

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอทีพี 30 จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นผู้ให้บริการรถโดยสารรับ-ส่ง บุคลากรระหว่างแหล่งที่พักอาศัยในเขตชุมชน ไปยังโรงงานอุตสาหกรรมหรือสถานประกอบการ โดยเฉพาะในเขตนิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก ซึ่งได้รับใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางจากกรมการขนส่งทางบก มีรถโดยสารให้บริการแบ่งประเภท ดังนี้

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

บริษัท มีรถโดยสารที่ให้บริการ 2 รูปแบบดังนี้

1. รถโดยสารของบริษัทรวมจำนวน 347 คันหรือคิดเป็นร้อยละ 84.02 ประกอบด้วย รถบัสจำนวน 211 คันหรือคิดเป็นร้อยละ 51.09 ส่วนที่เหลือเป็นประเภทอื่น ได้แก่ รถมินิบัส รถตู้ และรถตู้วีไอพี คิดเป็นร้อยละ 32.93 ของจำนวนรถโดยสาร
2. รถโดยสารร่วมบริการรวมจำนวน 66 คันหรือคิดเป็นร้อยละ 15.98 ประกอบด้วย รถตู้จำนวน 61 คันหรือคิดเป็นร้อยละ 14.77 ส่วนที่เหลือเป็นรถบัสคิดเป็นร้อยละ 1.21 ของจำนวนรถโดยสาร

นอกจากนี้บริษัทได้นำมาตรฐานการบริหารความปลอดภัยทางถนน (BSI ISO39001: 2012 Road traffic safety management system) มาใช้ในการบริหารจัดการกระบวนการเดินทาง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการต่อลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจมากที่สุด อีกทั้งการให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพของพนักงาน โดยเฉพาะนักขับตั้งแต่กระบวนการสรรหา ค่าตอบแทนและสวัสดิการ การอบรม การสร้างจิตสำนึกในการให้บริการและปลูกฝังการใส่ใจต่อคุณภาพชีวิตและทรัพย์สินของผู้โดยสารและผู้ร่วมใช้เส้นทาง

แนวโน้มสำหรับปี 2564 บริษัทมุ่งเน้นเพิ่มมาร์เก็ตแชร์ภาคตะวันออก ขยายฐานกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพ โดยเน้นการใช้บริการรับส่งที่มีคุณภาพและการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมต่างๆ มาร่วมเพิ่มประสิทธิภาพให้กับลูกค้า อีกทั้งการเพิ่มความสะดวกสบายมากขึ้น ซึ่งในการร่วมพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย โฮลดิ้งส์ จำกัด (TTTH) นั้นยังช่วยในการสนับสนุนการขยายฐานลูกค้าในวงกว้างเพื่อต่อยอดการเติบโตอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งการร่วมลงทุนนำเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาระบบบริหารจัดการกระบวนการเดินทาง Model Smart Mobility ที่จะรองรับการให้บริการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมถึงการช่วยลดต้นทุนให้แก่ลูกค้า เพิ่มศักยภาพการแข่งขันมากขึ้น โดยตั้งเป้าอัตราการเติบโต 20% หรือรายได้รวมที่ 480 ล้านบาทและรักษาอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 25

1.1 นโยบายการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

เราจะเป็นผู้นำในการให้บริการรับ-ส่งบุคลากรให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ โดยความมุ่งมั่นพัฒนาการให้บริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการและสร้างมาตรฐานการให้บริการจนเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

พันธกิจและวัตถุประสงค์

- รักษาฐานธุรกิจให้เข้มแข็ง เสริมสร้างการเติบโตและขยายฐานธุรกิจอย่างต่อเนื่องสู่ความยั่งยืน
- การปรับใช้เทคโนโลยีในการให้บริการและควบคุมการเดินรถเกี่ยวกับความปลอดภัยและตอบสนองความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ
- การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท (Strategy)

- การรักษาฐานลูกค้าเดิมควบคู่กับสร้างฐานลูกค้าใหม่ด้วยการให้บริการที่มีคุณภาพ สร้างความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการ
- การพัฒนาระบบปฏิบัติการและมาตรฐานการให้บริการรับ-ส่งบุคลากรที่มีคุณภาพ
- การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากรให้ได้มาตรฐาน

เป้าหมายระยะยาวของบริษัท

- ระยะเวลา 1 ปี : บริษัทยังมุ่งเน้นดำเนินงานตามกลยุทธ์หลักและพันธกิจขององค์กร โดยวางเป้าหมายการเติบโตของรายได้จากการให้บริการประมาณ 20% จากลูกค้ารายเดิมและลูกค้ารายใหม่จากการขยายพื้นที่นอกเขตภาคตะวันออก อีกส่วนหนึ่งมาจากการร่วมพันธมิตรกับทางบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด หรือ TTH ที่จะเข้ามาสนับสนุนการขยายฐานลูกค้ากว้างขึ้น ซึ่งตั้งแต่ต้นปี 2564 บริษัทได้รับลูกค้ารายใหม่ 3 ราย (มาจาก TTH แนะนำ 2 ราย) และลูกค้ารายเดิม 1 รายต่อสัญญาใหม่ จำนวนรถที่ใช้บริการทั้งหมด 83 คัน ซึ่งระหว่างงวดยังมีการเจรจากับลูกค้ารายใหม่จำนวน 4-5 ราย ถึงแม้ว่าในปี 2563 บริษัทจะมีรายได้จากการให้บริการลดลงประมาณร้อยละ 14.41 จากปีเดียวกันก่อนหน้านี้มาจากผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดโควิด ซึ่งปัจจุบันแนวโน้มรายได้จากการให้บริการของบริษัทมีทิศทางที่ดีขึ้นมาจากการใช้กำลังผลิตในภาคอุตสาหกรรมกลับสู่สภาวะปกติ
- ระยะเวลา 5 ปี : สืบเนื่องจากการขยายฐานลูกค้า บริษัทวางเป้าหมายการเติบโตของรายได้จากการให้บริการที่ระดับ 20% และการเพิ่มประสิทธิภาพในการลดต้นทุนในการให้บริการ นอกจากนี้จากการร่วมทุนกับทาง TTH บริษัทจะเน้นการนำเทคโนโลยีเข้ามาร่วมบริหารจัดการกระบวนการเดินรถที่เรียกว่า Model Smart Mobility เพื่อรองรับการให้บริการที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น สร้างการเติบโตในอนาคตที่ยั่งยืน อีกทั้งช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งได้

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจการให้บริการรับ-ส่ง บุคลากรเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2548 โดยมีผู้ก่อตั้งได้แก่ นายปิยะ เตชาภูดล ดร.วิวัฒน์ ธรรมดิษฐ์และนายชาติชาย พานิชชีวะ ร่วมกันและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2558 นับจากนั้นได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญของบริษัท สรุปได้ดังนี้

ปี	รายละเอียด
2548	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนตุลาคม บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว ในชื่อบริษัทอมตะ ทราฟสปอร์ต 30 จำกัด สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 700/199 หมู่ที่ 1 ต.บ้านเก่า อ.พานทอง จ.ชลบุรี 20160 - บริษัท ได้รับใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางจากกรมการขนส่งทางบก ระยะเวลา 5 ปี - บริษัท เริ่มให้บริการรับ-ส่งบุคลากรในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ชลบุรีและนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ระยอง ด้วยรถบัส 1 คันและรถตู้ 2 คัน
2559	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนมกราคม บริษัทได้รับใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางจากกรมการขนส่งทางบกต่ออีก 5 ปี - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 วันที่ 4 เม.ย. บริษัท มีการประกาศจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินการปี 2558 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.022 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 9.68 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 82.92 ของกำไรสุทธิหลังหักสำรองทางกฎหมาย กำหนดวันจ่ายเงินปันผลวันที่ 1 พ.ค. 2559 - บริษัท มีรถโดยสารที่ให้บริการของบริษัทจำนวน 176 คัน ซื้อมาเพิ่มในระหว่างปีจำนวน 37 คัน
2560	<ul style="list-style-type: none"> - ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 วันที่ 3 เม.ย. บริษัท 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 (เศษของหุ้นปันผลให้ปัดทิ้ง) 2. จ่ายเงินปันผลเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.01348 บาท 3. บริษัท ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการออกใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - รองรับการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 55.00 ล้านหุ้นสามัญ - รองรับการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิฯ จำนวน 123.75 ล้านหุ้นสามัญ (1:1 หุ้นสามัญ) - บริษัท 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 ราคาการใช้สิทธิฯ 0.85 บาทต่อหุ้นสามัญ - บริษัท มีรถโดยสารที่ให้บริการของบริษัทจำนวน 238 คัน ซื้อมาเพิ่มในระหว่างปีจำนวน 62 คันและขายรถตู้จำนวน 1 คัน
	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนสิงหาคม บริษัทได้รับมาตรฐานการรับรองการบริหารความปลอดภัยทางถนน (BSI ISO39001 : 2012 Road traffic safety management system) นับตั้งแต่วันที่ 1 ส.ค. 60 ถึงวันที่ 31 ก.ค. 63
2561	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 วันที่ 2 เม.ย. บริษัท มีการประกาศจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินการปี 2560 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.030 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 15.64 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 62.96 ของกำไรสุทธิหลังหักสำรองทางกฎหมาย กำหนดวันจ่ายเงินปันผลวันที่ 30 เม.ย. 2561 - บริษัท มีรถโดยสารที่ให้บริการของบริษัทจำนวน 279 คัน ซื้อมาเพิ่มในระหว่างปีจำนวน 44 คันและขายรถบัสจำนวน 2 คัน

ปี	รายละเอียด
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 - เดือนสิงหาคม บริษัทได้รับการต่อมาตรฐานการรับรองการบริหารความปลอดภัยทางถนน (BSI ISO39001 : 2012 Road traffic safety management system) นับตั้งแต่วันที่ 1 ส.ค. 2563 ถึงวันที่ 31 ก.ค. 2566
2564	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทได้รับใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางจากกรมการขนส่งทางบก ต่อระยะเวลาอีก 5 ปี นับตั้งแต่ 11 มกราคม 2564 ถึงวันที่ 10 มกราคม 2569
	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 วันที่ 20 ม.ค. บริษัทมีมติเกี่ยวกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด และกำหนดวันประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2564 โดยเสนอต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2564 ระเบียบวาระการประชุมที่สำคัญดังนี้ วาระที่ 2 พิจารณานุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท และแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4. (เรื่องทุนจดทะเบียน) เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท วาระที่ 3 พิจารณานุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 65.00 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท ให้แก่บริษัท โตโยต้า ซูโตะ ไทย โฮลดิ้งส์ จำกัด (TTH) โดยการจัดสรร 65.00 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.99 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 64.35 ล้านบาท - วาระที่ 4 พิจารณานุมัติการเพิ่มจำนวนกรรมการ 1 ท่าน จากจำนวนเดิม 7 ท่านเป็น 8 ท่าน โดยมอบอำนาจอนุมัติการแต่งตั้งกรรมการเข้าใหม่ให้แก่คณะกรรมการบริษัท
	<ul style="list-style-type: none"> - มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2564 วันที่ 24 ก.พ. จำนวนหุ้นรวม 388,542,981 หุ้นหรือ 62.94% โดยมีมติตามวาระข้างต้น ดังนี้ วาระที่ 2 อนุมัติ คะแนนเสียงเห็นด้วย 388.54 ล้านหุ้น วาระที่ 3 อนุมัติ คะแนนเสียงเห็นด้วย 388.54 ล้านหุ้น - วาระที่ 4 อนุมัติ คะแนนเสียงเห็นด้วย 388.54 ล้านหุ้น

ปี	รายละเอียด
	<p>- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2564 เกี่ยวกับการจ่ายเงินปันผล การกำหนดประชุมสามัญประจำปี 2564 และแก้ไขข้อบังคับ โดยมีระเบียบวาระการประชุมดังนี้</p> <p>วาระที่ 2 อนุมัติงบการเงินประจำปี 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม</p> <p>วาระที่ 4 อนุมัติการจัดสรรกำไรเป็นทุนสำรองจำนวน 1.44 ล้านบาทหรือคิดเป็นทุนสำรองตามกฎหมาย 5.01% ของกำไรสุทธิ และจ่ายเงินปันผลสำหรับปี 2563 อัตราหุ้นละ 0.03 บาท รวมเงินไม่เกิน 20.50 ล้านบาทหรือคิดเป็นอัตรการจ่ายเงินปันผล 74.95% ของเงินกำไรสุทธิหลังจัดสรรกำไรเป็นเงินทุนสำรองตามกฎหมาย โดยกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิรับเงินปันผลวันที่ 9 เม.ย. 2564</p> <p>วาระที่ 8 อนุมัติแต่งตั้งกรรมการใหม่</p> <p>วาระที่ 9 อนุมัติการแก้ไขข้อบังคับบริษัท เกี่ยวกับการประชุมคณะกรรมการและประชุมผู้ถือหุ้น ในเรื่องการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์</p>

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท ไม่มีบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะการให้บริการ โดยแบ่งสัดส่วนรายได้ออกเป็น 2 กลุ่มคือ

1. รายได้จากการให้บริการ

รถโดยสารของบริษัท :

รถโดยสารของบริษัท 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 2561 ถึงปี 2563 รายละเอียดดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายได้รวม	ปี 2561			ปี 2562			ปี 2563		
	คัน	จำนวน	ร้อยละ	คัน	จำนวน	ร้อยละ	คัน	จำนวน	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ									
1. รถโดยสารของบริษัท	279	352.41	83.53%	308	390.55	85.47%	347	348.01	88.99%
1.1 รถบัส	193	289.83	68.70%	192	295.36	64.64%	211	259.56	66.37%
1.2 รถมินิบัส	28	27.00	6.40%	30	37.15	8.13%	38	35.36	9.04%
1.3 รถตู้	51	31.52	7.47%	79	53.51	11.71%	91	49.77	12.73%
1.4 รถตู้วีไอพี	7	4.06	0.96%	7	4.53	0.99%	7	3.32	0.85%
2. รถโดยสารร่วมบริการ	90	69.47	16.47%	74	66.41	14.53%	66	43.08	11.01%
รวมรายได้จากการให้บริการ	369	421.88	100.00%	382	456.96	100.00%	413	391.09	100.00%
รายได้อื่น		1.86			1.77			0.60	

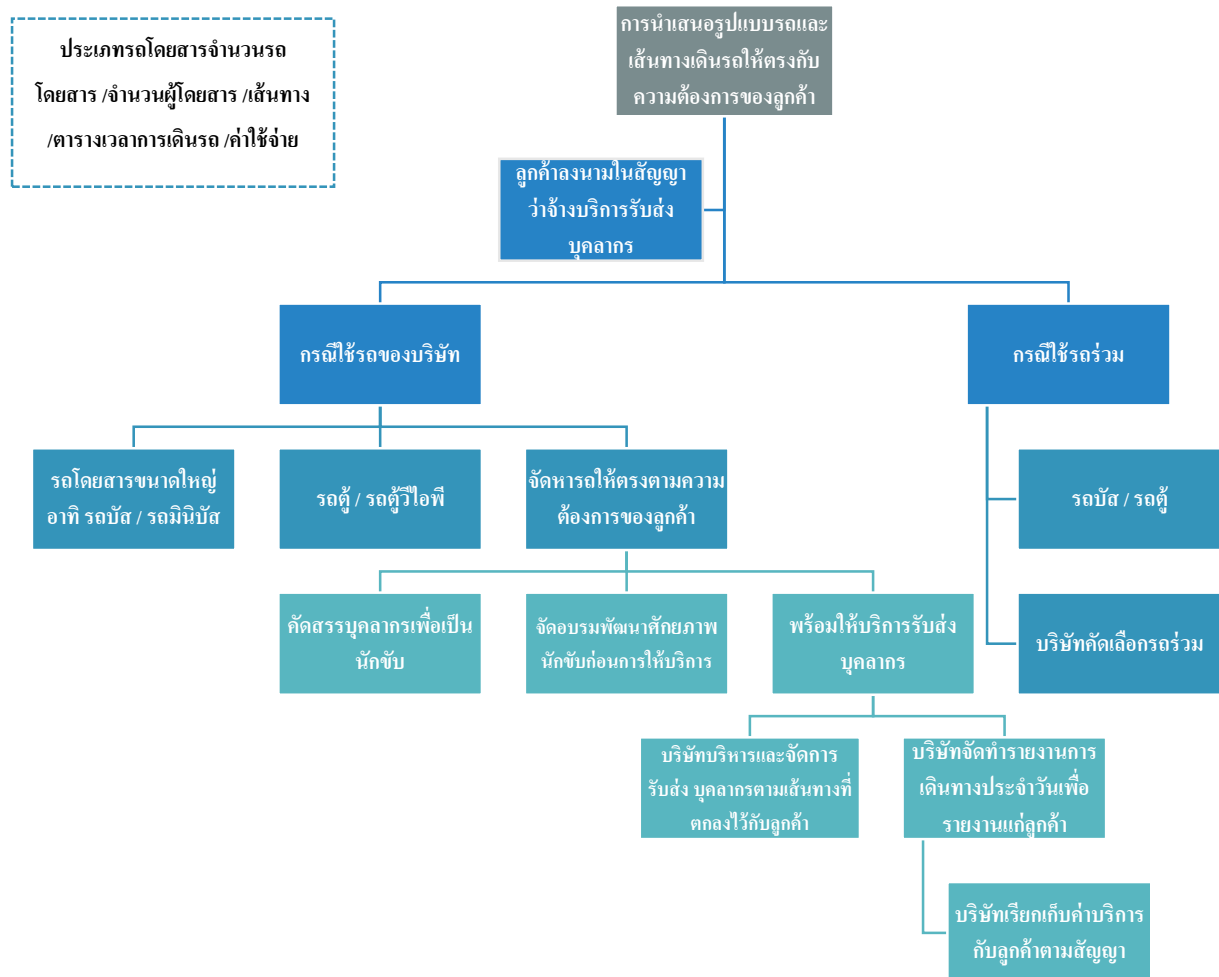
ภาพกราฟแสดง โครงสร้างรายได้ของบริษัท สำหรับปี 2561 ถึงปี 2563 แยกตามอุตสาหกรรมของลูกค้า ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)



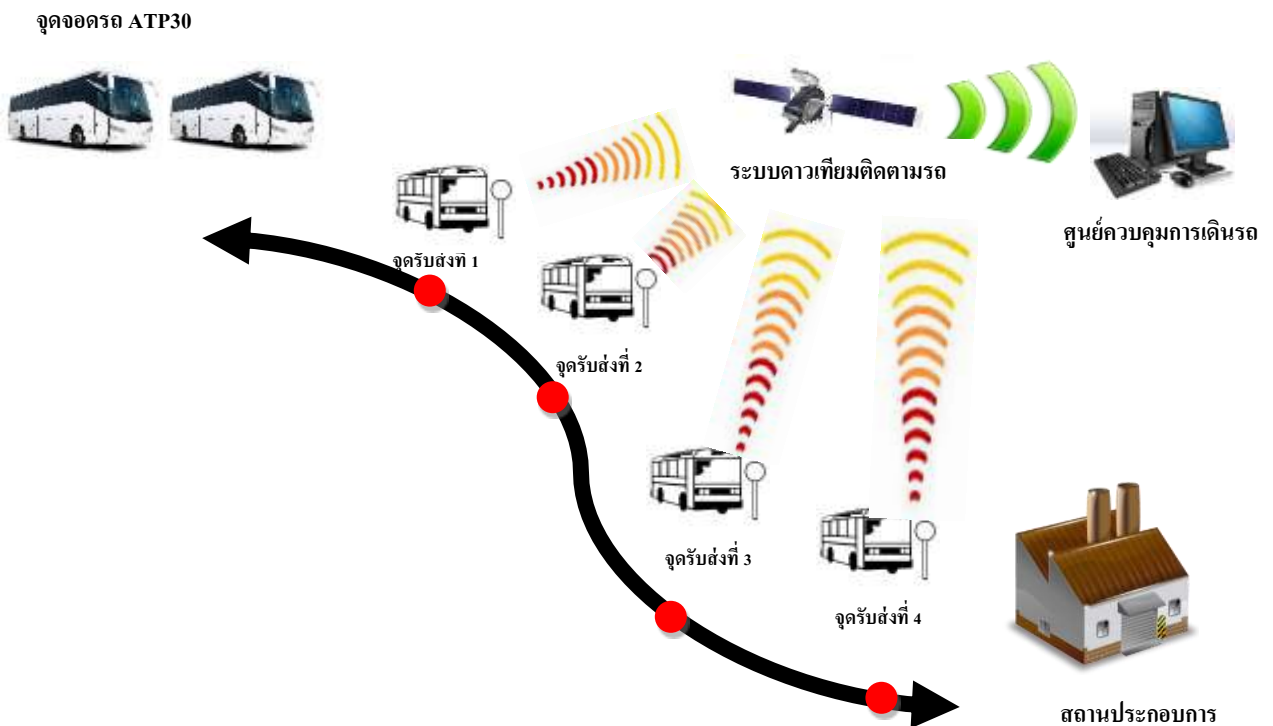
จากภาพแสดง สัดส่วนรายได้จากการให้บริการแยกตามอุตสาหกรรมของลูกค้าที่มีความหลากหลาย เนื่องจากบริษัทต้องการป้องกันไม่ให้กลุ่มลูกค้ามีการกระจุกตัวและพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมใดๆ มากเกินไป ซึ่งอาจมีความเสี่ยงหากอุตสาหกรรมนั้นอยู่ในช่วงวิกฤตจากเศรษฐกิจ การเมือง สังคม สิ่งแวดล้อมและเทคโนโลยี

ภาพแสดง ขั้นตอนการจัดหาและให้บริการลูกค้า



1. บริษัท จะร่วมประชุมกับลูกค้าเพื่อหารือและนำเสนอรูปแบบกระบวนการเดินรถโดยใช้ข้อมูลของลูกค้า อาทิ จำนวนคน เส้นทาง ตารางเวลาการปฏิบัติงานของพนักงาน เพื่อออกแบบประเภทรถและจำนวนรถ เส้นทางเดินรถ ตารางเวลารับส่ง และสรุปค่าใช้จ่ายให้ลูกค้าพิจารณา
2. เมื่อลูกค้าตกลงว่าจ้างบริษัทตามที่ทางบริษัทได้เสนอ จากนั้นทางบริษัทจะจัดทำสัญญาการให้บริการขนส่งบุคลากร (Employee transportation Service Agreement)
3. บริษัท จะดำเนินการจัดการโดยสารและนักขับเพื่อเตรียมสำหรับการเดินรถตามสัญญาการให้บริการขนส่งบุคลากร มีรายละเอียดดังนี้
 - 3.1 กรณีใช้รถโดยสารของบริษัท ทางบริษัท จะออกรถใหม่ หากเป็นประเภทรถบัสจะมีการส่งประกอบรถ เช่นการสั่งซื้อ โครงรถและเครื่องยนต์ (Chassis) และส่งทำตัวถัง (Body) พร้อมตกแต่งจากผู้ประกอบการชั้นนำและสรรหานักขับและทำการอบรมคัดเลือกเพื่อเป็นนักขับประจำรถ
 - 3.2 กรณีใช้รถโดยสารร่วมบริการ ส่วนใหญ่เป็นรถตู้โดยสาร โดยบริษัท จะทำสัญญาตกลงกับรถร่วม เพื่อให้มาดำเนินการรับ-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 จะต้องนำรถไปยังจุดจอดรถที่กำหนดไว้ เพื่อเตรียมตัวรับ-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 บริษัท ได้ทดลองใช้แอปพลิเคชันชื่อ ATP30-Beam ผ่านอุปกรณ์สมาร์ทโฟน เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ผู้ใช้บริการสามารถทราบตำแหน่งของการเดินทางของบริษัทในการบริหารจัดการระยะเวลาการออกขบวนรถตามจุดจอดให้ใกล้เคียงที่สุด
- 3.12 บริษัท มีระบบ Great Corner ในการควบคุมปริมาณการใช้น้ำมันเป็นระบบเซ็นเซอร์เพื่อตรวจวัดปริมาณน้ำมันในถังของรถแต่ละคัน โดยทางบริษัทได้ใช้ในการติดตามความผิดปกติของปริมาณน้ำมัน หากมีการลดลงอย่างมีสาระสำคัญทางเจ้าหน้าที่ OP ต้องหาสาเหตุและรายงานต่อผู้บริหารทันที

ภาพแสดงตัวอย่าง การติดตามการใช้น้ำมันและสถานะของรถโดยสารแต่ละคัน



ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ

ก. ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP)

ตารางแสดง สรุปอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจไทย

อัตราการเติบโตเศรษฐกิจ (%)	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	คาดการณ์ปี 2564
GDP (ณ ราคาคงที่)	4.1	2.3	-6.1	2.5 - 3.5
การลงทุนรวม	3.8	2.0	-4.8	5.7
ภาคเอกชน	3.9	2.7	-8.4	3.8
ภาครัฐ	3.3	0.1	5.7	10.7
การบริโภคภาคเอกชน	4.6	4.0	-1.0	2.0
การอุปโภคบริโภคภาคครัวเรือน	1.8	1.7	0.8	5.1
มูลค่าการส่งออกสินค้า	7.5	-3.3	-6.6	5.8
ปริมาณ	3.9	-3.7	-5.9	3.8
มูลค่าการนำเข้าสินค้า	13.7	-5.6	-13.5	6.5
ปริมาณ	7.7	-5.7	-11.8	4.0

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (กุมภาพันธ์ 2564)

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2563 ลดลงร้อยละ 4.2 ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับการลดลงร้อยละ 6.4 ในไตรมาสที่สาม (%YoY) และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2563 ขยายตัวจากไตรมาสที่สามของปี 2563 ร้อยละ 1.3 (QoQ_SA)

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2564 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 2.5 - 3.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญ ประกอบด้วย 1) แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก 2) แรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐ 3) การกลับมาขยายตัวของอุปสงค์ภาคเอกชนในประเทศ และ 4) การปรับตัวตามมาตรฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าในรูปดอลลาร์ สรอ. จะขยายตัวร้อยละ 5.8 การอุปโภคบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.0 และร้อยละ 5.7 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 1.0 - 2.0 และ

บัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 2.3 ของ GDP (รายงานภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2563 และแนวโน้มปี 2564)

ข.ราคาน้ำมันดิบในตลาด WTI



ที่มา : <https://th.investing.com/commodities/crude-oil>

ค.ราคาพลังงาน



ที่มา : ราคาน้ำมันย้อนหลัง บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) , 2564

ราคาน้ำมันดิบดูไบในไตรมาสที่ 4 ปี 2563 ใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน โดยช่วงครึ่งแรกของไตรมาส ราคา น้ำมันปรับลดลงจาก 1) การระบาดระลอกใหม่ของ COVID-19 ในยุโรปและสหรัฐฯ ซึ่งทำให้อุปสงค์น้ำมันฟื้นตัว ช้ากว่าคาด 2) อุปทานน้ำมันของลิเบียเพิ่มขึ้นมากและเร็วกว่าที่ตลาดคาดหลังความขัดแย้งในประเทศเริ่มคลี่คลาย อย่างไรก็ดี ราคาน้ำมันกลับปรับเพิ่มขึ้นในช่วงครึ่งหลังของไตรมาส จาก (1) ประสิทธิภาพและการกระจายของวัคซีน ป้องกัน COVID-19 ที่สูงกว่าคาด ส่งผลให้การคาดการณ์อุปสงค์น้ำมันในระยะข้างหน้าปรับดีขึ้นเกินคาด และ (2) กลุ่ม OPEC และประเทศที่เกี่ยวข้องประกาศปรับลดปริมาณการผลิตน้ำมันเพิ่มเติมในไตรมาสที่ 1 ของปี 2564 เป็น 7.2 ล้านบาร์เรลต่อวัน จากเดิมที่ 5.8 ล้านบาร์เรลต่อวัน เพื่อชดเชยอุปสงค์ที่ยังถูกกดดันจากการระบาดของ COVID-19 และอุปทานที่เพิ่มขึ้นมากจากการเพิ่มปริมาณการผลิตของลิเบีย (รายงานนโยบายการเงิน เดือนธันวาคม 2563)

ภาวะอุตสาหกรรม

ก. นิคมอุตสาหกรรมภายในประเทศ

จำนวนนิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม 2563

	กลาง	ตะวันตก	ตะวันออก	เหนือ	ใต้	ตะวันออกเฉียงเหนือ	รวมทั้งประเทศ
จำนวนนิคมอุตสาหกรรม	18	1	36	2	2	1	60

ที่มา: การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.), ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม 2563

จำนวนนิคมอุตสาหกรรมในประเทศไทย ณ เดือนธันวาคม 2563 มีจำนวนทั้งสิ้น 60 นิคม โดยส่วนมากนิคมอุตสาหกรรมกว่าครึ่งของประเทศตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออก เนื่องจากมีความสะดวกในการขนส่งใกล้กับกรุงเทพมหานครและยังเป็นเขตที่ปลอดภัยจากการเกิดอุทกภัย ทั้งนี้ ข้อมูลสถานภาพทางการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม จากการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ณ เดือนธันวาคม 2563 ระบุว่า มีจำนวนผู้ใช้ที่ดินหรือจำนวนผู้ประกอบการในนิคมเท่ากับ 5,110 โรงงาน จำนวนคนงานทั้งสิ้น 523,162 คน โดยมีพื้นที่นิคมตามแผนแม่บทเท่ากับ 175,693 ไร่ ยังคงเหลือพื้นที่สำหรับขายหรือให้เช่า 27,954 ไร่

ข. จำนวนผู้ประกอบการขนส่ง

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

จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (สะสม) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รายละเอียดดังนี้

ลักษณะรถ	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		ข้อ 3
	ข้อ 1	ข้อ 2	ข้อ 1	ข้อ 2	
รถโดยสารประจำทาง	2,973	1,515	2,875	1,503	-3.30%
รถโดยสารไม่ประจำทาง	43,251	43,251	40,631	40,631	-6.06%
รถโดยสารส่วนบุคคล	7,627	7,627	7,784	7,784	2.06%
รวมรถโดยสารทั้งหมด	53,851	52,393	51,290	49,918	-4.76%

ที่มา: สถิติจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งและจำนวนผู้ประกอบการขนส่ง กรมการขนส่ง, 2563

จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งรถโดยสารทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีจำนวนทั้งสิ้น 51,290 ฉบับ โดยมีจำนวนผู้ประกอบการทั้งสิ้น 49,918 ราย เมื่อพิจารณาตามประเภทการขนส่ง พบว่าส่วนใหญ่เป็นใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารไม่ประจำทางมากที่สุดร้อยละ 79.22 รองลงมาคือใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารส่วนบุคคลร้อยละ 15.18 และใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารประจำทาง ร้อยละ 5.61 ตามลำดับ

ปี 2563 การขนส่งด้วยรถโดยสารลดลงของจำนวนใบอนุญาตฯ จากปี 2562 ร้อยละ 4.76 โดยเฉพาะธุรกิจการขนส่งด้วยรถโดยสารไม่ประจำทางที่ลดลงถึงร้อยละ 6.06 เนื่องจากภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศหดตัวลง สาเหตุมาจากผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดโควิด-19 ที่ผ่านมาซึ่งกระทบอย่างมีสาระสำคัญต่อภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการอย่างมาก

จำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตประจำปี ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก

(หน่วย : ฉบับ)

ประเภทใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถ	2562		2563	
	ภาคตะวันออก	ภาคอื่นๆ	ภาคตะวันออก	ภาคอื่นๆ
ผู้ขับรถชนิดที่ 1	1,349	14,142	1,570	15,431
ผู้ขับรถชนิดที่ 2	92,799	731,638	93,272	717,059
ผู้ขับรถชนิดที่ 3	33,921	219,956	34,786	220,693
ผู้ขับรถชนิดที่ 4	27,508	101,779	27,759	103,071
รวมทุกประเภท	155,577	1,067,515	157,387	1,056,254

ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก, ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม 2563

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบกมีจำนวนทั้งสิ้น 1,213,641 ฉบับ ลดลงจากปี 2562 ซึ่งมีจำนวน 1,223,092 ฉบับ ลดลงร้อยละ 0.77 โดยเป็นจำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตขับรถในพื้นที่ภาคตะวันออกจำนวน 157,387 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.97 ของจำนวนทั้งหมด โดยนิยามของกรมขนส่งทางบกนั้น ผู้ขับรถจะต้องได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถชนิดที่ 2, 3 หรือ 4 จึงจะสามารถขับรถโดยสารขนส่งซึ่งบรรทุกผู้โดยสารเกินกว่า 20 คนได้

จำนวนรถจดทะเบียนสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก รายละเอียดดังนี้

(หน่วย: คัน)

ประเภทรถ	2562		2563	
	ภาคตะวันออก	ภาคอื่นๆ	ภาคตะวันออก	ภาคอื่นๆ
รถโดยสารประจำทาง	6,307	66,579	6,056	62,702
รถโดยสาร ไม่ประจำทาง	9,237	69,367	9,003	60,052
รถโดยสารส่วนบุคคล	1,110	12,398	1,111	12,623
รวมรถโดยสาร	16,654	148,344	16,170	135,377
รถบรรทุกและรถขนาดเล็ก	136,358	1,013,947	139,720	1,034,710
รวมรถทุกประเภท	153,012	1,162,291	155,890	1,170,087

ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก, ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2563

จำนวนรถโดยสารจดทะเบียนสะสมตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีจำนวนทั้งสิ้น 151,547 คัน ลดลงจากปี 2562 จำนวน 164,998 คัน คิดเป็นร้อยละ 8.15 ในจำนวนรถโดยสารนี้ เป็นรถโดยสารไม่ประจำทางจำนวน 69,055 คัน คิดเป็นร้อยละ 45.57 ของรถโดยสารในปี 2563

จากสถิติดังกล่าวพบว่า การขนส่งประเภทรถโดยสารไม่ประจำทาง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ลดลงจากปี 2562 คิดเป็นร้อยละ 12.15 เนื่องจากภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศหดตัวลง สาเหตุมาจากผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ผ่านมาซึ่งกระทบอย่างมีสาระสำคัญต่อภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการอย่าง (ที่มา : การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ข้อมูล ณ ธันวาคม 2563)

2.3 นโยบายและลักษณะการตลาดที่สำคัญ

1. กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจรถโดยสารไม่ประจำทางไม่มีข้อจำกัดในการเข้าทำธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ หากมีปัจจัยด้านแหล่งเงินทุนที่เพียงพอ มีใบอนุญาตผู้ประกอบการขนส่งและต้องมีผู้ขับขี่ที่มีใบอนุญาตตรงตามประเภทที่กฎหมายกำหนดจึงทำให้มีจำนวนผู้ประกอบการรถขนส่งโดยสารไม่ประจำทางรายใหม่เกิดขึ้นจำนวนมาก โดยในปี 2562 มีจำนวนผู้ประกอบการรถโดยสารไม่ประจำทางเท่ากับ 43,251 ราย และในปี 2563 มีจำนวนผู้ประกอบการลดลงเป็น 40,631 ราย หรือลดลง คิดเป็นร้อยละ 6.06 ซึ่งส่วนใหญ่จะเน้นการแข่งขันทางด้านราคาและการบริการเป็นหลัก ทั้งนี้ฝ่ายบริหารของบริษัท ประเมินส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 3 ของจำนวนโรงงานนิคมอุตสาหกรรมพื้นที่ให้บริการ อาทิ นิคมอุตสาหกรรม อมตะซิตี้ชลบุรี แหลมฉบังชลบุรี อมตะซิตี้ระยอง มาบตาพุดระยอง เหมราชระยอง ไร่นาระยอง และ อีสเทิร์น ซีบอร์ด ระยอง

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

1.1 กลยุทธ์ด้านบริการ (Service)

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

มาตรฐานรถโดยสาร

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

มาตรฐานพนักงานขับรถ

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

มาตรฐานการควบคุมการเดินรถ

บริษัทมีระบบติดตามรถโดยสารของบริษัททุกคัน 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

บริษัทมีการควบคุมระบบการดูแลรักษาเครื่องยนต์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการรถโดยสารของบริษัทเป็นไปตามนโยบายการเก็บรักษา การเบิกใช้ การควบคุมสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพ โดยฝ่ายซ่อมบำรุงเป็นผู้รับผิดชอบ ทางบริษัทจะทำการฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความสามารถอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดความชำนาญ และกำหนดแผนการซ่อมบำรุงที่ชัดเจน โดยไม่ต้องรอให้เกิดความเสียหาย ชำรุดหรือคิดขัดเพื่อให้รถโดยสารของบริษัททุกคันมีสมรรถภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอ 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)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาอย่างเหมาะสมและยุติธรรม 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 การกำหนดค่าบริการแบบคงที่ตามระยะทางที่ผันแปรตามอัตราค่าราคาน้ำมันตลาดเชลล์ คำนวณจากปริมาณการใช้น้ำมันแต่ละเส้นทาง บวกส่วนต่างของราคาน้ำมัน (ราคาน้ำมันเฉลี่ยปัจจุบันเปรียบเทียบกับราคาน้ำมันตามสัญญา) หากส่วนต่างราคาน้ำมันเฉลี่ยปัจจุบันมากกว่า บริษัทจะได้รับอัตราค่าราคาน้ำมันตลาดเชลล์จากลูกค้า หากส่วนต่างราคาน้ำมันตามสัญญามากกว่า บริษัท จะให้ส่วนลดกับลูกค้าแทน
 - 2.2 การกำหนดค่าบริการผันแปรตามราคาน้ำมันและระยะทางที่ให้บริการ (Minimum Guarantee) เป็นการกำหนดค่าบริการขั้นต่ำตามต้นทุนบริการสำหรับค่าวงจรรถ ค่าจ้างนักขับ และค่าราคาน้ำมันตามจริง ส่วนรายได้ตามระยะทางที่ให้บริการกับลูกค้า

1.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทมีฝ่ายการตลาด ทำหน้าที่หาลูกค้า 2 ช่องทางคือ 1) ทางลูกค้าติดต่อมาทางบริษัท โดยตรงคิดเป็นร้อยละ 69.05 ของลูกค้าทั้งหมด ส่วนใหญ่เป็นการแนะนำจากลูกค้ารายเดิมของบริษัทและ 2) การเข้าร่วมประกวดราคา / การประมูลราคา (Price Action) คิดเป็นร้อยละ 30.95 ของลูกค้าทั้งหมด โดยที่ผ่านมารับงานส่วนใหญ่เป็นการ

แนะนำจากลูกค้ารายเดิมของบริษัท เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคาเพื่อให้ได้งาน แต่จะเน้นการรักษาคุณภาพของการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพคุ้มค่ากับค่าบริการที่ลูกค้าจะต้องจ่าย ซึ่งที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่าลูกค้ารายเดิมที่ได้รับบริการยังคงใช้บริการอย่างต่อเนื่องเกือบทุกราย

การประชาสัมพันธ์ (Promotion)

บริษัท 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 2563 บริษัทมีจำนวนลูกค้าทั้งสิ้น 42 ราย แบ่งเป็นพื้นที่การให้บริการ ดังนี้

พื้นที่	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี	8	10	11
นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง ชลบุรี	1	1	1
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง	5	5	4
นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ระยอง	6	6	6
นิคมอุตสาหกรรมเหมราช ระยอง	3	3	3
นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ระยอง	1	1	1
นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์น ซิบอร์ด ระยอง	-	-	1
จังหวัดฉะเชิงเทรา	1	1	1
จังหวัดปราจีนบุรี	1	1	1
จังหวัดสระบุรี	1	1	1
จังหวัดระยอง	4	7	6
จังหวัดสุราษฎร์ธานี	1	1	1
กรุงเทพฯ	2	2	5
รวม	34	39	42

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. การจัดหาโดยสาร

บริษัท มีรูปแบบการจัดหารโดยสาร 2 รูปแบบ ดังนี้

ก. รถโดยสารของบริษัท

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

ข. รถโดยสารร่วมบริการ

บริษัทมีการทำสัญญารถโดยสารร่วมบริการต่อกันเป็นรายปีทั้งรถบัสและรถตู้ ซึ่งในสัญญามีการระบุชัดเจนถึงเงื่อนไขในการปฏิบัติงานตามมาตรฐานของบริษัท ซึ่งรถร่วมเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายระหว่างการให้บริการ อาทิ การรับส่งพนักงานไม่ตรงเวลาทุกกรณีหรืออุบัติเหตุที่เกิดขึ้น โดยบริษัทเป็นผู้คัดเลือกรถร่วมให้กับลูกค้า บริหารจัดการกระบวนการเดินรถและประเมินผลงานของรถร่วมตลอดการร่วมสัญญาการให้บริการ ปัจจุบันบริษัทไม่มีนโยบายการทำสัญญากับรถร่วมรายใหม่เพิ่มเติม

2. นักขับ (Driver)

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการคัดเลือคนักขับเป็นหลักตั้งแต่กระบวนการสรรหานักขับ เริ่มจากการรับสมัคร อาทิ ป้ายประกาศ การแนะนำจากนักขับและประชาสัมพันธ์ตามสถานที่ต่างๆ โดยฝ่ายสรรหานักขับ เมื่อมีนักขับใหม่มาสมัครกับทางฝ่ายบุคคลจะทำการสัมภาษณ์คุณสมบัติเบื้องต้น อาทิ ทดสอบความสามารถในการขับขี่ ตรวจสอบสภาพร่างกาย ตรวจสอบประวัติอาชญากรรมจากหน่วยงานราชการ และตรวจสอบใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถประเภทที่ 2, 3 หรือ 4 จากกรมขนส่งทางบกหรือไม่ จากนั้นเมื่อรับเป็นนักขับจะต้องรับการฝึกอบรมทักษะการขับรถเชิงป้องกันอุบัติเหตุ ก่อนเริ่มการปฏิบัติงานกับลูกค้าโดยฝ่ายปฏิบัติการเป็นผู้ประเมินผลตลอดการปฏิบัติงาน

ภาพแสดง ขั้นตอนการสรรหานักขับ



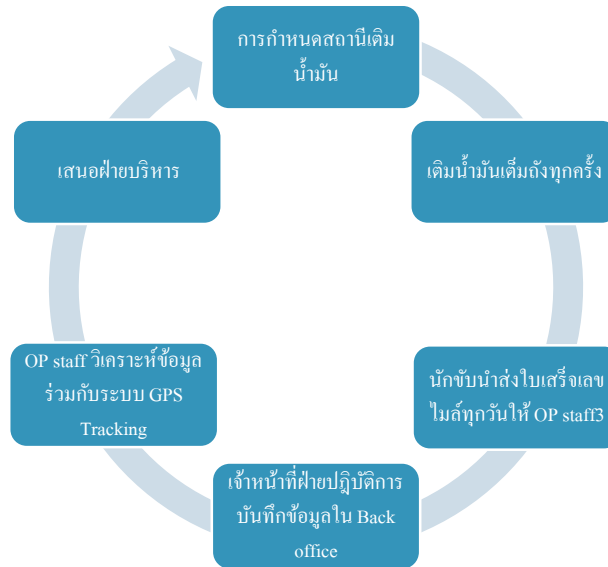
3. น้ำมันเชื้อเพลิง

บริษัทมีนโยบายให้รถโดยสารของบริษัททุกคันใช้น้ำมันดีเซลและน้ำมัน B10 โดยบริษัทไม่มีเปลี่ยนแปลงหรือการดัดแปลงเครื่องยนต์เป็นประเภทเชื้อเพลิงอื่น อีกทั้งการควบคุมการเติมน้ำมันผ่านบัตรเติมน้ำมันจากเจ้าหน้าที่น้ำมันที่มีชื่อเสียงหลายแห่ง

ขั้นตอนการเติมน้ำมัน นักขับจะต้องเติมน้ำมันตามสถานีให้บริการที่ทางบริษัท กำหนด โดยต้องเติมให้เต็มถึงทุกครั้ง ก่อนเติมจะต้องแจ้งเลขไมล์ให้ทางสถานีทราบเพื่อทำการออกใบเสร็จ จากนั้นนำไปเสร็จกลับมาส่งให้ทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ (Operation staff : OP) ภายในเช้าวันถัดไป เพื่อให้เจ้าหน้าที่ OP บันทึกข้อมูลลงในระบบ Back office และวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นเพื่อทราบถึงอัตราการใช้น้ำมันของรถโดยสารแต่ละคัน (Rate of Consumption) หากพบข้อมูลมีความผิดปกติ ทางเจ้าหน้าที่ OP จะทำการเร่งหาสาเหตุร่วมกับข้อมูลในระบบ GPS

Tracking ทันที ก่อนเสนอให้กับฝ่ายบริหารทราบทุกสิ้นเดือน ทางผู้จำหน่ายน้ำมันจะส่งรายงานการใช้น้ำมันและเอกสารประกอบการเรียกเก็บค่าบริการ

ภาพแสดง ขั้นตอนการควบคุมการเติมน้ำมันของนักขับ



2.5 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทตระหนักถึงการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม เนื่องจากทรัพย์สินหลักของบริษัทเป็นรถโดยสารที่มีขนาดใหญ่ จะมีการใช้เชื้อเพลิงที่ต้องปล่อยมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งของเสียจากระบบการซ่อมบำรุงต่างๆ อาทิ น้ำมันเครื่อง แบตเตอรี่และอะไหล่ต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้น ทางบริษัทจึงดำเนินการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ดังนี้

1. การลดมลภาวะทางอากาศจากการเผาผลาญของเครื่องยนต์ โดยบริษัท เลือกใช้เครื่องยนต์ใหม่ที่มีประสิทธิภาพในการเผาไหม้และควบคุมการบำรุงรักษาเครื่องยนต์ตามแผนซ่อมบำรุง
2. การใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ได้มาตรฐาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องยนต์ในการเผาไหม้ทำให้ปล่อยมลภาวะน้อยที่สุด
3. บริษัทไม่มีนโยบายคัดแปลง/เปลี่ยนแปลงเครื่องยนต์ที่ไม่ได้มาตรฐานตามหลักวิศวกรรมยานยนต์ เพื่อลดการเกิดมลภาวะทางอากาศ
4. บริษัทมีนโยบายการควบคุมสินค้าคงเหลือ ตั้งแต่กระบวนการซื้อจนถึงการจำหน่าย/ทำลาย/เลิกใช้งาน สินค้าคงเหลืออย่างเคร่งครัดและถูกต้องตามกฎหมาย

2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการที่ยังไม่ได้รับรู้จำนวนคงเหลือ 1,375.84 ล้านบาทของลูกค้านำให้บริการทั้งหมด 42 ราย (ปี 2563 มีลูกค้าจำนวน 1 ราย ยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยมีวัตถุประสงค์แนวป้องกันและบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกำหนดมาตรการบริหารจัดการที่เพียงพอและติดตามแผนงานบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร เพื่อให้การบริหารจัดการความเสี่ยงมีประสิทธิภาพและอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยสรุปความเสี่ยงสำคัญ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มลูกค้าจำนวนน้อยรายและอยู่ในวงจำกัด

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการให้บริการรับ-ส่ง บุคลากรแก่โรงงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีจำนวนลูกค้า 42 ราย จาก 2,379 โรงงานในนิคมอุตสาหกรรมที่ทางบริษัทเป็นผู้ให้บริการ และรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 391.09 ล้านบาท ซึ่งลูกค้ารายใหญ่ 10 ลำดับแรกมีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 220.51 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 56.38 ซึ่งจะเห็นได้ว่าบริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการมีลูกค้าดังกล่าว หากไม่มีการต่อสัญญา

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการกำหนดแผนและนโยบายที่ชัดเจนในการรักษาลูกค้ารายเดิมและรายใหม่ ลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่บางรายและกระจายกลุ่มอุตสาหกรรมลูกค้าให้มีความหลากหลาย ทั้งนี้บริษัทเชื่อมั่นว่าโอกาสการสูญเสียลูกค้าค่อนข้างน้อยมาก ซึ่งจากผลการดำเนินงานที่ผ่านมายังสามารถรักษาลูกค้ารายเดิมได้เกือบทั้งหมด และในทุกปียังสามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มเติมได้อย่างต่อเนื่อง

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

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาน้ำมันเชื้อเพลิงของตลาดโลก

บริษัทมีการใช้น้ำมันดีเซลและน้ำมัน B10 กับรถโดยสารของบริษัท ดังนั้นความผันผวนของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงในตลาดโลกส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนการให้บริการของบริษัท เนื่องจากบริษัทไม่มีการทำสัญญาซื้อน้ำมันกับผู้จำหน่ายล่วงหน้า

อย่างไรก็ดี บริษัทมีรูปแบบการกำหนดค่าบริการ 2 รูปแบบ คือ 1) การกำหนดค่าบริการแบบคงที่ สัดส่วนสัญญาการให้บริการคิดเป็นร้อยละ 52.38 และ 2) การกำหนดค่าบริการแบบผันแปรตามราคาน้ำมันและระยะทางที่ใช้บริการ สัดส่วนสัญญาคิดเป็นร้อยละ 47.62 (รายละเอียดเพิ่มเติมข้อที่ 1.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)) จะเห็นได้ว่าสัญญาส่วนใหญ่เป็นการกำหนดค่าบริการแบบคงที่ ซึ่งสามารถช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวได้

บริษัทให้ความสำคัญในการบริหารและควบคุมต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิง โดยการนำระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยเก็บข้อมูลและประมวลผลเพื่อให้ทราบการใช้ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงในรถแต่ละคัน และนำข้อมูลมาวิเคราะห์/แก้ไข/ป้องกัน/หาสาเหตุ เพื่อเสนอรายงานฝ่ายบริหารต่อไป โดยฝ่ายบริหารนำข้อมูลการวางแผนเพื่อลดต้นทุนการให้บริการ และฝ่ายอบรมนักขับยังสามารถเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมนักขับได้อย่างประหยัดน้ำมัน เพื่อมาใช้ในการอบรมนักขับอย่างถูกต้อง ซึ่งจากการบริหารดังกล่าว บริษัทคาดว่าจะสามารถลดต้นทุนการให้บริการประมาณร้อยละ 5-10

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนนักขับ

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับนักขับ โดยมีการกำหนดเงินเดือนและสวัสดิการต่างๆ อย่างเหมาะสม เนื่องด้วยข้อจำกัดในการรับสมัครนักขับ (รายละเอียดเพิ่มเติมข้อที่ 2 นักขับ (Driver)) เมื่อเข้าเป็นนักขับต้องปฏิบัติตามที่ทางบริษัทกำหนด จึงทำให้มีอัตราการลาออกของนักขับอยู่ในระดับสูงอาจเกิดปัญหาขาดแคลนนักขับไม่เพียงพอต่อการให้บริการ

อย่างไรก็ดีบริษัท ได้สร้างจิตสำนึกแรงจูงใจในการปฏิบัติงานและสร้างกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นประโยชน์กับนักขับ เสมือนกับพนักงานทั่วไป เพื่อสร้างความแตกต่างจากคนขับรถทั่วไป กรณีที่ขาดแคลนนักขับ บริษัทจะให้ทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการเป็นผู้ขับชี้แทนเนื่องจากเจ้าหน้าที่ OP ซึ่งส่วนใหญ่จะมีใบอนุญาตขับจืดโดยสารไม่ประจำทางและรับการอบรมเช่นเดียวกับนักขับ จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทมั่นใจว่าสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

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

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันที่สูงขึ้นเพื่อป้องกันความเสี่ยง อาทิ การให้บริการรถโดยสารที่หลากหลาย (Product Variety) รูปแบบการให้บริการที่เหมาะสมกับงบประมาณตามความต้องการของลูกค้า (Product Design) และการให้คำปรึกษาด้านค่าใช้จ่ายของลูกค้าต่อหัวที่เหมาะสม (Optimising Cost per Man) เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและป้องกันความเสี่ยงจากการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ และการร่วมพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) กับทาง TTTB มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขัน โดยการนำเทคโนโลยีเข้าร่วมในการพัฒนาระบบบริหารจัดการกระบวนการเดินรถ Model Smart Mobility ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าในอนาคตได้ และมีรายได้ค่าบริการที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นด้วย

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายยานพาหนะรายใหญ่น้อยราย

บริษัทมีทะเบียนรายชื่อผู้จำหน่าย (AP vender lists) สำหรับการซื้อยานพาหนะไม่กี่ราย ซึ่งหากทางผู้จำหน่ายยกเลิกหรือลดจำหน่าย บริษัทอาจได้รับผลกระทบไม่สามารถจัดหาทดแทนโดยสารได้ทันตามสัญญา อย่างไรก็ดีบริษัทได้มีการหาผู้จำหน่ายรายอื่นเพิ่มเติมและมั่นใจว่าจะสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการโดยการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

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

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการจัดทำแผนธุรกิจทุกปีให้สอดคล้องกับการปรับโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมตาม
ขอบเขต อำนาจ หน้าที่ ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน พร้อมพัฒนาอบรมบุคลากรให้เป็นมืออาชีพ เพิ่มแรงจูงใจและ
ผลตอบแทนตามความรู้ความสามารถ เพื่อลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ยานพาหนะสำหรับขนส่ง

บริษัทมียานพาหนะสำหรับขนส่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวนรวม 359 คัน ประกอบด้วยรถโดยสารของบริษัทจำนวน 347 คัน รถสนับสนุนการซ่อมบำรุง จำนวน 10 คัน และรถสำหรับบริหาร จำนวน 2 คัน รายละเอียดดังนี้

ประเภทยานพาหนะ	จำนวน (ล้านบาท)	จำนวนคัน	
		กรรมสิทธิ์ของบริษัท	ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน
รถบัส	462.65	120	91
รถมินิบัส	66.69	6	32
รถตู้	92.96	21	70
รถตู้วีไอพี	6.97	2	5
รถสนับสนุนฯ	3.79	10	-
อุปกรณ์เกี่ยวกับรถ	1.60	-	-
รวม	634.66	159	198

หมายเหตุ :

- ยานพาหนะสำหรับขนส่งที่มีภาระผูกพันภายใต้สัญญาเช่าการเงินรวม 198 คัน 1 คันเป็นรถสำหรับบริหาร และอีก 1 คันเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทสำหรับรถบริหาร แบ่งเป็นสัญญาเช่าการเงินจำนวน 55 คันและสัญญาเช่าซื้อจำนวน 143 คัน บริษัท จะพิจารณาความเหมาะสมของการเลือกประเภทสัญญาเนื่องจากมีผลกระทบต่อราคาค่าประกันภัยและค่าบำรุงรักษา ซึ่งกระทบต่อค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี
- รถสนับสนุนการซ่อมบำรุง เป็นรถสำหรับฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายซ่อมบำรุงรักษาเพื่อใช้ในการสนับสนุนกระบวนการเดินรถ

4.2 ที่ดิน ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์

บริษัทมีที่ดิน ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ประกอบด้วย ที่ดินแปลงบ้านเก่า รถสำหรับผู้บริหาร อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องตกแต่งสำนักงาน เครื่องมือเครื่องใช้ และสินทรัพย์อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีที่ดิน ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ จำนวน 73.82 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

รายละเอียด	ลักษณะกรรมสิทธิ์	จำนวน (ล้านบาท)
ที่ดิน	จดจำนองที่ดินกับธนาคาร	34.18
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	4.82
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	1.30
เครื่องมือ เครื่องใช้	บริษัทเป็นเจ้าของ	0.69
ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	27.32
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ/ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน	0.85
สินทรัพย์สิทธิการใช้	ภาระผูกพันตามสัญญาเช่า	4.66
รวม		73.82

หมายเหตุ :

- ที่ดิน บริษัทมีการซื้อที่ดินสำหรับเตรียมก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ ณ ตำบลบางนาง อำเภอบางทอง จังหวัดชลบุรี
- รถสำหรับบริหารจำนวน 2 คันเป็นรถสำหรับผู้บริหารในการติดต่อกับลูกค้า ซึ่งบางครั้งก็ใช้สำหรับการให้บริการ

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนคือ ระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 0.42 ล้านบาท มีลักษณะกรรมสิทธิ์บริษัทเป็นเจ้าของ ไม่มีภาระผูกพัน

4.4 ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบการขนส่งไม่ประจำทางด้วยรถที่ใช้ในการขนส่งผู้โดยสารเลขที่ ขบ.264/2563 ออกโดยกรมขนส่งทางบก ตั้งแต่วันที่ 11 มกราคม 2564 ถึงวันที่ 10 มกราคม 2569 เป็นระยะเวลา 5 ปี

4.5 ใบรับรอง BSI ISO39001 : 2012 Road traffic safety management system

บริษัทได้รับใบรับรอง มาตรฐานการบริหารความปลอดภัยทางถนน ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2563 ถึง 31 กรกฎาคม 2566 เป็นระยะเวลา 3 ปี

4.6 สัญญาให้บริการรับส่ง บุคลากร

1. สัญญาการให้บริการรับส่ง บุคลากรกับลูกค้า

บริษัทมีสัญญาการให้บริการรับ-ส่ง บุคลากรกับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวมจำนวน 48 สัญญา สำหรับการให้บริการลูกค้าจำนวน 42 ราย

2. สัญญาให้บริการรับส่ง บุคลากรกับรถร่วม

บริษัทมีสัญญาการให้บริการรับ-ส่ง บุคลากรกับรถร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวมจำนวน 66 สัญญาต่อราย ประกอบด้วยรถบัสจำนวน 11 คันและรถตู้ 55 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	นางบุษผา มั่นน้อย	สัญญา 1 ปี	สถานที่จอดรถ ลานโป่งสะแกต จ.ชลบุรี	ไม่มี
6	หจก. อุดมสุขกบินทร์บุรี	สัญญา 1 ปี	สถานที่จอดรถ ลานกบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี	ไม่มี
7	นางช่อควั ชัยตระกูลทอง	สัญญา 3 ปี	เช่าอาคารสำนักงานบางพระและสถานที่จอดรถ จ.ชลบุรี	ไม่มี
8	บจ. กรมศิษฐ์พัทร์	สัญญา 3 ปี	เช่าพื้นที่บางส่วนเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ ชั้นที่ 1, 3 และสถานที่จอดรถในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี	ไม่มี

4.8 สัญญาประกันภัยของรถบริษัททุกคัน

บริษัท มีการจัดทำประกันภัยสำหรับรถโดยสารของบริษัทจำนวน 347 คัน รถสนับสนุนการซ่อมบำรุงจำนวน 10 คันและรถสำหรับบริหารจำนวน 2 คัน โดยมีเงื่อนไขประกันภัยครอบคลุมความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก อาทิ ความเสียหายต่อชีวิตหรือร่างกายหรืออนามัย ความเสียหายต่อทรัพย์สิน ความเสียหายต่อผู้โดยสารในรถ ได้แก่ การชดเชยค่ารักษาพยาบาล การชดเชยกรณีเสียชีวิตหรือพิการ ความเสียหายต่อรถ และความเสียหายต่อนักขับ ระยะเวลาการทำสัญญาประกันภัยตามรอบระยะเวลาบัญชีไม่เกิน 1 ปี รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	บริษัทประกันภัย	ประเภทประกันภัย	จำนวนกรมธรรม์	ภาระผูกพัน
1	บมจ. เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย	ประเภทที่ 1	1	ไม่มี
2	บมจ. ไทยศรี ประกันภัย	ประเภทที่ 1	45	ไม่มี
		ประเภทที่ 3	25	ไม่มี
3	บจ. กรุงเทพประกันภัย	ประเภทที่ 1	13	ไม่มี
4	บมจ. ไทยประกันภัย	ประเภทที่ 1	1	ไม่มี
5	บจ. ที.พี. แอนด์ แอส โซซิเอตส์(1992)	ประเภทที่ 1	232	ไม่มี
6	บจ. มิตซูบิชิ ฟูจิโมโต อินซัวรันซ์	ประเภทที่ 1	1	ไม่มี
7	บจ. อัลฟ่า แคปปิตอล	ประเภทที่ 1	41	ไม่มี
	รวม		359	

หมายเหตุ :

- ประกันภัยประเภทที่ 3 คุ้มครองต่อชีวิต ร่างกายหรืออนามัยต่อบุคลากรภายนอกและผู้โดยสารในรถ และคุ้มครองความเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

4.9 สัญญาบริการค้ำประกัน

บริษัท มีสัญญาบริการค้ำประกัน สำหรับค้ำประกันก่อนรับงานหรือประกันสัญญา หากบริษัทไม่กระทำการตามสัญญาการให้บริการรับ-ส่ง บุคลากร โดยทางบริษัทจะดำเนินการเป็นหนังสือสัญญาค้ำประกันการให้บริการ(Bank Guarantee) หรือหนังสือการประกวดราคาราค้าประกันกับธนาคาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ธนาคาร	วงเงินค้ำประกัน (ล้านบาท)	สัญญา (ฉบับ)	ภาระผูกพัน
1	ธนาคารกสิกรไทย	7.58	15	ไม่มี
2	ธนาคารเกียรตินาคิน	5.40	2	ไม่มี

4.10 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัท ไม่มีบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท 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, 9
โทรสาร	038-468-788
จำนวนทุนจดทะเบียน	170,577,514.50 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	682,310,058
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

หมายเหตุ : บริษัทได้มีการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้ว เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2564 จากการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 65,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ให้แก่ บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด โดยการจัดสรรจำนวน 65,000,000 หุ้นในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.99 บาท คิดเป็นมูลค่า 64,350,000 บาท ซึ่งได้รับเงินแล้วเมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2564