

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

จะเป็นผู้นำในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ โดยมีการบริหารและการจัดการเป็นไปตามมาตรฐานสากล

พันธกิจ

ให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพ บริการ และความปลอดภัยในทุกขั้นตอน และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินงานและการให้บริการ การบำรุงรักษาภายหลังการขายให้ดียิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มคุณค่าในการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยมีกลยุทธ์ที่จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ด้วยระบบคุณภาพของสินค้า บริการหลังการขายที่รวดเร็ว ความพร้อมของอะไหล่ การควบคุมความปลอดภัยด้วยระบบที่ได้มาตรฐานสากล การส่งมอบที่ทันเวลาและราคาที่ลูกค้ายอมรับได้ ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวสามารถช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับบริษัทในธุรกิจขนถ่ายวัสดุได้เป็นอย่างดี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้นโดยนายองอาจ ปันทุยากร และกลุ่มวิศวกร นักออกแบบผลิตภัณฑ์มืออาชีพ คุณองอาจเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทำงานในธุรกิจด้านอุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ (Material Handling Equipment) ได้แก่ เครนและรถยกไฟฟ้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยมีประสบการณ์การทำงานกับบริษัทชั้นนำของประเทศ ซึ่งในขณะนั้นคุณองอาจเป็นผู้รับผิดชอบด้านการขาย และการตลาดจึงมีหน้าที่ติดต่อกับลูกค้าและประสานงานกับฝ่ายออกแบบและฝ่ายการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าตามความต้องการของลูกค้า จึงทำให้คุณองอาจมีความรู้ความสามารถและมีความเชี่ยวชาญและเข้าใจในธุรกิจ เครนและรถยกไฟฟ้าครอบคลุมในทุกด้าน

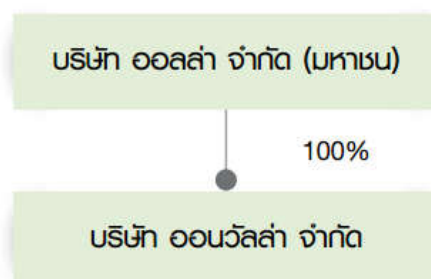
การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ สรุปได้ดังต่อไปนี้

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2535	- บริษัทจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ออลซ่า จำกัด โดยคุณองอาจ ปันทุยากร ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท
2537	- บริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก STAHL CraneSystems GmbH ประเทศเยอรมัน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ STAHL แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย - บริษัทลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 4 ไร่ 3 งาน 20 ตารางวา ที่ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อก่อสร้างโรงงานสำหรับผลิตเครนและรอกไฟฟ้า ซึ่งใช้ชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ STAHL โดยสร้างโรงงานมีขนาดพื้นที่ใช้สอยในระยะแรก 1,500 ตารางเมตร
2542	- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 14 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2543	- บริษัทได้ทำการขยายพื้นที่ใช้สอยในโรงงานเพิ่มขึ้นอีก 3,072 ตารางเมตร รวมเป็นพื้นที่ใช้สอย 4,572 ตารางเมตร เพื่อรองรับการผลิตเครนและรอกไฟฟ้าให้มีพื้นที่มากขึ้น
2546	- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 15 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท
2548	- บริษัทได้ทำการขยายพื้นที่ใช้สอยในโรงงานเพิ่มขึ้นอีก 3,670 ตารางเมตร รวมเป็นพื้นที่ใช้สอย 8,242 ตารางเมตร เพื่อเพิ่มพื้นที่ของโรงงานซึ่งจะทำให้มีประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มขึ้น
2549	- บริษัทได้รับการติดต่อจาก ABUS Crane Systems GmbH ประเทศเยอรมัน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ ABUS แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย แต่เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ STAHL อยู่แล้ว คุณองอาจจึงให้บริษัท ออนวัลล่า จำกัด (“บริษัทย่อย”) (ซึ่งเป็นบริษัทของคุณองอาจจัดตั้งมาตั้งแต่ปี 2533 แต่ไม่ได้ประกอบธุรกิจ) มาเป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ ABUS แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ซึ่งในขณะนั้น บริษัทย่อยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท - บริษัทได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการคุณภาพ ISO9001:2008 จาก TUV NORD
2551	- บริษัทย่อยได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 5 ไร่ 1 งาน 54 ตารางวา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เพื่อเตรียมไว้สำหรับเป็นพื้นที่ก่อสร้างโรงงานสำหรับผลิตเครนและรอกไฟฟ้า
2552	- บริษัทได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัย และความปลอดภัย TIS18001:2011 และ OHSAS18001:2007 จาก TUV NORD
2553	- โรงงานสำหรับผลิตเครนของบริษัทย่อยเฟสที่ 1 มีพื้นที่ประมาณ 3,687.50 ตารางเมตร ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี ได้ก่อสร้างเสร็จและเปิดทำการผลิตในปี 2553 และเฟสที่ 2 มีพื้นที่ประมาณ 4,968.50 ตารางเมตร ได้ก่อสร้างเสร็จและเปิดทำการผลิตในปี 2555 รวมมีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 8,656 ตารางเมตร
2556	- บริษัทย่อยลงทุนซื้อที่ดินที่ติดกับโรงงานเดิมที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เพิ่มเติม จำนวน 5 ไร่ 1 งาน 22.6 ตารางวา เพื่อใช้ในการขยายโรงงานเพิ่มเติม
2557	- บริษัทมีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัท โดยบริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทย่อยจากผู้ถือหุ้นเดิมในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว จึงทำให้บริษัท ออนวัลล่า จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท - บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 70 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท - บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 125 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 225 ล้านบาท - บริษัทย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 50 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2558	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 80 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท - บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 75 ล้านบาท จาก 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ดังนั้นการเพิ่มทุนในครั้งนี้จึงมีการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 150,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเตรียมเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) - บริษัทได้ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2558 และเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ออลล่า จำกัด” เป็น “บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน)” เพื่อเตรียมนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2559	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 22 กันยายน 2559 บริษัทได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไป จำนวน 150,000,000 หุ้น จากสำนักงานคณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ - วันที่ 3 พฤศจิกายน 2559 บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจาก 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท - วันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 บริษัทเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ “ALLA” ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้



บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน)

บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2535 โดยกลุ่มปัญญากร ประกอบธุรกิจผลิต จำหน่ายและติดตั้งเครนและรอกไฟฟ้า โดยใช้ชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ STAHL นอกจากนี้บริษัทเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายพร้อมให้บริการติดตั้ง ประตุอุตสาหกรรม และสะพานต่างระดับ รวมถึงการให้บริการหลังการขาย และบริการศูนย์ฝึกอบรม โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทที่ใช้เครนและรอกไฟฟ้าคือ ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเฉพาะ เนื่องจากชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ STAHL สามารถผลิตได้ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ ผู้ผลิตรถยนต์และผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ โรงไฟฟ้า กลุ่มวิศวกรก่อสร้าง กลุ่มเกษตร และผู้ประกอบการคลังสินค้า เป็นต้น

บริษัท ออนวัลล่า จำกัด

บริษัท ออนวัลล่า จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2533 โดยกลุ่มปัญญากร แต่เริ่มประกอบธุรกิจในช่วงปี 2549 บริษัทย่อยประกอบธุรกิจผลิต จำหน่ายและติดตั้งเครนและรอกไฟฟ้า โดยใช้ชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า ABUS นอกจากนี้บริษัทย่อยเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายพร้อมให้บริการติดตั้งประตูอุตสาหกรรม สะพานต่างระดับ ม่านรูดพีวีซี และม่านตัดอากาศ รวมถึงการให้บริการหลังการขายและบริการศูนย์ฝึกอบรม โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทย่อยที่ใช้เครนและรอกไฟฟ้าคือ ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะการใช้งานไม่ซับซ้อน ไม่มีความต้องการเฉพาะเจาะจง เนื่องจากชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า ABUS เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเป็นมาตรฐาน ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มเหล็กและอลูมิเนียม กลุ่มวัสดุก่อสร้าง และผู้ประกอบการคลังสินค้า เป็นต้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี 2557 - 2559 แสดงได้ดังนี้

รายการ (งบการเงินรวม)	2559		2558		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
- เครนและรอกไฟฟ้า	367.65	60.52	532.91	61.52	717.60	66.75
- สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม	100.82	16.60	196.90	22.73	222.39	20.69
- ม่านริวพีวีซีและม่านตัดอากาศ	10.24	1.69	14.01	1.62	11.29	1.05
รวมรายได้จากการขาย	478.71	78.81	743.82	85.87	951.28	88.49
รายได้จากการบริการ						
- เครนและรอกไฟฟ้า	106.47	17.53	114.38	13.20	97.25	9.05
- สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม	14.16	2.33	11.93	1.38	16.57	1.54
- บริการศูนย์ฝึกอบรม	0.37	0.06	0.14	0.02	-	-
รวมรายได้จากการบริการ	121.00	19.92	126.45	14.60	113.82	10.59
รายได้อื่น ^{1/}	7.76	1.27	(4.03)	(0.47)	9.93	0.92
รวมทั้งสิ้น	607.47	100.00	866.24	100.00	1,075.03	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการขายสินทรัพย์ และอื่นๆ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทและบริษัทย่อย สามารถแบ่งประเภทได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์และบริการ	อลลสา (บริษัท)	อนวิลลสา (บริษัทย่อย)
1. เครนและรอกไฟฟ้า (Crane and Hoist)	✓	✓
2. สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม (Dock Leveler and Industrial Door)	✓	✓
3. ม่านริวพีวีซีและม่านตัดอากาศ (PVC Strip Curtain and Air Curtian)	-	✓
4. การบริการ (Services)	✓	✓

1. เครนและรอกไฟฟ้า (Crane and Hoist)

เครนและรอกไฟฟ้าเป็นหนึ่งในเครื่องจักรที่ถือว่าเป็นหัวใจสำคัญในการผลิตสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ เนื่องจากเครนและรอกไฟฟ้าจะถูกนำไปใช้สำหรับขนย้ายสินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น Turbine ในโรงไฟฟ้า หรือวัตถุดิบของและเครื่องจักรที่มีน้ำหนักมากภายในโรงงานอุตสาหกรรม เช่น โรงงานอุตสาหกรรมประเภทรถยนต์ เหล็ก วัสดุก่อสร้าง คลังสินค้า เป็นต้น โดยการออกแบบของเครนจะแตกต่างกันไปตามข้อกำหนดของแต่ละพื้นที่และวัตถุประสงค์ในการใช้งาน หากเครนและรอกไฟฟ้าชำรุดหรือเสียหายก็จะ

ส่งผลกระทบต่อการผลิตสินค้า ทำให้สายการผลิตหยุดชะงักและเกิดความล่าช้าได้ซึ่งจะส่งผลทำให้การผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมดังกล่าวไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามกำหนด ดังนั้น คุณภาพของเครนและรอกไฟฟ้าจะต้องดีและอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานได้ตลอดเวลาและได้มาตรฐานเพื่อให้เกิดความมั่นใจได้ว่าสินค้าที่ขนย้ายโดยเครนและรอกไฟฟ้านั้นจะไม่ได้รับความเสียหาย และด้วยเหตุนี้ บริษัทและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนของการผลิตโครงสร้างของเครนเพื่อให้ได้เครนและรอกไฟฟ้าที่ดีและมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ใช้งานและทรัพย์สินของลูกค้าเป็นสำคัญ อีกทั้งยังให้ความสำคัญในการผลิตตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ โดยจัดให้มีทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และการออกแบบเครน และมีทีมงานด้านการผลิตที่มีความชำนาญและผ่านการอบรมตามหลักสูตรของ ALLA-Crane Systems ที่ใส่ใจในทุกขั้นตอนการผลิตเครน จนกระทั่งติดตั้งและส่งมอบงาน รวมถึงการให้บริการหลังการขาย

บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยของสินค้าที่เป็นชิ้นส่วนประกอบสำคัญของเครน เช่น รอกไฟฟ้า และคานล้อ ของตราสินค้า STAHL จากประเทศเยอรมัน และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยของตราสินค้า ABUS จากประเทศเยอรมัน เช่นกัน ซึ่งทั้ง STAHL และ ABUS เป็นบริษัทผู้ผลิตรอกไฟฟ้า คานล้อ และส่วนประกอบอื่นที่ได้มาตรฐาน โดยเน้นให้ความสำคัญกับการออกแบบให้มีฟังก์ชันการใช้งานและการบำรุงรักษาที่ง่ายและมีความปลอดภัยจากการใช้งานจนทำให้มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับในเรื่องของคุณภาพสินค้าที่เป็นไปตามมาตรฐานมาอย่างยาวนาน

ประเภทของเครนและรอกไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทจำหน่าย ได้แก่

1.1 เครน (Crane)

1.1.1 เครนเหนือศีรษะ (Overhead Crane) ใช้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้งานยกน้ำหนัก การติดตั้งเครนและรอกไฟฟ้าแบบวิ่งเหนือศีรษะ ได้แก่ เครนเหนือศีรษะแบบคานเดี่ยว (Single Girder Overhead Crane) และเครนเหนือศีรษะแบบคานคู่ (Double Girder Overhead Crane) เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมทุกประเภท โดยเฉพาะอุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเคมี และโรงไฟฟ้า เป็นต้น

1.1.2 เครนสนามสูง 2 ข้าง (Gantry Crane) และเครนสนามสูงข้างเดียว (Semi Gantry Crane) เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนโครงสร้างคอนกรีต โรงงานผลิตเสาเข็ม และโรงงานผลิตพรีคาสท์ เป็นต้น

1.1.3 เครนแขนหมุน (Jib Crane) เป็นเครนที่ออกแบบให้มีแขนที่สามารถหมุนแขนไปรอบตัว โดยทำมุมได้ตั้งแต่ 90-360 องศา เหมาะกับทุกประเภทอุตสาหกรรม ใช้งานกับโรงงานที่มีพื้นที่จำกัด ได้แก่ เครนตั้งเสาขึ้นแขนหมุน (Pillar Jib Crane) และเครนติดผนังขึ้นแขนหมุน (Wall Jib Crane)

1.1.4 เครนติดผนังยื่นแขนยก (Wall Travelling Crane) เหมาะสำหรับงานยกสิ่งของหรือสินค้าตามความยาวตลอดแนวด้านข้างของผนังตัวอาคารโรงงาน

1.1.5 เครนรางเลื่อนไฟฟ้าแบบรางเดี่ยว (Monorail Crane) เหมาะสำหรับโรงงานหรือสถานที่ต้องการใช้เครนเพื่อให้ผ่านแค่บางพื้นที่ โดยต้องการให้หยุดในแต่ละสถานีผลิต

1.1.6 เครนเหนือศีรษะแบบใต้รางวิ่ง (Suspension Crane) เหมาะสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้งานพื้นที่ด้านล่างกว้างมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เช่น โรงจอดซ่อมเครื่องบินขนาดใหญ่ เป็นต้น

1.1.7 เครนกันระเบิด (Explosion-Proof Crane) ในระบบกันระเบิดซึ่งสามารถนำไปใช้กับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ซึ่ง STAHL เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในงานด้านนี้เป็นอย่างมากจนถึงได้ว่าเป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตชิ้นส่วนประกอบเครนในระบบกันระเบิด



เครนเหนือศีรษะแบบคานคู่



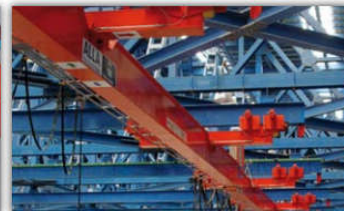
เครนสนามสูง 2 ข้าง แบบคานเดี่ยว



เครนตั้งเสายื่นแขนหมุน



เครนรางเลื่อนไฟฟ้าแบบรางเดี่ยว



เครนเหนือศีรษะแบบใต้รางวิ่ง

1.2 รอก (Hoist)

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า STAHL และตราสินค้า ABUS ตามลำดับ โดยจะแบ่งออกเป็นประเภทต่าง ๆ ตามลักษณะการใช้งานของลูกค้า ดังนี้

1.2.1 รอกโซ่ไฟฟ้า (Electric chain hoist) โครงสร้างจะมีขนาดพอเหมาะ ซึ่งสามารถใช้งานได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร สามารถเพิ่มระยะยกโดยการเปลี่ยนความยาวโซ่ใหม่ได้ตามความต้องการ

1.2.2 รอกสลิงไฟฟ้า (Electric wire rope hoist) มีลักษณะโครงสร้างเป็นแบบหุ้มมิด เหมาะสำหรับใช้งานกลางแจ้งหรือที่มีฝุ่นจำนวนมาก แต่ไม่สามารถเปลี่ยนระยะยกได้ตามที่ต้องการ

ได้เหมือนรอกโซ่ไฟฟ้าแต่มีความแข็งแรงทนทานและความสามารถในการรับน้ำหนักได้มากกว่ารอกโซ่ไฟฟ้า

1.2.3 รอกโซ่มือสาว (Manual chain hoist) เป็นอุปกรณ์ ชักรอก รอกมือ ไม่มีชิ้นส่วนที่เป็นอิเล็กทรอนิกส์ จึงไม่ต้องใช้ไฟฟ้าเหมาะสำหรับงานยกแบบครั้งคราว

1.2.4 รอกกันระเบิด (Explosion-Proof hoist) เป็นรอกที่มีคุณสมบัติป้องกันการเกิดประกายไฟ โดยชิ้นส่วนแต่ละชิ้นในรอกกันระเบิด จะช่วยลดการเกิดประกายไฟ และมีการป้องกันไม่ให้ประกายไฟที่เกิดจากการทำงานเล็ดลอดออกมา เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมีหรืออุตสาหกรรมเกี่ยวกับวัตถุไวไฟ โดยรอกประเภทนี้จะมีทั้งแบบโซ่และแบบสลิง

2. สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม (Dock Leveler and Industrial Door)

สะพานปรับระดับเป็นอุปกรณ์ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการขนถ่ายสินค้า โดยเป็นตัวเชื่อมระหว่างรถกับโรงงานหรือคลังสินค้า ส่วนประตูอุตสาหกรรมเป็นประตูที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อใช้ป้องกันสิ่งแปลกปลอมหรือใช้ในการเก็บความเย็น ซึ่งมีความสำคัญต่อระบบโลจิสติกส์ในปัจจุบัน รวมถึงช่วยในการเก็บรักษาสินค้าเพื่อความปลอดภัย และป้องกันสิ่งแปลกปลอมต่าง ๆ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าหลัก ๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยได้แก่ กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์กลุ่มธุรกิจคลังสินค้า กลุ่มธุรกิจห้องเย็น กลุ่มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) รวมถึงบริษัทในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่หันมาให้ความสนใจในด้านการจัดการโลจิสติกส์ควบคู่ไปกับการทำการผลิตและการตลาด ทั้งนี้ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asian Economic Community: AEC) ในปลายปี 2558 นับเป็นโอกาสของธุรกิจโลจิสติกส์เนื่องจากประเทศไทยอาจจะกลายมาเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ในอนาคต ซึ่งจะก่อให้เกิดความต้องการใช้บริการในธุรกิจโลจิสติกส์มากขึ้นเป็นลำดับ โดยตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทสะพานปรับระดับที่บริษัทนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ SERCO, STERTIL และ INKEMA ตราสินค้าที่บริษัทย่อยนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ DOCK EQUIPMENT ส่วนตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทประตูอุตสาหกรรม ที่บริษัทนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NOVOFERM, CHASE DOOR และ OVERHEAD DOOR ตราสินค้าที่บริษัทย่อยนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NASSAU

2.1 สะพานปรับระดับ (Dock Leveler)

สะพานปรับระดับเป็นสะพานที่ช่วยในการขนถ่ายสินค้าระหว่างรถกับโรงงานหรือคลังสินค้า โดยทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างรถขนส่งสินค้ากับโรงงานหรือคลังสินค้า ซึ่งจะช่วยให้การขนถ่ายสินค้าทำได้สะดวกรวดเร็ว และปลอดภัยต่อการขนถ่ายสินค้าในแต่ละครั้ง ประเภทของสะพานปรับระดับ ได้แก่ สะพานปรับระดับแบบแมคคานิค (Mechanical dock leveler) สะพานปรับระดับแบบถุงลม (Air bag dock leveler) สะพานปรับระดับแบบไฮดรอลิค (Electric-hydraulic dock leveler) ชุมคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบผ้าใบ (Retractable dock shelter) ชุมคลุมท้ายรถ

สำหรับโหลดสินค้าแบบถุงลม (Inflatable dock shelter) ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบ
ก๊อนฟองน้ำ (Dock Seal)



▲ สะพานปรับระดับแบบแมคคานิค



▲ สะพานปรับระดับแบบถุงลม



▲ สะพานปรับระดับแบบไฮดรอลิค



▲ ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้า
แบบผ้าใบ



▲ ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้า
แบบถุงลม



▲ ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้า
แบบก๊อนฟองน้ำ

2.2 ประตูอุตสาหกรรม (Industrial Door)

ประตูอุตสาหกรรม เป็นประตูที่ผลิตขึ้นเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ เพื่อความปลอดภัยและป้องกันสิ่งแปลกปลอมต่าง ๆ หรือใช้ป้องกันไฟ หรือใช้ในการเก็บความเย็น เช่น ประตูห้องเย็น ประตูกันไฟ เป็นต้น โดยตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทประตูอุตสาหกรรมที่บริษัทนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NOVOFORM CHASE DOOR และ OVERHEAD DOOR ตราสินค้าที่บริษัทย่อยนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NASSAU ประเภทของประตูอุตสาหกรรม ได้แก่ ประตูม้วน เปิด/ปิด เร็ว อัตโนมัติ (High speed roller door) ประตูเลื่อนสไลด์เหนือหัว (Overhead Sectional door)

ประตูบานสวิง (Swing door) ประตูเหล็กกันไฟ (Roller fire door) ประตูห้องเย็น (Cold storage door)



3. ม่านริวพีวีซีและม่านตัดอากาศ (PVC Strip Curtain and Air Curtain)

ม่านริวพีวีซีและม่านตัดอากาศเป็นอุปกรณ์ที่นำมาติดตั้งในโรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้าหรือห้องเย็น เพื่อกั้นทางเข้า-ออกทั้งภายในและภายนอกห้องหรืออาคาร สำหรับการผ่านเข้าออกของพนักงานหรือรถเข็น รถยก (Fork Lift) ที่ต้องขนส่งสินค้าต่าง ๆ ม่านดังกล่าวจะทำหน้าที่ในการป้องกันฝุ่น แผลง และรักษาอุณหภูมิภายในห้องอบหรือห้องเย็น และช่วยในการประหยัดพลังงาน หรืออาจใช้ติดตั้งเป็นฉากกั้นทั้งแบบชั่วคราวและถาวรเพื่อแยกการทำงานให้เป็นสัดส่วน ในปัจจุบันมีการปรับเปลี่ยนระบบให้จัดจำหน่ายโดยบริษัทย่อยเพียงบริษัทเดียว ซึ่งบริษัทย่อยจะส่งนำเข้าจากประเทศจีน ได้แก่ ม่านริวพีวีซี (PVC strip curtain) ม่านริวพีวีซีจะประกอบด้วย ริ้วพลาสติกใสหลาย ๆ ชั้นที่ปรับได้โปร่งใส และแขวนทับกันอยู่ติดกับข้อสวิงที่ทำด้วยวัสดุที่ปลอดภัย ทนทานซึ่งสามารถมองผ่าน เดินผ่าน หรือขับรถผ่านได้ เหมาะสำหรับการติดตั้งในสถานที่ที่มีคน รถ หรือ สิ่งของ ผ่านเข้า-ออก ตลอดเวลา และมีราคาไม่สูง และม่านตัดอากาศ (Air curtain) มีหน้าที่ ป้องกันฝุ่น แผลง และอากาศที่ปนเปื้อนเชื้อโรค ไม่ให้เข้ามาในพื้นที่ที่กำหนดอีกทั้งม่านตัดอากาศเป็นตัวกลางกั้นความเย็นหรือความร้อนได้ สามารถใช้ในการกั้นความร้อนและมลภาวะต่าง ๆ จากภายนอกไม่ให้เข้ามาในอาคารหรือโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป โดยม่านตัดอากาศสามารถใช้ควบคู่กับม่านริวพีวีซีได้ ซึ่งทำให้ประสิทธิภาพในการกันแมลงได้ดี



4. การบริการ (Services)

4.1 การให้บริการหลังการขาย และงานซ่อมบำรุงแก่ลูกค้าทั่วไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีช่างผู้ชำนาญการและทีมงานที่มีประสบการณ์จำนวน 37 ทีม รวม 81 คน รวมถึงมีการสต็อกอะไหล่ที่มีจำนวนมากพอที่จะรองรับต่อความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้บริษัทมีศูนย์บริการตั้งอยู่ที่ จังหวัดชลบุรี และจังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการลูกค้าหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง ส่วนบริษัทย่อยมีศูนย์บริการอยู่ที่จังหวัดปทุมธานี งานบริการหลังการขายของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่ง 3 ประเภทหลัก ๆ ดังนี้

4.1.1 งานบริการหลังการขายตามใบรับประกันคุณภาพ

โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีมาตรฐานการรับประกันคุณภาพเป็นระยะเวลา 6 เดือน - 6 ปี โดยมีการวางแผนการดำเนินงานเพื่อเข้าไปตรวจเช็คสินค้าและการบำรุงรักษาเชิงป้องกันให้กับลูกค้าในแต่ละรอบเดือนตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ รวมไปถึงงานซ่อมทั่วไปที่มีการชำรุด ทั้งนี้ งานให้บริการหลัก ๆ ของงานตามใบรับประกันคุณภาพ ได้แก่

- งานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน มีบริการตรวจเช็คเครื่องและรอกไฟฟ้า สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม ในลักษณะเป็นงานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน เพื่อให้สินค้าอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่ตลอดเวลา โดยเครื่องจะต้องมีการบำรุงรักษาเชิงป้องกันเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด
- งานซ่อมทั่วไปและงานเปลี่ยนอะไหล่ ลูกค้าสามารถขอรับบริการได้ทันที โดยการรับประกันจะครอบคลุมถึงการเปลี่ยนอะไหล่ที่เกิดการชำรุดเสียหายจากการใช้งานปกติ

4.1.2 งานสัญญาบริการ

เป็นงานให้บริการต่อเนื่องภายหลังจากที่ระยะเวลาการรับประกันคุณภาพสินค้าสิ้นสุดลง นอกจากนี้ งานสัญญาบริการยังมีการให้บริการงานทดสอบน้ำหนัก ซึ่งเป็นบริการที่เพิ่มเติมจากงานบริการตามใบรับประกันคุณภาพสำหรับสินค้าประเภทเครนเพื่อให้ครบตามกฎหมายกำหนด ได้แก่ งานทดสอบน้ำหนัก (Load Test) โดยมีการทดสอบตามช่วงเวลาที่กฎหมายกำหนด โดยมีวิศวกรผู้มีความเชี่ยวชาญคอยให้บริการงานดังกล่าว และหลังจากการทดสอบน้ำหนักให้ได้ไปตามมาตรฐานสากลตามที่กฎหมายกำหนดไว้เรียบร้อยแล้ว วิศวกรจะออกหนังสือเอกสาร ปจ.1 ซึ่งเป็นเอกสารที่กฎหมายกำหนดให้กับลูกค้า

4.1.3 งานให้บริการเป็นรายครั้ง

ได้แก่ งานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน งานทดสอบน้ำหนัก งานซ่อมและเปลี่ยนอะไหล่ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าในขณะนั้น โดยสามารถให้บริการทั้งลูกค้าที่ใช้สินค้าของบริษัทหรือบริษัทย่อยและลูกค้าทั่วไป

4.2 บริการศูนย์ฝึกอบรม

บริษัทและบริษัทย่อยมีศูนย์ฝึกอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ผู้บังคับเครน ผู้ให้สัญญาณแก่ผู้บังคับเครน ผู้ยึดเกาะวัสดุ และผู้ควบคุมการใช้เครน และการอบรมทบทวนการทำงานเกี่ยวกับเครน ซึ่งตามประกาศกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานกำหนดให้นายจ้างต้องจัดให้ลูกจ้างซึ่งเป็นผู้บังคับเครน ผู้ให้สัญญาณแก่ผู้บังคับเครน ผู้ยึดเกาะวัสดุ และผู้ควบคุมการใช้เครน ผ่านการอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว รวมถึงต้องจัดให้มีการอบรมหรือทบทวนการทำงานเกี่ยวกับเครนตามหลักเกณฑ์ วิธีการ หลักสูตรการฝึกอบรมและวิทยากรฝึกอบรมที่กำหนด

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทและบริษัทย่อยได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ เพื่อมุ่งส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันระยะยาวและพัฒนาความสามารถในการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นคุณภาพการส่งมอบงานตามกำหนดและการให้บริการที่ดีต่อลูกค้า โดยมีกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจหลัก ดังนี้

1. คุณภาพของสินค้า

ทุกขั้นตอนในกระบวนการผลิตจะต้องคำนึงและมุ่งมั่นให้การผลิตรายการสินค้ามีคุณภาพสูงตามมาตรฐานเสมอ โดยมีการนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ได้มาตรฐานสากลมาใช้ในการผลิต ทีมงานที่มีความรู้ความชำนาญ ในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่ผลิตในทุกกระบวนการ เพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้ใช้งานและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย การมุ่งมั่นในการพัฒนาสายการผลิตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้โรงงานและสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยได้รับการรับรองมาตรฐานสากลต่าง ๆ เช่น ISO 9001:2008 สำหรับระบบจัดการคุณภาพ TIS/OHSAS18001:2007 สำหรับระบบจัดการด้านชีวอนามัยและความปลอดภัย จาก TUV NORD เป็นต้น

2. การบริการหลังการขาย

โดยมุ่งเน้นให้ลูกค้าได้รับความพอใจสูงสุด โดยให้บริการลูกค้าหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง และจัดให้มีทีมงานสำหรับให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการใช้สินค้าอย่างสม่ำเสมอ

3. ความพร้อมของอะไหล่

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจัดเตรียมอะไหล่สำรองอย่างเหมาะสม เพื่อสามารถจัดส่งอะไหล่แก่ลูกค้าได้ภายในเวลาอันสั้นและเพื่อตอบสนองตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้ง

4. ความปลอดภัย

บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในเรื่องของความปลอดภัย ทั้งในด้านความปลอดภัยของลูกค้า โดยได้จัดเตรียมอุปกรณ์และช่วยในการดูแลและให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังคำนึงถึงความปลอดภัยในการผลิตด้วย โดยมีกระบวนการผลิตที่สอดคล้องกับกฎระเบียบด้านความปลอดภัยและกฎระเบียบของการป้องกันอุบัติเหตุแก่พนักงาน มีการติดตั้งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งจะช่วยลดและควบคุมความเสี่ยงอันตรายของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง

5. เวลาในการส่งมอบ

บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้ได้ตามเวลาที่กำหนดเป็นอย่างมาก โดยจะประมาณระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตและติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทและบริษัทย่อยสามารถผลิตและติดตั้งชิ้นงานให้กับลูกค้าได้ทันตามระยะเวลาที่กำหนด

6. การพัฒนาความรู้และความสามารถของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้เกิดความคล่องตัวและมีคุณภาพ โดยมีการพัฒนาระบบการทำงานให้ทันสมัยอยู่เสมอ และสนับสนุนการพัฒนาและการอบรมของพนักงานอย่างเต็มที่และสม่ำเสมอ ทำให้พนักงานมีความสามารถเพิ่มมากขึ้น และที่สำคัญคือมีระบบในการทำงานและระบบนั้นจะทำให้พนักงานมีการพัฒนาตลอดเวลา

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การจำหน่ายสินค้าจะดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย ซึ่งมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดูแลสินค้าของเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายในแต่ละประเภทสินค้า ซึ่งจะทำหน้าที่ติดต่อ ดูแลความต้องการ และนำเสนอสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อย สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. การจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นสินค้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าเป็นหลัก ดังนั้นลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยจึงเป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง โครงการตั้งแต่ผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ ที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการโรงงานอุตสาหกรรม หรือคลังสินค้า ในการก่อสร้างโครงการโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ หรือคลังสินค้า ผู้ประกอบการหรือเจ้าของโรงงานจะติดต่อหรือเปิดประมูลให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเสนอราคาในการรับงานตามแบบและสเปคตามแบบที่กำหนด โดยงานที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ผู้รับเหมาจะติดต่อให้บริษัทและบริษัทย่อยเสนอราคาตามแบบและสเปคที่กำหนดมา เมื่อผู้ประกอบการหรือเจ้าของโรงงานเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเหล่านั้นแล้ว ผู้รับเหมาก่อสร้างนั้นจะมาทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทและบริษัทย่อยต่อไป เพื่อบริษัทและบริษัทย่อยจะได้ดำเนินการผลิตหรือจัดเตรียมสินค้า เพื่อติดตั้งและส่งมอบให้กับลูกค้าตามสัญญาต่อไป

2. การจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการ เป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของกิจการในโรงงานอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้า ที่บริษัทและบริษัทย่อยเคยเข้าไปให้บริการผ่านผู้รับเหมาก่อสร้าง และหลังการขายดังกล่าวแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยยังให้บริการหลังการขาย ได้แก่ การดูแลรักษา การซ่อมบำรุง การเปลี่ยนอะไหล่ เป็นต้น ดังนั้น เมื่อผู้ประกอบการเหล่านี้มีโครงการที่จะขยายการลงทุนหรือขยายโรงงานหรือคลังสินค้าเพิ่มเติม จะติดต่อบริษัทหรือบริษัทย่อยให้ไปดำเนินการรับงานส่วนนี้โดยไม่ต้องผ่านผู้รับเหมาก่อสร้าง นอกจากนี้ ลูกค้ากลุ่มนี้อาจจะมาจากการแนะนำของผู้ประกอบการอื่น ๆ ที่เคยเป็นลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมาแล้ว คุณภาพและบริการเป็นที่ถูกใจ จึงแนะนำผู้ประกอบการรายอื่น ๆ มาใช้สินค้าและบริการของบริษัทและบริษัทย่อย

สัดส่วนของลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยแบ่งตามประเภทธุรกิจ แบ่งได้ดังนี้

ประเภทธุรกิจ	สัดส่วน (ร้อยละ)		
	ปี 2559	ปี 2558	ปี 2557
1. เหล็กและอลูมิเนียม	19.73	10.69	10.96
2. โรงไฟฟ้า	13.38	7.00	7.86
3. วัสดุก่อสร้าง	13.17	5.26	4.39
4. ยานยนต์	11.31	24.96	26.53
5. เกษตรและอาหาร	5.29	5.86	-
6. Logistic	1.72	5.03	-
7. Hypermarket และร้านสะดวกซื้อ	1.38	8.37	9.87
8. อื่นๆ ^u	34.02	32.83	40.39
รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ ^u อื่นๆ ได้แก่ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มปิโตรเคมี กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไร และพิจารณาร่วมกับปัจจัยอื่น ๆ เช่น การเปรียบเทียบราคาของบริษัทและบริษัทย่อยกับราคาตลาดและราคาสินค้าของคู่แข่ง ซึ่งการกำหนดราคาสินค้าอาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมตามลักษณะของสินค้า กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย และช่องทางการจัดจำหน่าย ตามสถานะการแข่งขันในขณะนั้น เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ แต่ยังคงต้องรักษ้อัตรากำไรให้ได้ตามที่บริษัทและบริษัทย่อยต้องการเพื่อให้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายและการดำเนินงานต่าง ๆ

ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล

บริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตและการจัดการเพื่อให้เป็นโรงงานที่มีมาตรฐานสากลและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ซึ่งรายละเอียดมาตรฐานที่บริษัทได้รับเป็น ดังนี้

มาตรฐาน	ระยะเวลาที่ได้รับ การรับรอง	รายละเอียด
1. ISO9001:2008 สำหรับระบบจัดการ คุณภาพ	16 มี.ค. 2558 - 15 มี.ค. 2561	เป็นมาตรฐานที่องค์กรระหว่างประเทศว่าด้วยการมาตรฐาน (International Standardization and Organization) กำหนดขึ้นโดยมุ่งส่งเสริมให้มีการจัดการในการบริหารงานด้านคุณภาพขององค์กร และสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้าอย่างเป็นระบบ
2. TIS18001:2011 สำหรับระบบจัดการด้าน ชีวอนามัยและ ความปลอดภัย	23 พ.ย. 2558 - 22 พ.ย. 2561	เป็นมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (Thailand Industrial Standard) ที่ใช้สำหรับการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อลดความเสี่ยงต่ออันตรายและความปลอดภัยของพนักงาน ปรับปรุงการดำเนินการขององค์กรให้เกิดความปลอดภัยเพื่อลดและควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดอันตรายของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง
3. OHSAS18001:2007 สำหรับระบบจัดการด้าน ชีวอนามัยและ ความปลอดภัย	23 พ.ย. 2558 - 22 พ.ย. 2561	เป็นมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมระดับสากลที่ใช้สำหรับการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อลดความเสี่ยงต่ออันตรายและความปลอดภัยของพนักงาน ปรับปรุงการดำเนินการขององค์กรให้เกิดความปลอดภัยเพื่อลดและควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดอันตรายของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าที่ใช้ประเภทสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมีอยู่ในหลายประเภทอุตสาหกรรม ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาบริษัทและบริษัทย่อยได้ติดตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อพิจารณาถึงโอกาส ความเสี่ยงและการแข่งขันของบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

ภาวะเศรษฐกิจและการลงทุนจากต่างประเทศ

ในปี 2559 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้น เห็นได้จากข้อมูลการส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในเดือนมกราคม-พฤศจิกายน ปี 2558 และ 2559 ที่มีจำนวนโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นจาก 908 โครงการ เป็น 1,313 โครงการ หรือคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 44.60 และมีเงินลงทุนเพิ่มขึ้นจากการขอรับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าวจาก 183.35 พันล้านบาท เป็น 501.50 พันล้านบาท หรือคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 173.52 ทั้งนี้ แนวโน้มการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจทำให้มีการลงทุนเพิ่มขึ้นจากผู้ประกอบการทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการลงทุนส่วนใหญ่จะอยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์โทรคมนาคม อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ และพัฒนาระบบโลจิสติกส์ เป็นต้น การลงทุนที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวจะเป็นโอกาสให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถจำหน่ายสินค้าและบริการได้เพิ่มขึ้นและมีฐานลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์

ของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถใช้ได้ในอุตสาหกรรมหลากหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่และมีสายการผลิตต่อเนื่องซึ่งจะเป็นการลงทุนจากต่างประเทศ และจากข้อมูลส่งเสริมการลงทุนดังกล่าวจะเห็นได้ว่าการลงทุนจากต่างประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเช่นกัน

ตาราง : ข้อมูลการขอรับการส่งเสริมการลงทุนสุทธิ ปี 2557 - 2558 และข้อมูล 11 เดือน (มกราคม - พฤศจิกายน) ของ ปี 2558 - 2559

	มค.-พย. 2559	มค.-พย. 2558	2558	2557
จำนวนโครงการ	1,313	908	998	2,987
เงินลงทุน (พันล้านบาท)	501.50	183.35	211.49	1,775.81
ทุนจดทะเบียน (พันล้านบาท)	71.29	62.94	67.25	899.49
- ไทย	47.13	49.03	52.69	188.52
- ต่างประเทศ	24.17	13.91	14.56	710.97

ที่มา : ข้อมูลส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (www.boi.go.th)

กลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตไฟฟ้า

ธุรกิจผลิตไฟฟ้าหรือโรงไฟฟ้าถือเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อประเทศ เนื่องจากทั้งภาคธุรกิจภาคเอกชน และครัวเรือนใช้ไฟฟ้าในการดำเนินธุรกิจและใช้ในการดำรงชีวิตประจำวัน เมื่อธุรกิจโรงไฟฟ้าเกิดการขยายตัวส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทขยายตัวด้วยเช่นกัน เนื่องจากโรงไฟฟ้าจะมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่สำคัญที่มีขนาดใหญ่และมีน้ำหนักมากซึ่งต้องใช้เครนช่วยทำหน้าที่เคลื่อนย้ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ดังกล่าวทั้งในการดำเนินการปกติและโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ของโรงไฟฟ้า

จากข้อมูลโรงไฟฟ้าของสำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน ณ วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2560 พบว่า มีผู้ผลิตไฟฟ้าจำนวนมากที่ต้องการจะผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบธุรกิจที่ยื่นคำขอให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค แบ่งเป็นหลายสถานะและหลายประเภทโรงไฟฟ้า สำหรับสถานะและประเภทโรงไฟฟ้าที่จะเป็นโอกาสให้บริษัทและบริษัทย่อยได้ผลิตและจำหน่ายเครนให้แก่โรงไฟฟ้า คือ สถานะยื่นคำขอแต่ยังไม่ได้ตอบรับซื้อ สถานะตอบรับซื้อแล้วยังไม่เซ็น PPA และเซ็น PPA แล้วยังไม่ COD ของประเภทโรงไฟฟ้า IPP และ SPP ซึ่งรวมมีโครงการทั้งหมด 58 โครงการ อย่างไรก็ตาม สำหรับโรงไฟฟ้าที่ COD แล้ว บริษัทและบริษัทย่อยก็อาจมีโอกาสดังกล่าวได้ผลิตและจำหน่ายเครนหรืออาจมีโอกาสดังกล่าวให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครนให้แก่โรงไฟฟ้าเหล่านั้นด้วยเช่นกัน

ตาราง : ข้อมูลโรงไฟฟ้าซึ่งแบ่งตามประเภทโรงไฟฟ้าและสถานะการดำเนินการ

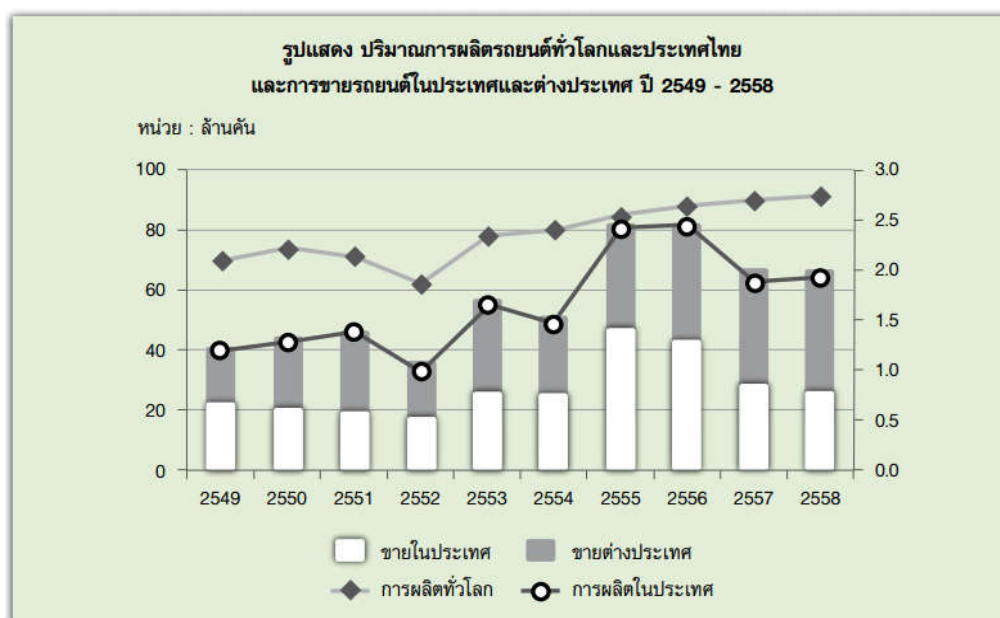
สถานะ	โรงไฟฟ้า IPP		โรงไฟฟ้า SPP		โรงไฟฟ้า VSPP		รวมโรงไฟฟ้าทั้งหมด	
	โครงการ	กำลังการผลิตติดตั้ง (MW)	โครงการ	กำลังการผลิตติดตั้ง (MW)	โครงการ	กำลังการผลิตติดตั้ง (MW)	โครงการ	กำลังการผลิตติดตั้ง (MW)
ยื่นคำขอแต่ยังไม่ได้รับซื้อ	0	0	0	0	3	30.00	3	30.00
ตอบรับซื้อแล้ว								
ยังไม่เซ็น PPA	1	540.00	8	253.44	11	77.08	20	870.52
เซ็น PPA แล้ว								
ยังไม่ COD	3	5,930.00	46	4,423.48	129	744.75	178	11,098.23
COD แล้ว	17	15,544.52	109	9,439.46	855	4,533.59	981	29,517.57
รวม	21	22,014.52	163	14,116.38	998	5,385.42	1,182	41,516.32

ที่มา : ข้อมูลโรงไฟฟ้า ณ วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2560 ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (www.erc.or.th)

หมายเหตุ : โรงไฟฟ้า IPP หมายถึง ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ ที่มีกำลังผลิตไฟฟ้าที่ขายเข้าระบบไม่ต่ำกว่า 90 เมกะวัตต์
โรงไฟฟ้า SPP หมายถึง ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก ที่มีกำลังผลิตไฟฟ้าที่ขายเข้าระบบตั้งแต่ 10 เมกะวัตต์แต่ต่ำกว่า 90 เมกะวัตต์
โรงไฟฟ้า VSPP หมายถึง ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนขนาดเล็กมาก ที่มีกำลังผลิตไฟฟ้าที่ขายเข้าระบบต่ำกว่า 10 เมกะวัตต์
COD หมายถึง วันที่เริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า
PPA หมายถึง สัญญาซื้อขายไฟฟ้า

กลุ่มลูกค้าธุรกิจรถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์

ผู้ประกอบการผลิตรถยนต์เป็นกลุ่มลูกค้าที่สำคัญประเภทหนึ่งของบริษัทและบริษัทย่อย เมื่อพิจารณาถึงอุตสาหกรรมรถยนต์ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา พบว่ามีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตรถยนต์ที่สำคัญแห่งหนึ่ง



ที่มา : ข้อมูลปริมาณการผลิตรถยนต์ทั่วโลกและประเทศไทยของ The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (www.oica.net)

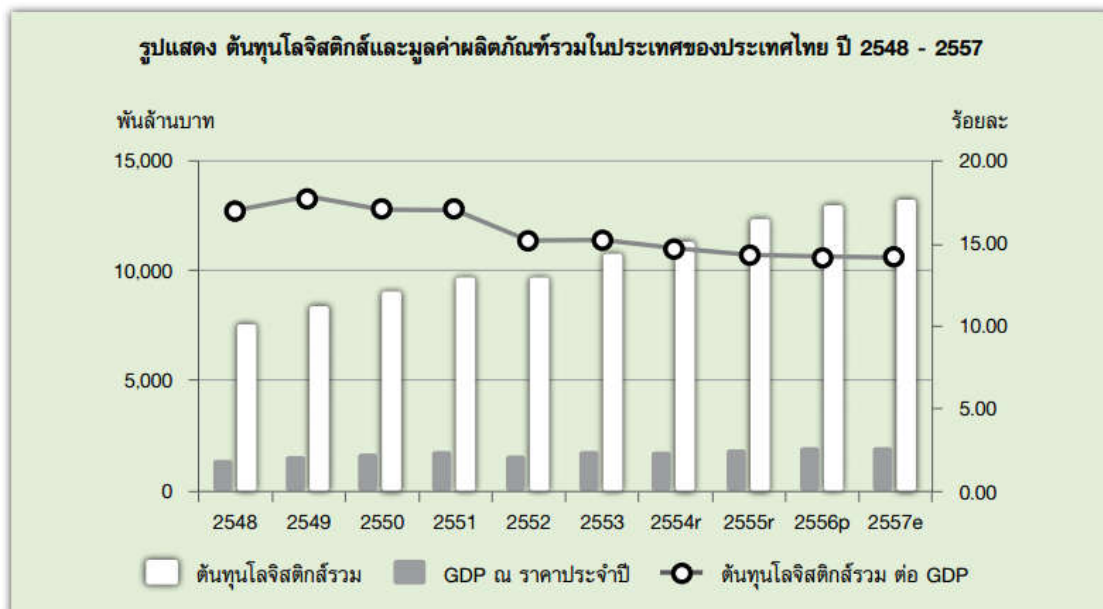
ข้อมูลปริมาณการขายรถยนต์ในประเทศและต่างประเทศของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (www.fti.or.th)

อีกทั้ง ภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งเป็น 1 ใน 10 อุตสาหกรรมที่เป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นที่จะยังคงลงทุนเพิ่มและใช้ประเทศไทยเป็นฐานในการผลิตยานยนต์ต่อไป

เครนและรอกไฟฟ้าเป็นส่วนสำคัญอย่างหนึ่งของสายการผลิตรถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์ อย่างไรก็ตาม แม้เครนและรอกไฟฟ้าที่ผลิตและติดตั้งใหม่จะมีคุณภาพและประสิทธิภาพที่ดีแต่การซ่อมแซมบำรุงรักษาเครนและรอกไฟฟ้าให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอก็เป็นสิ่งสำคัญซึ่งโรงงานผลิตรถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์ควรกระทำอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

กลุ่มลูกค้าธุรกิจโลจิสติกส์

ในปัจจุบัน ภาครัฐได้เล็งเห็นว่าระบบโลจิสติกส์จะเป็นกลไกที่สำคัญอย่างหนึ่งในการก้าวเข้าสู่ประชาคมอาเซียน จึงได้กำหนดแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2556 - 2560) และได้กำหนดประเด็นที่สำคัญเพื่อพัฒนาระบบโลจิสติกส์ โดยมีเป้าหมายที่จะลดต้นทุนโลจิสติกส์ต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศให้มีสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 12 ภายในปี 2560 ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่ผู้ประกอบการในธุรกิจดังกล่าวจะปรับปรุงรูปแบบการดำเนินการมีความเอาใจใส่ในการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรอุปกรณ์อย่างสม่ำเสมอ และ/หรือ การเปลี่ยนเครื่องมือเครื่องจักรใหม่ เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพการดำเนินการให้มากขึ้นและช่วยลดต้นทุนการดำเนินการได้อีกด้วย ดังนั้น การพัฒนาและเปลี่ยนแปลงในธุรกิจโลจิสติกส์จึงเป็นโอกาสที่บริษัทและบริษัทย่อยจะมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว รวมทั้งมีโอกาที่จะขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้นด้วย



ที่มา : ข้อมูลโลจิสติกส์ของประเทศไทยของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (www.nesdb.go.th)

หมายเหตุ : GDP คือ มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

r หมายถึง ข้อมูลปรับปรุงย้อนหลัง

p หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น

e หมายถึง ข้อมูลประมาณการ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การใช้กำลังการผลิต

ในการผลิตสินค้าครั้นนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจะทำการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to order) โดยระยะเวลาตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการติดตั้งให้กับลูกค้าจะใช้ระยะเวลาประมาณ 3 - 4 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความยากหรือความง่ายของชิ้นงาน ส่วนสินค้าสะพานปรับระดับ ประตูอุตสาหกรรม ม่านรูดพีวีซี และม่านตัดอากาศ เป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากเจ้าของสินค้าในต่างประเทศเพื่อจำหน่ายต่อ ซึ่งสามารถนำไปติดตั้งให้กับลูกค้าได้เลยเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 2 เดือน หลังจากที่ลูกค้าได้ยืนยันคำสั่งซื้อ เนื่องจากต้องรอสินค้าจากต่างประเทศในกรณีที่ไม่มีสต็อกสินค้ารุ่นดังกล่าว

บริษัทและบริษัทย่อยมีโรงงาน 2 แห่ง เพื่อใช้ผลิตสินค้าประเภทเครน โดยบริษัทมีโรงงาน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่เลขที่ 2/1 หมู่ 4 ถนนวัดพิมพาวาส-คลองเกาะดอน ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา บนเนื้อที่ 4 ไร่ 3 งาน 20 ตารางวา และบริษัทย่อยมีโรงงาน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่เลขที่ 50 หมู่ 20 ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี บนเนื้อที่ 5 ไร่ 1 งาน 54 ตารางวา บริษัทและบริษัทย่อยมีกำลังการผลิตสูงสุดและอัตราการใช้กำลังการผลิตของเครนและรถไฟฟ้า ดังนี้

กำลังการผลิตสูงสุดของเครนแต่ละประเภทของบริษัทและบริษัทย่อย และอัตราใช้กำลังการผลิตรวมของปี 2558 - 2559 เป็นดังนี้

ประเภทของเครน	กำลังการผลิตสูงสุดต่อปี (จำนวนตัว) ^{1/}		อัตราใช้กำลัง การผลิตรวม (ร้อยละ)	
	บริษัท	บริษัทย่อย	ปี 2559	ปี 2558
เครนประเภทคานเดี่ยว ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร	102	94	17	31
เครนประเภทคานเดี่ยว ความยาวมากกว่า 15 เมตร	76	75	7	15
เครนประเภทคานคู่ ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร	60	43	6	16
เครนประเภทคานคู่ ความยาวมากกว่า 15 เมตร	42	36	41	33
เครนประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร	32	- ^{2/}	-	-
เครนประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ ความยาวมากกว่า 15 เมตร	25	- ^{2/}	-	8

หมายเหตุ : ^{1/} กำลังการผลิตสูงสุดต่อปี = จำนวนเครนที่สามารถผลิตได้ในหนึ่งปี โดยมีสมมุติฐานว่าผลิตเครนประเภทนั้นเพียงประเภทเดียว โดยมีชั่วโมงการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน

^{2/} บริษัทย่อยไม่มีการผลิตเครนประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ

การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

การจัดหาวัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลืองและอะไหล่ ขึ้นส่วนสำเร็จรูป เพื่อผลิตและจำหน่าย โดยจัดหาจากผู้ผลิตและจำหน่ายหลายรายในประเทศและต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต วัสดุสิ้นเปลืองและอะไหล่ ได้แก่ เหล็กรูปพรรณต่าง ๆ เช่น เหล็กแผ่น เหล็ก สี่เหลี่ยมแบน สนิม อุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์ในระบบไฟฟ้า เป็นต้น โดยจะสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตและ

จำหน่ายในประเทศทั้งรายใหญ่และรายย่อยหลายรายในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

2. ชิ้นส่วนสำเร็จรูป

- รอกไฟฟ้าและส่วนประกอบ ได้แก่ รอกไฟฟ้า คานล้อ อะไหล่ เป็นต้น จะส่งนำเข้าจากประเทศเยอรมันเนื่องจากทั้งสองบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าดังกล่าวแต่ผู้เดียวในประเทศไทย โดยบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า STAHL ส่วนบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า ABUS ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ประกอบในการผลิตเครนและรอกไฟฟ้า

- สะพานปรับระดับ ประตูดูดสาหกรรม ม่านริวฟ์วีซี และอะไหล่ จะจัดหาสินค้าโดยการนำเข้ามาจากเจ้าของสินค้าในต่างประเทศที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่าย เช่น ตราสินค้า SERCO STERTIL NOVOFERM และ NASSAU เป็นต้น

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตเครนของบริษัทและบริษัทย่อยส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพียงเล็กน้อยและไม่เกินมาตรฐาน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกำหนด โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **คุณภาพเสียง** ในกระบวนการผลิตอาจเกิดเสียงดังจากการขั้นตอนการเชื่อม งานเจียรงานขัด งานตัดโลหะ และงานประกอบชิ้นรูป หรือกรณีที่เครื่องจักรชำรุดหรือสึกหรอเป็นเหตุให้ก่อเสียงดังในบริเวณการทำงาน ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงจัดหาอุปกรณ์ป้องกันและลดการสัมผัสเสียง ได้แก่ ปลั๊กอุดหู ให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานในบริเวณที่มีเสียงค่อนข้างดัง รวมถึงมีการบำรุงรักษาเครื่องจักรอยู่เสมอ เพื่อให้เครื่องจักรทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- **คุณภาพอากาศ** สิ่งที่จะส่งผลกระทบต่อคุณภาพอากาศจากกระบวนการผลิต ได้แก่ ละอองจากการพ่นสีและทาสีในบริเวณจุดประกอบคาน และฝุ่นละออง ในบริเวณเครื่องพ่นเม็ดโลหะ ซึ่งมีปริมาณฝุ่นละออง ไม่มากเกินอัตราที่กฎหมายกำหนด ประกอบกับบริษัทได้จัดหาอุปกรณ์ป้องกันกลิ่นและฝุ่นควัน ให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานในบริเวณดังกล่าวด้วย ซึ่งสถานที่ตั้งโรงงานของบริษัทและบริษัทย่อยห่างไกลจากชุมชน และมีการทำรั้วขอบเขตเพื่อป้องกันไม่ให้ฝุ่นและละอองจากการพ่นสีเล็ดลอดออกไป

- **คุณภาพน้ำ** เนื่องจากในกระบวนการผลิตเครนของบริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้ใช้น้ำในกระบวนการผลิต จึงไม่ก่อให้เกิดมลพิษทางน้ำโดยตรง ดังนั้น สิ่งที่จะส่งผลกระทบจากคุณภาพน้ำจะเกิดจากการใช้ชักล้างภายในโรงงาน ซึ่งมีปริมาณไม่มากนัก โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะไม่ทิ้งน้ำเสียดังกล่าวออกนอกอาคารโรงงาน แต่จะระบายน้ำทิ้งและพักไว้ในบ่อพักน้ำทิ้ง เพื่อนำน้ำที่ใช้แล้วไปทำประโยชน์โดยการรดน้ำต้นไม้ในบริเวณพื้นที่โรงงานต่อไป

- **เศษวัสดุดิบ** เศษวัสดุดิบที่เกิดจากกระบวนการผลิต ได้แก่ เศษเหล็ก ส่วนหนึ่งจะนำขึ้นส่วนของเศษเหล็กรวบรวมไปทำเป็นก้อนน้ำหนักที่ใช้ในการทดสอบเครน (Test Load) ในแต่ละน้ำหนักที่ต้องการ สำหรับเศษวัสดุดิบประเภทอื่น ๆ อาทิ เศษไม้และกระดาษ บริษัทและบริษัทย่อยจะขายให้กับห้างร้านที่รับซื้อของเก่าที่ขึ้นทะเบียนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม เศษขยะอื่น ๆ ที่ได้จากการบริโภคทั้งเปียกและแห้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการแยกขยะและให้เทศบาลมาดำเนินการเก็บไปในทุก ๆ สัปดาห์

ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทและบริษัทย่อยมีการว่าจ้างให้หน่วยงานเอกชน ซึ่งผ่านการรับรองจากกรมโรงงานมาทำการตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมเป็นประจำทุกปี และจากผลการตรวจวัดล่าสุดของบริษัทเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2559 และบริษัทย่อย เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559 โดยบริษัท ซี.อี.เอ็ม เทคโนโลยี (ไทยแลนด์) จำกัด พบว่าผลการตรวจวัดระดับความดังของเสียงและการตรวจวัดคุณภาพอากาศอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กฎหมายกำหนด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 224.02 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ ชัดเจน และมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันมีปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกเป็นตัวแทนจำหน่าย

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครนและรถไฟฟ้า โดยนำเข้าชิ้นส่วนที่สำคัญ เช่น คานล้อ (End Carriage) ชุดเฟืองเกียร์ รถไฟฟ้า เป็นต้น จากผู้ผลิตในต่างประเทศที่มีชื่อเสียง ได้แก่ STAHL และ ABUS และนำมาประกอบกับชิ้นส่วนโครงสร้างของเครนและรถไฟฟ้าที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ออกแบบและผลิตที่โรงงาน และนำไปติดตั้งให้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ สะพานปรับระดับ ประตูอุตสาหกรรม ได้แก่ SERCO, STERTIL, INKEMA, NOVOFERM, DOCK EQUIPMENT เป็นต้น ดังนั้น หากบริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในตราสินค้าที่สำคัญต่อไป หรือผลิตภัณฑ์ใหม่มีคุณภาพไม่เท่าเทียมกับผลิตภัณฑ์เดิมก็อาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าและส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายและบริการได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทและบริษัทย่อยสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าตามที่เจ้าของตราสินค้ากำหนด จึงได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของตราสินค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอด และยังไม่เคยถูกเจ้าของตราสินค้ายกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ประกอบกับการที่บริษัทและบริษัทย่อยมีช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ มีทีมงานขายที่เข้มแข็ง มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี มีการให้บริการและความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า จนเป็นที่ยอมรับ และมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทเจ้าของตราสินค้าอย่างยาวนาน จึงมีความมั่นใจว่าบริษัทเจ้าของตราสินค้าจะยังคงมอบหมายให้บริษัทและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องต่อไป

1.2 ความเสี่ยงจากการที่รายได้ลดลงจากการพึ่งพิงการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในบางอุตสาหกรรม

รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2557-2559 นั้น ลูกค้าหลัก ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์และกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก ซึ่งเป็นผลมาจากการสนับสนุนของภาครัฐในโครงการรถยนต์คันแรก ดังนั้นเมื่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยในปัจจุบันชะลอตัวลงจึงทำให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวลดกำลังการผลิตลง จึงส่งผลให้รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยลดลง

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทและบริษัทย่อยปรับกลยุทธ์ในการขายโดยกระจายการขายออกไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในอุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่มีศักยภาพเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ กลุ่มวัสดุก่อสร้าง กลุ่มโรงไฟฟ้า กลุ่มโลจิสติกส์ และกลุ่มอาหาร อีกทั้งยังมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจการ

ให้บริการหลังการขายและงานซ่อมบำรุงให้แก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากฐานลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยมีอยู่เป็นจำนวนมากซึ่งลูกค้าเหล่านี้จะต้องใช้บริการดังกล่าวเพื่อให้อุปกรณ์ดังกล่าวอยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานได้อยู่ตลอดเวลา ดังนั้นการขยายธุรกิจการให้บริการหลังการขายดังกล่าวจะเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทและบริษัทย่อย

นอกจากนี้ บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจไปยังประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยบริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในประเทศอินโดนีเซียร่วมกับผู้ประกอบการในประเทศดังกล่าวเพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องและรอกไฟฟ้า ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในปัจจุบันที่ได้มีการย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทยไปยังประเทศอินโดนีเซีย

1.3 ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานไม่ทันตามกำหนด

ในการผลิตและจำหน่ายเครื่องและรอกไฟฟ้า ประสิทธิภาพ สเปกตามปรับระดับ โดยทั่วไปจะมีการระบุกำหนดวันส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าล่วงหน้า รวมทั้งบทลงโทษในกรณีที่บริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลา ซึ่งบทลงโทษส่วนใหญ่ คือ การจ่ายค่าปรับเพื่อชดเชยความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการล่าช้า ทั้งนี้ ค่าปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าอาจมีมูลค่าที่แตกต่างกันในแต่ละสัญญา และส่งผลให้ต้นทุนสำหรับโครงการนั้น ๆ เพิ่มขึ้นจนบริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรลดลง นอกจากนี้ การล่าช้าของโครงการยังอาจส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยเสียชื่อเสียงและไม่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายอื่น ๆ และทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจในอนาคตได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญในการติดตามตรวจสอบ และควบคุมการดำเนินงานอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนของการทำงาน เริ่มตั้งแต่การออกแบบ การสั่งชิ้นส่วนประกอบจากต่างประเทศ การควบคุมการผลิต การตรวจสอบคุณภาพ ซึ่งจะทำให้ผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถบริหารความเสี่ยงหน้าของงานแต่ละโครงการ ตลอดจนแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที ทำให้การจัดการโครงการต่าง ๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

1.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

ในการผลิตและให้บริการหลังการขาย จำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ทักษะ ความชำนาญ และประสบการณ์ ซึ่งจะช่วยลดการสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นจากขบวนการผลิต อีกทั้งการให้บริการหลังการขายโดยบุคลากรหรือช่างผู้มีความชำนาญ จะช่วยทำให้พบปัญหาและแก้ปัญหาได้ตรงจุดในระยะเวลาอันสั้น ส่งผลให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้า ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อการผลิตและการให้บริการที่มีประสิทธิภาพเสมอมา แต่เนื่องจากปัจจุบันบุคลากรที่มีทักษะและความชำนาญต่าง ๆ เช่น ช่างเทคนิค ช่างเชื่อม

ช่างบริการ ต่างเป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรม จึงอาจมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรได้ หากไม่สามารถหาบุคลากรทดแทนได้ทันเวลาที่

แนวทางการบริหารความเสี่ยง เพื่อป้องกันปัญหาที่อาจจะขาดแคลนแรงงานดังกล่าว ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทและบริษัทย่อยได้มีการปรับปรุงโครงสร้างฐานเงินเดือนให้สามารถแข่งขันกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมถึงการให้สวัสดิการเพิ่มเติมต่าง ๆ เช่น ค่าเบี้ยขยัน ค่าอาหาร เป็นต้น เพื่อเป็นแรงจูงใจให้บุคลากรทำงานให้กับบริษัทและบริษัทย่อยในระยะยาว นอกจากนี้ ถึงแม้ว่าบุคลากรที่รับเข้ามาจะมีทักษะในการปฏิบัติงานมาแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยยังสนับสนุนการจัดอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือของบุคลากรอยู่เสมอ

1.5 ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากผลการดำเนินงานของโครงการร่วมลงทุนกับ PT Wiryra ในประเทศอินโดนีเซีย

บริษัทมีความประสงค์ที่จะร่วมลงทุนกับ PT Wiryra ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศอินโดนีเซีย โดยการจัดตั้งบริษัทใหม่ (“NewCo”) ในลักษณะของบริษัทร่วม ขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องและรอกไฟฟ้า และประตูอุตสาหกรรม บริษัทคาดว่าจะลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 33 และ PT Wiryra ร้อยละ 67 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด หรือคิดเป็นเงินลงทุนประมาณ 10 ล้านบาท โดยในช่วงแรกของการลงทุนนี้ NewCo จะยังไม่มีมีการก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่อง โดยจะจ้าง PT Wiryra ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องและรอกไฟฟ้าในประเทศอินโดนีเซียเป็นผู้ดำเนินการผลิต ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทเห็นโอกาสในการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ ๆ และการรักษาฐานลูกค้าเดิมของบริษัทและบริษัทย่อยที่ขยายการลงทุนไปยังประเทศอินโดนีเซีย เช่น ลูกค้ากลุ่มรับเหมาก่อสร้าง (Engineering, Procurement and Construction: EPC) ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมรถยนต์ที่ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอินโดนีเซีย และกลุ่มลูกค้าโรงผลิตกระแสไฟฟ้า เป็นต้น โดยบริษัทคาดว่าจะดำเนินการร่วมทุนเสร็จสิ้นและเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ภายในช่วงปี 2560 ทั้งนี้ บริษัทจะต้องนำผลการดำเนินงานของบริษัทร่วมเข้ามารวมในงบการเงินรวมของบริษัท ซึ่งหากบริษัทร่วมประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงานก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในงบการเงินรวมด้วย

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทได้กำหนดมาตรการในการกำหนดนโยบายการดำเนินงานของบริษัทร่วม นโยบายการควบคุมและตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทร่วม รวมทั้งการส่งกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหารในบริษัทร่วม เพื่อกำหนดนโยบายและรักษาผลประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทและบริษัทร่วมมีการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งจะส่งผลให้การบริหารจัดการต้นทุนและการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยจำหน่ายให้ลูกค้า ส่วนใหญ่มีส่วนประกอบที่สำคัญนำเข้าจากต่างประเทศ การเสนอราคาและการชำระเงินค่าซื้อสินค้าส่วนใหญ่ใช้สกุลเงินยูโรเป็นหลัก รองลงมาเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่การผลิตและจำหน่ายสินค้าทั้งหมดให้กับลูกค้าที่อยู่ภายในประเทศไทยที่มีรายได้จากการขายและให้บริการเป็นสกุลเงินบาท ซึ่งเมื่อตกลงราคาขายและค่าบริการกับลูกค้าแล้วก็จะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงเมื่อเกิดเหตุค่าเงินยูโรและดอลลาร์สหรัฐแข็งค่าขึ้น บริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้าที่เพิ่มขึ้นได้ทันที ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน สินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัทและบริษัทย่อยได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทและบริษัทย่อยจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารและเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินยูโร และสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐในการกำหนดราคาขายสินค้าให้สะท้อนกับอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละช่วงเวลา และมีการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการวางแผนการสั่งซื้อและส่งมอบให้เหมาะสม รวมถึงการกำหนดราคาขายให้ครอบคลุมความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระดับหนึ่ง ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวในวงจำกัด ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

3. ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันถึงร้อยละ 50

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ กลุ่มปิ่นทุยากร ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.75 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และกลุ่มปิ่นทุยากรยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าในเรื่องการแต่งตั้งกรรมการบริษัท หรือการลงทุนในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงสามในสี่ ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดให้มีการกรรมการอิสระที่เป็นบุคคลภายนอก 4 ท่านจากกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน โดยทั้ง 4 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถและเป็นที่ยอมรับในสังคม อีกทั้งบริษัทได้มีการว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายในซึ่งเป็นบุคคลภายนอกมาช่วยในการตรวจสอบและประเมินผลและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ จึงทำให้สามารถตรวจสอบการทำงานได้อย่างทั่วถึงและโปร่งใส สามารถถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการได้ในระดับหนึ่ง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และวันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมสรุปได้ดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธ.ค. 58	31 ธ.ค. 59		
1. ที่ดิน	47.24	47.25	เป็นเจ้าของ	จดจำนอง
2. อาคารและส่วนปรับปรุง	66.3	62.74	เป็นเจ้าของ	จดจำนอง
3. เครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์	19.92	16.89	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
4. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	7.84	6.34	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
5. ยานพาหนะ	24.61	26.72	เป็นเจ้าของ และ บางส่วนอยู่ระหว่าง ผ่อนชำระตามสัญญา เช่าทางการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สิน ตามสัญญาเช่าทางการเงินรวม จำนวน 12.40 ล้านบาท และ 1.48 ล้านบาท ตามลำดับ
6. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	7.53	7.74	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	173.44	167.68		

หมายเหตุ : รายละเอียดการค้ำประกันของที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 15

สัญญาที่สำคัญของบริษัท

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย

1. สัญญาสิทธิของการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ STAHL

วันที่ทำสัญญา	17 เมษายน 2552 (STAHL ได้มีการออกจดหมายยืนยันการเป็นตัวแทนจำหน่าย ภายหลังที่บริษัทได้มีการแปรสภาพเป็นมหาชน เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2559)
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท ออลล่า จำกัด (“ตัวแทนจำหน่าย”) และ STAHL CraneSystems GmbH (“STAHL”)

<p>สิทธิของการเป็นตัวแทนจำหน่าย</p>	<p><u>ขอบเขตของสิทธิของการเป็นตัวแทนจำหน่าย</u></p> <p>STAHL แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยและให้สิทธิในการซื้อและขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าภายในประเทศไทย รวมถึงการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับการผลิตเครื่องของ บริษัทในประเทศไทย</p> <p><u>พื้นที่หลัก</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายยอมรับและรับทราบว่พื้นที่หลักของความรับผิดชอบสำหรับการส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์คือในประเทศไทย ดังนั้นหากตัวแทนจำหน่ายจะขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่อยู่นอกประเทศไทย หรือ จะต้องส่งผลิตภัณฑ์ออกไปนอกประเทศไทยจะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก STAHL ก่อน ทั้งนี้ หากมีกรณีดังกล่าว ตัวแทนจำหน่ายจะต้องแจ้งให้ STAHL ทราบโดยไม่ชักช้า นอกจากนี้ ตัวแทนจำหน่ายจะไม่โฆษณาหรือตั้งสาขาในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายนอกประเทศไทย</p>
<p>ภาระหน้าที่ของ STAHL</p>	<p>STAHL จะจัดหาข้อมูล เอกสาร บทความงานวิจัย ตามที่เห็นสมควรโดยพิจารณาจากประสิทธิภาพของตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายจะต้องไม่ใช่ข้อมูลและเอกสารต่างๆที่ได้รับนอกเหนือไปจากวัตถุประสงค์ตามสัญญาฉบับนี้ และ STAHL สงวนสิทธิ์ที่จะเรียกคืนเอกสารทั้งหมดดังกล่าวรวมทั้งสำเนาจากตัวแทนจำหน่าย</p>

<p>ภาระหน้าที่ของตัวแทนจำหน่าย</p>	<p><u>การขายสินค้า</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ตัวแทนจำหน่ายจะใช้ความพยายามอย่างที่สุดที่จะโฆษณา ทำการตลาด ขาย และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ซึ่งจะเป็นผลให้มีการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกับคู่แข่งรายอื่นในประเทศไทย - หากตัวแทนจำหน่ายประสงค์ที่จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในประเทศไทยและต้องการได้รับเงินสนับสนุนจาก STAHL ตัวแทนจำหน่ายจะต้องกระทำการเข้าร่วมงานดังกล่าวโดยรอบคอบ และแจ้งให้ STAHL ทราบล่วงหน้า 12 เดือน ทั้งนี้ตัวแทนจำหน่ายจะได้รับเงินสนับสนุนในอัตราร้อยละ 50 ของค่าเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เมื่อได้รับการยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรจาก STAHL - ตัวแทนจำหน่ายจะต้องประมาณการขายในแต่ละปีและแจ้งไปยัง STAHL ก่อนวันที่ 1 ตุลาคมของแต่ละปี ทั้งนี้ ประมาณการขายดังกล่าวจะไม่เป็นข้อผูกมัดให้ตัวแทนจำหน่ายต้องซื้อผลิตภัณฑ์ตามที่ประมาณการขายไว้ <p><u>การกำหนดราคาสินค้า</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายมีสิทธิในการกำหนดราคาสินค้า</p> <p><u>การแต่งตั้งผู้ค้า</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายจะไม่แต่งตั้งผู้ค้าอิสระเพื่อขายผลิตภัณฑ์ในประเทศไทยเว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก STAHL</p> <p><u>สินค้าคงคลัง</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายจะต้องมีสินค้าคงคลัง ได้แก่ รอก ส่วนประกอบ และอะไหล่ โดยปริมาณขั้นต่ำจะต้องเพียงพอสำหรับการขายและการซ่อมบำรุงผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย</p>
<p>ระยะเวลาของสัญญา และการยกเลิกสัญญา</p>	<p>สัญญานับนี้จะมีผลบังคับใช้จนกระทั่งฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญา ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) กรณีไม่มีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงเมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร โดยแจ้งล่วงหน้า 12 เดือน (2) กรณีมีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีเมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเหตุแห่งการเลิกสัญญาดังกล่าว

	<p>ได้แก่ การล้มละลาย การชำระบัญชี การละเมิดสิทธิตามเงื่อนไขของสัญญา ซึ่งผู้ละเมิดไม่ทำการแก้ไขภายใน 21 วันนับแต่ได้รับแจ้งการละเมิดสัญญา</p> <p>(3) กรณีมีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีเมื่อตัวแทนจำหน่ายผิดสัญญา เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญของตัวแทนจำหน่าย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการขายผลิตภัณฑ์รวมถึงเงื่อนไขในสัญญา เช่น ความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการ สถานะทางการเงิน และการผิดนัดชำระเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ การเลิกสัญญาขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของ STAHL</p> <p>ผลกระทบของการยกเลิกสัญญา</p> <p>(1) ตัวแทนจำหน่ายจะต้องชำระค่าสินค้าคงค้างทั้งหมดทันที ต้องยุติการขาย การทำการตลาด การใช้เครื่องหมายการค้า การโฆษณาที่เกี่ยวข้องกับสินค้า และต้อง ส่งคืนรายการราคา รายการอะไหล่ คู่มือการขาย และเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้องกับสินค้าซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของตัวแทนจำหน่าย</p> <p>(2) STAHL จะต้องแจ้งการใช้สิทธิตามสัญญาไปยังตัวแทนจำหน่ายภายใน 1 เดือน หลังจากการยกเลิกสัญญา โดยสิทธิที่ได้รับได้แก่ รายงานสินค้าคงเหลือของตัวแทนจำหน่าย การซื้อสินค้าคืนจากตัวแทนจำหน่ายในราคาที่ยขายสินค้าดังกล่าวให้ตัวแทนจำหน่ายไป เป็นต้น</p>
การไม่แข่งขัน	<p>ออลล่าจะต้องไม่นำเครื่องหมายการค้าของ STAHL ไปใช้ในการโฆษณาหรือการขายสินค้าของบุคคลอื่น และจะไม่นำข้อมูลใดๆ ของ STAHL เช่น ข้อมูลซึ่งเป็นองค์ความรู้ของ STAHL ข้อมูลทางเทคนิค ข้อมูลทางการค้า และข้อมูลทางการเงิน เป็นต้น ไปใช้ในการทำวิจัยหรือพัฒนาให้แก่สินค้าของบุคคลอื่น</p>

2. สัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ ABUS

วันที่ทำสัญญา	1 เมษายน 2550
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท ออนวัลล่า จำกัด (“ออนวัลล่า”) (“ตัวแทนจำหน่าย”) และ ABUS Kransysteme GmbH (“ABUS”)
สิทธิพิเศษตามสัญญา	- ABUS ให้สิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย แก่ออนวัลล่า อย่างไรก็ตาม ABUS ยังคงมีสิทธิที่จะประกอบธุรกิจโดยตรง

	<p>ในประเทศไทย โดยออลวัลล่าไม่มีสิทธิเรียกร้องค่านายหน้าใด ๆ หรือค่าชดเชยใด ๆ จาก ABUS</p> <ul style="list-style-type: none"> - สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีหากออลวัลล่าละเมิดสัญญา หรือเข้าเงื่อนไขข้อหนึ่งข้อใดในการยกเลิกสัญญา - ในกรณีสัญญาจะสิ้นสุดลง ให้ออลวัลล่าแจ้งลูกค้าและบุคคลที่สามทั้งในและนอกประเทศไทยก่อนสัญญาจะสิ้นสุดลงล่วงหน้า 3 เดือน - สิทธิพิเศษที่ให้แก่ออลวัลล่าตามสัญญานี้ ไม่สามารถโอนให้แก่บุคคลที่สามได้และไม่สามารถให้บุคคลที่สามใช้สิทธิแทนได้ - ทั้งนี้ ABUS มีสิทธิที่จะให้บริการโดยตรงแก่ผู้ซื้อเมื่อใดก็ได้ หากผู้ซื้อและ ABUS ยังคงติดต่อกัน - ออลวัลล่าจะซื้อสินค้าตามจำนวนขั้นต่ำตามสัญญาในแต่ละปี โดย ABUS และ ออลวัลล่าจะทำการตกลงจำนวนซื้อสินค้าขั้นต่ำดังกล่าวภายในวันที่ 15 ธันวาคม ของปีปฏิทิน เพื่อใช้สำหรับปีปฏิทินถัดไป ทั้งนี้ หากปีใดไม่ได้ทำการตกลงดังกล่าวให้นำจำนวนซื้อสินค้าขั้นต่ำที่ใช้ในปีก่อนมาใช้ต่อไป - ออลวัลล่าจะหยุดการแข่งขันทั้งหมดกับ ABUS และจะไม่ให้ความช่วยเหลือในการแข่งขันอื่นใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งออลวัลล่าจะไม่กระทำการดังต่อไปนี้ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ได้แก่ จะไม่ทำการค้า หรือจะไม่ก่อให้เกิดการค้า หรือจะไม่ผลิต หรือจะไม่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้ากับผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งอาจจะเหมาะสมกับการใช้งานของผู้ใช้หรือผู้ค้าส่งในประเทศไทยแทนการใช้สินค้าของ ABUS - ออลวัลล่าจะไม่ขายสินค้าของ ABUS ให้แก่ผู้ซื้อซึ่งอยู่นอกประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ออลวัลล่าจะไม่ขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อซึ่งมีสถานประกอบธุรกิจอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา หรือประเทศแคนาดา และออลวัลล่าจะต้องแน่ใจว่าสินค้านี้จะไม่ถูกนำเข้าในประเทศสหรัฐอเมริกา หรือประเทศแคนาดาไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม หากออลวัลล่าฝ่าฝืนเงื่อนไขดังกล่าว ออลวัลล่าจะต้องชดเชยค่าเสียหายโดยไม่มีขีดจำกัดรวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นที่อาจเกิดขึ้นจากกรณีดังกล่าวด้วย ทั้งนี้ ABUS สามารถเรียกร้องค่าเสียหายดังกล่าวได้โดยมีกำหนดระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปี นับจากมีการหยุดใช้สินค้านี้ดังกล่าว - ออลวัลล่าจะไม่ตั้งสาขา หรือบริษัทย่อย หรือมีคลังสินค้านอกประเทศไทย และจะส่งคำสั่งซื้อหรือจะส่งการติดต่อซื้อขายจากลูกค้าทั้งหมดที่ต้องการ
--	--

	<p>เครื่องบินนอกประเทศไทยให้แก่ ABUS โดยที่จะไม่เรียกร้องค่านายหน้าและค่าชดเชยอื่นใดจาก ABUS</p>
ภาระหน้าที่ของ ABUS	<ul style="list-style-type: none"> - ABUS จะให้การสนับสนุนเกี่ยวกับข้อมูล เอกสาร และคำแนะนำ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตามสัญญา ทั้งนี้ ข้อมูลและเอกสารข้างต้นยังคงถือเป็นทรัพย์สินของ ABUS - ABUS จะส่งข้อมูลที่มีความสำคัญที่เกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์ในประเทศไทยซึ่งเกี่ยวข้องตามสัญญานี้ให้แก่ออนวัลล่า
ภาระหน้าที่ของ ออนวัลล่า	<ul style="list-style-type: none"> - ออนวัลล่าจะพยายามอย่างที่สุดที่จะมีปริมาณการซื้อขายผลิตภัณฑ์ตามสัญญามากที่สุดในประเทศไทย - ออนวัลล่าจะจัดทำประมาณการปริมาณซื้อขายและรายละเอียดสำหรับงวดถัดไปและแจ้งให้ ABUS ทราบอย่างน้อยปีละครั้ง - ออนวัลล่าจะต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคนิคและการค้าและจะต้องจัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่บุคลากรดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถจัดการกับข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้อย่างน่าพอใจภายใน 24 ชั่วโมง - ออนวัลล่าจะต้องจัดให้มีอะไหล่ในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการดำเนินการ - ออนวัลล่าจะต้องสนับสนุนการซ่อมบำรุงและบริการหลังการขายสำหรับผลิตภัณฑ์ภายใต้สัญญาซึ่งรวมไปถึงการให้บริการการติดตั้งผลิตภัณฑ์ตามสัญญาทั้งหมดในประเทศไทย แม้ว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะไม่ได้ขายให้กับลูกค้าโดยออนวัลล่า - ออนวัลล่าจะใช้คู่มือของ ABUS และใช้อะไหล่และอุปกรณ์ซึ่ง ABUS ขายและให้การแนะนำในการดำเนินการภายใต้การรับประกันและการให้บริการให้เสร็จสิ้น - ออนวัลล่าจะต้องแจ้งผลการขายให้ ABUS ทราบทุกไตรมาส โดยข้อมูลดังกล่าวไม่ต้องระบุชื่อและที่อยู่ของลูกค้าของออนวัลล่า - ออนวัลล่าจะต้องรักษาความลับทางการค้าและความรู้ความชำนาญของ ABUS ซึ่งได้เปิดเผยให้ออนวัลล่าได้รู้ และออนวัลล่าจะไม่นำข้อมูลดังกล่าวไปเพื่อหาผลกำไร
ข้อตกลงที่เกี่ยวกับการจัดส่งและการขายย่อย	<p>ออนวัลล่าสามารถกำหนดราคาขายและกำหนดระยะเวลาของการขายผลิตภัณฑ์ตามสัญญาในประเทศไทยได้โดยอิสระ แต่ราคาจะต้องไม่สูงเกินสมควร และจะต้องไม่ปฏิเสธที่จะส่งมอบสินค้าโดยไม่มีเหตุอันควร</p>

<p>ระยะเวลาของสัญญาและการยกเลิกสัญญา</p>	<ul style="list-style-type: none"> - สัญญาจะมีผลบังคับใช้กระทั้งมีการแจ้งยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร และสัญญาจะสิ้นสุดลงภายในสิ้นเดือนที่ 6 เมื่อมีการแจ้งยกเลิกสัญญา - อย่างไรก็ตาม อาจมีการยกเลิกสัญญาโดยไม่มีการแจ้งและไม่มีการเตือนล่วงหน้าหากเข้าเงื่อนไขดังต่อไปนี้ เช่น เมื่อออนวัลล่ามีหนี้สินล้นพ้นตัว หรือล้มละลาย หรือทรัพย์สินของออนวัลล่าอยู่ในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการล้มละลาย เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการ รูปแบบองค์กร เมื่อส่วนของผู้ถือหุ้นในออนวัลล่าลดลงอย่างมาก เมื่อผิดสัญญา เมื่อปริมาณการซื้อขายต่ำกว่าระดับขั้นต่ำ ผิดนัดชำระหนี้ เป็นต้น <p>ข้อกำหนดเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง</p> <ul style="list-style-type: none"> - ออนวัลล่าไม่มีสิทธิที่จะขายผลิตภัณฑ์ตามสัญญา จะต้องยุติการกระทำที่อ้างถึง ABUS กับบุคคลที่สาม รวมถึงจะต้องไม่ใช่เอกสาร นามบัตร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ การโฆษณา ที่อ้างถึง ABUS หรือผลิตภัณฑ์ตามสัญญา - ออนวัลล่าจะต้องส่งคืนผลิตภัณฑ์ตามสัญญาที่ยังไม่ได้ทำการขายให้แก่ ABUS โดย ABUS จะชำระค่าสินค้าดังกล่าวคืนในราคาที่ยกเลิกการขายรวมถึงส่งคืนข้อมูล เอกสาร บทความย่อ รูปภาพ รวมถึงข้อมูลอื่นที่ ABUS เป็นผู้จัดทำทั้งที่อยู่ในรูปแบบของเอกสารหรือรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ ABUS - ในกรณีที่สัญญาสิ้นสุดลงด้วยเหตุที่ออนวัลล่าผิดสัญญา ภายใน 2 ปีหลังจากที่มีการยกเลิกสัญญา หากออนวัลล่าทำการขายผลิตภัณฑ์ใด ๆ ที่สามารถใช้แทนผลิตภัณฑ์ หรือใช้แทนอุปกรณ์และอะไหล่ตามสัญญาที่ยกเลิกไป ออนวัลล่าจะต้องยืนยันและพิสูจน์ได้ว่าไม่ได้นำความลับทางการค้าและความรู้ความชำนาญของ ABUS มาใช้ในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว
--	--

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะได้รับการสอบทาน เรื่องหลักการ และความเหมาะสม โดยคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัท

หรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ออนวัลล่า จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดยบริษัทมีการแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัทเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยจำนวน 2 ท่าน ได้แก่ คุณองอาจ ปันทุยากร และ คุณวัลลยา ปันทุยากร ทั้งนี้ เพื่อให้มีการติดตามการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด และเป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทได้กำหนดไว้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่คาดว่าจะมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ และอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

1. บริษัท

บริษัท	:	บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 933 935 937 939 ซอยอ่อนนุช 46 ถนนอ่อนนุช แขวง สวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250
ที่ตั้งสาขา	:	
สาขา 1 (โรงงาน)	:	เลขที่ 2/1 หมู่ 4 ถนนวัดพิมพาวาส-คลองเกาะดอน ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา 24140
สาขา 2 (ศูนย์บริการ)	:	เลขที่ 255/22 หมู่ที่ 3 ถนนสาย 331 ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี 20110
สาขา 3 (สำนักงาน)	:	เลขที่ 621 ซอยอ่อนนุช 46 ถนนอ่อนนุช แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107558000393
โทรศัพท์	:	0 2322 0777, 0 2721 5699
โทรสาร	:	0 2322 1891-2
เว็บไซต์	:	www.alla.co.th

2. นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	:	0 2009 9000
โทรสาร	:	0 2009 9991

3. ผู้สอบบัญชี

บริษัท	:	บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 87/1 ชั้น 18 อาคารแคปปิตอลทาวเวอร์ ออลซีซั่นสเพลส ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์	:	0 2205 8222
โทรสาร	:	0 2654 3339

4. นักลงทุนสัมพันธ์

ชื่อ : นางสาววิพรรณ ตันติอัจฉริยกุล และ นางสาวรชยา รัตนศรีทอง
ที่อยู่ : เลขที่ 933 935 937 939 ซอยอ่อนนุช 46 ถนนอ่อนนุช แขวง
สวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250
โทรศัพท์ : 0 2322 0777, 0 2721 5699
โทรสาร : 0 2322 1891-2
Email : ir@alla.co.th

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -