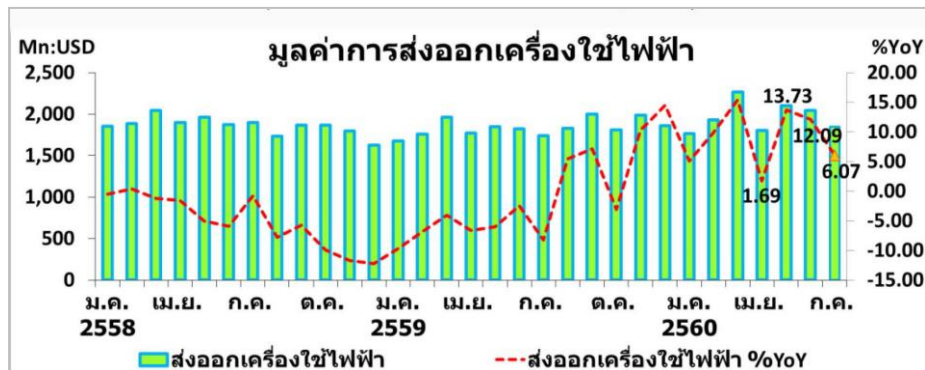
ตลาดเครื่องจักรและอุปกรณ์การเกษตรของประเทศไทย

ภาวะอุตสาหกรรมเครื่องจักรการเกษตรของประเทศไทย คาดการณ์ว่าแนวโน้มอุตสาหกรรมยังมีแนวโน้มเติบโตอยู่ในเกณฑ์พอใช้ เนื่องจากราคาสินค้าการเกษตรที่มีแนวโน้มปรับตัวลดลง ขณะที่ค่าครองชีพเพิ่มขึ้น ทำให้กำลังซื้อของเกษตรกรลดลง และความต้องการเครื่องจักรและอุปกรณ์การเกษตรที่เกี่ยวข้องชะลอตัวลง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปัจจุบันปัญหาด้านแรงงานนั้นเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันให้เกษตรกรทั้งที่เป็นผู้ประกอบการและเกษตรกรรายย่อยมองหาเครื่องจักรกลการเกษตรที่จะมาช่วยทดแทนแรงงาน เนื่องจากยังมีปัญหาแรงงานขาดแคลนและอัตราการจ้างงานสูง

ซึ่งการเข้าสู่ AEC จะมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเครื่องจักรกล ในส่วนอุตสาหกรรมกลาน้ำ คือชิ้นส่วนเครื่องจักรและอุตสาหกรรมปลายน้ำ คือเครื่องจักรกลการเกษตร เครื่องจักรอุตสาหกรรม เครื่องมือกล โดยผลกระทบด้านบวก ประเทศไทยได้เปรียบด้านแรงงานในอุตสาหกรรมเครื่องมือกล โดยเฉพาะในกลุ่มที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตจากการลอกเลียนของเดิมสามารถส่งออกเครื่องจักรกลการเกษตร ไปยังกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม (CLMV) ได้มากขึ้น และสามารถให้ประเทศกลุ่ม CLMV เป็นฐานการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อส่งออกไปยังภูมิภาคอื่น ขณะที่ความต้องการในประเทศจะเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากการขยายตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่อง

สถานการณ์การส่งออกสินค้าไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

การส่งออกสินค้าไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เดือนมกราคมถึงกรกฎาคม 2560 พบว่า เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบหดตัวร้อยละ 0.1 แผนสวิทช์และแผงควบคุม กระแสไฟฟ้าขยายตัวร้อยละ 37 เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ขยายตัวร้อยละ 7 เครื่องโทรศัพท์และอุปกรณ์ขยายตัวร้อยละ 49 และ IC ขยายตัว ร้อยละ 11 (สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์, 2560)



ที่มา: สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปี 2560

ปี 2560 คาดว่า การส่งออกสินค้าไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปีมีมูลค่า 57,455 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขยายตัวร้อยละ 4 ปัจจัยที่มีผลกระทบประกอบด้วย 1) เศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า ได้แก่ สหรัฐอเมริกา และจีน หากมีความแน่นอนในการฟื้นตัวจะมีผลดีต่อการส่งออก และขยายกำลังการผลิตได้ในอนาคต 2) แนวโน้มมูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นของสินค้าที่เป็นชิ้นส่วนประกอบไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ คาดว่าในช่วงปี 2560 จะมีมูลค่าส่งออกของสินค้าสำเร็จรูปส่งออกอีกจำนวนมาก 3) ความต้องการในประเทศของสินค้าไฟฟ้าช่วงหลังน้ำท่วม (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือ) มากขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง และ 4) ปัจจัยพื้นฐานที่ยังคงต้องติดตามถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นได้แก่ 4.1) การผลิตที่สามารถปรับตัวจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป 4.2) มาตรการหรือนโยบายด้านการค้าที่อาจเปลี่ยนแปลงไปของประเทศคู่ค้าสำคัญ เช่น สหรัฐอเมริกา เป็นต้น และ 4.3) ค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งค่าและมีความผันผวนในระยะสั้นส่งผลต่อผู้ประกอบการในการ กำหนดราคาของช่วงครึ่งปีหลังและปี 2561 (สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์, 2560)

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีสำนักงาน และโรงงานผลิตสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 78 หมู่ที่ 3 ถนนดอนตูม-นครชัยศรี ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม โดยมีสินค้าที่ผลิตและจำหน่าย คือ มอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ มอเตอร์กำลังสำหรับ

ภาคอุตสาหกรรม เครื่องสูบน้ำ ปั้มน้ำหอยโข่ง มอเตอร์สำหรับสระและสปารวมถึงมอเตอร์ BLDC pool pump และ ส่วนประกอบมอเตอร์อื่น

(1) การผลิตสินค้า

การผลิตสินค้าของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made-to-Order) ภายใต้ตราสินค้าลูกค้า และมีการผลิตสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท เองด้วย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม สินค้าที่บริษัท ผลิตส่วนใหญ่ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า นั้น จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องปรับอากาศ และ มอเตอร์ปั้มน้ำสำหรับที่พักอาศัย ขณะที่สินค้าที่ผลิตและจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท ส่วนใหญ่ คือมอเตอร์กำลัง สำหรับภาคอุตสาหกรรม เครื่องสูบน้ำและปั้มน้ำเป็นหลัก

ลักษณะการผลิตสินค้าของบริษัท เป็นการผลิตแบบ Mass Production เริ่มจากการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า จากนั้น บริษัท จะดำเนินการจัดซื้อวัตถุดิบและชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิตจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ผ่านการตรวจสอบแล้ว ก่อนเข้าสู่ กระบวนการผลิตสำหรับแต่ละแผนกการผลิต ซึ่งมีขั้นตอนก่อนการดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ดังนี้

1. หากบริษัท ได้รับคุณสมบัติเฉพาะ (Spec) ของมอเตอร์ในแบบที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งคุณสมบัติมอเตอร์ที่ได้รับนั้น อาจเป็น Output ค่าไฟฟ้า โครงสร้างของมอเตอร์ เช่น แรงม้า รอบความเร็วที่จะนำไปใช้กับผลิตภัณฑ์ โดยเมื่อ บริษัท ตรวจสอบคุณสมบัติ (Spec) แล้วไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า บริษัท จะทำการออกแบบ มอเตอร์ใหม่ โดยปรับค่าต่างๆ ให้ตรงกับคุณสมบัติที่ใกล้เคียงกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการมากที่สุด และนำมาทดสอบ กับเครื่องทดสอบแรงบิดและวัดกำลังมอเตอร์ (Torque Test Machine) ของบริษัท และนำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ ที่ได้ไปให้ลูกค้าทดสอบต่อไป หากลูกค้าทดสอบสินค้าตัวอย่างเรียบร้อยแล้ว จึงส่งกลับมายังบริษัท เพื่อสั่งซื้อ และดำเนินการผลิต
2. หากบริษัท ได้รับต้นแบบมอเตอร์ที่ลูกค้าใช้อยู่จริง (มอเตอร์เก่า) บริษัท จะนำตัวอย่างดังกล่าวมาตรวจค่า ไฟฟ้าและโครงสร้างของมอเตอร์ และนำมาเปรียบเทียบกับมอเตอร์ของบริษัท หากบริษัท เคยผลิตมอเตอร์ ดังกล่าวก็จะสามารถผลิตได้เลย แต่หากไม่เคยมีการผลิตมอเตอร์แบบนั้นมาก่อน ทางบริษัท จะออกแบบ มอเตอร์นั้นๆ ขึ้นมาใหม่ และดำเนินการตามขั้นตอนในข้อ 1
3. หากทางบริษัท ได้รับส่วนประกอบ หรือชิ้นส่วนที่จะนำไปประกอบเป็นมอเตอร์ บริษัท จะนำโครงสร้างที่รับมา จากลูกค้า เป็นแนวทางในการออกแบบมอเตอร์ให้เหมาะสมกับโครงสร้างนั้นๆ (ส่วนมากจะเป็นชิ้นส่วน ประกอบกับมอเตอร์แอร์) และดำเนินการตามขั้นตอนในข้อ 1

ขั้นตอนการผลิตของแต่ละแผนกจะดำเนินงานแตกต่างกันในกระบวนการย่อยของแต่ละแผนกนั้นๆ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการผลิตมอเตอร์ เครื่องสูบน้ำและปั้มน้ำมีกระบวนการผลิตแตกต่างกันเพียงการประกอบและรูปลักษณะภายนอก เท่านั้น แต่ส่วนประกอบหลักของในแต่ละผลิตภัณฑ์ยังคงเหมือนกัน คือตัวมอเตอร์ภายใน โดยสายงานการผลิตมอเตอร์ เครื่อง สูบน้ำและปั้มน้ำสามารถแบ่งออกได้เป็น 9 แผนกหลัก ได้แก่ แผนกปั้ม แผนกฉีด แผนกแกน แผนกโรเตอร์ แผนกลงคอยล์ แผนกฝา แผนกเปลือก แผนกฟันสี และแผนกประกอบ

ทั้งนี้ เพื่อคุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์ บริษัท มีการตรวจสอบและการทดสอบวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต การตรวจสอบ และทดสอบระหว่างกระบวนการผลิต การตรวจสอบและการทดสอบผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป โดยทำการสุ่มตรวจสอบและทดสอบ คุณภาพชิ้นงานแล้วตามแผนคุณภาพ ทำให้ลูกค้าสามารถมั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัท นั้นมีคุณภาพ และตรงตาม ต้องการของลูกค้า บริษัท จะมีฝ่าย QA เป็นผู้ตรวจสอบทุกผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมา โดยการทดสอบ First Part Yield (อัตรา ผลทดสอบที่ผ่านครั้งแรก) ให้ผ่านเกณฑ์ร้อยละ 99

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

บริษัทฯ มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหลัก อาทิ เครื่องพ่นลวด เครื่องเจาะ เครื่องไสไมล์ เครื่องมัดเชือก เครื่องกลึง CNC เครื่อง Test มอเตอร์ เครื่องชุดขนวนลวด เครื่องอัดไฮโดรลิก เป็นต้น ทั้งนี้ ในปัจจุบันบริษัทฯ มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตทั้งหมดกว่า 376 เครื่อง

แรงงาน

แรงงานที่ใช้ในสายการผลิตมอเตอร์ เครื่องสูบน้ำและปั้มน้ำ ทั้ง 12 แผนกหลัก มีจำนวนรวมทั้งหมด 287 คน (เป็นแรงงานไทยจำนวน 287 คน โดยไม่มีแรงงานต่างด้าว ทำงาน 2กะต่อวัน ชั่วโมงแรงงาน 8 ชั่วโมง กะที่หนึ่งเริ่มทำงานตั้งแต่เวลา 8.00 - 17.00 น. (พักเที่ยง ใช้เวลา 60 นาที) และกะที่สอง เริ่มทำงานตั้งแต่เวลา 17.00 น. - 02.00 น. (หยุดพัก เวลา 21.00 น. เป็นระยะเวลา 60 นาที)

กำลังการผลิตปริมาณการและผลผลิต

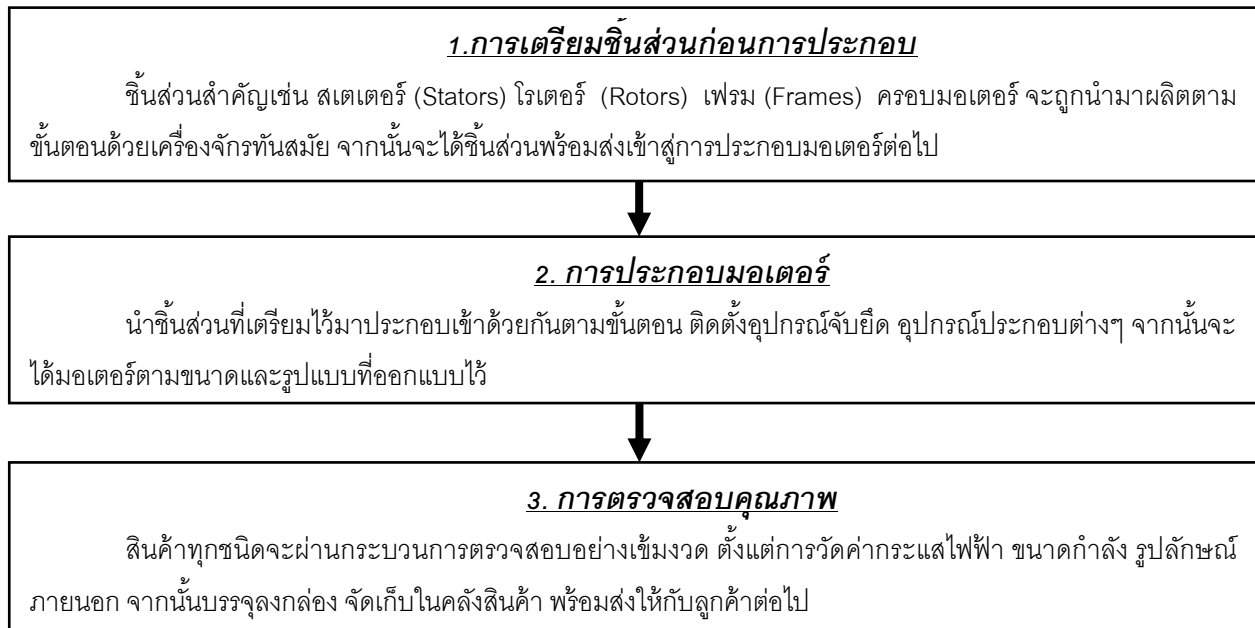
ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปี 2560	ปี 2559	ปี 2558
<u>มอเตอร์เครื่องปรับอากาศ</u>				
กำลังการผลิตเต็มที่	ตัว	500,000	500,000	500,000
ปริมาณการผลิตจริง	ตัว	240,180	287,381	308,793
อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	48.04%	57.48%	61.76%
<u>มอเตอร์กำลัง</u>				
กำลังการผลิตเต็มที่	ตัว	80,000	80,000	80,000
ปริมาณการผลิตจริง	ตัว	36,839	39,107	42,727
อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	46.05%	48.88%	53.41%
<u>ปั้มน้ำ</u>				
กำลังการผลิตเต็มที่	ตัว	50,000	50,000	50,000
ปริมาณการผลิตจริง	ตัว	21,562	32,714	29,207
อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	43.12%	65.43%	58.41%
<u>ปั้มน้ำระบายน้ำ</u>				
กำลังการผลิตเต็มที่	ตัว	35,000	35,000	23,000
ปริมาณการผลิตจริง	ตัว	68,033	25,983	15,588
อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	194.38%	74.24%	67.77%
<u>มอเตอร์ปั้มน้ำ</u>				
กำลังการผลิตเต็มที่	ตัว	400,000	400,000	400,000
ปริมาณการผลิตจริง	ตัว	208,387	232,396	137,179
อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	52.10%	58.10%	34.29%
<u>ส่วนประกอบมอเตอร์</u>				
กำลังการผลิตเต็มที่	ชิ้น	60,000	60,000	60,000
ปริมาณการผลิตจริง	ชิ้น	10,842	14,837	19,523
อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	18.07%	24.73%	32.54%

หมายเหตุ : กำลังการผลิตเต็มที่ เป็นกำลังการผลิตแยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท ซึ่งเป็นการผลิตสูงสุดของการผลิตสินค้านั้นๆ หากบริษัทฯ ผลิตสินค้าประเภทนั้นเพียงประเภทเดียว ทั้งนี้ ในปัจจุบันกำลังการผลิตรวมของบริษัทฯ มีกำลังการผลิตประมาณร้อยละ 70 - 80 ของกำลังการผลิตทั้งหมด ซึ่งบริษัทฯ ต้องดำเนินขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติมในอนาคต

อัตราการสูญเสียจากการผลิต

บริษัทฯ ได้กำหนดการควบคุมของเสียที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต ทั้งนี้ ในแต่ละแผนกมีการกำหนดค่าอัตราการสูญเสียจากการผลิตไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับประเภทและลักษณะของงาน อย่างไรก็ตาม อัตราการสูญเสียจากการผลิตเฉลี่ยของทุกแผนกในกระบวนการผลิตตั้งอัตราไว้ที่ร้อยละ 0.03

แผนผังขั้นตอนการผลิตมอเตอร์



(2) การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตสินค้า โดยก่อนที่บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใด บริษัทฯ จะนำตัวอย่างวัตถุดิบดังกล่าวจากผู้จำหน่ายมาตรวจสอบคุณภาพก่อน ซึ่งหากคุณภาพผ่านตามมาตรฐานที่กำหนด จึงจะดำเนินการสั่งซื้อ เพื่อนำมาใช้ในการผลิตจริง ซึ่งที่ผ่านมาการสั่งซื้อหรือจัดหาวัตถุดิบนั้น บริษัทฯ จะมีการกำหนดเป็นนโยบายคู่มือการปฏิบัติงาน ซึ่งจะต้องมีการเปรียบเทียบราคาที่มีการเสนอขายจากผู้จำหน่ายสินค้ามากกว่า 1 รายขึ้นไป และประเมินคุณภาพตามระยะเวลาที่กำหนด

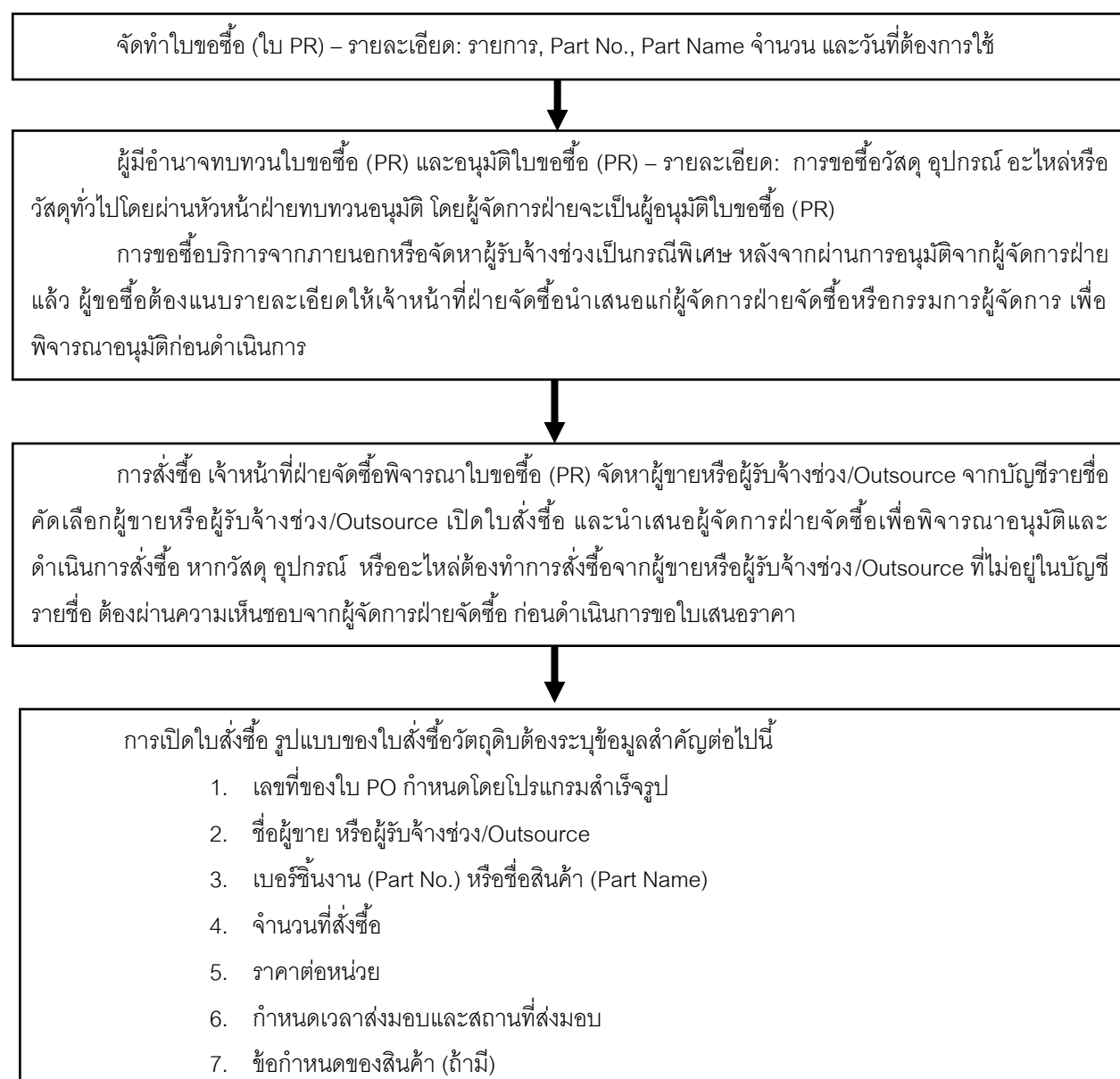
ทางบริษัทฯ จะคัดเลือกผู้จำหน่ายจากบัญชีรายชื่อผู้ขายของบริษัทฯ ที่มีการจัดลำดับคะแนนไว้ สำหรับในกรณีที่ไม่มีรายชื่อ หรือเป็นผู้จำหน่ายรายใหม่ บริษัทฯ จะขอให้ผู้จำหน่ายเสนอราคาและทำการเปรียบเทียบตามขั้นตอนการดำเนินงานจัดซื้อที่บริษัทฯ กำหนด โดยมีผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อเป็นผู้พิจารณาพบทวนอนุมัติอีกครั้งหนึ่ง สำหรับการแก้ไข หรือปรับปรุงรายชื่อของผู้จำหน่ายนั้น จะเป็นอำนาจหน้าที่ของผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ

การประเมินผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัทฯ นั้น ในกรณีที่เป็นส่วน หรือวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต บริษัทฯ จะดำเนินการประเมินผู้จำหน่ายโดยพิจารณาจากคะแนนการส่งมอบ การบริการตรงตามกำหนดเวลา และคะแนนคุณภาพ โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายประกันคุณภาพจะทำการประเมินปีละ 2 ครั้ง นอกจากนี้ บริษัทฯ กำหนดให้ทุก 1 ปี เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจะต้องทบทวนผลการประเมินผู้ขายตลอดปีที่ผ่านมาว่ามีประสิทธิภาพในการทำงานที่ดียิ่งหรือไม่ และทบทวนการคัด

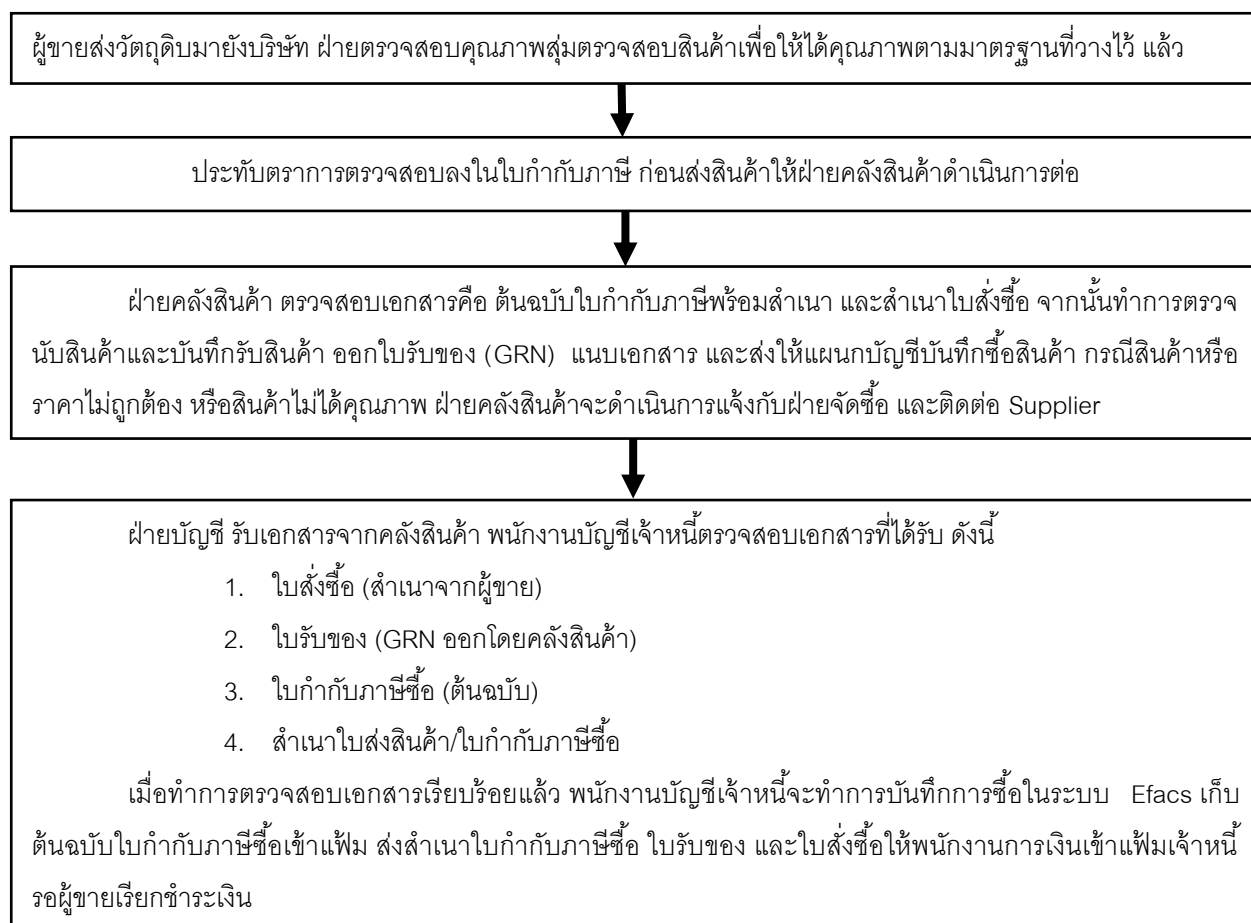
บริษัทผู้จำหน่ายที่ไม่มีคุณภาพตรงตามที่บริษัทต้องการออกจากรายชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท เพื่อให้บริษัท ได้รับวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงส่งนำมาใช้ในการผลิตต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีข้อผูกพันในการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง และไม่ได้พึ่งพาผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ เนื่องจากบริษัทฯ มีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ หากวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดไม่ได้คุณภาพตามที่บริษัทฯ กำหนด บริษัทฯ สามารถดำเนินการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายอื่นแทนได้ทันที โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดซื้อวัตถุดิบแต่ละชนิดโดยคำนึงถึงคุณภาพและราคาที่เหมาะสม และมีการเทียบราคาจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบมากกว่าหนึ่งรายในทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อ

ขั้นตอนการสั่งซื้อวัตถุดิบ



ขั้นตอนการรับวัตถุดิบ



วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่บริษัทฯ สั่งซื้อต้องได้รับการตรวจสอบ และทดสอบ โดยวัตถุดิบจะต้องมีคุณสมบัติตามข้อกำหนด RoHS ซึ่งย่อมาจาก Restriction of Hazardous Substances เป็นข้อกำหนดที่ 2002/95/EC ของสหภาพยุโรป (EU) ว่าด้วยเรื่องของการใช้สารที่เป็นอันตรายในอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งหมายความว่ารวมถึงเครื่องใช้ทุกชนิดที่ต้องอาศัยไฟฟ้าในการทำงาน เช่น โทรศัพท์ เตาอบไมโครเวฟ วิทยุ เป็นต้น ดังนั้น ชิ้นส่วนทุกอย่างที่ประกอบเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้านั้น ตั้งแต่แผงวงจร อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ไปจนถึงสายไฟ จะต้องผ่านตามข้อกำหนดดังกล่าว โดยมีสารที่จำกัดปริมาณในปัจจุบันทั้งสิ้น 6 ชนิด ได้แก่ โปรท แคดเมียม ตะกั่ว โครเมียม Polybrominated Biphenyls Polybrominated Diphenyl Ethers

รายละเอียดวัตถุดิบแยกตามประเภทวัตถุดิบ

ประเภทวัตถุดิบ	สัดส่วนร้อยละในการซื้อ ณ 31 ธันวาคม 2560	แหล่งวัตถุดิบ	
		ในประเทศ	ต่างประเทศ
ลวดทองแดง	28.35%	✓	
เหล็กซิลิคอน	20.97%	✓	
อลูมิเนียม	8.87%	✓	
คาปาซิเตอร์	4.57%	✓	✓
ลูกปืน	5.00%	✓	✓

ประเภทวัตถุดิบ	สัดส่วนร้อยละในการซื้อ ณ 31 ธันวาคม 2560	แหล่งวัตถุดิบ	
		ในประเทศ	ต่างประเทศ
Steel bar	3.21%	✓	✓
Steel sheet	0.11%	✓	

หมายเหตุ: สัดส่วนร้อยละในการซื้อเทียบกับมูลค่าการซื้อทั้งหมด

ตารางแสดงปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบแต่ละประเภท ตั้งแต่ปี 2558 – 2560

ประเภทวัตถุดิบ	2558		2559		2560	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ลวดทองแดง (ล้านบาท)	93.17	30.04	102.40	27.88	107.07	28.35
เหล็กซิลิคอน (ล้านบาท)	61.47	19.82	66.89	18.21	79.20	20.97
อลูมิเนียม (ล้านบาท)	28.44	9.17	33.75	9.19	33.50	8.87
คาปาซิเตอร์ (ล้านบาท)	14.67	4.73	19.57	5.33	17.27	4.57
ลูกปืน (ล้านบาท)	14.29	4.61	25.76	7.01	18.86	5.00
Steel bar (ล้านบาท)	13.48	4.35	18.70	5.09	12.13	3.21
Steel sheet (ล้านบาท)	0.76	0.25	0.88	0.24	0.43	0.11

หมายเหตุ: มูลค่าการซื้อวัตถุดิบหลักเทียบกับมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัท มีการรับจ้างผลิตสินค้าประเภทมอเตอร์สำหรับปั๊มที่ใช้ตามบ้านพักอาศัยให้กับลูกค้ารายใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ที่มีฐานะกิจการดีรายหนึ่ง มีมูลค่าการสั่งซื้อในสัดส่วนที่สูงเป็นจำนวนรวม 162.70 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 28.36 ของรายได้จากการขายในปี 2560 หากลูกค้ารายนี้ยกเลิกการสั่งซื้อ หรือ ลดปริมาณการจ้างการผลิตลงอย่างมีนัยสำคัญ และหากบริษัท ไม่สามารถหาลูกค้ารายใหม่มาทดแทนได้ ก็จะมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท เป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ลูกค้ารายนี้เริ่มติดต่อเป็นลูกค้าของบริษัท ตั้งแต่ปี 2555 โดยบริษัท ได้ทำสัญญาขายสินค้ากับลูกค้ารายนี้ในรูปของ "หนังสือสัญญาซื้อขาย" กำหนดอายุสัญญา 1 ปี นับจากวันที่มีผลจนกว่าฝ่ายใดยื่นข้อเรียกร้องแก่อีกฝ่ายหนึ่ง จากนั้นสัญญาจะถูกขยายออกไปอีก 1 ปี หากจะบอกเลิกสัญญาต้องแจ้งให้บริษัท ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน นอกจากนี้ ก็จะไม่มีการกำหนดวงเงินซื้อขายไว้ในสัญญาแต่ละชิ้นอยู่กับผู้ซื้อจะออกไปสั่งซื้อเป็นคราวๆ ตามที่จะมีการเจรจาตกลงกับบริษัท (สำหรับสาระสำคัญของสัญญาโดยสรุปจะปรากฏอยู่ในหัวข้อ สัญญาที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ หน้า 1-44) ที่ผ่านมาบริษัท ได้ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาและได้สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายนี้มาโดยตลอด โดยมีการจัดส่งสินค้าตามคำสั่งให้ผลิตได้ภายในกำหนดเวลา ตลอดจนบริการหลังการขายที่ดี ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ลูกค้ารายนี้จึงเกิดความเชื่อมั่นต่อบริษัท ทั้งด้านคุณภาพสินค้าและการให้บริการ อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในเรื่องนี้ บริษัท ได้มีนโยบายลดระดับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ ด้วยการเพิ่มประเภทผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมากขึ้น เน้นการสร้างแบรนด์ของบริษัท ให้มีความแข็งแกร่ง และกระจายการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้ากลุ่มผู้บริโภคชั้นสุดท้าย (End User) มากขึ้น

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่

บริษัทฯ ขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าบริษัทฯ เช่น มอเตอร์กำลัง บีมน้ำ เป็นต้น โดยผ่านผู้จำหน่ายรายใหญ่จำนวน 1 ราย ในปีที่ผ่านมา มียอดขายผ่านผู้จำหน่ายรายนี้จำนวน 42.24 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.36 ของรายได้จากการขายในปี 2560 ดังนั้น จึงทำให้เป็นความเสี่ยงเกี่ยวกับผลกระทบของยอดขาย ถ้าผู้จำหน่ายรายนี้บอกเลิกการเป็นผู้จำหน่ายให้แก่บริษัทฯ และหันไปจำหน่ายหรือส่งเสริมการขายของสินค้าภายใต้แบรนด์อื่นมากขึ้น อาจส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัทฯ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญได้ อย่างไรก็ตาม กรรมการและผู้บริหารบริษัทฯ ได้มีนโยบายจัดหาผู้จำหน่ายรายใหญ่เพิ่มขึ้น เพื่อให้มีผลกระทบอย่างน้อยระยะสำคัญ ทั้งนี้บริษัทฯ เน้นคุณภาพสินค้าที่จำหน่าย ควบคู่กับการกำหนดราคาที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้จำหน่าย สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ และเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องนี้ บริษัทฯ ได้มีแผนการขยายการจำหน่ายสินค้าสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้นอีกด้วย เพื่อให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่รายนี้ได้ และในอนาคตหากผู้จำหน่ายรายนี้ยกเลิกการจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทฯ ทางบริษัทฯ ก็มีความพร้อมที่จะสามารถดำเนินการจำหน่ายสินค้าด้วยตัวเอง เพราะผู้บริหารและพนักงานขายของบริษัทฯ ก็มีความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าที่จำหน่ายผ่านผู้จำหน่ายรายนี้เช่นกัน

1.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้าที่บริษัทผลิตตามคำสั่งจ้างผลิต (OEM)

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าที่บริษัทฯ ผลิตตามคำสั่งจ้างผลิตให้กับแบรนด์หรือตราสินค้าต่างๆ (Original Equipment Manufacturer : OEM) สินค้าส่วนใหญ่ที่จำหน่ายให้กับลูกค้า OEM จะเป็นมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ มอเตอร์สำหรับบีมน้ำที่ใช้ภายในบ้านปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ากลุ่ม OEM จำนวน 225.00 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.22 ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มียอดขายสูงสุด โดยรูปแบบการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้ากลุ่มนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะการออกรับสั่งซื้อ (Purchase Order) เป็นคราวๆ ไม่ได้มีการทำสัญญาซื้อขายระหว่างกันกับลูกค้าในแต่ละรายอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในกรณีที่ลูกค้ากลุ่มนี้ยกเลิกการสั่งซื้อ หรือลดปริมาณการสั่งซื้อการผลิตลงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมานี้ บริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ากลุ่มนี้มาโดยตลอด โดยตระหนักถึงคุณภาพสินค้าที่จำหน่ายเป็นสำคัญ เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องนำสินค้าที่ซื้อจากบริษัทฯ ไปเป็นชิ้นส่วนในการประกอบเครื่องปรับอากาศ บีมน้ำที่ใช้ภายในบ้าน ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าเอง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงใส่ใจในด้านการให้บริการ ทั้งการส่งมอบตรงต่อเวลา และบริการหลังการขาย ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มนี้มาโดยตลอด และจากข้อมูลพบว่า ลูกค้ากลุ่มนี้หลายรายเป็นลูกค้าที่มีประวัติการซื้อขายกับบริษัทฯ ยาวนาน และมียอดการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง

1.4 ความเสี่ยงจากการเปิดเสรีการค้า และการก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

ในปี 2560 บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าโดยหลักให้แก่กลุ่มลูกค้าในประเทศ จำนวน 350.82 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 61.15 และกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ จำนวน 222.89 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 38.85 โดยมีฐานการผลิตที่ประเทศไทยและใช้แรงงานไทยในการประกอบธุรกิจ ดังนั้น การก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) อย่างเต็มรูปแบบในปี 2560 ซึ่งเป็นความร่วมมือทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคของประเทศในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรืออาเซียน (ASEAN) 10 ประเทศ จะส่งผลให้มีการเปิดเสรีการค้าเคลื่อนย้ายทรัพยากร เงินทุน แรงงาน และการค้าขายระหว่างกันในตลาดอาเซียน ซึ่งอาจทำให้มีการแข่งขันในอุตสาหกรรมมากขึ้น อย่างไรก็ตาม สินค้าหลักของบริษัทฯ ที่มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง คือ มอเตอร์บีมน้ำ และ มอเตอร์สระว่ายน้ำ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายสุทธิ รองลงมาคือ ผลิตภัณฑ์เครื่องปรับอากาศ ซึ่งจากข้อมูลภาวะอุตสาหกรรม ระบุว่า ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าชั้นนำของโลกยังคงใช้ไทยเป็นฐานการผลิตและส่งออก โดยเฉพาะเครื่องปรับอากาศที่ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับ 2 ของโลก เนื่องจากมีความพร้อมในด้านระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน และมีแรงงานฝีมือที่มีทักษะที่ดี อีกทั้งมีการขยายการลงทุนเพิ่มขึ้น

เพื่อใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตส่งออกไปยังตลาดอาเซียน ซึ่งจะส่งผลดีต่อบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนการขยายการขายสินค้าสู่ตลาดอาเซียนมากขึ้น เช่น ลาว กัมพูชา พม่า เป็นต้น ซึ่งก็จะช่วยลดความเสี่ยงจากการแข่งขันในประเทศได้

1.5 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง

เนื่องจากธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์มอเตอร์เครื่องปรับอากาศ มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม เครื่องสูบน้ำ ปั๊มหอยโข่ง และมอเตอร์สำหรับสระและสปา มีส่วนประกอบสำคัญร่วมกัน คือ มอเตอร์ ซึ่งการผลิตมอเตอร์นั้นจะใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ไม่มีความซับซ้อนมากนัก รวมถึงใช้เงินลงทุนในจำนวนที่ไม่สูงมาก ทำให้คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าวได้ง่าย ปัจจุบันบริษัทฯ มีคู่แข่งที่มีลักษณะการทำธุรกิจคล้ายคลึงกันในบริเวณไม่ห่างไกลจากฐานการผลิตของบริษัทฯ มากนัก โดยเป็นคู่แข่งที่เน้นการแข่งขันทางด้านราคาเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งจากตลาดต่างประเทศที่มีต้นทุนต่ำ เช่น ประเทศจีน ที่มีการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศต่างๆ ส่งผลให้ระดับการแข่งขันในธุรกิจค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม ลูกค้าส่วนใหญ่เน้นให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของสินค้ามากกว่าปัจจัยทางด้านราคา ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ ที่ตระหนักถึงด้านคุณภาพและมาตรฐานการผลิตที่มีประสิทธิภาพเป็นหลัก ตลอดจนการให้บริการที่เป็นเลิศ ทำให้สามารถสร้างความประทับใจ และผลิตสินค้าเป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนกลยุทธ์ในการขยายตลาดการส่งออกมากขึ้น เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการและให้บริการลูกค้าได้อย่างครอบคลุม

1.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับ สิทธิในการผลิตและสิทธิในการขาย

ผลิตภัณฑ์มอเตอร์สำหรับสระและสปาที่เป็นแบบชนิด BLDC Pool Motor ซึ่งทางบริษัท VSM Inc. (USA) ได้รับการจดสิทธิบัตรไว้แล้ว และ ทางบริษัทไฟโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) ได้รับสิทธิในการผลิตแต่เพียงผู้เดียวเพื่อขายส่งไปในตลาดอเมริกา ซึ่งขบวนการผลิตมอเตอร์นั้นจะใช้เทคโนโลยีการผลิตที่มีความซับซ้อนพอสมควรและใช้เครื่องมือพิเศษในการตรวจสอบในทุกขั้นตอนของการผลิต และยังใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์หรือแผงวงจรเฉพาะที่ใช้ในการควบคุมการทำงานของมอเตอร์ จึงค่อนข้างยากที่จะเกิดการเลียนแบบ หรือมีโอกาสเกิดคู่แข่งน้อยมากในกลุ่มผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

2.1 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราวัตถุดิบ

บริษัทฯ ประกอบกิจการผลิตมอเตอร์เครื่องปรับอากาศ มอเตอร์อุตสาหกรรม เครื่องสูบน้ำ ปั๊มหอยโข่ง และมอเตอร์สำหรับสระและสปาเป็นหลัก ซึ่งต้องใช้วัตถุดิบทองแดง เหล็กซิลิคอน อลูมิเนียม เป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิต โดยในปี 2560 คิดเป็นต้นทุนกว่าร้อยละ 58.20 ของต้นทุนวัตถุดิบรวม ซึ่งราวัตถุดิบดังกล่าวจะผันแปรไปตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก

ทองแดงเป็นสินค้าอุปโภคพื้นฐานที่มีความจำเป็นในการขยายตัวของเศรษฐกิจ โดยจะเห็นได้ว่าราคาตลาดทองแดงมีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจและการเติบโตในภาคธุรกิจสำคัญๆ สำหรับอลูมิเนียมนั้น เนื่องจากกระบวนการผลิตอลูมิเนียมมีการใช้พลังงานสูงมาก ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันดิบก็จะส่งผลกระทบต่อราคาของอะลูมิเนียม และสำหรับซิลิคอนนั้น ส่วนใหญ่จะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมการผลิตโลหะอลูมิเนียม และอลูมิเนียมผสม รองลงมา คือ อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของราคาซึ่งจะอยู่กับปริมาณการผลิตและความต้องการของอุตสาหกรรม

การเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบทองแดง และอลูมิเนียมที่มีการปรับขึ้นลงจากแนวโน้มของราคาซื้อขายล่วงหน้าที่กำหนดไว้ในตลาดโลก ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานของหลายบริษัทฯ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีการติดตามข้อมูลข่าวสารและแนวโน้มราคาของวัตถุดิบหลักอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สามารถวางแผนบริหารจัดการการสั่งซื้อวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการสต็อกวัตถุดิบคงเหลือให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการวัตถุดิบที่

ใช้ในการผลิตได้อย่างเพียงพอและทันเวลาต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อให้สามารถควบคุมระดับสัดส่วนของต้นทุนขาย ไม่ให้ความผันผวนจนส่งผลกระทบต่อผลประกอบการดำเนินงานของบริษัทฯ

2.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลน / พึ่งพิงในการจัดหาวัตถุดิบหลัก

จากข้อมูลการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักในปี 2560 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อวัตถุดิบหลอดทองแดงในสัดส่วนร้อยละ 28.35 เหล็กซิลิคอนสัดส่วนร้อยละ 20.97 อลูมิเนียมสัดส่วนร้อยละ 8.87 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด แม้ว่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหรือจัดหาวัตถุดิบจะมาจากผู้จำหน่ายเพียงไม่กี่ราย แต่บริษัทฯ ก็ดำเนินการตามนโยบายและขั้นตอนการดำเนินงานที่มีการกำหนดไว้อย่างเป็นระบบตามเอกสารคู่มือการปฏิบัติงาน โดยจะต้องมีการเปรียบเทียบราคาที่มีการเสนอขายจากผู้ขายสินค้ามากกว่า 1 รายขึ้นไป และจะต้องทำการประเมินผู้ขายสินค้าใหม่ทุกครั้งในรอบระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่มีการสั่งซื้อมีคุณภาพและมีความเหมาะสมทางด้านราคา เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ รวมถึงมีการสรรหาผู้จำหน่ายรายใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ ยังมีการบริหารการจัดซื้อและบริหารสต็อกวัตถุดิบให้คงเหลือให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการวัตถุดิบที่ใช้ผลิตได้อย่างเพียงพอ ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยประสบกับปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบหลักแต่อย่างใด โดยปัจจุบันวัตถุดิบหลักหลอดทองแดง ที่ถือเป็นวัตถุดิบหลักสำคัญที่มีมูลค่าการซื้อสูงที่สุดนั้น บริษัทฯ ได้มีการสั่งซื้อจากผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศที่มีความน่าเชื่อถือ มีประวัติการดำเนินงานยาวนาน เป็นที่รู้จักกันดีในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตมอเตอร์ และมีคุณภาพของสินค้าดี ทำให้บริษัทฯ นำเข้าจากผู้ประกอบการรายดังกล่าวเป็นหลัก

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทฯ มีการซื้อสินค้า วัตถุดิบกับคู่ค้าต่างประเทศ รวมถึงมีการส่งออกสินค้าให้กับลูกค้าในต่างประเทศหลายราย ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยในปี 2560 บริษัทฯ มีการขายสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็นสกุลเงินบาท เท่ากับ 222.89 ล้านบาท และมีการซื้อสินค้า วัตถุดิบกับคู่ค้าต่างประเทศ คิดเป็นสกุลเงินบาท เท่ากับ 27.04 ล้านบาท ดังนั้นหากเกิดกรณีที่เหตุการณ์ที่อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่แข็งค่าขึ้น บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบทางลบอย่างมีนัยสำคัญในด้านรายรับจากการขายสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการป้องกันความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับธนาคาร ซึ่งก็จะช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า กับธนาคารหนึ่งแห่ง คิดเป็นวงเงินมูลค่ารวม 45.00 ล้านบาท และวงเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐมูลค่า 1.00 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการบริหารจัดการบัญชีเงินตราต่างประเทศสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ให้มีความเหมาะสม รวมถึงให้ความสำคัญและติดตามสถานการณ์ เพื่อให้สามารถหาแนวทางในการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้อย่างเหมาะสม

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน

เนื่องจากในปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีการใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม ในอนาคตทางบริษัทฯ อาจจำเป็นต้องใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาลงทุนในโครงการผลิตภัณฑ์ใหม่ ดังนั้น จึงอาจมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่จะเกิดขึ้น แต่หากพิจารณาด้านอัตราดอกเบี้ยที่ทางบริษัทฯ ได้ขอเสนอจากสถาบันการเงินในปัจจุบัน ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยพิเศษที่ทางบริษัทฯ สามารถที่จะบริหารจัดการได้ ทำให้สัดส่วนการจ่ายดอกเบี้ยนั้นไม่มีนัยสำคัญมากนัก ทำให้แม้ว่าจะมีการปรับอัตราดอกเบี้ย ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อผลประกอบการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

4. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

4.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

บริษัทฯ มีกลุ่มครอบครัวอิทธิโรจนกุล เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.964 ของทุนชำระแล้ว (หลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน) ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง ยกเว้นการกระทำใดก็ตามที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 9 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบการควบคุมภายใน และการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทฯ มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และกำหนดตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละระดับในขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31ธ.ค.60	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
1. ที่ดิน	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 5759 เลขที่ดิน 188 ตำบลคลองพลู อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เนื้อที่รวม 5 ไร่ 2 งาน 74 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	34.06	ที่ตั้งอาคารโรงงาน (โรงตัดเหล็ก เชื่อมเหล็ก)
	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 11015 เลขที่ดิน 187 ตำบลคลองพลู อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เนื้อที่รวม 6 ไร่ 3 งาน 93 ตารางวา	เป็นเจ้าของ			ที่ตั้งอาคารโกดังพร้อมชั้นลอย สำหรับสต็อกวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูป
	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 65140 เลขที่ดิน 539 ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เนื้อที่รวม 7 ไร่ 0 งาน 43 ตารางวา	เป็นเจ้าของ			ที่ดินเปล่า
	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 5762 เลขที่ดิน 184 ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เนื้อที่รวม 3 ไร่ 3 งาน 88 ตารางวา	เป็นเจ้าของ			ที่ตั้งอาคารโรงงานและออฟฟิศสำนักงาน 2 ชั้น
	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 5763 เลขที่ดิน 186 ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เนื้อที่รวม 4 ไร่ 3 งาน 65 ตารางวา	เป็นเจ้าของ			ที่ตั้งโรงอาหาร
	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 22656 เลขที่ดิน 185 ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เนื้อที่รวม 0 ไร่ 0 งาน 02 ตารางวา	เป็นเจ้าของ			ที่ตั้งอาคารตึกสำนักงาน 2 ชั้น โรงอาหาร และป้อมยาม

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31ธ.ค.60	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 65141 เลขที่ดิน 540 ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม เนื้อที่รวม 3 ไร่ 2 งาน 13 ตารางวา	เป็นเจ้าของ			ที่ตั้งอาคารตึก 2 ชั้น (หอพัก)
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร		เป็นเจ้าของ	ไม่มี	38.70	สำนักงาน / โรงงาน / อาคารเก็บสินค้า
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน		เป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนองจำนวนหนึ่ง เป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อที่มีกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน รวมวงเงินจำนองเท่ากับ 85.20 ล้านบาท	81.70	เพื่อใช้ในกิจการ
4. เครื่องใช้สำนักงาน		เป็นเจ้าของ	ไม่มี	1.52	เพื่อใช้ในกิจการ
5. ยานพาหนะ		เป็นเจ้าของ	ไม่มี	9.86	เพื่อใช้ในกิจการ
6. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง		เป็นเจ้าของ	ไม่มี	35.91	เพื่อใช้ในกิจการ

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเครื่องจักรและยานพาหนะซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าการเงิน โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีเป็นจำนวนเงินประมาณ 15.2 ล้านบาท (ปี 2559 : 15.2 ล้านบาท)

1. ทางบริษัทฯ ได้รับเครื่องจักรจากการเข้าซื้อกิจการ บริษัท วีเอสเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด ตามรายงานการเข้าประเมินมูลค่าทรัพย์สิน วันที่ 23 พฤศจิกายน 2559 เป็นเครื่องจักรระบุเป็นเครื่องจักรยังไม่จดทะเบียน จำนวน 43 เครื่อง คิดเป็นมูลค่าตลาด จำนวน 22.59 ล้านบาท (บริษัท เวลท์ แอปพร้า จำกัด เป็นผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินดังกล่าว) โดยบันทึกการรับซื้อจาก บริษัท วีเอสเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด (บ.ย่อย) เข้าเป็นทรัพย์สินของบริษัทฯ ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2560

2.โครงการก่อสร้างโครงการ อาคารสำนักงาน และโรงงานใหม่ สำหรับผลิตรถยนต์นั้น คิดเป็นมูลค่า 40 ล้านบาท โดยจะเริ่มก่อสร้างประมาณเดือนมีนาคม 2560 เป็นต้นไป แล้วเสร็จประมาณเดือนกุมภาพันธ์ 2561

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีทรัพย์สินไม่มีตัวตน ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 1.68 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายละเอียด	มูลค่า (ล้านบาท)
ราคาทุน	6.60
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(4.92)
มูลค่าตามบัญชี	1.68

4.3 สัญญาที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

4.3.1 สัญญาซื้อขาย

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ทำสัญญาซื้อขายกับผู้ว่าจ้างผลิตสินค้าประเภทมอเตอร์สำหรับปั๊มที่ใช้ตามบ้านพักอาศัย ในลักษณะที่เป็นการผลิตสินค้าตามคำสั่งของผู้ซื้อ (OEM) ซึ่งเป็นผู้สั่งซื้อรายใหญ่ โดยมีสาระสำคัญของสัญญาดังนี้

ข้อสรุปที่สำคัญของสัญญาซื้อขาย	
คู่สัญญา	ระหว่างบริษัทกับผู้ซื้อสินค้ารายใหญ่รายหนึ่ง
ลักษณะของสัญญา	เป็นการตกลงซื้อขายผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ทั้งสำเร็จรูป และ/หรือ วัตถุดิบ โดยมีขนาด แบบ และลักษณะตามที่ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนด ซึ่งเป็นไปตามใบเสนอราคาของบริษัทเสนอไป และได้รับการอนุมัติ
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	<ol style="list-style-type: none"> 1. บริษัทฯ ต้องเป็นผู้ผลิตเอง ห้ามว่าจ้างผลิตโดยเด็ดขาด 2. ส่งชิ้นงานตามสัญญาแก่ผู้ซื้อตามจำนวนตามกำหนด และสถานที่ที่ระบุในใบสั่งซื้อ 3. หากเกิดความเสียหายของชิ้นงาน อันเกิดจากความบกพร่องของบริษัทฯ ต้องจัดส่งชิ้นงานหรือวัตถุดิบตามสัญญาทดแทนตามกำหนดเวลา และปริมาณที่ผู้ซื้อต้องการ ถ้าไม่สามารถผลิตและส่งมอบได้ต้องแจ้งให้ผู้ซื้อทราบโดยทันที หากส่งผลกระทบต่อกรดำเนินธุรกิจของผู้ซื้อ บริษัทฯ ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายทั้งหมดที่เกิดขึ้นกับผู้ซื้อ 4. ห้ามบริษัทฯ จำหน่ายชิ้นงานให้กับผู้อื่น เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ซื้อเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน 5. คุณภาพของสินค้าต้องเป็นไปตามสัญญาประกันคุณภาพระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (ปรากฏตามสรุปข้อสำคัญของสัญญาประกันคุณภาพ ในข้อ 5.4.2)
การออกไปสินค้า	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้ซื้อตกลงจะออกไปสั่งซื้อให้แก่บริษัทฯ ล่วงหน้าในแต่ละงวด เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน 2. หากผู้ซื้อมีความจำเป็นต้องระงับการจัดส่งชั่วคราว หรือชะลอการส่งสินค้าตามสัญญา บางส่วนหรือทั้งหมดในใบสั่งซื้อสามารถทำได้ โดยแจ้งให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้าก่อนส่งไม่น้อยกว่า 5 วัน
การยกเลิกการสั่งซื้อ	กรณีที่ผู้ซื้อมีความจำเป็นต้องยกเลิกการสั่งซื้อตามสัญญาบางรายการ ผู้สั่งซื้อจะแจ้งให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน
มูลค่าการซื้อ	ไม่มีการกำหนดไว้ จะเป็นไปตามใบสั่งซื้อของผู้ซื้อแต่ละครั้ง

ข้อสรุปที่สำคัญของสัญญาซื้อขาย	
คู่สัญญา	ระหว่างบริษัทกับผู้ซื้อสินค้ารายใหญ่รายหนึ่ง
ขายตามสัญญา	
การชำระราคา	: ผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าตามสัญญาภายในกำหนด 60 วัน นับแต่ได้รับสินค้า
ระยะเวลาการผูกพันตามสัญญา	: กำหนดไว้ว่า "สัญญาจะสมบูรณ์และมีผลใช้บังคับ 1 ปี นับจากวันที่มีผลจนกว่าฝ่ายใดยื่นขอเรียกร้องแก่อีกฝ่ายหนึ่ง จากนั้นสัญญาจะถูกขยายออกไปอีก 1 ปี"
วันที่สัญญามีผลใช้บังคับ	: มีผลบังคับตามสัญญาตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555
การเลิกสัญญา	: <ol style="list-style-type: none"> 1. ฝ่ายใดผิดสัญญา อีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันทีโดยไม่จำเป็นต้องชดเชยค่าเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นกับบริษัทฯ (ผู้ขาย) 2. ในการบอกเลิกสัญญาผู้ซื้อจะแจ้งให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน

หมายเหตุ: ในทางปฏิบัติ บริษัทฯ และผู้ซื้อสินค้าได้ตกลงกันให้สัญญาที่มีผลต่อไปเรื่อยๆ จนกว่าฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะบอกยกเลิกสัญญา

4.3.2 สัญญาประกันคุณภาพ

ข้อสรุปที่สำคัญของสัญญาประกันคุณภาพ	
คู่สัญญา	: ระหว่างบริษัทกับผู้ซื้อสินค้ารายใหญ่รายหนึ่ง
จุดประสงค์ของสัญญา	: เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพ ทำให้เกิดความเข้าใจด้านคุณภาพ และเพื่อการรักษาและปรับปรุงคุณภาพของสินค้า ซึ่งผู้ซื้อจะสั่งซื้อจากบริษัทฯ
การรับประกัน	: บริษัทฯ รับประกันว่าสินค้าที่ผู้ซื้อสั่งซื้อเป็นสินค้าที่ไม่มีข้อบกพร่อง ทั้ง (1) ด้านวัตถุดิบ (2) ด้านความผิดพลาดในการผลิต
การทวนสอบ (ชิ้นส่วนและวัตถุดิบ)	: <ol style="list-style-type: none"> 1. หลังจากตรวจรายการชิ้นส่วนวัตถุดิบตามข้อกำหนดซึ่งได้แจ้งไว้แล้ว 2. บริษัทฯ ยินยอมให้ความร่วมมือ ให้ผู้ซื้อหรือตัวแทน เข้าตรวจสอบยืนยันสินค้า (ชิ้นส่วนและวัตถุดิบ) ที่สั่งซื้อ ณ สถานที่ของบริษัทฯ หรือแหล่งผลิตของบริษัทฯ ตาม SPECIFICATIONS ที่ตกลงกันไว้แล้ว
การรับประกันคุณภาพ	: บริษัทฯ จะจัดทำและคงไว้ซึ่งระบบรับประกันคุณภาพของขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้นจนจบ และสินค้าต้องเป็นไปตามมาตรฐานของผู้ซื้อ และคงไว้ซึ่งคุณภาพที่เชื่อถือได้
ระยะเวลาตามสัญญา	: สัญญาจะสมบูรณ์และมีผลบังคับใช้ 1 ปี นับจากวันที่มีผล จนกว่าฝ่ายใดยื่นขอเรียกร้องแก่อีกฝ่ายหนึ่ง จากนั้นสัญญาจะถูกขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี
วันที่สัญญามีผลใช้บังคับ	: สัญญาจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555
การเลิกสัญญา	: ไม่ได้กล่าวไว้ เนื่องจากว่าสัญญานี้เป็นส่วนหนึ่งที่ระบุไว้ในหนังสือสัญญาซื้อขายที่บริษัทฯ ได้ทำไว้กับผู้ซื้อ

หมายเหตุ: ในทางปฏิบัติ บริษัทฯ และผู้ซื้อสินค้าได้ตกลงกันให้สัญญาที่มีผลต่อไปเรื่อยๆ จนกว่าฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะบอกยกเลิกสัญญา

4.3.3 สัญญาเงินกู้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินในประเทศจำนวน 127.8 ล้านบาท (2559 : 81.0 ล้านบาท) วงเงินกู้ยืมค้ำประกันโดยเครื่องจักรของบริษัท ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่มีภาระคงค้างหนี้สินระยะสั้นกับสถาบันการเงินรายใด

4.3.4 สัญญาการเข้าซื้อกิจการบริษัทในเครือ

เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญกับ บริษัท วีเอสเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัทย่อยในปัจจุบัน) ซึ่งมีรายละเอียดสัญญาดังต่อไปนี้

1. ข้อตกลงซื้อ-ขาย หุ้นสามัญ (Shares Sales and Purchase Agreement) บริษัทฯ เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท วีเอสเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด โดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ VSM Thailand จาก Verde Smart Motors, Inc. , Mr. Shannon Bard, Mr. Brent Alexander Roland และ Mr. Mark Vange ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นปัจจุบันของ VSM Thailand จำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นทั้งหมด โดยซื้อในราคาหุ้นละ 0.10 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 3.60 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) รวมเป็นราคาค่าหุ้นทั้งสิ้น 100 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 3,600 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) ทั้งนี้ ปัจจุบัน VSM Thailand มีหนี้ค้างชำระต่อ VSM Inc. จำนวน 650,000 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 23,400,000 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) โดยภายหลังบริษัทฯ เข้าเป็นผู้ถือหุ้นใน VSM Thailand แล้ว บริษัทฯ จะรับภาระหนี้ดังกล่าวของ VSM Thailand มาด้วย โดยจะแบ่งชำระเป็น 3 งวด และจะชำระครบถ้วนเมื่อครบปีที่สองภายหลังจากการลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้น รวมมูลค่าการลงทุนใน VSM Thailand เป็นเงิน 650,100 เหรียญ (คิดเป็น 23,403,600 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ)

โอนกิจการแล้วเสร็จ ณ วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560 ดังนั้นบริษัท วี เอส เอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียน VSM Thailand และมีกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่ 1) นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล 2) นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล 3) นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป โดยมี นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล หรือ นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป

2. ข้อตกลงการจัดจำหน่าย (Supply Agreement) บริษัทฯ ได้รับสิทธิให้เป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่ผลิตจากทรัพย์สินทางปัญญาและเทคโนโลยีดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว อย่างไรก็ตาม การจัดจำหน่ายสินค้านี้ดังกล่าวยังทวีปอเมริกา จะต้องจำหน่ายผ่าน VSM Inc. หรือจำหน่ายโดยตรงไปยังลูกค้าที่คู่สัญญาจะได้ตกลงร่วมกันต่อไป

3. ข้อตกลงใบอนุญาตแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive License Agreement) บริษัท VSM Thailand เป็นบริษัทลูกของ VSM Inc. และเป็นผู้เชี่ยวชาญในการผลิตมอเตอร์สำหรับสระว่ายน้ำ ตลอดจน VSM Inc. ยังเป็นผู้มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินทางปัญญาและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับผลิตมอเตอร์สำหรับสระว่ายน้ำ โดยในการลงทุนของบริษัทฯ ในหุ้นสามัญของ VSM Thailand นี้ บริษัทฯ จะได้รับสิทธิในการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับผลิตมอเตอร์สำหรับสระว่ายน้ำ ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียวจาก VSM Inc. (แต่ VSM Inc. อาจให้สิทธิบุคคลอื่นภายในทวีปอเมริกาได้) โดยบริษัทฯ ตกลงจะจ่ายค่าสิทธิให้ VSM Inc. ในอัตราร้อยละ 4.5-6 ของยอดขายสินค้าประเภทนี้ ซึ่งทาง VSM Inc. เป็นผู้กำหนดอัตราค่าสิทธิดังกล่าว ภายใต้อนุญาตให้ใช้สิทธิ (Exclusive License Agreement)

4. ข้อตกลงชำระหนี้ (Debt Settlement Agreement) ปัจจุบัน VSM Thailand มีหนี้ค้างชำระต่อ VSM Inc. จำนวน 650,000 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 23,400,000 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) โดยภายหลังบริษัทฯ เข้าเป็นผู้ถือหุ้นใน VSM Thailand แล้ว บริษัทฯ จะรับภาระหนี้ดังกล่าวของ VSM Thailand มาด้วย โดยจะแบ่งชำระเป็น 3 งวด และจะชำระครบถ้วนเมื่อครบปีที่สองภายหลังจากการลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้น รวมมูลค่าการลงทุนใน VSM Thailand เป็น

เงิน 650,100 เหรียญ (คิดเป็น 23,403,600 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) โดยทางบริษัทฯ จะไม่มีภาระผูกพันอื่นใด นอกจากภาระหนี้ดังกล่าวเท่านั้น

4.3.5 กรมธรรม์

สัญญาที่ 1 บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)									
เลขที่กรมธรรม์	: 14016-018-160000102								
ประเภทกรมธรรม์	: การประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน โดยคุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหาย โดยตรงต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยอันมีสาเหตุโดยตรงจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัยลมพายุ ภัยน้ำท่วม ภัยลูกเห็บ ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำหรือสึนามิ ภัยจากยานพาหนะ ภัยจากควัน ภัยทางอากาศยาน ภัยระเบิด ภัยเนื่องจากน้ำ ภัยการนัดหยุดงาน การจลาจลหรือการกระทำอันมีเจตนาร้าย (ยกเว้นการกระทำเพื่อผลทางการเมือง ศาสนา หรือลัทธินิยม) ภัยจากการลุกไหม้ หรือการระอุหรือการระเบิดตามธรรมชาติและอุบัติเหตุต่างๆ ที่มีอาจคาดถึงจากปัจจัยภายนอกหรือภัยอื่นๆ ที่มีได้ระบุไว้ในข้อยกเว้นของกรมธรรม์ประกันภัยเสี่ยงภัยทรัพย์สิน (OIC Form)								
ทรัพย์สินเอาประกัน	: ทรัพย์สินเอาประกันภัย ประกอบด้วย <table> <tr> <td>1) สิ่งปลูกสร้าง ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน)</td><td>มูลค่า 78,000,000 บาท</td></tr> <tr> <td>2) เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้</td><td>มูลค่า 12,000,000 บาท</td></tr> <tr> <td>3) สต็อกสินค้า</td><td>มูลค่า 70,000,000 บาท</td></tr> <tr> <td>4) เครื่องจักร และอุปกรณ์</td><td>มูลค่า 300,000,000 บาท</td></tr> </table>	1) สิ่งปลูกสร้าง ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน)	มูลค่า 78,000,000 บาท	2) เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้	มูลค่า 12,000,000 บาท	3) สต็อกสินค้า	มูลค่า 70,000,000 บาท	4) เครื่องจักร และอุปกรณ์	มูลค่า 300,000,000 บาท
1) สิ่งปลูกสร้าง ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน)	มูลค่า 78,000,000 บาท								
2) เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้	มูลค่า 12,000,000 บาท								
3) สต็อกสินค้า	มูลค่า 70,000,000 บาท								
4) เครื่องจักร และอุปกรณ์	มูลค่า 300,000,000 บาท								
ที่ตั้งทรัพย์สิน	: 78 หมู่ที่ 3 ถนนดอนตูม-นครชัยศรี ตำบลดอนแฝก อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม 73120 (Block Code : C-18-04F-001-I)								
ระยะเวลา	: 6 กุมภาพันธ์ 2560 ถึง 6 กุมภาพันธ์ 2561								
วงเงินคุ้มครอง	: 460,000,000 บาท								
ผู้รับผลประโยชน์	: บริษัท ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน)								

5 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม ในการพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม รวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับการพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยงและสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ อย่างรอบคอบ หากจะมีการลงทุนก็จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องดำเนินการให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้อง อีกทั้ง บริษัทฯ จะควบคุม

ผ่านการส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการ เพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ณ วันที่ 23 มกราคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการเข้าทำสัญญาซื้อขายหุ้นกับบริษัท วีเอสเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด (“VSM Thailand”) โดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ VSM Thailand จาก Verde Smart Motors, Inc. (“VSM Inc.”), Mr. Shannon Bard, Mr. Brent Alexander Roland และ Mr. Mark Vange ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นปัจจุบันของ VSM Thailand จำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นทั้งหมด โดยซื้อในราคาหุ้นละ 0.10 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 3.60 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) รวมเป็นราคาค่าหุ้นทั้งสิ้น 100 เหรียญสหรัฐ (คิดเป็น 3,600 บาท ณ อัตราแลกเปลี่ยน 36 บาทต่อ 1 เหรียญสหรัฐ) และได้จัดทำหนังสือสัญญาการโอนหุ้นเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560 ดังนั้นบริษัท วี เอส เอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียน VSM Thailand และมีกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่ 1) นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล 2) นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล 3) นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป โดยมี นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล หรือ นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป

ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการมีมติอนุมัติการก่อสร้างสำนักงานและโรงงานใหม่สำหรับการผลิตมอเตอร์ เพื่อการขยายธุรกิจในอนาคต ในบริเวณที่ตั้งเดิมของบริษัทมูลค่ารวม 40,000,000.00 บาท

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่คดียังไม่สิ้นสุด ที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

7. ข้อมูลสำคัญอื่น

7.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท ไพโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0735544001492
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	PIMO
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ผลิตและจำหน่ายมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ มอเตอร์กำลังสำหรับอุตสาหกรรม และเครื่องสูบน้ำ ปัมป์หอยโข่ง และมอเตอร์สำหรับสระและสปา
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 78 หมู่ 3 ถนนดอนตูม-นครชัยศรี อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม 73120
โทรศัพท์	:	(66) 34 265 111-8
โทรสาร	:	(66) 34 265 119
เว็บไซต์ (URL)	:	www.pioneer-motor.th.com
ทุนจดทะเบียน	:	130,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	130,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบล้านบาทถ้วน)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้วจากการเสนอขาย	:	130,000,175 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบล้านหนึ่งร้อยเจ็ดสิบห้าบาทถ้วน)

ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นให้แก่ผู้ถือ
หุ้นสามัญของบริษัท ไฟโอเนียร์ มอเตอร์
จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (PIMO - W1)
จำนวนไม่เกิน 104,000,000 หน่วย
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น

: 0.25 บาท (ยี่สิบห้าสตางค์)

7.2 ข้อมูลทั่วไปบริษัทย่อย

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์ : บริษัท วีเอสเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท : 0135558008503
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิตมอเตอร์และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 9/219 หมู่ที่ 5 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
เว็บไซต์ (URL) : www.pionermotor.th.com
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว : 100,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ : 1,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น : 100 บาทต่อหุ้น
กรรมการบริษัท : 1) นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล 2) นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล 3) นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป โดยมี นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล หรือ นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป
ความสัมพันธ์กับบริษัท : บริษัท วี เอส เอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียน VSM Thailand และมีกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่ 1) นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล 2) นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล 3) นายคริสโตเฟอร์ โรเบิร์ต เทป
โครงสร้างผู้ถือหุ้น : บริษัท ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นจำนวน 998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.98%
นายวสันต์ อธิธิโรจนกุล ถือหุ้นจำนวน 1 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.01%
นางสาวสิริรัตน์ อธิธิโรจนกุล ถือหุ้นจำนวน 1 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.01%

7.3 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ข้างสถานทูตจีน)
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : (66) 2009 9000
โทรสาร : (66) 2009 9991
SET Call center : (66) 2009 9999

ผู้สอบบัญชี บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่

อาคารทองหล่อทาวเวอร์ เลขที่ 790/12 ซอยทองหล่อ 18
ถนนสุขุมวิท 55 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย
กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : (66) 2714 8842
โทรสาร : (66) 2185 0225

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท Tilleke & Gibbins อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
ศุภาลย์แกรนด์ทาวเวอร์ ชั้น 26 1011 ถนนพระราม 3 แขวงช่อง
นนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : (66) 2 253 5555
โทรสาร : (66) 2 653 5678

สำนักกฎหมาย สุรพี
359/208 อาคารมาเมฆอง
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง
กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ : 089-138-3939, 086-304-3939 , 088-019-1919
Email : p393939@gmail.com