

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอทีพี 30 จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เป็นผู้ให้บริการรถโดยสารขนส่งบุคลากรระหว่างแหล่งที่พักอาศัยในเขตชุมชน ไปยังโรงงานอุตสาหกรรมหรือสถานประกอบการ โดยเฉพาะในเขตนิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก ซึ่งได้รับใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางจากกรมการขนส่งทางบก มีรถโดยสารให้บริการแบ่งประเภท ดังนี้

ประเภทรถโดยสาร	จำนวนที่นั่ง
- รถบัส	มากกว่า 40
- รถมินิบัส / ไมโครบัส	ไม่เกิน 30 / ไม่เกิน 21
- รถตู้วีไอพี	10
- รถตู้	13

บริษัทฯ มีรถโดยสารที่ให้บริการ 2 รูปแบบดังนี้

1. รถโดยสารของบริษัทรวมจำนวน 308 คันหรือคิดเป็นร้อยละ 80.63 ประกอบด้วย รถบัสจำนวน 192 คันหรือคิดเป็นร้อยละ 50.26 ส่วนที่เหลือเป็นประเภทอื่น ได้แก่ รถมินิบัส รถตู้ และรถตู้วีไอพี คิดเป็นร้อยละ 30.37 ของจำนวนรถโดยสาร
2. รถโดยสารรถร่วมบริการรวมจำนวน 74 คันหรือคิดเป็นร้อยละ 19.37 ประกอบด้วยรถตู้จำนวน 63 คันหรือคิดเป็นร้อยละ 16.49 ส่วนที่เหลือเป็นรถบัสคิดเป็นร้อยละ 2.88 ของจำนวนรถโดยสาร

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้นำมาตรฐานการบริหารความปลอดภัยทางถนน (BSI ISO39001: 2012 Road traffic safety management system) มาใช้ในการบริหารจัดการกระบวนการเดินรถ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการต่อลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจมากที่สุด อีกทั้งการให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพของพนักงาน โดยเฉพาะนักขับตั้งแต่กระบวนการสรรหา ค่าตอบแทนและสวัสดิการ การอบรม การสร้างจิตสำนึกในการให้บริการและปลูกฝังการใส่ใจต่อคุณภาพชีวิตและทรัพย์สินของผู้โดยสารและผู้ร่วมใช้เส้นทาง

1.1 นโยบายการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

เราจะเป็นผู้นำในการให้บริการรับ-ส่งบุคลากรให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ โดยความมุ่งมั่นพัฒนาการให้บริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการและสร้างมาตรฐานการให้บริการจนเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

พันธกิจและวัตถุประสงค์

- รักษาฐานธุรกิจให้เข้มแข็ง เสริมสร้างการเติบโตและขยายฐานธุรกิจอย่างต่อเนื่องสู่ความยั่งยืน
- การปรับใช้เทคโนโลยีในการให้บริการและควบคุมการเดินรถเกี่ยวกับความปลอดภัยและตอบสนองความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ
- การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท (Strategy)

- การรักษาลูกค้าเดิมควบคู่กับสร้างฐานลูกค้าใหม่ด้วยการให้บริการที่มีคุณภาพ สร้างความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการ
- การพัฒนาระบบปฏิบัติการและมาตรฐานการให้บริการรับ-ส่งบุคลากรที่มีคุณภาพ
- การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากรให้ได้มาตรฐาน

เป้าหมายระยะยาวของบริษัท

- ระยะเวลา 1 ปี : บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นดำเนินงานตามกลยุทธ์หลักและพันธกิจขององค์กร โดยวางเป้าหมายการเติบโตของรายได้จากการให้บริการประมาณ 5-10% จากลูกค้ารายเดิมและลูกค้ารายใหม่จากการขยายพื้นที่นอกเขตภาคตะวันออก อีกทั้งการบริหารจัดการต้นทุนการให้บริการและค่าใช้จ่ายลดลงจากปีก่อน โดยบริษัทตั้งเป้าหมายการเติบโตในปีไม่น้อยกว่า 5-10% และรักษาอัตราการทำกำไรไม่ต่ำกว่า 10%
- ระยะเวลา 3 ปี : บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายในการพัฒนาระบบบริหารบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ สร้างวัฒนธรรมองค์กร การพัฒนาความรู้ความสามารถของนักขับอย่างมืออาชีพ การจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่งให้ตอบสนองต่อกลยุทธ์และรองรับการเติบโตของบริษัทในอนาคต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจการให้บริการรับ-ส่ง บุคลากรเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2548 โดยมีผู้ก่อตั้งได้แก่ นายปิยะ เตชาภูธร, ดร.วิวัฒน์ กรมดิษฐ์และนายชาติชาย พานิชชีวะ ร่วมกันและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2558 นับจากนั้นได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สรุปได้ดังนี้

ปี	รายละเอียด
2548	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนตุลาคม บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว ในชื่อบริษัท อมตะ ทรานสปอร์ต 30 จำกัด สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 700/199 หมู่ที่ 1 ต.บ้านเก่า อ.พานทอง จ.ชลบุรี 20160 - บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางจากกรมการขนส่งทางบก ระยะเวลา 5 ปี - บริษัทฯ เริ่มให้บริการรับ-ส่งบุคลากรในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ชลบุรีและนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ระยอง ด้วยรถบัส 1 คันและรถตู้ 2 คัน
2559	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนมกราคม บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางจากกรมการขนส่งทางบกต่ออีก 5 ปี - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 วันที่ 4 เม.ย. บริษัทฯ มีการประกาศจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินการปี 2558 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.022 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 9.68 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 82.92 ของกำไรสุทธิหลังหักสำรองทางกฎหมาย กำหนดวันจ่ายเงินปันผลวันที่ 1 พ.ค. 2559 - บริษัทฯ มีรถโดยสารที่ให้บริการของบริษัทจำนวน 176 คัน ซื้อเพิ่มในระหว่างปีจำนวน 37 คัน
2560	<ul style="list-style-type: none"> - ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 วันที่ 3 เม.ย. บริษัทฯ มีการประกาศจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินการปี 2559 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.04473 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 19.68 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 94.74 ของกำไรสุทธิหลังหักสำรองทางกฎหมาย กำหนดวันจ่ายเงินปันผลวันที่ 2 พ.ค. 2560 มีรายละเอียด ดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> 1. จ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญ อัตรา 8:1 หุ้นสามัญ ในอัตราหุ้นละ 0.03125 บาทต่อหุ้น (เศษของหุ้นปันผลให้ปิดทิ้ง) 2. จ่ายเงินปันผลเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.01348 บาท 3. บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการออกใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - รองรับการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 55.00 ล้านหุ้นสามัญ - รองรับการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิฯ จำนวน 123.75 ล้านหุ้นสามัญ (1:1 หุ้นสามัญ)

ปี	รายละเอียด
	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ มีการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (ATP30-W1) จำนวน 123,750,000 หน่วย ให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นเดิม 4:1 หุ้นสามัญ ระยะเวลาการใช้สิทธิ 2 ปี ตั้งแต่วันที่ 24 พ.ค. 60 ถึงวันที่ 23 พ.ค. 62 ราคาการใช้สิทธิ 0.85 บาทต่อหุ้นสามัญ - บริษัท มีรถโดยสารที่ให้บริการของบริษัทจำนวน 238 คัน ซื้อเพิ่มในระหว่างปีจำนวน 62 คันและขายรถตู้จำนวน 1 คัน
	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนสิงหาคม บริษัท ได้รับมาตรฐานการรับรองการบริหารความปลอดภัยทางถนน (BSI ISO39001 : 2012 Road traffic safety management system) นับตั้งแต่วันที่ 1 ส.ค. 60 ถึงวันที่ 23 พ.ค. 63
2561	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 วันที่ 2 เม.ย. บริษัท มีการประกาศจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2560 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.030 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 15.64 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 62.96 ของกำไรสุทธิหลังหักสำรองทางกฎหมาย กำหนดวันจ่ายเงินปันผลวันที่ 30 เม.ย. 2561 - บริษัท มีรถโดยสารที่ให้บริการของบริษัทจำนวน 280 คัน ซื้อเพิ่มในระหว่างปีจำนวน 44 คันและขายรถบัสจำนวน 2 คัน
2562	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 วันที่ 2 เม.ย. บริษัท มีการประกาศจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2561 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.040 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 21.63 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 56.51 ของกำไรสุทธิหลังหักสำรองทางกฎหมาย กำหนดวันจ่ายเงินปันผลวันที่ 30 เม.ย. 2562 - ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2562 วันที่ 5 พ.ย. บริษัท มีการประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับผลการดำเนินงานเก้าเดือนปี 2562 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.020 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 12.35 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 36.02 ของกำไรสุทธิหลังหักสำรองทางกฎหมาย กำหนดวันจ่ายเงินปันผลวันที่ 4 ธ.ค. 2562 - บริษัท มีรถโดยสารที่ให้บริการของบริษัทจำนวน 308 คัน ซื้อเพิ่มในระหว่างปีจำนวน 30 คันและขายรถบัสจำนวน 1 คัน
2563	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2563 วันที่ 25 ก.พ. บริษัท มีมติจ่ายเงินปันผลสำหรับปีสำหรับผลการดำเนินงานปี 2562 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.020 บาท จำนวน 12.35 ล้านบาท ซึ่งมีจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วเป็นเงินสดในอัตราหุ้น 0.020 บาท จำนวน 12.35 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 25.70 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 55.59 ของกำไรสุทธิหลังหักสำรองทางกฎหมาย กำหนดวันจ่ายเงินปันผลสำหรับปีวันที่ 30 เม.ย. 2563 โดยจะเสนออนุมัติที่ประชุมสามัญประจำปี 2563 ต่อไป

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะการให้บริการ โดยแบ่งสัดส่วนรายได้ออกเป็น 2 กลุ่มคือ

1. รายได้จากการให้บริการ

รถโดยสารของบริษัท :

รถโดยสารของบริษัทฯ ทุกคัน ต้องมีลักษณะที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยมีแผ่นป้ายทะเบียนรถเป็นพื้นสีเหลือง ตัวอักษรและตัวเลขเป็นสีดำ ขึ้นต้นด้วย 30-xxxx และมีโครงสร้างรถโดยสารที่เหมาะสมกับการขนส่งบุคลากร มีความปลอดภัยและสะดวกสบายต่อผู้โดยสาร โดยบริษัทได้ร่วมมือกับผู้ผลิตและจำหน่ายรถชั้นนำ อาทิ ฮีโน่ สแกนเนียและเมอร์เซเดส-เบนซ์ ไคโยต้า และยูทง เป็นต้น ในการออกแบบโครงสร้างรถโดยสารที่เป็นมาตรฐาน

รถโดยสารร่วมบริการ :

รถโดยสารร่วมบริการ เป็นรถโดยสารที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท จากการคัดเลือกและกำหนดนโยบาย ซึ่งเป็นทั้งบุคคลหรือนิติบุคคล แต่ต้องได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ประกอบการรถโดยสารขนส่งไม่ประจำทางจากกรมการขนส่งทางบกเท่านั้น

2. รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับเงินฝากธนาคาร กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สินและรายได้อื่น อาทิ รายได้จากการให้บริการด้านการบริหารเพิ่มเติมแก่รถร่วมบริการ เงินรับคืนกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงานลาออก และการขายอะไหล่ที่เสื่อมสภาพ เป็นต้น

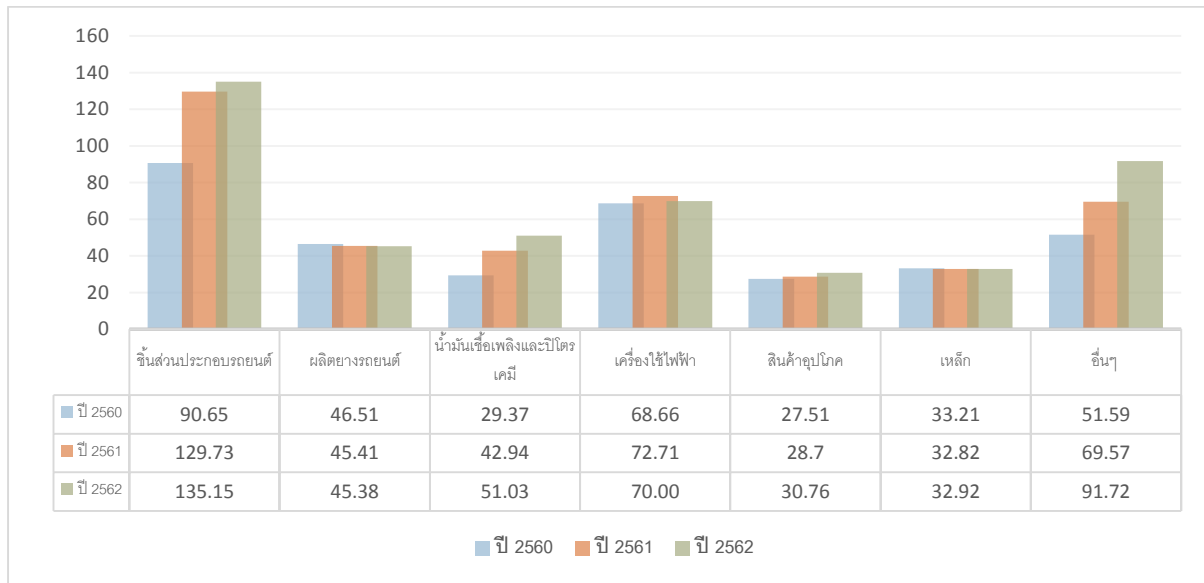
ภาพตารางแสดง โครงสร้างรายได้ของบริษัท สำหรับปี 2560 ถึงปี 2562 รายละเอียดดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายได้รวม	ปี 2560			ปี 2561			ปี 2562		
	คัน	จำนวน	ร้อยละ	คัน	จำนวน	ร้อยละ	คัน	จำนวน	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ									
1. รถโดยสารของบริษัท	238	277.66	79.90%	280	352.40	83.53%	308	390.55	85.47%
1.1 รถบัส	186	249.51	71.80%	193	289.83	68.70%	192	295.36	64.64%
1.2 รถมินิบัส	11	4.52	1.30%	28	27.00	6.40%	30	37.15	8.13%
1.3 รถตู้	33	21.62	6.22%	51	31.52	7.47%	79	53.51	11.71%
1.4 รถตู้วีไอพี	8	2.01	0.58%	8	4.05	0.96%	7	4.53	0.99%
2. รถโดยสารร่วมบริการ	90	69.84	20.10%	90	69.48	16.47%	74	66.41	14.53%
รวมรายได้จากการให้บริการ	328	347.50	100.00%	370	421.88	100.00%	382	456.96	100.00%
รายได้อื่น		1.14			1.98			1.93	

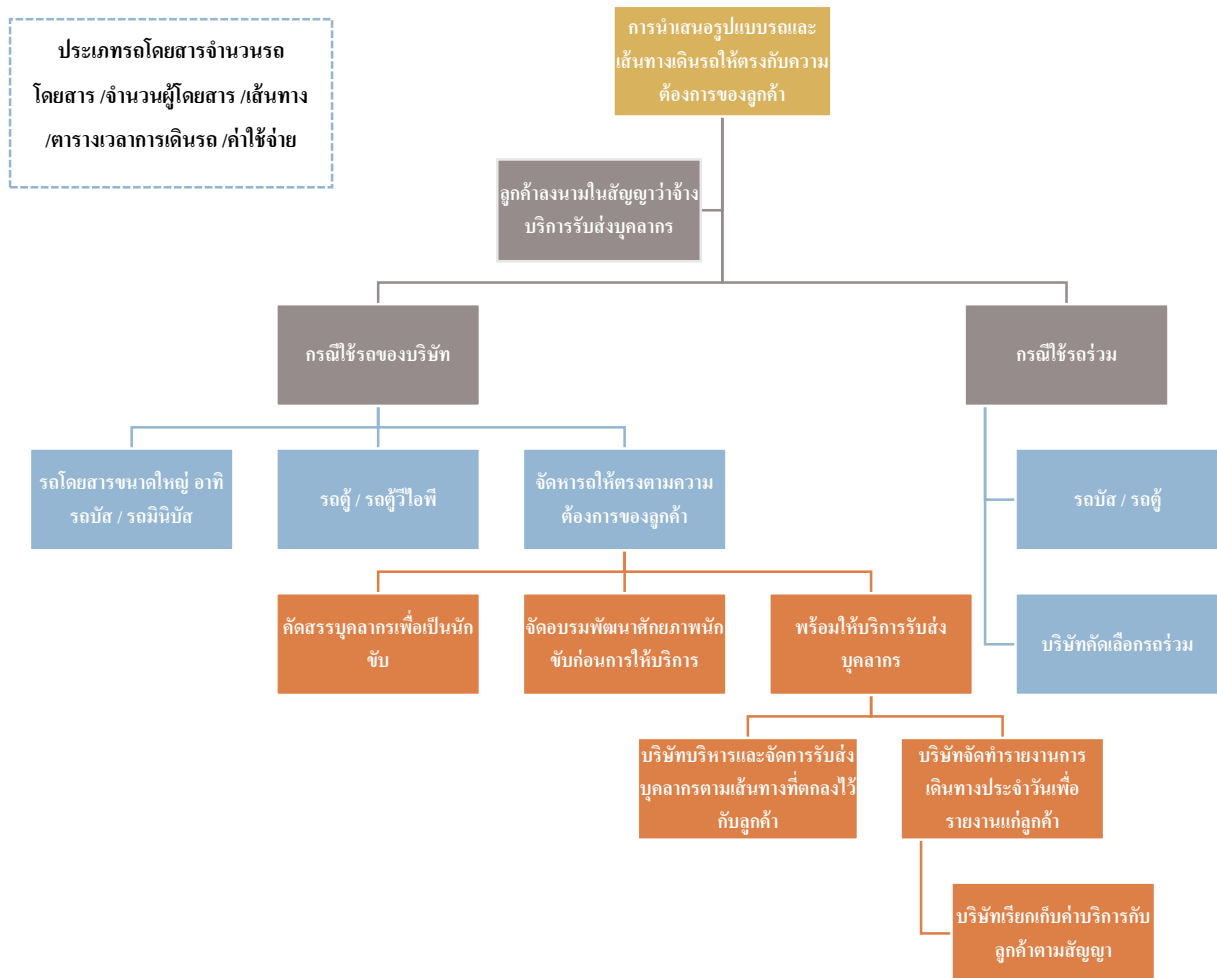
ภาพกราฟแสดง โครงสร้างรายได้ของบริษัท สำหรับปี 2560 ถึงปี 2562 แยกตามอุตสาหกรรมของลูกค้า ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)



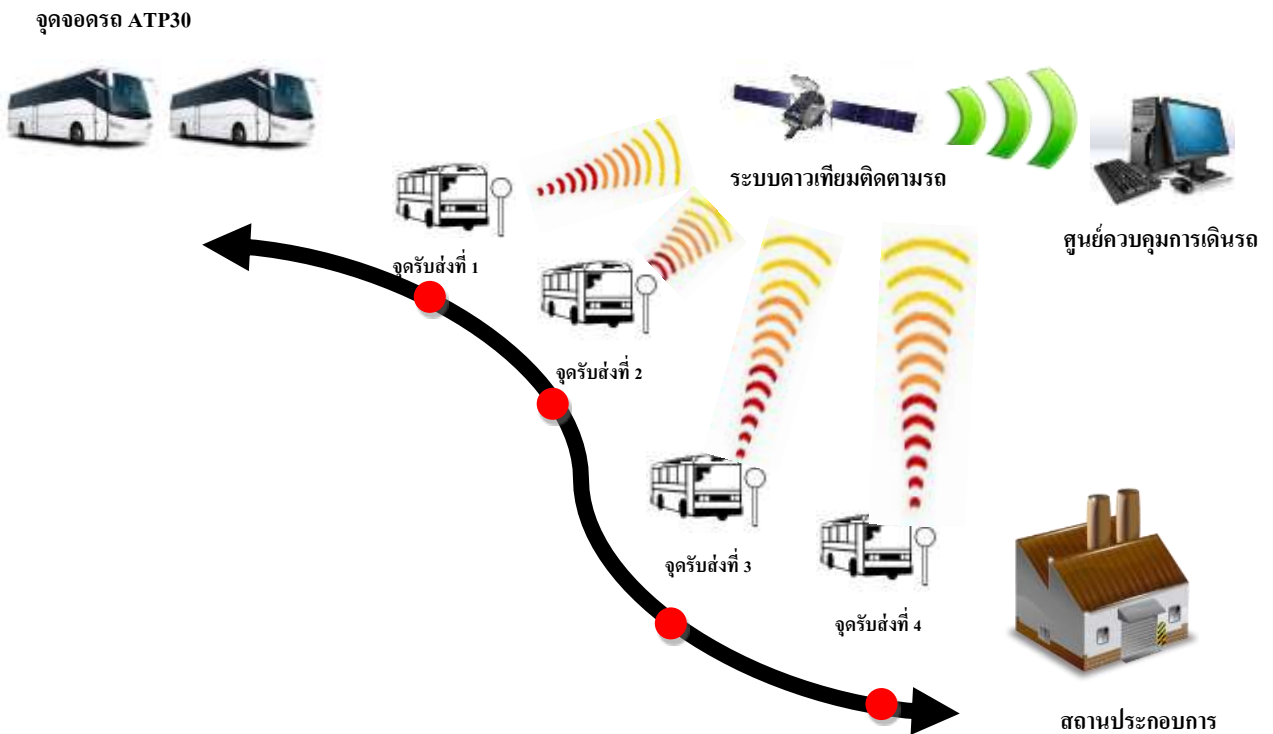
จากภาพแสดง สัดส่วนรายได้จากการให้บริการแยกตามอุตสาหกรรมของลูกค้าที่มีความหลากหลาย เนื่องจากบริษัท ต้องการป้องกันไม่ให้กลุ่มลูกค้ามีการกระจุกตัวและพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมใดๆ มากเกินไป ซึ่งอาจมีความเสี่ยงหากอุตสาหกรรมนั้นอยู่ในช่วงวิกฤตจากเศรษฐกิจ การเมือง สังคม สิ่งแวดล้อมและเทคโนโลยี

ภาพแสดง ขั้นตอนการจัดหาและให้บริการลูกค้า



1. บริษัทฯ จะร่วมประชุมกับลูกค้าเพื่อหารือและนำเสนอรูปแบบกระบวนการเดินรถ โดยใช้ข้อมูลของลูกค้า อาทิ จำนวนคน เส้นทาง ตารางเวลาการปฏิบัติงานของพนักงาน เพื่อออกแบบประเภทรถและจำนวนรถ เส้นทางเดินรถ ตารางเวลารับส่ง และสรุปค่าใช้จ่ายให้ลูกค้าพิจารณา
2. เมื่อลูกค้าตกลงว่าจ้างบริษัทตามที่ทางบริษัท ได้เสนอ จากนั้นทางบริษัทจะจัดทำสัญญาการให้บริการขนส่งบุคลากร (Employee transportation Service Agreement)
3. บริษัทฯ จะดำเนินการจัดการรถโดยสารและนักขับเพื่อเตรียมสำหรับการเดินรถตามสัญญาการให้บริการขนส่งบุคลากร มีรายละเอียดดังนี้
 - 3.1 กรณีใช้รถโดยสารของบริษัท ทางบริษัท จะออกรถใหม่ หากเป็นประเภทรถบัสจะมีการส่งประกอบรถ เช่นการสั่งซื้อโครงรถและเครื่องยนต์ (Chassis) และส่งทำตัวถัง (Body) พร้อมตกแต่งจากผู้ประกอบการชั้นนำและสรรหานักขับและทำการอบรมคัดเลือกเพื่อเป็นนักขับประจำรถ
 - 3.2 กรณีใช้รถโดยสารร่วมบริการ ส่วนใหญ่เป็นรถตู้โดยสาร โดยบริษัทฯ จะทำสัญญาตกลงกับรถร่วมเพื่อให้มาดำเนินการรับ-ส่งบุคลากร ตามที่บริษัทได้ทำสัญญาการให้บริการกับลูกค้า ซึ่งรถร่วมมีหน้าที่จัดการและนักขับเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัทในนามของ บมจ. เอทีพี 30

แสดงภาพ ขั้นตอนการให้บริการรับส่ง บุคลากร



- 3.3 นักขับจะนำรถมายังจุดจอดรถ เพื่อเตรียมความพร้อมในการตรวจสอบสภาพรถ ทำความสะอาดและความเรียบร้อยภายในรถโดยสารก่อนปฏิบัติหน้าที่ 30 นาที
- 3.4 เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ (เจ้าหน้าที่ OP) จะทำการสุ่มวัดระดับแอลกอฮอล์และสารเสพติด รวมถึงสภาพความพร้อมของร่างกายและจิตใจของนักขับประจำวัน เพื่อบันทึกและรายงานให้กับลูกค้าทราบ ดังนั้นนักขับต้องมีความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่และควรมีระดับแอลกอฮอล์เท่ากับ 0 มิลลิกรัมเปอร์เซ็นต์ หากทางเจ้าหน้าที่ OP พบระดับแอลกอฮอล์มีมากกว่า 0 มิลลิกรัมเปอร์เซ็นต์มีแนวทางปฏิบัติ ดังนี้
 - ระดับแอลกอฮอล์น้อยกว่า 50 มิลลิกรัมเปอร์เซ็นต์ ทางเจ้าหน้าที่ OP จะทำการประเมินความพร้อมของนักขับว่าอยู่ในเกณฑ์ที่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้หรือไม่ โดยเจ้าหน้าที่ OP จะดำเนินการติดตามและควบคุมตลอดการปฏิบัติงาน
 - ระดับแอลกอฮอล์มากกว่า 50 มิลลิกรัมเปอร์เซ็นต์ ถือว่าเข้าข่ายเป็นผู้เมาสุรา ตามกฎกระทรวงฉบับที่ 16 (พ.ศ.2537) และเป็นผู้ที่ถูกห้ามขับขีรถตามพระราชบัญญัติจราจรทางบก (พ.ศ.2522) ทางเจ้าหน้าที่ OP จะดำเนินการหานักขับมาทดแทนหรือเป็นผู้ดำเนินการขับแทน (โดยต้องมีใบขับขีรถโดยสาร ไม่ประจำทางเท่านั้น)
- 3.5 นักขับจะประจำที่ตามจุดรับ-ส่ง ตามเวลาและเส้นทางที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า
- 3.6 นักขับจะทำการบันทึกเวลาที่ถึงและออกจากจุดรับ-ส่งและบันทึกจำนวนพนักงานที่ขึ้นรถ เพื่อเป็นข้อมูลให้กับเจ้าหน้าที่ OP
- 3.7 เมื่อนักขับดำเนินการรับ-ส่งบุคลากรยังจุดหมายปลายทางอย่างปลอดภัยแล้ว จะต้องนำรถไปยังจุดจอดรถที่กำหนดไว้เพื่อเตรียมตัวรับ-ส่งบุคลากรในรอบถัดไป

- 3.8 เจ้าหน้าที่ OP จะนำข้อมูลที่ได้จากนักขับ มารวบรวมเพื่อจัดทำรายงานประจำวันเพื่อส่งให้แก่ลูกค้า และส่งให้ทางบัญชีดำเนินการวางบิลใบแจ้งหนี้เมื่อให้บริการครบรอบเดือน
- 3.9 บริษัท จะร่วมกับลูกค้าในการควบคุมค่าใช้จ่ายให้เหมาะสม โดยการพิจารณาจากข้อมูลการใช้บริการของลูกค้าประจำเดือน เช่น เส้นทาง เวลาและจุดรับส่ง จัดประเภทรถโดยสารให้เหมาะสมกับจำนวนบุคลากร อาทิ รถบัส รถมินิบัส รถตู้ และรถตู้วีไอพี
- 3.10 รถโดยสารของบริษัททุกคัน มีระบบติดตามด้วยสัญญาณดาวเทียม (GPS Tracking) ซึ่งทำงานร่วมกับ Software ที่เรียกว่า GPS Tracking System มีหน้าที่เก็บรวบรวมข้อมูล เช่น ความเร็วรถ สถานะของรถ ระดับน้ำมัน เป็นต้น สามารถตรวจสอบตำแหน่งที่อยู่ปัจจุบันและตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้ตลอดเวลา นอกจากนี้บริษัทได้กำหนดให้รถโดยสารร่วมบริการทุกคันต้องติดระบบดังกล่าวด้วย

ภาพแสดงตัวอย่าง การใช้โปรแกรมติดตามรถโดยสารด้วยสัญญาณดาวเทียม



ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

- 3.11 บริษัทฯ ได้ทดลองใช้แอปพลิเคชันชื่อ ATP30-Beam ผ่านอุปกรณ์สมาร์ทโฟน เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ผู้ใช้บริการสามารถทราบตำแหน่งของการเดินรถของบริษัทในการบริหารจัดการระยะเวลาการออกขบวนตามจุดจอดให้ใกล้เคียงที่สุด
- 3.12 บริษัทฯ มีระบบ Great Corner ในการควบคุมปริมาณการใช้น้ำมันเป็นระบบเซ็นเซอร์เพื่อตรวจวัดปริมาณน้ำมันในถังของรถแต่ละคัน โดยทางบริษัทฯ ได้ใช้ในการติดตามความผิดปกติของปริมาณน้ำมัน หากมีการลดลงอย่างมีสาระสำคัญทางเจ้าหน้าที่ OP ต้องหาสาเหตุและรายงานต่อผู้บริหารทันที

ภาพแสดงตัวอย่าง การติดตามการใช้น้ำมันและสถานะของรถโดยสารแต่ละคัน



ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ

ก. ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP)

ตารางแสดง สรุปอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจไทย

อัตราการเติบโตเศรษฐกิจ (%)	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	คาดการณ์ปี 2563
GDP (ณ ราคาคงที่)	4.0	4.1	2.4	2.7-3.7
การลงทุนรวม	1.8	3.8	2.8	4.8
ภาคเอกชน	2.9	3.9	2.4	4.2
ภาครัฐ	-1.2	3.3	3.7	6.5
การบริโภคภาคเอกชน	3.0	4.6	4.2	3.7
การอุปโภคบริโภคภาคครัวเรือน	0.1	1.8	1.8	2.6
มูลค่าการส่งออกสินค้า	9.8	7.5	0.0	2.3
ปริมาณ	6.0	3.9	-0.4	2.4
มูลค่าการนำเข้าสินค้า	13.2	13.7	-6.8	3.5
ปริมาณ	7.2	7.7	-6.6	3.6

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (พฤศจิกายน 2562)

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2562 ขยายตัวร้อยละ 2.4 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 2.3 ในไตรมาสก่อนหน้า (%YoY) และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2562 ขยายตัวจากไตรมาสที่สองของปี 2562 ร้อยละ 0.1 (%QoQ_SA) รวม 9 เดือนแรกของปี 2562 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.5

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2563 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 2.7 - 3.7 โดยมีแรงสนับสนุนสำคัญประกอบด้วย 1) แนวโน้มการขยายตัวในเกณฑ์ที่น่าพอใจของอุปสงค์ภายในประเทศทั้งในด้านการใช้จ่ายภาคครัวเรือน และการลงทุนภาครัฐและเอกชน 2) การปรับตัวดีขึ้นของการส่งออกภายใต้แนวโน้มการปรับตัวดีขึ้นอย่างช้าๆ ของเศรษฐกิจโลกและการปรับตัวของภาคการส่งออกต่อมาตรการกีดกันทางการค้า 3) การดำเนินมาตรการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของภาครัฐและ 4) การปรับตัวดีขึ้นของภาคการท่องเที่ยว ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 2.3 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.7 และร้อยละ 4.8 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อ

ทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.5 - 1.5 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 5.6 ของ GDP (รายงานภาวะเศรษฐกิจไทย ไตรมาสที่สาม และแนวโน้มปี 2562 – ปี 2563)

ข. ราคาพลังงาน

ราคาน้ำมันดีเซลในประเทศไทย



ที่มา : <https://th.investing.com>

ค. ราคาน้ำมันดิบในตลาด WTI

ราคาน้ำมันดีเซลในประเทศไทย



ที่มา : ราคาน้ำมันย้อนหลัง บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) , 2563

ราคาน้ำมันดิบดูไบในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 ใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน โดยมีปัจจัยกดดันให้ราคาปรับลดลงตาม 1) การผลิตน้ำมันของซาอุดีอาระเบียที่กลับเข้าสู่ระดับปกติตั้งแต่ต้นเดือนตุลาคม ภายหลังเหตุโจมตีโรงแปรรูปน้ำมันในช่วงปลายไตรมาสก่อน 2) เศรษฐกิจโลกที่ขยายตัวชะลอลงส่งผลให้การขยายตัวของอุปสงค์น้ำมันดิบลดลง ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน อย่างไรก็ตาม มีปัจจัยสนับสนุนให้ราคาปรับเพิ่มขึ้นในบางช่วงจาก (1) การประชุมครั้งล่าสุดของกลุ่ม OPEC และประเทศที่เกี่ยวข้องที่มีข้อตกลงลดปริมาณการผลิตน้ำมันดิบเพิ่มเติมจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 31 มีนาคม 2563 ซึ่งอยู่ภายในกรอบเวลาของข้อตกลงลดปริมาณการผลิตน้ำมันดิบเดิม (2) การบรรลุข้อตกลงการค้าระยะแรกระหว่างสหรัฐฯ และจีนอย่างไม่เป็นทางการ ที่ทำให้แรงกดดันด้านลบต่อราคาน้ำมันดิบลดลง โดยปัจจัยด้านลบและบวกข้างต้นส่งผลกระทบต่อราคาใกล้เคียง จึงทำให้ราคาน้ำมันดิบดูไบในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 ใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน (รายงานนโยบายการเงิน เดือนธันวาคม 2562)

ภาวะอุตสาหกรรม

ก. นิคมอุตสาหกรรมภายในประเทศ

จำนวนนิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม 2562

	กลาง	ตะวันตก	ตะวันออก	เหนือ	ใต้	ตะวันออกเฉียงเหนือ	รวมทั้งประเทศ
จำนวนนิคมอุตสาหกรรม	17	2	30	2	2	2	55

ที่มา: การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.), ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม 2562

จำนวนนิคมอุตสาหกรรมในประเทศไทย ณ เดือนธันวาคม 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 55 นิคม โดยส่วนมากนิคมอุตสาหกรรมกว่าครึ่งของประเทศตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออก เนื่องจากมีความสะดวกในการขนส่งใกล้กับกรุงเทพมหานคร และยังเป็นเขตที่ปลอดภัยจากการเกิดอุทกภัย ทั้งนี้ ข้อมูลสถานภาพทางการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม จากการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ณ เดือนธันวาคม 2562 ระบุว่า มีจำนวนผู้ใช้ที่ดินหรือจำนวนผู้ประกอบการในนิคมเท่ากับ 5,099 โรงงาน จำนวนคนงานทั้งสิ้น 504,008 คน โดยมีพื้นที่นิคมตามแผนแม่บทเท่ากับ 175,939 ไร่ ยังคงเหลือพื้นที่สำหรับขายหรือให้เช่า 25,751 ไร่

ข. จำนวนผู้ประกอบการขนส่ง

ข้อ 1 จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (ฉบับ), ข้อ 2 จำนวนผู้ประกอบการขนส่ง (ราย), ข้อ 3 อัตราการเปลี่ยนแปลงจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (ร้อยละ)

จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (สะสม) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รายละเอียดดังนี้

ลักษณะรถ	31 ธันวาคม 2561		31 ธันวาคม 2562		ข้อ 3
	ข้อ 1	ข้อ 2	ข้อ 1	ข้อ 2	
รถโดยสารประจำทาง	2,999	1,527	2,973	1,515	-0.87%
รถโดยสารไม่ประจำทาง	42,006	42,006	43,251	43,251	2.96%
รถโดยสารส่วนบุคคล	7,314	7,314	7,627	7,627	4.28%
รวมรถโดยสารทั้งหมด	52,319	50,847	53,851	52,393	2.93%

ที่มา: สถิติจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งและจำนวนผู้ประกอบการขนส่ง กรมการขนส่ง, 2562

จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งรถโดยสารทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 53,851 ฉบับ โดยมีจำนวนผู้ประกอบการทั้งสิ้น 52,393 ราย เมื่อพิจารณาตามประเภทการขนส่ง พบว่าส่วนใหญ่เป็นใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารไม่ประจำทางมากที่สุดร้อยละ 80.32 รองลงมาคือใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารส่วนบุคคลร้อยละ 14.16 และใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารประจำทาง ร้อยละ 5.52 ตามลำดับ

ปี 2562 การขนส่งด้วยรถโดยสาร มีการเติบโตของจำนวนใบอนุญาตฯ จากปี 2561 ร้อยละ 2.93 โดยเฉพาะธุรกิจการขนส่งด้วยรถโดยสารไม่ประจำทางที่เติบโตถึงร้อยละ 2.96 แสดงให้เห็นถึงการแข่งขันที่มากขึ้นในธุรกิจนี้ และการเติบโตของความต้องการใช้รถโดยสารไม่ประจำทาง เนื่องจากการขนส่งที่ลูกค้าสามารถกำหนดเส้นทางได้เองตามความต้องการ

จำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตประจำปี ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก

(หน่วย : ฉบับ)

ประเภทใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถ	2561		2562	
	ภาคตะวันออก	ภาคอื่นๆ	ภาคตะวันออก	ภาคอื่นๆ
ผู้ขับรถชนิดที่ 1	1,366	13,330	1,349	14,142
ผู้ขับรถชนิดที่ 2	88,257	733,950	92,799	731,638
ผู้ขับรถชนิดที่ 3	32,492	216,461	33,921	219,956
ผู้ขับรถชนิดที่ 4	26,126	98,001	27,508	101,779
รวมทุกประเภท	148,241	1,061,742	155,577	1,067,515

ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก, ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม 2562

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบกมีจำนวนทั้งสิ้น 1,223,092 ฉบับ โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2561 ซึ่งมีจำนวน 1,209,983 ฉบับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.08 โดยเป็นจำนวนผู้ที่ได้รับใบอนุญาตขับรถในพื้นที่ภาคตะวันออกจำนวน 155,577 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.72 ของจำนวนทั้งหมด โดยนิยามของกรมขนส่งทางบกนั้น ผู้ขับรถจะต้องได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถชนิดที่ 2, 3 หรือ 4 จึงจะสามารถขับรถบรรทุกขนส่งซึ่งบรรทุกผู้โดยสารเกินกว่า 20 คนได้

จำนวนรถจดทะเบียนสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก รายละเอียดดังนี้

(หน่วย: คัน)

ประเภทรถ	2561		2562	
	ภาคตะวันออก	ภาคอื่นๆ	ภาคตะวันออก	ภาคอื่นๆ
รถโดยสารประจำทาง	6,498	69,337	6,307	66,579
รถโดยสารไม่ประจำทาง	8,342	65,771	9,237	69,367
รถโดยสารส่วนบุคคล	1,060	11,967	1,110	12,398
รวมรถโดยสาร	15,900	147,075	16,654	148,344
รถบรรทุกและรถขนาดเล็ก	131,799	990,911	136,358	1,013,947
รวมรถทุกประเภท	147,699	1,137,986	153,012	1,162,291

ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก, ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2562

จำนวนรถโดยสารจดทะเบียนสะสมตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 164,998 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2561 จำนวน 162,975 คัน คิดเป็นร้อยละ 1.24 ในจำนวนรถโดยสารนี้ เป็นรถโดยสารไม่ประจำทางจำนวน 78,604 คัน คิดเป็นร้อยละ 47.64 ของรถโดยสารในปี 2562

จากสถิติดังกล่าวพบว่า การขนส่งประเภทรถโดยสารไม่ประจำทาง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีการเติบโตจากปี 2561 คิดเป็นร้อยละ 6.06 ซึ่งมีการขยายการเติบโตมากกว่าจำนวนรถโดยสารประเภทอื่น การเติบโตส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ภาคตะวันออกถือเป็นพื้นที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมที่จะเปิดดำเนินการในอนาคต (ที่มา : การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ข้อมูล ณ ธันวาคม 2562)

2.3 นโยบายและลักษณะการตลาดที่สำคัญ

1. กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจรถโดยสารไม่ประจำทางไม่มีข้อจำกัดในการเข้าทำธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ หากมีปัจจัยด้านแหล่งเงินทุนที่เพียงพอ มีใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งและต้องมีผู้ขับขี่ที่มีใบอนุญาตตรงตามประเภทที่กฎหมายกำหนดจึงทำให้มีจำนวนผู้ประกอบการรถขนส่งโดยสารไม่ประจำทางรายใหม่เกิดขึ้นจำนวนมาก โดยในปี 2561 มีจำนวนผู้ประกอบการรถโดยสารไม่ประจำทางเท่ากับ 42,006 ราย และในปี 2562 มีจำนวนผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นเป็น 43,251 ราย หรือเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 2.96 ซึ่งส่วนใหญ่จะเน้นการแข่งขันทางด้านราคาและการบริการเป็นหลัก ทั้งนี้ฝ่ายบริหารของบริษัท ประเมินส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 2 ของจำนวนโรงงานนิคมอุตสาหกรรมพื้นที่ให้บริการ อาทิ นิคมอุตสาหกรรม อมตะซิตี้ชลบุรี แหลมฉบังชลบุรี อมตะซิตี้ระยอง มาบตาพุดระยอง เหมราชระยองและโรจนะระยอง

จุดเด่นของบริษัทฯ มีกระบวนการเดินรถที่เป็นมาตรฐาน เน้นคุณภาพงานบริการที่โดดเด่น ตามแนวทางการปฏิบัติการบริหารความปลอดภัยบนท้องถนนตามมาตรฐาน ISO: 39001: 2012 อีกทั้งยังให้ความสำคัญเกี่ยวกับการใช้บริการรถโดยสารให้เหมาะสมกับเส้นทาง เพื่อให้ลูกค้าลดค่าใช้จ่าย โดยมีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

1.1 กลยุทธ์ด้านบริการ (Service)

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ มีปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการบริการอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ ได้รับมาตรฐานการบริหารความปลอดภัยทางถนน (BS ISO39001 : 2012 Road traffic safety management system) โดยยึดหลักนโยบายในการให้บริการ 3 ประการ คือ หลักความปลอดภัย (Safety) หลักความน่าเชื่อถือ (Reliability) และหลักความสะอาดสบาย (Comfort) ด้วยการกำหนดมาตรฐานการบริการ ดังนี้

มาตรฐานรถโดยสาร

รถโดยสารของบริษัทฯทุกคันเป็นรถใหม่ โดยลักษณะของตัวรถภายนอกจะออกแบบเฉพาะสำหรับการใช้รับส่ง บุคลากรตามหลักวิศวกรรมและทางกฎหมาย อีกทั้งแชสซีและเครื่องยนต์ (Bus body and Chassis) จากบริษัทชั้นนำ อาทิ ฮีโน่ สแกนเนียและเมอร์เซเดส-เบนซ์ ไดโอดี และยูทง เป็นต้น ตัวถังมีการออกแบบลักษณะการใช้งานโดยคำนึงถึงความปลอดภัยเป็นหลัก การติดตั้งระบบปรับอากาศเป็นอุปกรณ์ใหม่ทุกคัน และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน อาทิ ที่วี เครื่องเสียง ชุดปฐมพยาบาล ถังดับเพลิงและอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย เพื่ออำนวยความสะดวกสบายและปลอดภัยต่อผู้โดยสาร

มาตรฐานพนักงานขับรถ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสรรหานักขับเป็นอย่างมาก ตั้งแต่การคัดเลือกอย่างเข้มงวด อาทิ สัมภาษณ์ ตรวจสอบประวัติ ทดสอบการขับขี่และตรวจสอบสภาพร่างกาย เป็นต้น เมื่อรับเป็นนักขับต้องผ่านการอบรมความรู้ ความสามารถและการปฏิบัติงานอย่างถูกต้อง เช่น การสร้างจิตสำนึกในการให้บริการ รักษาความปลอดภัย การขับอย่างปลอดภัย ตลอดจนการวัดผลการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

มาตรฐานการควบคุมการเดินรถ

บริษัทฯ มีระบบติดตามรถโดยสารของบริษัทฯทุกคัน เรียกว่า GPS Tracking Systems เป็นแบบ Real time โดยเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการจะเป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบสถานะ สอดส่องพฤติกรรมและสนับสนุนการทำงานของนักขับ อาทิ ตรวจสอบความพร้อมก่อนการให้บริการไม่น้อยกว่า 30 นาทีและการควบคุมความเร็วรถไม่เกิน 80 กม./ชม. ตลอดจนการปฏิบัติหน้าที่ผ่านกล้องวงจรปิดภายในรถโดยสารบริษัท

เมื่อนักขับให้บริการรับส่ง บุคลากรเรียบร้อยแล้ว ทางเจ้าหน้าที่ OP จะทำสรุปรายงานจากข้อมูลเป็นรายงานประจำวัน (Daily Report) และรายงานประจำเดือน (Monthly Report) ให้กับลูกค้าตรวจทานเสมอ

มาตรฐานการซ่อมบำรุง

บริษัทฯ มีการควบคุมระบบการดูแลรักษาเครื่องยนต์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการโดยสารของบริษัทเป็นไปตามนโยบายการเก็บรักษา การเบิกใช้ การควบคุมสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพ โดยฝ่ายซ่อมบำรุงเป็นผู้รับผิดชอบ ทางบริษัทจะทำการฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความสามารถอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เกิดความชำนาญ และกำหนดแผนการซ่อมบำรุงที่ชัดเจน โดยไม่ต้องรอให้เกิดความเสียหาย ชำรุดหรือติดขัดเพื่อให้รถโดยสารของบริษัททุกคันมีสมรรถภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอ อีกทั้งทางบริษัทได้จัดรถซ่อมบำรุงเคลื่อนที่ (Mobile Unit) เพื่อซ่อมบำรุงนอกสถานที่ ลักษณะการดูแลและการซ่อมบำรุงสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การดูแลรักษาประจำวัน เป็นการดูแลความสะอาดและความเรียบร้อยของรถโดยสาร อาทิ การทำความสะอาดเบาะที่นั่ง การฉีดพ่นน้ำยาฆ่าเชื้อโรค และการเก็บอุปกรณ์ภายในรถให้เป็นระเบียบเรียบร้อยก่อนใช้งานต่อไป เป็นต้น โดยเป็นความรับผิดชอบของนักขับและเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ
2. การซ่อมบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) เป็นตามแผนการซ่อมบำรุง หากพบปัญหาใหญ่ เช่น เครื่องยนต์และช่วงล่างเกิดการเสียหายจะนำส่งศูนย์ซ่อมทันที

1.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาอย่างเหมาะสมและยุติธรรม ควบคู่กับการให้บริการที่มีคุณภาพสูง (Premium Strategy) อาทิ รถโดยสารของบริษัททุกคันเป็นรถใหม่ ลักษณะของรถเหมาะกับการให้บริการ นักขับมีความเชี่ยวชาญ ระบบการติดตามที่ทันสมัยและการบริหารจัดการกระบวนการเดินรถที่มีประสิทธิภาพ (Fleet Management System) เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้โดยสาร สอดคล้องกับหลักการกำหนดราคา อีกทั้งการคำนึงถึงการลงทุนรถโดยสารของบริษัท มีระยะเวลาประมาณ 1-5 ปี โดยบริษัทมีการกำหนดค่าบริการ 2 ประเภท ดังนี้

1. การกำหนดค่าบริการแบบคงที่ (Fixed - Rate Contract) คือการกำหนดตามระยะทางตามค่าบริการต่อเที่ยวที่ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งไม่มีการเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมัน
2. การกำหนดค่าบริการผันแปรตามการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (Floating - Rate Contract) แบ่งเป็น 2 รูปแบบ ดังนี้
 - 2.1 การกำหนดค่าบริการแบบคงที่ตามระยะทางที่ผันแปรตามอัตราค่าน้ำมันตลาดเชลล์ คำนวณจากปริมาณการใช้น้ำมันแต่ละเส้นทาง บวกส่วนต่างของราคาน้ำมัน (ราคาน้ำมันเฉลี่ยปัจจุบันเปรียบเทียบกับราคาน้ำมันตามสัญญา) หากส่วนต่างราคาน้ำมันเฉลี่ยปัจจุบันมากกว่า บริษัทจะได้รับอัตราค่าน้ำมันตลาดเชลล์จากลูกค้า หากส่วนต่างราคาน้ำมันตามสัญญามากกว่า บริษัท จะให้ส่วนลดกับลูกค้าแทน
 - 2.2 การกำหนดค่าบริการผันแปรตามราคาน้ำมันและระยะทางที่ให้บริการ (Minimum Guarantee) เป็นการกำหนดค่าบริการขั้นต่ำตามต้นทุนบริการสำหรับค่าวงจรรถ ค่าจ้างนักขับ และค่าน้ำมันตามจริง ส่วนรายได้ตามระยะทางที่ให้บริการกับลูกค้า

1.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทฯ มีฝ่ายการตลาด ทำหน้าที่หาลูกค้า 2 ช่องทางคือ 1) ทางลูกค้าติดต่อมาทางบริษัท โดยตรงคิดเป็นร้อยละ 69.24 ของลูกค้าทั้งหมด ส่วนใหญ่เป็นการแนะนำจากลูกค้ารายเดิมของบริษัทและ 2) การเข้าร่วมประกวดราคา / การประมูลราคา (Price Action) คิดเป็นร้อยละ 30.76 ของลูกค้าทั้งหมด โดยที่ผ่านมารับงานส่วนใหญ่

เป็นการแนะนำจากลูกค้ารายเดิมของบริษัท เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคาเพื่อให้ได้งาน แต่จะเน้นการรักษาคุณภาพของการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพคุ้มค่างบประมาณที่ลูกค้าจะต้องจ่าย ซึ่งที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่าลูกค้ารายเดิมที่ได้รับบริการยังคงใช้บริการอย่างต่อเนื่องเกือบทุกราย

การประชาสัมพันธ์ (Promotion)

บริษัทฯ มีการประชาสัมพันธ์หลากหลายรูปแบบ อาทิ เว็บไซต์บริษัท SET หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์ออนไลน์ FB Line การสัมภาษณ์สดและวิทยุ เป็นต้น เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ สร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และการจดจำ (Brand Awareness)

1.4 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท เป็นผู้ประกอบการในภาคการผลิตมีสถานที่ตั้งโรงงานอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมหรือนอกนิคมอุตสาหกรรมในพื้นที่ภาคตะวันออกเป็นหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีจำนวนลูกค้าทั้งสิ้น 39 ราย แบ่งเป็นพื้นที่การให้บริการ ดังนี้

พื้นที่	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี	8	8	10
นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง ชลบุรี	1	1	1
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง	5	5	5
นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ระยอง	6	6	6
นิคมอุตสาหกรรมเหมราช ระยอง	4	3	3
นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ระยอง	1	1	1
จังหวัดฉะเชิงเทรา	1	1	1
จังหวัดปราจีนบุรี	1	1	1
จังหวัดสระบุรี	1	1	1
จังหวัดระยอง	4	4	7
จังหวัดสุราษฎร์ธานี	-	1	1
กรุงเทพฯ	1	2	2
รวม	33	34	39

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. การจัดหาโดยสาร

บริษัทฯ มีรูปแบบการจัดหารโดยสาร 2 รูปแบบ ดังนี้

ก. รถโดยสารของบริษัท

บริษัทฯ จะมีการลงทุนรถโดยสารก็ต่อเมื่อมีความชัดเจนว่ามีการทำสัญญากับทางลูกค้าเท่านั้น โดยบริษัทมีแหล่งเงินทุนสำหรับการซื้อรถใหม่มาจากการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินและธนาคาร, การออกเครื่องมือทางการเงิน อาทิ IPO และใบสำคัญแสดงสิทธิฯ รุ่นที่ 1 (ATP30-W1) และเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ นอกจากนี้รถโดยสารของบริษัททุกคันจะต้องทำประกันภัยรถเพื่อจำกัดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น

ข. รถโดยสารร่วมบริการ

บริษัทฯ มีการทำสัญญารถโดยสารร่วมบริการต่อกันเป็นรายปีทั้งรถบัสและรถตู้ ซึ่งในสัญญาจะมีการระบุชัดเจนถึงเงื่อนไขในการปฏิบัติงานตามมาตรฐานของบริษัท ซึ่งรถร่วมเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหาย

ระหว่างการให้บริการ อาทิ การรับส่งพนักงานไม่ตรงเวลาทุกกรณีหรืออุบัติเหตุที่เกิดขึ้น โดยบริษัทเป็นผู้คัดเลือกกร่วมให้กับลูกค้า บริหารจัดการกระบวนการเดินทางและประเมินผลงานของรถร่วมตลอดการร่วมสัญญาการให้บริการ ปัจจุบันบริษัทไม่มีนโยบายการทำสัญญากับรถร่วมรายใหม่เพิ่มเติม

2. นักขับ (Driver)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการคัดเลือกนักขับเป็นหลักตั้งแต่กระบวนการสรรหานักขับ เริ่มจากการรับสมัคร อาทิ ป้ายประกาศ การแนะนำจากนักขับและประชาสัมพันธ์ตามสถานที่ต่างๆ โดยฝ่ายสรรหานักขับ เมื่อมีนักขับใหม่มาสมัครกับทางฝ่ายบุคคลจะทำการสัมภาษณ์คุณสมบัติเบื้องต้น อาทิ ทดสอบความสามารถในการขับขี่ ตรวจสอบสภาพร่างกาย ตรวจสอบประวัติอาชญากรรมจากหน่วยงานราชการ และตรวจสอบใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถประเภทที่ 2, 3 หรือ 4 จากกรมขนส่งทางบกหรือไม่ จากนั้นเมื่อรับเป็นนักขับจะต้องรับการฝึกอบรมทักษะการขับรถเชิงป้องกันอุบัติเหตุ ก่อนเริ่มการปฏิบัติงานกับลูกค้าโดยฝ่ายปฏิบัติงานเป็นผู้ประเมินผลตลอดการปฏิบัติงาน

ภาพแสดง ขั้นตอนการสรรหานักขับ



3. น้ำมันเชื้อเพลิง

บริษัทฯ มีนโยบายให้รถโดยสารของบริษัททุกคนใช้น้ำมันดีเซล โดยบริษัทไม่มีเปลี่ยนแปลงหรือการดัดแปลงเครื่องยนต์เป็นประเภทเชื้อเพลิงอื่น อีกทั้งการควบคุมการเติมน้ำมันผ่านบัตรเติมน้ำมันจากผู้นำขน้ำมันที่มีชื่อเสียงหลายแห่ง

ขั้นตอนการเติมน้ำมัน นักขับจะต้องเติมน้ำมันตามสถานีให้บริการที่ทางบริษัทฯ กำหนด โดยต้องเติมให้เต็มถึงทุกครั้ง ก่อนเติมจะต้องแจ้งเลขไมล์ให้ทางสถานีทราบเพื่อทำการออกใบเสร็จ จากนั้นนำใบเสร็จกลับมาส่งให้ทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ (Operation staff : OP) ภายในเช้าวันถัดไป เพื่อให้เจ้าหน้าที่ OP บันทึกข้อมูลลงในระบบ Back office และวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นเพื่อทราบถึงอัตราการใช้ น้ำมันของรถโดยสารแต่ละคัน (Rate of Consumption) หากพบข้อมูลมีความผิดปกติ ทางเจ้าหน้าที่ OP จะทำการเร่งหาสาเหตุร่วมกับข้อมูลในระบบ GPS Tracking ทันที ก่อนเสนอให้กับฝ่ายบริหารทราบทุกสิ้นเดือน ทางผู้นำขน้ำมันจะส่งรายงานการใช้น้ำมันและเอกสารประกอบการเรียกเก็บค่าบริการ

ภาพแสดง ขั้นตอนการควบคุมการเติมน้ำมันของนักขับ



2.5 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักถึงการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม เนื่องจากทรัพย์สินหลักของบริษัทเป็นรถโดยสารที่มีขนาดใหญ่ จะมีการใช้เชื้อเพลิงที่ต้องปล่อยมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งของเสียจากระบบการซ่อมบำรุงต่างๆ อาทิ น้ำมันเครื่อง แบตเตอรี่และอะไหล่ต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจจะเกิดขึ้น ทางบริษัทจึงดำเนินการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ดังนี้

1. การลดมลภาวะทางอากาศจากการเผาผลาญของเครื่องยนต์ โดยบริษัทฯ เลือกใช้เครื่องยนต์ใหม่ที่มีประสิทธิภาพในการเผาไหม้และควบคุมการบำรุงรักษาเครื่องยนต์ตามแผนซ่อมบำรุง
2. การใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ได้มาตรฐาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องยนต์ในการเผาไหม้ทำให้ปล่อยมลภาวะน้อยที่สุด
3. บริษัทฯ ไม่มีนโยบายคัดแปลง/เปลี่ยนแปลงเครื่องยนต์ที่ไม่ได้มาตรฐานตามหลักวิศวกรรมยานยนต์ เพื่อลดการเกิดมลภาวะทางอากาศ
4. บริษัทฯ มีนโยบายการควบคุมสินค้าคงเหลือ ตั้งแต่กระบวนการซื้อจนถึงการจำหน่าย/ทำลาย/เลิกใช้งาน สินค้าคงเหลืออย่างเคร่งครัดและถูกต้องตามกฎหมาย

2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัท มีรายได้จากการให้บริการที่ยังไม่ได้รับรู้จำนวนคงเหลือ 911.11 ล้านบาทของลูกค้านำให้บริการทั้งหมด 39 ราย (ปี 2563 มีลูกค้าจำนวน 3 รายไม่ได้ต่อสัญญา)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ มีนโยบายการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยมีวัตถุประสงค์แนวป้องกันและบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกำหนดมาตรการบริหารจัดการที่เพียงพอและติดตามแผนงานบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร เพื่อให้การบริหารจัดการความเสี่ยงมีประสิทธิภาพและอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยสรุปความเสี่ยงสำคัญ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มลูกค้าจำนวนน้อยรายและอยู่ในวงจำกัด

บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากการให้บริการรับ-ส่ง บุคลากรแก่โรงงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีจำนวนลูกค้า 39 ราย จาก 1,954 โรงงานในนิคมอุตสาหกรรมที่ทางบริษัทเป็นผู้ให้บริการ และรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 456.96 ล้านบาท ซึ่งลูกค้ารายใหญ่ 10 ลำดับแรกมีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 235.49 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51.53 ซึ่งจะเห็นได้ว่าบริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการมีลูกค้าดังกล่าว หากไม่มีการต่อสัญญา

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการกำหนดแผนและนโยบายที่ชัดเจนในการรักษาลูกค้ารายเดิมและรายใหม่ ลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่บางรายและกระจายกลุ่มอุตสาหกรรมลูกค้าให้มีความหลากหลาย ทั้งนี้บริษัทเชื่อมั่นว่าโอกาสการสูญเสียลูกค้าค่อนข้างน้อยมาก ซึ่งจากผลการดำเนินงานที่ผ่านมายังสามารถรักษาลูกค้ารายเดิมได้เกือบทั้งหมด และในทุกปียังสามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มเติมได้อย่างต่อเนื่อง

การกำหนดแผนอนาคต โดยบริษัทฯ มีการกำหนดราคาเป็นไปตามความเหมาะสมของลูกค้าแต่ละรายและระยะเวลาสัญญาประมาณ 3-5 ปี ทำให้เชื่อได้ว่าบริษัทจะสามารถขยายส่วนแบ่งทางการตลาดได้อีก นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการกระจายความเสี่ยงจากการจัดการลูกค้าในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม (Industry Diversification) เพื่อลดความเสี่ยงจากกลุ่มลูกค้าเดียวกันอาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยทางเศรษฐกิจเดียวกัน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาน้ำมันเชื้อเพลิงของตลาดโลก

บริษัทฯ มีการใช้น้ำมันดีเซลกับรถโดยสารของบริษัททุกคัน ดังนั้นความผันผวนของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงในตลาดโลกส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนการให้บริการของบริษัท เนื่องจากบริษัทไม่มีการทำสัญญาซื้อน้ำมันกับผู้จำหน่ายล่วงหน้า

อย่างไรก็ดี บริษัทมีรูปแบบการกำหนดค่าบริการ 2 รูปแบบ คือ 1) การกำหนดค่าบริการแบบคงที่ สัดส่วนสัญญาการให้บริการคิดเป็นร้อยละ 53.85 และ 2) การกำหนดค่าบริการแบบผันแปรตามราคาน้ำมันและระยะทางที่ใช้บริการ สัดส่วนสัญญาคิดเป็นร้อยละ 46.15 (รายละเอียดเพิ่มเติมข้อที่ 1.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)) จะเห็นได้ว่าสัญญาส่วนใหญ่เป็นการกำหนดค่าบริการแบบคงที่ ซึ่งสามารถช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการบริหารและควบคุมต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิง โดยการนำระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยเก็บข้อมูลและประมวลผลเพื่อให้ทราบการใช้ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงในรถแต่ละคัน และนำข้อมูลมาวิเคราะห์/แก้ไข/ป้องกัน/หาสาเหตุ เพื่อเสนอรายงานฝ่ายบริหารต่อไป โดยฝ่ายบริหารนำข้อมูลการวางแผนเพื่อลดต้นทุนการให้บริการ และฝ่ายอบรมนักขับยังสามารถเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมนักขับอย่างประหยัดน้ำมันเพื่อมาใช้ในการอบรมนักขับอย่างถูกต้อง ซึ่งจากการบริหารดังกล่าว บริษัทคาดว่าจะสามารถลดต้นทุนการให้บริการประมาณร้อยละ 5-10

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนนักขับ

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับนักขับ โดยมีการกำหนดเงินเดือนและสวัสดิการต่างๆ อย่างเหมาะสม เนื่องด้วยข้อจำกัดในการรับสมัครนักขับ (รายละเอียดเพิ่มเติมข้อที่ 2 นักขับ (Driver)) เมื่อเข้าเป็นนักขับต้องปฏิบัติตามที่ทางบริษัทกำหนด จึงทำให้มีอัตราการลาออกของนักขับอยู่ในระดับสูงอาจเกิดปัญหาขาดแคลนนักขับไม่เพียงพอต่อการให้บริการ

อย่างไรก็ดีบริษัทฯ ได้สร้างจิตสำนึกแรงจูงใจในการปฏิบัติงานและสร้างกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นประโยชน์กับนักขับ เสมือนกับพนักงานทั่วไป เพื่อสร้างความแตกต่างจากคนขับรถทั่วไป กรณีที่ขาดแคลนนักขับ บริษัทจะให้ทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการเป็นผู้ขับชี้แทนเนื่องจากเจ้าหน้าที่ OP ซึ่งส่วนใหญ่จะมีใบอนุญาตขับจืดโดยสารไม่ประจำทางและรับการอบรมเช่นเดียวกับนักขับ จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทมั่นใจว่าสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

ธุรกิจในการรับ-ส่ง บุคลากรมีข้อจำกัดในการเข้าสู่ธุรกิจน้อย (Low Entry Barrier) เนื่องจากเป็นธุรกิจประเภทนี้ไม่ต้องขอสัมปทานจากทางภาครัฐ เพียงมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอก็สามารถเข้ามาเป็นผู้ประกอบการได้ ส่งผลทำให้มีการแข่งขันทางด้านราคา (Price Competition) สูง ดังนั้น บริษัทฯ จึงสร้างจุดแข็งด้านคุณภาพการบริหารจัดการกระบวนการเดินทาง บริหารจัดการต้นทุนให้ลูกค้าและความปลอดภัย เพื่อสร้างความพอใจให้แก่ผู้รับบริการ ซึ่งนำไปสู่ความเชื่อมั่นในการให้บริการ (Brand Loyalty) และเกิดการโฆษณาแบบปากต่อปาก (Word of mouth)

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันที่สูงขึ้นเพื่อป้องกันความเสี่ยง อาทิ การให้บริการรถโดยสารที่หลากหลาย (Product Variety) รูปแบบการให้บริการที่เหมาะสมกับงบประมาณตามความต้องการของลูกค้า (Product Design) และการให้คำปรึกษาด้านค่าใช้จ่ายของลูกค้าต่อหัวที่เหมาะสม (Optimising Cost per Man) เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและป้องกันความเสี่ยงจากการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายยานพาหนะรายใหญ่น้อยราย

บริษัทฯ มีทะเบียนรายชื่อผู้จำหน่าย (AP vender lists) สำหรับการซื้อยานพาหนะไม่กี่ราย ซึ่งหากทางผู้จำหน่ายยกเลิกหรือลดจำหน่าย บริษัทอาจได้รับผลกระทบไม่สามารถจัดหาทดแทนโดยสารได้ทันตามสัญญา อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีการหาผู้จำหน่ายรายอื่นเพิ่มเติมและมั่นใจว่าจะสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการโดยการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ผู้บริหารหลักคือ นายปิยะ เตชากุล เป็นผู้จัดการบริษัทมาตั้งแต่การก่อตั้งบริษัท ในปี 2548 เนื่องจากเป็นผู้มีประสบการณ์และชื่อเสียงในวงการธุรกิจการให้บริการขนส่งมายาวนาน ซึ่งได้รับความน่าเชื่อถือและความสัมพันธ์อันดีกับทางลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในธุรกิจ หากมีการเปลี่ยนแปลง/ปรับเปลี่ยน ผู้บริหารหลักอาจเกิดความเสี่ยงดังกล่าวได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีการจัดทำแผนธุรกิจทุกปีให้สอดคล้องกับการปรับโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมตามขอบเขต อำนาจ หน้าที่ ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน พร้อมพัฒนาอบรมบุคลากรให้เป็นมืออาชีพ เพิ่มแรงจูงใจและผลตอบแทนตามความรู้ความสามารถ เพื่อลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ยานพาหนะสำหรับขนส่ง

บริษัทฯ มียานพาหนะสำหรับขนส่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวนรวม 318 คัน ประกอบด้วยรถโดยสารของบริษัทจำนวน 308 คันและรถสนับสนุนการซ่อมบำรุง จำนวน 10 คัน รายละเอียดดังนี้

ประเภทยานพาหนะ	จำนวน (ล้านบาท)	จำนวนคัน	
		กรรมสิทธิ์ของบริษัท	ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน
รถบัส	433.95	108	84
รถมินิบัส	56.20	3	27
รถตู้	84.05	7	72
รถตู้ไวไฟ	7.59	2	5
รถสนับสนุนฯ	4.05	10	-
อุปกรณ์เกี่ยวกับรถ	1.78	-	-
รวม	587.62	130	188

หมายเหตุ :

- ยานพาหนะสำหรับขนส่งที่มีการผูกพันภายใต้สัญญาเช่าการเงินรวม 190 คัน อีก 2 คันเป็นรถสำหรับบริหาร แบ่งเป็นสัญญาเช่าการเงินจำนวน 16 คันและสัญญาเช่าซื้อจำนวน 174 คัน บริษัท จะพิจารณาความเหมาะสมของการเลือกประเภทสัญญาเนื่องจากมีผลกระทบต่อราคาค่าเช่ารถและค่าบำรุงรักษา ซึ่งกระทบต่อค่าใช้จ่ายทางการเงินได้รอการตัดสินใจ
- รถสนับสนุนการซ่อมบำรุง เป็นรถสำหรับฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายซ่อมบำรุงรักษาเพื่อใช้ในการสนับสนุนกระบวนการเดินรถ

4.2 ที่ดิน ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์

บริษัทฯ มีที่ดิน ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ประกอบด้วย ที่ดินแปลงบ้านเก่า รถสำหรับผู้บริหาร อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องตกแต่งสำนักงาน เครื่องมือเครื่องใช้ และสินทรัพย์อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีที่ดินจำนวน 43.85 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

รายละเอียด	ลักษณะกรรมสิทธิ์	จำนวน (ล้านบาท)
ที่ดิน	จดจำนองที่ดินกับธนาคาร	34.18
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	5.31
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	1.70
เครื่องมือ เครื่องใช้	บริษัทเป็นเจ้าของ	0.46
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าระหว่างก่อสร้าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	0.14
รถสำหรับผู้บริหาร	ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน	2.06
รวม		43.85

หมายเหตุ :

- ที่ดิน บริษัทมีการซื้อที่ดินสำหรับเตรียมก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ ณ ตำบลบางนาง อำเภอบางบาล จังหวัดฉะเชิงเทรา
- รถสำหรับผู้บริหารจำนวน 2 คันเป็นรถสำหรับผู้บริหารในการติดต่อกับลูกค้า ซึ่งบางครั้งก็ใช้สำหรับการให้บริการ

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนคือ ระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวน 0.68 ล้านบาท มีลักษณะกรรมสิทธิ์บริษัทเป็นเจ้าของไม่มีการผูกพัน

4.4 ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบการขนส่งไม่ประจำทางด้วยรถที่ใช้ในการขนส่งผู้โดยสารเลขที่ 70/2553 ออกโดยกรมขนส่งทางบก ตั้งแต่วันที่ 11 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 10 มกราคม 2564 เป็นระยะเวลา 5 ปี

4.5 ใบรับรอง BSI ISO39001 : 2012 Road traffic safety management system

บริษัทฯ ได้รับใบรับรอง มาตรฐานการบริหารความปลอดภัยทางถนน ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 ถึง 31 กรกฎาคม 2563 เป็นระยะเวลา 3 ปี

4.6 สัญญาให้บริการรับส่ง บุคลากร

1. สัญญาการให้บริการรับส่ง บุคลากรกับลูกค้า

บริษัทฯ มีสัญญาการให้บริการรับส่ง บุคลากรกับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวมจำนวน 46 สัญญา สำหรับการให้บริการลูกค้าจำนวน 39 ราย

2. สัญญาให้บริการรับส่ง บุคลากรกับรถร่วม

บริษัทฯ มีสัญญาการให้บริการรับส่ง บุคลากรกับรถร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวมจำนวน 69 สัญญา ต่อราย ประกอบด้วยรถบัสจำนวน 11 คันและรถตู้ 63 คัน บริษัททำสัญญาระยะเวลา 1 ปี และไม่มีภาระผูกพัน แต่ทางรถร่วมบริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาอย่างเคร่งครัด

4.7 สัญญาเช่าอาคารและสถานที่จอดรถ รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	สัญญากับ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ลักษณะสัญญา	ภาระผูกพัน
1	นายชัยวัฒน์ จันทร์ทอง	สัญญา 2 ปี	สถานที่จอดรถ ลานบ้านค่าย จ.ระยอง	ไม่มี
2	นายส่วน ทรัพย์ทวี	สัญญา 2 ปี	สถานที่จอดรถ ลานบ้านแลง จ.ระยอง	ไม่มี
3	นางสุรางค์พิมล เอี่ยมสอาด	สัญญา 2 ปี	สถานที่จอดรถ ลานหนองละลอก จ.ระยอง	ไม่มี
4	นางแดงแก้ว ชื่นภิรมย์	สัญญา 3 ปี	เช่าอาคารสำนักงานมาบตาพุดและสถานที่จอดรถ จ.ระยอง	ไม่มี
5	บริษัท ซีเอชวัน ปีโตรเลียม จำกัด	สัญญา 8 เดือน	สถานที่จอดรถ ลาดกระบัง จ.สมุทรปราการ	ไม่มี
6	นางบุบผา มั่นน้อย	สัญญา 1 ปี	สถานที่จอดรถ ลานโป่งสะแก จ.ชลบุรี	ไม่มี
7	หจก. อุดมสุขกบินทร์บุรี	สัญญา 1 ปี	สถานที่จอดรถ ลานกบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี	ไม่มี
8	นางช่อฉวี ชัยตระกูลทอง	สัญญา 3 ปี	เช่าอาคารสำนักงานบางพระและสถานที่จอดรถ จ.ชลบุรี	ไม่มี
9	บจ. กรมศิษฐ์พาร์ค	สัญญา 3 ปี	เช่าพื้นที่บางส่วนเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ ชั้นที่ 1, 3 และสถานที่จอดรถในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี	ไม่มี

4.8 สัญญาประกันภัยของรถบริษัททุกคัน

บริษัทฯ มีการจัดทำประกันภัยสำหรับรถโดยสารของบริษัทจำนวน 308 คัน รถสนับสนุนการซ่อมบำรุงจำนวน 10 คันและรถสำหรับบริหารจำนวน 2 คัน โดยมีเงื่อนไขประกันภัยครอบคลุมความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก อาทิ ความเสียหายต่อชีวิตหรือร่างกายหรืออนามัย ความเสียหายต่อทรัพย์สิน ความเสียหายต่อผู้โดยสารในรถ ได้แก่ การชดเชยรักษาพยาบาล การชดเชยกรณีเสียชีวิตหรือพิการ ความเสียหายต่อรถ และความเสียหายต่อนักขับ ระยะเวลาการทำสัญญาประกันภัยตามรอบระยะเวลาบัญชีไม่เกิน 1 ปี รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	บริษัทประกันภัย	ประเภทประกันภัย	จำนวนกรมธรรม์	ภาระผูกพัน
1	บมจ. เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย	ประเภทที่ 1	33	ไม่มี
2	บมจ. ไทยศรี ประกันภัย	ประเภทที่ 1	73	ไม่มี
		ประเภทที่ 3	42	ไม่มี
3	บจ. กรุงเทพประกันภัย	ประเภทที่ 1	7	ไม่มี
4	บมจ. ไทยประกันภัย	ประเภทที่ 1	34	ไม่มี
5	บจ. ที.พี. แอนด์ แอส โซซิเอตส์(1992)	ประเภทที่ 1	83	ไม่มี
6	บจ. มิตซูบิชิ ฟูจิไฟน์ อินชัวรันซ์	ประเภทที่ 1	13	ไม่มี
7	บจ. อัลฟ่า แคปปิตอล	ประเภทที่ 1	34	ไม่มี
8	บมจ. อลิอันซ์ ออยุธยา ประกันภัย	ประเภทที่ 1	1	ไม่มี
	รวม		320	

หมายเหตุ :

- ประกันภัยประเภทที่ 3 ค้ำประกันต่อชีวิต ร่างกายหรืออนามัยต่อบุคลากรภายนอกและผู้โดยสารในรถ และคุ้มครองความเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

4.9 สัญญาบริการค้ำประกัน

บริษัทฯ มีสัญญาบริการค้ำประกัน สำหรับค้ำประกันก่อนรับงานหรือประกันสัญญา หากบริษัทไม่กระทำการตามสัญญาการให้บริการรับ-ส่ง บุคลากร โดยทางบริษัทจะดำเนินการเป็นหนังสือสัญญาค้ำประกันการให้บริการ(Bank Guarantee) หรือหนังสือการประกันวงราคาค้ำประกันกับธนาคาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ธนาคาร	วงเงินค้ำประกัน (ล้านบาท)	สัญญา (ฉบับ)	ภาระผูกพัน
1	ธนาคารกสิกรไทย	6.07	12	ไม่มี
2	ธนาคารกรุงเทพ	0.79	2	ไม่มี
3	ธนาคารเกียรตินาคิน	0.40	1	ไม่มี

4.10 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูล	รายละเอียด
ชื่อ	บริษัท เอทีพี 30 จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	700/199 หมู่ที่ 1 ต. บ้านเก่า อ. พานทอง จ. ชลบุรี 20160
ประเภทธุรกิจ	บริการ (การให้บริการรับส่ง บุคลากร)
เลขที่ทะเบียนบริษัท	0107558000105
โทรศัพท์	038-468-788
โทรสาร	038-468-788
จำนวนทุนจดทะเบียน	618,750,000
จำนวนหุ้นสามัญ	617,310,058
เลขานุการบริษัท	คุณสุกานดา พุทธรักษา / 063-903-0049 / sukarnda@atp30group.com
นักลงทุนสัมพันธ์	คุณโชติกา วีระศิลป์ / 038-468-789, 091-774-4432 / chotiga@atp30group.com
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ จำกัด (ประเทศไทย)
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
เว็บไซต์บริษัท	www.atp30.com