

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

จะเป็นผู้นำในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล

พันธกิจ

บริษัทมุ่งให้ความสำคัญและมุ่งมั่นพัฒนาในเรื่องของคุณภาพ ตลอดจนการบริการหลังการขายและความปลอดภัยในทุกขั้นตอนของการดำเนินงาน เพื่อเพิ่มคุณค่าให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

กลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์ที่จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ด้วยระบบคุณภาพของสินค้า การส่งมอบที่ทันเวลา ในราคาที่ลูกค้ายอมรับได้ การบริการหลังการขายที่รวดเร็ว ความพร้อมของอะไหล่ การควบคุมความปลอดภัยในทุกขั้นตอนด้วยระบบที่ได้มาตรฐานสากล ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวสามารถช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับบริษัทในธุรกิจขนถ่ายวัสดุได้เป็นอย่างดี

เป้าหมายและวัตถุประสงค์ระยะยาว

ตลอดระยะเวลากว่า 26 ปี ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทออลล่า มุ่งมั่น และทุ่มเทในการที่จะก้าวเป็นผู้นำด้านอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้าในโรงงานอุตสาหกรรมอย่างครบวงจร พร้อมกับความมุ่งมั่นอย่างแน่วแน่ในการขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยเจตนารมณ์ในการบริหารงานอย่างสุจริต ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลที่ดี รวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมด้วย โดยมีเป้าหมายและวัตถุประสงค์ระยะยาวดังต่อไปนี้

- 1.ขยายธุรกิจหลักในด้านอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า ไปยังกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการให้ครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม
- 2.ขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศที่มีศักยภาพ ได้แก่ กลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- 3.เสริมสร้างความแข็งแกร่งของกลุ่มงานบริการหลังการขาย เพื่อให้สร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income)
- 4.พัฒนาบุคลากรสู่ความเป็นมืออาชีพ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

ค่านิยมองค์กร



| | |
|-------------------------------|--|
| A: Accountability | ความรับผิดชอบ |
| C: Commitment and Ownership | รักษาความความมุ่งมั่น และความเป็นเจ้าของ |
| T: Teamwork and collaboration | การทำงานเป็นทีมและความร่วมมือร่วมใจกัน |
| I: Integrity | ความซื่อสัตย์ |
| O: Optimism | มองโลกในแง่ดี |
| N: Nobility | มีคุณธรรม |

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นโดยนายองอาจ ปั่นทุยากร และกลุ่มวิศวกร นักออกแบบผลิตภัณฑ์มืออาชีพ คุณองอาจเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทำงานในธุรกิจด้านอุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ (Material Handling Equipment) ได้แก่ เครน และรถยกไฟฟ้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยมีประสบการณ์การทำงานกับบริษัทชั้นนำของประเทศ ซึ่งในขณะนั้นคุณองอาจเป็นผู้รับผิดชอบด้านการขายและการตลาดจึงมีหน้าที่ติดต่อกับลูกค้า และประสานงานกับฝ่ายออกแบบและฝ่ายการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าตามความต้องการของลูกค้า จึงทำให้คุณองอาจมีความรู้ความสามารถ มีความเชี่ยวชาญและเข้าใจในธุรกิจเครนและรถยกไฟฟ้า รวมถึงระบบขนถ่ายวัสดุอุปกรณ์ ระบบการจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติ และการบริการหลังการขาย

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯและบริษัทย่อยในช่วงที่ผ่านมา สรุปได้ดังนี้

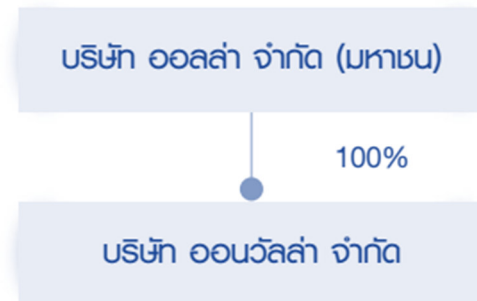
| ปี | การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ |
|---------|---|
| ปี 2535 | จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท ออลล่า จำกัด โดยคุณองอาจ ปั่นทุยากร ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท |
| ปี 2537 | - บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก STAHL CraneSystems GmbH ประเทศเยอรมัน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรถยกไฟฟ้ายี่ห้อ STAHL แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย |

| ปี | การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ |
|---------|---|
| | - บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 4 ไร่ 3 งาน 20 ตารางวา ที่ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อก่อสร้างโรงงานสำหรับผลิตคอนกรีตและรอกไฟฟ้า มีขนาดพื้นที่ใช้สอยในระยะแรก 1,500 ตารางเมตร |
| ปี 2542 | บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 14 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน |
| ปี 2543 | บริษัทฯ ได้ทำการขยายพื้นที่ใช้สอยในโรงงานเพิ่มขึ้นอีก 3,072 ตารางเมตร รวมเป็นพื้นที่ใช้สอย 4,572 ตารางเมตร เพื่อรองรับการผลิตคอนกรีตและรอกไฟฟ้าให้มีพื้นที่มากขึ้น |
| ปี 2546 | บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 15 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท |
| ปี 2548 | บริษัทฯ ได้ทำการขยายพื้นที่ใช้สอยในโรงงานเพิ่มขึ้นอีก 3,670 ตารางเมตร รวมเป็นพื้นที่ใช้สอย 8,242 ตารางเมตร เพื่อเพิ่มพื้นที่ของโรงงานซึ่งจะทำให้มีประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มขึ้น |
| ปี 2549 | - บริษัทฯ ได้รับการติดต่อจาก ABUS Crane Systems GmbH ประเทศเยอรมัน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบคอนกรีตและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ ABUS แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย แต่เนื่องจากบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบคอนกรีตและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ STAHL อยู่แล้ว คุณองอาจจึงให้บริษัท ออนวัลล่า จำกัด (“บริษัทย่อย”) (จัดตั้งมาตั้งแต่ปี 2533 แต่ไม่ได้ประกอบธุรกิจ) มาเป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบคอนกรีตและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ ABUS แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ซึ่งในขณะนั้น บริษัทย่อยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการคุณภาพ ISO9001:2008 จาก TUV NORD |
| ปี 2551 | - บริษัทย่อยได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 5 ไร่ 1 งาน 54 ตารางวา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เพื่อเตรียมไว้สำหรับเป็นพื้นที่ก่อสร้างโรงงานสำหรับผลิตคอนกรีตและรอกไฟฟ้า |
| ปี 2552 | - บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย TIS 18001:2011 และ OHSAS 18001:2007 จาก TUV NORD |
| ปี 2553 | เปิดโรงงานสำหรับผลิตคอนกรีตของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด เฟสที่ 1 มีพื้นที่ประมาณ 3,687.50 ตารางเมตร ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี |
| ปี 2555 | เปิดโรงงานสำหรับผลิตคอนกรีตของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด เฟสที่ 2 มีพื้นที่ประมาณ 4,968.50 ตารางเมตร รวมมีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 8,656 ตารางเมตร |
| ปี 2556 | บริษัท ออนวัลล่า จำกัดได้ลงทุนซื้อที่ดินที่ติดกับโรงงานเดิมที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เพิ่มเติม จำนวน 5 ไร่ 1 งาน 22.6 ตารางวา เพื่อใช้ในการขยายโรงงานเพิ่มเติม |

| ปี | การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ |
|---------|---|
| ปี 2557 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัท โดยบริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทย่อยจากผู้ถือหุ้นเดิมในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว จึงทำให้บริษัท ออนวัลล่า จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 70 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 125 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 225 ล้านบาท - บริษัทย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 50 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท |
| ปี 2558 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 80 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 75 ล้านบาท จาก 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ดังนั้นการเพิ่มทุนในครั้งนี้จึงมีการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 150,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) - บริษัทฯ ได้ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2558 และเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ออลล่า จำกัด” เป็น “บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน)” เพื่อนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย |
| ปี 2559 | <ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 22 กันยายน 2559 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไป จำนวน 150,000,000 หุ้น จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ - วันที่ 3 พฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จาก 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท - วันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ “ALLA” ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นครั้งแรก |
| ปี 2560 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 100 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 250 ล้านบาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างคลังสินค้าแห่งใหม่ และเป็นเงินทุนหมุนเวียน |
| ปี 2561 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการคุณภาพตาม ISO9001:2015 จาก TUV NORD - เปิดคลังสินค้าแห่งใหม่ของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด มีพื้นที่ประมาณ 4,230.16 ตารางเมตร - วันที่ 27 ตุลาคม 2561 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการให้เป็นผู้แทนจำหน่ายรอกยี่ห้อ “YALE” ภายใต้ STAHL CraneSystems GmbH |

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้



บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน)

บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2535 ประกอบธุรกิจผลิต จำหน่ายและติดตั้งเครนและรอกไฟฟ้า โดยได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายรอกและอุปกรณ์ยี่ห้อ STAHL และเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2561 ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายยี่ห้อ YALE จากประเทศเยอรมัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายพร้อมให้บริการติดตั้ง ประตุอุตสาหกรรมและสะพานปรับระดับ ระบบการจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติ รวมถึงการให้บริการหลังการขายและบริการศูนย์ฝึกอบรม โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ ที่ใช้เครนและรอกไฟฟ้าคือ ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเฉพาะ เนื่องจากชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้ายี่ห้อ STAHL สามารถผลิตได้ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ ผู้ผลิตรถยนต์และผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ โรงไฟฟ้า กลุ่มวิศวกรก่อสร้าง กลุ่มเกษตร และผู้ประกอบการคลังสินค้า เป็นต้น และชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกยี่ห้อ YALE นั้น จะมีลักษณะการใช้งานไม่ซับซ้อน ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางจนถึงขนาดเล็กทั้งหมด เป็นต้น

บริษัท ออเนลล่า จำกัด

บริษัท ออเนลล่า จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2533 แต่เริ่มประกอบธุรกิจในช่วงปี 2549 บริษัทย่อยประกอบธุรกิจผลิต จำหน่ายและติดตั้งเครนและรอกไฟฟ้า โดยใช้ชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า ABUS นอกจากนี้ บริษัทย่อยเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายพร้อมให้บริการติดตั้งประตุอุตสาหกรรม สะพานปรับระดับ ม่านรูดพีวีซีและม่านตัดอากาศ รวมถึงการให้บริการหลังการขาย และบริการศูนย์ฝึกอบรม โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

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

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯและบริษัทย่อยสำหรับปี 2561 - 2559 แสดงได้ดังนี้

| รายการ (งบการเงินรวม) | 2561 | | 2560 | | 2559 | |
|---------------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รายได้จากการขาย | | | | | | |
| • เครน และรอกไฟฟ้า | 367.66 | 54.28 | 364.55 | 58.71 | 367.65 | 60.52 |
| • ช่องโหลดสินค้า | 160.45 | 23.69 | 118.50 | 19.08 | 111.06 | 18.29 |
| • ระบบการจัดการคลังสินค้า | 0.06 | - | - | - | - | - |
| รวมรายได้จากการขาย | 528.21 | 77.97 | 483.05 | 77.79 | 478.71 | 78.81 |
| รายได้จากการบริการ | | | | | | |
| • เครน และรอกไฟฟ้า | 117.75 | 17.38 | 103.89 | 16.73 | 106.47 | 17.53 |
| • ช่องโหลดสินค้า | 22.44 | 3.32 | 26.51 | 4.27 | 14.16 | 2.33 |
| • บริการศูนย์ฝึกอบรม | 0.35 | 0.05 | 0.39 | 0.06 | 0.37 | 0.06 |
| รวมรายได้จากการบริการ | 140.54 | 20.75 | 130.79 | 21.06 | 121.0 | 19.92 |
| รายได้อื่น ^{1/} | 8.69 | 1.28 | 7.12 | 1.15 | 7.76 | 1.28 |
| รวมทั้งสิ้น | 677.44 | 100.00 | 620.96 | 100.00 | 607.47 | 100.0 |

หมายเหตุ: ^{1/}รายได้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ กำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์ เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สามารถแบ่งประเภทได้ดังนี้

| ผลิตภัณฑ์และบริการ | ออลล่า | อนวัลล่า (บริษัทย่อย) |
|--|--------|--------------------------|
| 1. เครน และรอกไฟฟ้า (Crane and Hoist) | ✓ | ✓ |
| 2. ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์ (Loading Dock and Equipment) | | |
| - สะพานปรับระดับ และประตูอุตสาหกรรม | ✓ | - |
| - ม่านริวฟิวิซี และม่านตัดอากาศ | - | ✓ |
| 3. ระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Systems) | ✓ | - |
| 4. การบริการ (Services) | ✓ | ✓ |

1. เครนและรอกไฟฟ้า (Crane and Hoist)

เครนและรอกไฟฟ้าเป็นหนึ่งในเครื่องจักรที่ถือว่าเป็นหัวใจสำคัญในการผลิตสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ เนื่องจากเครนและรอกไฟฟ้าจะถูกนำไปใช้สำหรับขนย้ายสินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น Turbine ในโรงไฟฟ้า หรือวัตถุดิบของและเครื่องจักรที่มีน้ำหนักมากภายในโรงงานอุตสาหกรรม เช่น โรงงานอุตสาหกรรมประเภทรถยนต์ เหล็ก วัสดุก่อสร้าง คลังสินค้า เป็นต้น โดยการออกแบบของเครนจะแตกต่างกันไปตามข้อกำหนดของแต่ละพื้นที่และวัตถุประสงค์ในการใช้งาน หากเครนและรอกไฟฟ้าชำรุดหรือเสียหายก็จะส่งผลกระทบต่อการผลิตสินค้า ทำให้สายการผลิตหยุดชะงักและเกิดความล่าช้าได้ ซึ่งจะส่งผลทำให้การผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมดังกล่าวไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามกำหนด ดังนั้น คุณภาพของเครนและรอกไฟฟ้าจะต้องดีและอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานได้ตลอดเวลาและได้มาตรฐาน เพื่อให้เกิดความมั่นใจได้ว่าสินค้าที่ขนย้ายโดยเครนและรอกไฟฟ้านั้นจะไม่ได้รับความเสียหาย และด้วยเหตุนี้ บริษัทฯและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนของการผลิตโครงสร้างของเครนเพื่อให้ได้เครนและรอกไฟฟ้าที่ดีและมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ใช้งานและทรัพย์สินของลูกค้าเป็นหลักสำคัญ อีกทั้งยังให้ความสำคัญในการผลิตตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ โดยจัดให้มีทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการออกแบบเครนและมีทีมงานด้านการผลิตที่มีความชำนาญและผ่านการอบรมตามหลักสูตรของ ALLA-Crane Systems ที่ใส่ใจในทุกขั้นตอนการผลิตเครน จนกระทั่งติดตั้งและส่งมอบงาน รวมถึงการให้บริการหลังการขาย

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยของสินค้าที่เป็นชิ้นส่วนประกอบสำคัญของเครน เช่น รอกไฟฟ้าและคานล้อของตราสินค้า STAHL จากประเทศเยอรมัน และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยของตราสินค้า ABUS จากประเทศเยอรมันเช่นกัน นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2561 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของตราสินค้า YALE ซึ่งทั้ง STAHL , ABUS และ YALE เป็นบริษัทผู้ผลิตรอกไฟฟ้า คานล้อ และส่วนประกอบอื่นที่ได้มาตรฐาน โดยเน้นให้ความสำคัญกับการออกแบบให้มีฟังก์ชันการใช้งานและการบำรุงรักษาที่ง่ายและมีความปลอดภัยจากการใช้งานจนทำให้มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับในเรื่องของคุณภาพสินค้าที่เป็นไปตามมาตรฐานมาอย่างยาวนาน

ประเภทของเครนและรอกไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทจำหน่าย ได้แก่

1.1 เครน (Crane)

- 1.1.1 เครนเหนือศีรษะ (Overhead Crane) ใช้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้งานยกน้ำหนัก การติดตั้งเครน และรอกไฟฟ้าแบบวิ่งเหนือศีรษะ ได้แก่ เครนเหนือศีรษะแบบคานเดี่ยว (Single Girder Overhead Crane) และเครนเหนือศีรษะแบบคานคู่ (Double Girder

Overhead Crane) เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมทุกประเภท โดยเฉพาะอุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเคมี และโรงไฟฟ้า เป็นต้น

1.1.2 เครนสนามขาสูง 2 ข้าง (Gantry Crane) และเครนสนามขาสูงข้างเดียว (Semi Gantry Crane) เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนโครงสร้างคอนกรีต โรงงานผลิตเสาเข็ม และโรงงานผลิตพรีคาสท์ เป็นต้น

1.1.3 เครนแขนหมุน (Jib Crane) เป็นเครนที่ออกแบบให้มีแขนที่สามารถหมุนแขนไปรอบตัว โดยทำมุมได้ตั้งแต่ 90 - 360 องศา เหมาะกับทุกประเภทอุตสาหกรรมใช้งานกับโรงงานที่มีพื้นที่จำกัด ได้แก่ เครนตั้งเสาเข็มแขนหมุน (Pillar Jib Crane) และเครนติดผนังยื่นแขนหมุน (Wall Jib Crane)

1.1.4 เครนติดผนังยื่นแขนยก (Wall Travelling Crane) เหมาะสำหรับงานยกสิ่งของหรือสินค้าตามความยาวตลอดแนวด้านข้างของผนังตัวอาคารโรงงาน

1.1.5 เครนรางเลื่อนไฟฟ้าแบบรางเดี่ยว (Monorail Crane) เหมาะสำหรับโรงงานหรือสถานที่ที่ต้องการใช้เครนเพื่อให้ผ่านแคบวงพื้นที่โดยต้องการให้หยุดในแต่ละสถานีผลิต

1.1.6 เครนเหนือศีรษะแบบใต้รางวิ่ง (Suspension Crane) เหมาะสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้งานพื้นที่ด้านล่างกว้างมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เช่น โรงจอดซ่อมเครื่องบินขนาดใหญ่ เป็นต้น

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



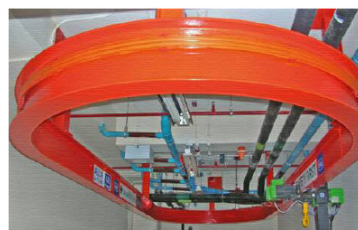
▲ เครนเหนือศีรษะแบบคานคู่



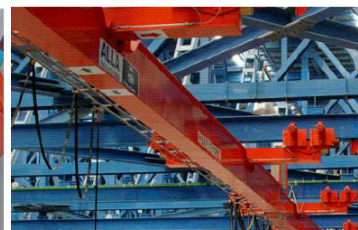
▲ เครนสนามขาสูง 2 ข้าง แบบคานเดี่ยว



▲ เครนตั้งเสาเข็มแขนหมุน



▲ เครนรางเลื่อนไฟฟ้าแบบรางเดี่ยว



▲ เครนเหนือศีรษะแบบใต้รางวิ่ง

1.2 รอก (Hoist)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า 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 แต่ไม่สามารถเปลี่ยนระยะยกได้ตามที่ต้องการได้เหมือนรอกโซ่ไฟฟ้าแต่มีความแข็งแรงทนทานและความสามารถในการรับน้ำหนักได้มากกว่ารอกโซ่ไฟฟ้า

1.2.3 รอกโซ่มือสาว (Manual chain hoist) เป็นอุปกรณ์ชักรอก รอกมือ ไม่มีชิ้นส่วนที่เป็นอิเล็กทรอนิกส์ จึงไม่ต้องใช้ไฟฟ้าเหมาะสำหรับงานยกแบบครั้งคราว

1.2.4 รอกกันระเบิด (Explosion-Proof hoist) เป็นรอกที่มีคุณสมบัติป้องกันการเกิดประกายไฟ โดยชิ้นส่วนแต่ละชิ้นในรอกกันระเบิดจะช่วยลดการเกิดประกายไฟและมีการป้องกันไม่ให้ประกายไฟที่เกิดจากการทำงานเล็ดลอดออกมา เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมีหรืออุตสาหกรรมเกี่ยวกับวัตถุไวไฟ โดยรอกประเภทนี้จะมีทั้งแบบโซ่และแบบสลิง

2. ช่องโหลตสินค้าและอุปกรณ์ (Loading Dock and Equipment)

ช่องโหลตสินค้าเป็นอุปกรณ์ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการขนถ่ายสินค้า ป้องกันสิ่งแปลกปลอมหรือใช้ในการเก็บความเย็น ซึ่งมีความสำคัญต่อระบบโลจิสติกส์ในปัจจุบัน รวมถึงช่วยในการเก็บรักษาสินค้าเพื่อความปลอดภัยและป้องกันสิ่งแปลกปลอมต่าง ๆ ดังนั้น กลุ่มลูกค้าหลัก ๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ กลุ่มธุรกิจคลังสินค้า กลุ่มธุรกิจห้องเย็น กลุ่มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) รวมถึงบริษัทในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่หันมาให้ความสนใจในการจัดการโลจิสติกส์ควบคู่ไปกับการทำการผลิตและการตลาด ทั้งนี้ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asian Economic Community: AEC) ในปลายปี 2558 นับเป็นโอกาสของธุรกิจโลจิสติกส์ เนื่องจากประเทศไทยอาจจะกลายมาเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ในอนาคต ซึ่งจะก่อให้เกิดความต้องการใช้บริการในธุรกิจโลจิสติกส์มากขึ้นเป็นลำดับ โดยตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทสะพานปรับระดับที่บริษัทฯ นำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ SERCO, STERTIL และ INKEMA ตราสินค้าที่บริษัทย่อยนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ DOCK EQUIPMENT ส่วนตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทประตูอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ นำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NOVOFERM, CHASE DOOR และ OVERHEAD DOOR ตราสินค้าที่บริษัทย่อยนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NASSAU

2.1 สะพานปรับระดับ (Dock Leveler)

สะพานปรับระดับเป็นสะพานที่ช่วยในการขนถ่ายสินค้าระหว่างรถกับโรงงานหรือคลังสินค้า โดยทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างรถขนส่งสินค้ากับโรงงานหรือคลังสินค้า ซึ่งจะช่วยให้การขนถ่ายสินค้าทำได้สะดวก รวดเร็วและปลอดภัยต่อการขนถ่ายสินค้าในแต่ละครั้ง ประเภทของสะพานปรับระดับ ได้แก่ สะพานปรับระดับแบบแมคคานิค (Mechanical dock leveler) สะพานปรับระดับแบบถุงลม (Air bag dock leveler) สะพานปรับระดับแบบไฮดรอลิค (Electric-hydraulic dock leveler) ชุ้มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบผ้าใบ (Retractable dock shelter) ชุ้มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบถุงลม (Inflatable dock shelter) ชุ้มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบก้นฟองน้ำ (Dock Seal)



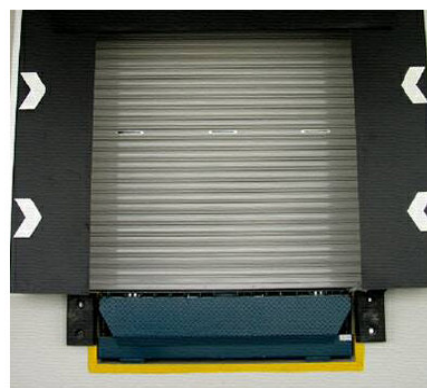
▲ สะพานปรับระดับแบบแมคคานิค



▲ สะพานปรับระดับแบบถุงลม



▲ สะพานปรับระดับแบบไฮดรอลิค



▲ ชุ้มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบผ้าใบ



▲ ชุ้มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบถุงลม



▲ ชุ้มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบก้นฟองน้ำ

2.2 ประตูอุตสาหกรรม (Industrial Door)

ประตูอุตสาหกรรมเป็นประตูที่ผลิตขึ้นเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมโดยเฉพาะเพื่อความปลอดภัยและป้องกันสิ่งแปลกปลอมต่าง ๆ หรือใช้ป้องกันไฟหรือใช้ในการเก็บความเย็น เช่น ประตูห้องเย็น ประตูกันไฟ เป็นต้น โดยตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทประตูอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ นำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NOVOFORM CHASE DOOR และ OVERHEAD DOOR ตราสินค้าที่บริษัทยอยนำเข้าจำหน่าย ได้แก่ NASSAU ประเภทของประตูอุตสาหกรรม ได้แก่ ประตูม้วนเปิด/ปิดเร็วอัตโนมัติ (High speed roller door) ประตูเลื่อนสไลด์เหนือศีรษะ (Overhead Sectional door) ประตูบานสวิง (Swing door) ประตูเหล็กกันไฟ (Roller fire door) ประตูห้องเย็น (Cold storage door)



2.3 ม่านริวพีวีซีและม่านตัดอากาศ (PVC Strip Curtain and Air Curtain)

ม่านริวพีวีซีและม่านตัดอากาศเป็นอุปกรณ์ที่นำมาติดตั้งในโรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้าหรือห้องเย็น เพื่อกันทางเข้า-ออกทั้งภายในและภายนอกห้องหรืออาคาร สำหรับการผ่านเข้าออกของพนักงานหรือรถเข็น รถยก (Fork Lift) ที่ต้องขนส่งสินค้าต่าง ๆ ม่านดังกล่าวจะทำหน้าที่ในการป้องกันฝุ่น แผลง และรักษาอุณหภูมิภายในห้องอบหรือห้องเย็น และช่วยในการประหยัดพลังงาน หรืออาจใช้ติดตั้งเป็นฉากกั้นทั้งแบบชั่วคราวและถาวรเพื่อแยกการทำงานให้เป็นสัดส่วน ในปัจจุบันมีการปรับเปลี่ยนระบบให้จัดจำหน่ายโดยบริษัทยอยเพียงบริษัทเดียว ซึ่งบริษัทยอยจะส่งนำเข้าจากประเทศจีน ได้แก่ ม่านริวพีวีซี (PVC strip curtain) ม่านริวพีวีซีจะประกอบด้วย ริวพลาสติกใสหลาย ๆ ชั้นที่ปรับได้ โปร่งใส และแขวนทับกันอยู่ติดกับข้อสวิงที่ทำด้วยวัสดุที่ปลอดภัย ทนทานซึ่งสามารถมองผ่าน เดินผ่าน หรือขับรถผ่านได้ เหมาะสำหรับการติดตั้งใน



สถานที่ที่มีคน รถ หรือสิ่งของ ผ่านเข้า-ออก ตลอดเวลา และมีราคาไม่สูงและม่านตัดอากาศ (Air curtain) มีหน้าที่ป้องกันฝุ่น แผลง และอากาศที่ปนเปื้อนเชื้อโรคไม่ให้เข้ามาในพื้นที่ที่กำหนด อีกทั้งม่านตัดอากาศเป็นตัวกลางกันความเย็นหรือความร้อนได้ สามารถใช้ในการกันความร้อนและมลภาวะต่าง ๆ จากภายนอกไม่ให้เข้ามาในอาคารหรือโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป โดยม่านตัดอากาศสามารถใช้ควบคู่กับม่านรีวิวีซีได้ ซึ่งทำให้ประสิทธิภาพในการกันแมลงได้ดี

3. ระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse systems)

ในปี 2561 บริษัทฯ เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตที่ดีของธุรกิจระบบการจัดการคลังสินค้า จึงต้องการเพิ่มช่องทางในการดำเนินธุรกิจ คือ งานขายและงานบริการเกี่ยวกับระบบการจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติให้ครอบคลุม ครอบคลุม ครบวงจร ในส่วนงาน Warehouse และ Logistics เนื่องจากการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ต้องการให้ประเทศไทยเป็น Logistics Hub ของภูมิภาคอาเซียน และการดำเนินธุรกิจในอนาคตที่จะเข้าสู่ยุค 4.0 ที่มุ่งเน้นการบริหารจัดการพื้นที่ในคลังสินค้าที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ใช้เครื่องจักรและระบบอัตโนมัติเพิ่มขึ้น อันจะเป็นการช่วยลดต้นทุนและสามารถบริหารงานภายในคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพ มีความถูกต้องและรวดเร็วขึ้น

บริษัทฯ จำหน่ายและติดตั้งอุปกรณ์และระบบคลังสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานซึ่งสามารถออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นระบบการควบคุมจัดเก็บแบบธรรมดา ไปจนถึงระบบอัตโนมัติ AS/RS โดยผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ กับเทคโนโลยีที่ดีที่สุดที่ได้รับการยอมรับจากยุโรปและอเมริกา ได้แก่

3.1 ระบบคลังสินค้าอัตโนมัติ (Automated sorting and retrieving system – AS/RS) สามารถจัดเก็บและหยิบสินค้าได้อย่างถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็ว ปลอดภัยในการทำงาน ช่วยลดจำนวนบุคลากรในคลังสินค้า โดยใช้โปรแกรมในการควบคุมเครื่องจักร โดยสามารถจัดเก็บได้ทั้งในรูปแบบพาเลทและแบบกระบอกตลอดจนการจัดเก็บสินค้าด้วยระบบสายพาน หรือ AGV (Automatic Guide Vehicle) รวมถึงการใช้รถโฟล์คลิฟท์ที่ไม่มีคนขับ (AGV Truck)

3.2 System Provider เป็นการออกแบบระบบที่มีการทำงานร่วมกันกับอุปกรณ์หลากหลายชนิด เช่น โปรแกรม (WMS: Warehouse Management System, WCS: Warehouse Control System, TMS: Transportation System) สายพานลำเลียง (Conveyor) ระบบเลือกหยิบ (Picking system) ระบบจัดเก็บ (Sorting system) เป็นการออกแบบ Internal Logistics ภายใต้อาณาเขตความร่วมมือระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทต่างชาติที่มีความเชี่ยวชาญด้านคลังสินค้าและการกระจายสินค้า

3.3 Simple Racking ชั้นวางสินค้าออกแบบประสงค์ที่จะช่วยให้การจัดวางสินค้าในคลังสินค้าเป็นเรื่องง่าย สะดวกสบายในการจัดวาง มีให้เลือกทั้งแบบชั้นวางขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ สามารถปรับระดับได้ตามความต้องการ และการวางโครงสร้างเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพได้อย่างสูงสุด รวมถึงอุปกรณ์ป้องกันชั้นวางสินค้า

3.4 พัดลม HVLS (High Volume Low Speed Fan) คือ พัดลมเพดานคุณภาพสูงที่มีใบพัดขนาดใหญ่ โดยพัดลมชนิดนี้มีการทำงานที่มีรอบหมุนที่ต่ำ (60 รอบต่อนาที) แต่สามารถสร้างแรงลมได้ปริมาณสูงเนื่องจากใบพัดที่มีขนาดใหญ่ จึงเป็นอุปกรณ์สำคัญที่จะช่วยให้เกิดลมเย็นกระจายได้ครอบคลุมทั่วพื้นที่ใช้งาน เหมาะสำหรับพื้นที่กว้างและต้องการระบายอากาศในคลังสินค้า หรือโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทฯ ได้คัดสรรผลิตภัณฑ์จากวัสดุอย่างดีที่สุดได้มาตรฐาน สามารถใช้งานได้อย่างสะดวก ปลอดภัย ประหยัดพลังงาน โดยติดตั้งได้ทั้งภายในและภายนอก เป็นพัดลมขนาดใหญ่ที่ถูกออกแบบมาเป็นแบรนด์ชั้นนำของตลาดทั่วโลก

3.5 โคมไฟ LED สำหรับคลังสินค้า คือ LED ที่ผลิตจากเนื้อวัสดุที่มีคุณภาพได้มาตรฐานระดับสากล และรับรองการใช้งานในระยะยาว โดยมีกำลังไฟ (POWER) 50W และแรงดันไฟฟ้าขาเข้า AC90-305V จำนวนไฟ LED 77 PCS ลูเมนส์ (+ 50) 8,500 เมตร ขนาด 305*12,295 มม. ใช้เทคนิคการควบคุมกระแสไฟฟ้าขั้นสูง แรงดันไฟฟ้ากว้างและแรงดันสูงในระดับ 374v 480v ช่วยป้องกันความไม่เสถียรของแสงที่เกิดจากเครือข่ายไฟฟ้า

4. การบริการ (Services)

4.1 การให้บริการหลังการขาย และงานซ่อมบำรุงแก่ลูกค้าทั่วไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีช่างผู้ชำนาญการและทีมงานที่มีประสบการณ์จำนวน 39 ทีม รวม 89 คน รวมถึงมีการสำรองอะไหล่อย่างเพียงพอที่จะรองรับต่อความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีศูนย์บริการตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรีและจังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการลูกค้าหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง ส่วนบริษัทย่อยมีศูนย์บริการอยู่ที่จังหวัดปทุมธานี งานบริการหลังการขายของบริษัทฯและบริษัทย่อยสามารถแบ่ง 3 ประเภทหลัก ๆ ดังนี้

4.1.1 งานบริการหลังการขายตามใบรับประกันคุณภาพ

โดยบริษัทฯและบริษัทย่อยมีมาตรฐานการรับประกันคุณภาพเป็นระยะเวลา 6 เดือน - 6 ปี โดยมีการวางแผนการดำเนินงานเพื่อเข้าไปตรวจเช็คสินค้าและการบำรุงรักษาเชิงป้องกัน ให้กับลูกค้าในแต่ละรอบเดือนตามเงื่อนไขที่ตกลงกันได้ รวมไปถึงงานซ่อมทั่วไปที่มีการชำรุด ทั้งนี้ งานให้บริการหลัก ๆ ของงานตามใบรับประกันคุณภาพ ได้แก่

- งานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน มีบริการตรวจเช็คเครื่องและรอกไฟฟ้า สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรมในลักษณะเป็นงานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน 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 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าในขณะนั้น โดยสามารถให้บริการทั้งลูกค้าที่ใช้สินค้าของบริษัทหรือบริษัทย่อย และลูกค้าทั่วไป

4.2 บริการศูนย์ฝึกอบรม

บริษัทและบริษัทย่อยมีศูนย์ฝึกอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ผู้บังคับเครน ผู้ให้สัญญาณแก่ผู้บังคับเครน ผู้ยึดเกาะวัสดุ และผู้ควบคุมการใช้เครน และการอบรมทบทวนการทำงานเกี่ยวกับเครน ซึ่งตามประกาศกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานกำหนดให้นายจ้างต้องจัดให้ลูกจ้างซึ่งเป็นผู้บังคับเครน ผู้ให้สัญญาณแก่ผู้บังคับเครน ผู้ยึดเกาะวัสดุ และผู้ควบคุมการใช้เครน ผ่านการอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว รวมถึงต้องจัดให้มีการอบรม หรือทบทวน การทำงานเกี่ยวกับเครนตามหลักเกณฑ์ วิธีการ หลักสูตรการฝึกอบรมและวิทยากรฝึกอบรมที่กำหนด

โดยในปี 2561 ได้มีการเปิดใช้ห้องประชุมปิ่นทุขฯ หรือ ALLA Learning Center บริเวณชั้น 3 โรงงานลำลูกกา บริษัท ออนวัลล่า จำกัด สำหรับใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ผู้บังคับเครน

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทและบริษัทย่อยได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ เพื่อมุ่งส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันระยะยาวและพัฒนาความสามารถในการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นคุณภาพการส่งมอบงานตามกำหนดและการให้บริการที่ดีต่อลูกค้า โดยมีกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจหลัก ดังนี้

1. คุณภาพของสินค้า

ทุกขั้นตอนในกระบวนการผลิตจะต้องคำนึงและมุ่งมั่นให้การผลิตสินค้ามีคุณภาพสูงตามมาตรฐานเสมอ โดยมีการนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ได้มาตรฐานสากลมาใช้ในการผลิต ทีมงานที่มีความรู้ความชำนาญในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่ผลิตในทุกกระบวนการ เพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้ใช้งานและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย การมุ่งมั่นในการพัฒนาสายการผลิตอย่างต่อเนื่องส่งผลให้โรงงานและสินค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อยได้รับการรับรองมาตรฐานสากลต่าง ๆ เช่น ISO9001:2015 สำหรับระบบจัดการคุณภาพ TIS/OHSAS18001:2007 สำหรับระบบจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัยจาก TUV NORD เป็นต้น

2. การบริการหลังการขาย

โดยมุ่งมั่นให้ลูกค้าได้รับความพอใจสูงสุด โดยให้บริการลูกค้าหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง และจัดให้มีทีมงานสำหรับให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการใช้สินค้าอย่างสม่ำเสมอ

3. ความพร้อมของอะไหล่

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจัดเตรียมอะไหล่สำรองอย่างเหมาะสมเพื่อสามารถจัดส่งอะไหล่แก่ลูกค้าได้ภายในเวลาอันสั้นและเพื่อตอบสนองตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันท่วงที

4. ความปลอดภัย

บริษัทฯและบริษัทย่อยให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในเรื่องของความปลอดภัย ทั้งในด้านความปลอดภัยของลูกค้า โดยได้จัดเตรียมอุปกรณ์และช่วยในการดูแลและให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ยังคำนึงถึงความปลอดภัยในการผลิตด้วย โดยมีกระบวนการผลิตที่สอดคล้องกับกฎระเบียบด้านความปลอดภัยและกฎระเบียบของการป้องกันอุบัติเหตุแก่พนักงาน มีการติดตั้งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งจะช่วยลดและควบคุมความเสี่ยงอันตรายของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง

5. เวลาในการส่งมอบ

บริษัทฯและบริษัทย่อยให้ความสำคัญในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้ได้ตามเวลาที่กำหนดเป็นอย่างมาก โดยจะประมาณระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตและติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯและบริษัทย่อยสามารถผลิตและติดตั้ง ชิ้นงานให้กับลูกค้าได้ทันตามระยะเวลาที่กำหนด

6. การพัฒนาความรู้และความสามารถของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทฯและบริษัทย่อยให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้เกิดความคล่องตัวและมีคุณภาพ โดยมีการพัฒนาระบบการทำงานให้ทันสมัยอยู่เสมอ และสนับสนุนการพัฒนาและการอบรมของพนักงานอย่างเต็มที่และสม่ำเสมอ ทำให้พนักงานมีความสามารถเพิ่มมากขึ้น และที่สำคัญคือมีระบบในการทำงานและระบบนั้นจะทำให้พนักงานมีการพัฒนาตลอดเวลา

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การจำหน่ายสินค้าจะดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย ซึ่งมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดูแลสินค้าของเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายในแต่ละประเภทสินค้า ซึ่งจะทำหน้าที่ติดต่อ ดูแลความต้องการ และนำเสนอสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อย สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. การจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯและบริษัทย่อยเป็นสินค้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้า เป็นหลัก ดังนั้น ลูกค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อยจึงเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ ตั้งแต่ผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการโรงงานอุตสาหกรรม หรือคลังสินค้า ในการก่อสร้างโครงการโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ หรือคลังสินค้า ผู้ประกอบการหรือเจ้าของโรงงานจะติดต่อหรือเปิดประมูลให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเสนอราคาในการรับงานตามแบบและสเปกตามแบบที่กำหนด โดยงานที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯและบริษัทย่อย ผู้รับเหมาจะติดต่อให้บริษัทฯและบริษัทย่อยเสนอราคาตามแบบและสเปกที่กำหนดมา เมื่อผู้ประกอบการหรือเจ้าของโรงงานเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเหล่านั้นแล้ว ผู้รับเหมาก่อสร้างนั้นจะมาทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทฯและบริษัทย่อยต่อไป เพื่อบริษัทฯและบริษัทย่อยจะได้ดำเนินการผลิตหรือจัดเตรียมสินค้า เพื่อติดตั้งและส่งมอบให้กับลูกค้าตามสัญญาต่อไป

2. การจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการ

เป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของกิจการในโรงงานอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้าที่บริษัทฯและบริษัทย่อยเคยเข้าไปให้บริการผ่านผู้รับเหมาก่อสร้าง และภายหลังการขายดังกล่าวแล้ว บริษัทฯและบริษัทย่อยยังให้บริการหลังการขาย ได้แก่ การดูแลรักษา การซ่อมบำรุง การเปลี่ยนอะไหล่ เป็นต้น ดังนั้น เมื่อผู้ประกอบการเหล่านี้มีโครงการที่จะขยายการลงทุนหรือขยายโรงงานหรือคลังสินค้าเพิ่มเติม จะติดต่อบริษัทฯและบริษัทย่อยให้ไปดำเนินการรับงานส่วนนี้โดยไม่ต้องผ่านผู้รับเหมาก่อสร้าง นอกจากนี้ ลูกค้ากลุ่มนี้อาจจะมาจากการแนะนำของผู้ประกอบการอื่น ๆ ที่เคยเป็นลูกค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อยมาแล้ว คุณภาพและบริการเป็นที่ถูกใจ จึงแนะนำผู้ประกอบการรายอื่น ๆ มาใช้สินค้าและบริการของบริษัทฯและบริษัทย่อย

สัดส่วนของลูกค้านั้นของบริษัทฯและบริษัทย่อยแบ่งตามประเภทธุรกิจ แบ่งได้ดังนี้

| ประเภทธุรกิจ | สัดส่วน (ร้อยละ) | | |
|-----------------------|------------------|---------|---------|
| | ปี 2561 | ปี 2560 | ปี 2559 |
| 1. เหล็กและอลูมิเนียม | 23.54 | 11.78 | 19.73 |
| 2. ยานยนต์ | 19.17 | 21.55 | 11.31 |
| 3. เกษตรและอาหาร | 13.08 | 9.54 | 5.29 |
| 4. โรงไฟฟ้า | 5.70 | 10.05 | 13.38 |
| 5. โลจิสติกส์ | 5.59 | 6.92 | 1.72 |

| ประเภทธุรกิจ | สัดส่วน (ร้อยละ) | | |
|---------------------------------|------------------|---------|---------|
| | ปี 2561 | ปี 2560 | ปี 2559 |
| 6. Hypermarket และร้านสะดวกซื้อ | 5.14 | 4.48 | 1.38 |
| 7. วัสดุก่อสร้าง | 2.52 | 4.13 | 13.17 |
| 8. อื่น ๆ ^{1/} | 25.26 | 31.55 | 34.02 |
| รวม | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

หมายเหตุ : ^{1/}ธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ กลุ่มปิโตรเคมี กลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า กลุ่มรถไฟฟ้า เป็นต้น

นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไร และพิจารณา ร่วมกับปัจจัยอื่น ๆ เช่น การเปรียบเทียบราคาของบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับราคาตลาดและราคาสินค้าของ คู่แข่ง ซึ่งการกำหนดราคาสินค้าอาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมตามลักษณะของสินค้า กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย และช่องทางการจัดจำหน่ายตามสภาวะการแข่งขันในขณะนั้น เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งใน ตลาดได้ แต่ยังคงต้องรักษาอัตรากำไรให้ได้ตามที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องการ เพื่อให้เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย และการดำเนินงานต่าง ๆ

ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล

บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตและการจัดการเพื่อให้เป็นโรงงานที่มีมาตรฐานสากลและ เป็นที่ยอมรับของลูกค้า ซึ่งรายละเอียดมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้รับมีดังนี้

| มาตรฐาน | ระยะเวลาที่ได้รับ การรับรอง | รายละเอียด |
|--|----------------------------------|--|
| 1. ISO 9001:2015 สำหรับระบบจัดการ คุณภาพ | 16 มี.ค. 2561 - 15 มี.ค. 2564 | เป็นมาตรฐานที่องค์กรระหว่างประเทศว่าด้วยการ มาตรฐาน (International Standardization and Organization) กำหนดขึ้นโดยมุ่งส่งเสริมให้มีการจัดการ ในการบริหารงานด้านคุณภาพขององค์กร และสร้าง ความพึงพอใจต่อลูกค้าอย่างเป็นระบบ |
| 2. TIS 18001:2011 สำหรับระบบจัดการ ด้านอาชีวอนามัย และความปลอดภัย | 23 พ.ย. 2558 - 22 พ.ย. 2561 | เป็นมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (Thailand Industrial Standard) ที่ใช้สำหรับการบริหารจัดการ ภายในองค์กรเพื่อลดความเสี่ยงต่ออันตราย และความ ปลอดภัยของพนักงาน ปรับปรุงการดำเนินการของ องค์กรให้เกิดความปลอดภัย เพื่อลดและควบคุมความ เสี่ยงที่จะเกิดอันตรายของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง |

| มาตรฐาน | ระยะเวลาที่ได้รับ การรับรอง | รายละเอียด |
|--|--------------------------------|---|
| 3. OHSAS 18001:2007 สำหรับระบบจัดการ ด้านอาชีวอนามัยและ ความปลอดภัย | 23 พ.ย. 2558 - 22 พ.ย. 2561 | เป็นมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมระดับสากล ที่ใช้ สำหรับการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อลดความ เสี่ยงต่ออันตรายและความปลอดภัยของพนักงาน ปรับปรุงการดำเนินการขององค์กรให้เกิดความปลอดภัย เพื่อลดและควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดอันตรายของ พนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง |

ในปี 2561 บริษัทฯ อยู่ระหว่างการจัดทำ ISO 45001 มาตรฐานระดับสากลใหม่เพื่อการจัดการ อาชีวอนามัยและความปลอดภัยที่จะมาแทนมาตรฐาน OHSAS 18001 ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน และ TIS 18001 มาตรฐานอุตสาหกรรมของไทยสำหรับระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย ซึ่งถูกพัฒนาขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของอุตสาหกรรมให้เป็นมาตรฐานระบบจัดการสุขภาพและความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ โดยคาดว่าจะจัดทำเรียบร้อยแล้วในปี 2562

2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบด้วย หน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานภาคเอกชน ทั้งลูกค้าที่เป็นผู้ใช้งาน (End User) ผู้รับเหมาโดยตรง (Main Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) ซึ่งกระจายอยู่ในหลากหลายอุตสาหกรรม สำหรับปี 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีผลประกอบการที่เติบโตขึ้น สืบเนื่องจากภาวะอุตสาหกรรมและการลงทุนที่ขยายตัว นอกจากนี้แล้ว ในช่วงต้นปี 2561 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินธุรกิจส่วนงานใหม่ ต่อยอดในการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ ให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล คือ อุปกรณ์และระบบจัดการคลังสินค้า โดยการเพิ่มขึ้นของหน่วยธุรกิจใหม่เป็นการเติมเต็มให้บริษัทฯ เป็นศูนย์กลางของ Warehouse Solution ในรูปแบบ one stop service เพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มคุณค่าให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

การส่งเสริมการลงทุน

ในปี 2561 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มเติบโตดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลการส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในเดือนมกราคม - กันยายน ปี 2560 และ 2561 ที่มีจำนวนโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นจาก 1,021 โครงการ เป็น 1,125 โครงการ และเงินลงทุนจากการขอรับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นจาก 373.91 พันล้านบาท เป็น 377.05 พันล้านบาท การลงทุนที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวจะเป็นโอกาสให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถจำหน่ายสินค้าและบริการได้เพิ่มขึ้นและมีฐาน

ลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถใช้ได้ในอุตสาหกรรมหลากหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมหนักที่ต้องมีสายการผลิตอย่างต่อเนื่อง

ตาราง : ข้อมูลการขอรับการส่งเสริมการลงทุนสุทธิ ปี 2559- 2560 และข้อมูล 9 เดือน (มกราคม – กันยายน) ของปี 2560 และ 2561

| | ม.ค.-ก.ย. 2561 | ม.ค.-ก.ย. 2560 | 2560 | 2559 |
|---------------------------|----------------|----------------|--------|--------|
| จำนวนโครงการ | 1,125 | 1,021 | 1,596 | 1,504 |
| เงินลงทุน (พันล้านบาท) | 377.05 | 373.91 | 635.93 | 529.19 |
| ทุนจดทะเบียน (พันล้านบาท) | 32.34 | 42.68 | 79.44 | 73.49 |
| - ไทย | 13.08 | 15.37 | 42.10 | 41.67 |
| - ต่างประเทศ | 19.26 | 27.31 | 31.34 | 31.82 |

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

การลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่ง

รัฐบาลผลักดันโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าตามยุทธศาสตร์และแผนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งของไทย พ.ศ. 2558 - 2565 ภายใต้แผนงานที่จะเร่งเชื่อมต่อการเดินทางระบบรถไฟฟ้าทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑล เพื่อแก้ไขปัญหาจราจรทั้งระบบและช่วยอำนวยความสะดวกและลดเวลาการเดินทาง โดยระบบโครงข่ายรถไฟฟ้ามีความจำเป็นต้องมีโรงซ่อมบำรุง (Depot) ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีประสบการณ์ในการติดตั้งเครนเหนือศีรษะในโรงซ่อมบำรุงรถไฟฟ้าเป็นอย่างดี ดังนั้น ผลจากการลงทุนตามแผนงานการพัฒนาโครงข่ายขนส่งสาธารณะ จึงส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโอกาสนำเสนอขายสินค้าและบริการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกับการแผนงานพัฒนาดังกล่าว ทั้งยังมีโอกาสเติบโตได้จากการลงทุนในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งจากโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor - EEC) ซึ่งกำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

การขยายตัวของธุรกิจโลจิสติกส์และคลังสินค้า

ตามยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2560 – 2564) เพื่อยกระดับระบบโลจิสติกส์ของประเทศ สนับสนุนการเป็นศูนย์กลางทางการค้า การบริการ การลงทุนในภูมิภาคอาเซียน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งการพัฒนาในธุรกิจโลจิสติกส์นี้เองส่งผลให้เกิดการลงทุนภาคเอกชนตามมา มีการเกิดขึ้นของคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าจำนวนมากจึงเป็นโอกาสที่บริษัทฯ จะขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของยอดขายในกลุ่มช่องโหลสินค้าและประตูอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

กลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตไฟฟ้า

ธุรกิจผลิตไฟฟ้าหรือโรงไฟฟ้าถือเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อประเทศ เนื่องจากทั้งภาคธุรกิจภาคเอกชน และครัวเรือนใช้ไฟฟ้าในการดำเนินธุรกิจและใช้ในการดำรงชีวิตประจำวัน เมื่อธุรกิจโรงไฟฟ้าเกิดการขยายตัวส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวด้วยเช่นกัน เนื่องจากโรงไฟฟ้าจะมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่สำคัญที่มีขนาดใหญ่และมีน้ำหนักมากซึ่งต้องใช้เครนช่วยทำหน้าที่เคลื่อนย้ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ดังกล่าวทั้งในการดำเนินการปกติ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ของโรงไฟฟ้า

จากข้อมูลโรงไฟฟ้าของสำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน ณ วันที่ 15 มกราคม 2562 พบว่า มีผู้ผลิตไฟฟ้าจำนวนมากที่ต้องการจะผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบธุรกิจที่ยื่นคำขอให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค แบ่งเป็นหลายสถานะและหลายประเภทโรงไฟฟ้า สำหรับสถานะและประเภทโรงไฟฟ้าที่จะเป็นโอกาสให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ผลิตและจำหน่ายเขื่อนเหือศีระให้แก่โรงไฟฟ้า คือ สถานะตอบรับซื้อแล้วยังไม่เซ็น PPA และเซ็น PPA แล้วยังไม่ COD ของประเภทโรงไฟฟ้า IPP และ SPP ซึ่งรวมมีโครงการทั้งหมด 45 โครงการ อย่างไรก็ตาม สำหรับโรงไฟฟ้าที่ COD แล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อยก็อาจมีโอกาสดำเนินการผลิตและจำหน่ายเขื่อนหรือมีโอกาสดำเนินการให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาเขื่อนให้แก่โรงไฟฟ้าเหล่านั้นด้วยเช่นกัน

| สถานะ | โรงไฟฟ้า IPP | | โรงไฟฟ้า SPP | | โรงไฟฟ้า VSPP | | รวมโรงไฟฟ้าทั้งหมด | |
|--------------------------------|--------------|--------------------------|--------------|--------------------------|---------------|--------------------------|--------------------|--------------------------|
| | โครงการ | กำลังการผลิตติดตั้ง (MW) | โครงการ | กำลังการผลิตติดตั้ง (MW) | โครงการ | กำลังการผลิตติดตั้ง (MW) | โครงการ | กำลังการผลิตติดตั้ง (MW) |
| ยื่นคำขอแต่ยังไม่ได้อัปรับซื้อ | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ตอบรับซื้อแล้วยังไม่เซ็น PPA | 1 | 540.00 | 18 | 450.14 | - | - | 19 | 990.14 |
| เซ็น PPA แล้วยังไม่ COD | 3 | 5,930.00 | 23 | 1,773.50 | 76 | 364.53 | 102 | 8,068.03 |
| COD แล้ว | 17 | 15,544.52 | 141 | 12,781.46 | 926 | 4,994.30 | 1,084 | 64,932.89 |
| รวม | 21 | 22,014.52 | 182 | 15,005.10 | 1,002 | 5,358.83 | 1,205 | 73,991.06 |

ที่มา : ข้อมูลโรงไฟฟ้า ณ วันที่ 15 มกราคม 2562 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

โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor - EEC)

ภาครัฐสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานการคมนาคมและให้สิทธิประโยชน์เพื่อดึงดูดการลงทุน โดยมุ่งเน้นส่งเสริม 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย ประกอบด้วย อุตสาหกรรมเดิม (First S Curve) คือ ยานยนต์สมัยใหม่ อิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ การเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ การแปรรูปอาหารและอุตสาหกรรมแห่งอนาคต (New S Curve) คือ เครื่องจักรอัตโนมัติและหุ่นยนต์ การบินและโลจิสติกส์ เชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ ดิจิทัล และการแพทย์ครบวงจร ซึ่ง 4 ใน 10 อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมอยู่ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกิจการ อีกทั้งการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมในพื้นที่เป้าหมาย 3 จังหวัด อันประกอบด้วย ระยอง ชลบุรี ฉะเชิงเทรา จะมีแนวโน้มที่จะขยายตัวเป็นอย่างมาก ดังนั้น จึงเป็นโอกาสของกิจการในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นสินค้าอุตสาหกรรมไม่ว่าจะเป็นคอนกรีตและรอกไฟฟ้า ประดู่อุตสาหกรรม พร้อมทั้งเสนอบริการแก่กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกดังกล่าว

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การใช้กำลังการผลิต

ในการผลิตสินค้าคอนกรีตนั้น บริษัทฯและบริษัทย่อยจะทำการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to order) โดยระยะเวลาตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการติดตั้งให้กับลูกค้าจะใช้ระยะเวลาประมาณ 3 - 4 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความยากหรือความง่ายของชิ้นงาน ส่วนสินค้าสะพานปรับระดับ ประดู่อุตสาหกรรม ม่านรีวิฟวิซี และม่านตัดอากาศ เป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากเจ้าของสินค้าในต่างประเทศเพื่อจำหน่ายต่อ ซึ่งสามารถนำไปติดตั้งให้กับลูกค้าได้เลยเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 2 เดือน หลังจากที่ถูกลูกค้าได้ยืนยัน คำสั่งซื้อ เนื่องจากต้องรอสินค้าจากต่างประเทศในกรณีที่ไม่มีสต็อกสินค้าดังกล่าว

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีโรงงาน 2 แห่ง เพื่อใช้ผลิตสินค้าประเภทคอนกรีต โดยบริษัทฯ มีโรงงาน 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 10 ไร่ 2 งาน 77 ตารางวา

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีกำลังการผลิตสูงสุดและอัตราการใช้กำลังการผลิตของคอนกรีตและรอกไฟฟ้า ดังนี้

| ประเภทของคอนกรีต | กำลังการผลิตสูงสุดต่อปี (จำนวนตัว) ^{1/} | | อัตราใช้กำลังการผลิตรวม(%) | |
|---|---|----------------|----------------------------|---------|
| | บริษัทฯ | บริษัทย่อย | ปี 2561 | ปี 2560 |
| คอนกรีตประเภทคานเดี่ยว ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร | 102 | 94 | 17 | 17 |
| คอนกรีตประเภทคานเดี่ยว ความยาวมากกว่า 15 เมตร | 76 | 75 | 24 | 17 |
| คอนกรีตประเภทคานคู้ ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร | 60 | 43 | 9 | 12 |
| คอนกรีตประเภทคานคู้ ความยาวมากกว่า 15 เมตร | 42 | 36 | 17 | 31 |
| คอนกรีตประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร | 32 | ^{-2/} | 28 | 12 |
| คอนกรีตประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ ความยาวมากกว่า 15 เมตร | 25 | ^{-2/} | 24 | 32 |

หมายเหตุ : ^{1/} กำลังการผลิตสูงสุดต่อปี = จำนวนเครื่องที่สามารถผลิตได้ในหนึ่งปี โดยมีสมมติฐานว่าผลิตเครื่องประเภทนั้นเพียงประเภทเดียว โดยมีชั่วโมงการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน

^{2/} บริษัทย่อยไม่มีการผลิตเครื่องประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ

การจัดการวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

การจัดการวัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลือง และอะไหล่ ชิ้นส่วนสำเร็จรูป เพื่อผลิตและจำหน่าย โดยจัดหาจากผู้ผลิตและจำหน่ายหลายรายในประเทศและต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต วัสดุสิ้นเปลืองและอะไหล่ ได้แก่ เหล็กรูปพรรณต่าง ๆ เช่น เหล็กแผ่น เหล็ก สกรู ฟันกันสนิม อุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์ในระบบไฟฟ้า เป็นต้น โดยจะสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศทั้งรายใหญ่และรายย่อยหลายรายในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

2. ชิ้นส่วนสำเร็จรูป

- รอกไฟฟ้าและส่วนประกอบ ได้แก่ รอกไฟฟ้า คานล้อ อะไหล่ เป็นต้น จะสั่งนำเข้าจากประเทศเยอรมัน เนื่องจากทั้งสองบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าดังกล่าวแต่ผู้เดียวในประเทศไทย โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า STAHL ส่วนบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า ABUS ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ประกอบในการผลิตเครื่องและรอกไฟฟ้า

- สะพานปรับระดับ ประตูอุตสาหกรรม ม่านรูดพีวีซี และอะไหล่ จะจัดหาสินค้าโดยการนำเข้ามาจากเจ้าของสินค้าในต่างประเทศที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่าย เช่น ตราสินค้า SERCO STERTIL NOVOFERM และ NASSAU เป็นต้น

ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัทฯ ได้จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการบริการ โดยมีหน่วยงานที่รับผิดชอบคือ หน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์ในการดูแล และสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า โดยครอบคลุมส่วนงานที่สำคัญ ได้แก่ งานขายและติดตั้งเครื่องและรอกไฟฟ้า งานขายและติดตั้งประตูอุตสาหกรรมและสะพานปรับระดับ และงานบริการหลังการขาย โดยมีการส่งแบบสอบถามทั้งสิ้นมากกว่า 2,100 ใบ ทั้งนี้ พบว่าส่วนใหญ่มีผลความพึงพอใจอยู่ในระดับดีมาก ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด นอกจากนี้ หากมีข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการ หน่วยงานที่รับผิดชอบดูแล จะรายงานตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการทันที ซึ่งข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการจะนำมาปรับปรุงต่อไป

ผลการสำรวจความพึงพอใจสำหรับปี 2561 มีทั้งหมด 5 ด้าน โดยมีคะแนนความพึงพอใจในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

- ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 99.07
- ด้านคุณภาพของตัวแทนฝ่ายขาย มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 97.82
- ด้านคุณภาพในการปฏิบัติงาน มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 98.68
- ด้านความปลอดภัยในการทำงาน มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 91.16
- ด้านภาพรวม มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 95.13

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ และบริษัทย่อยส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพียงเล็กน้อยและไม่เกินมาตรฐาน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกำหนด โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **คุณภาพเสียง** ในกระบวนการผลิตอาจเกิดเสียงดังจากการขั้นตอนการเชื่อม งานเจียร งานขัดงานตัดโลหะ และงานประกอบชิ้นรูป หรือกรณีที่เครื่องจักรชำรุดหรือสึกหรอเป็นเหตุให้อุปกรณ์ปล่อยเสียงดังในบริเวณการทำงาน ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงจัดหาอุปกรณ์ป้องกันและลดการสัมผัสเสียง ได้แก่ ปลั๊กอุดหู ให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานในบริเวณที่มีเสียงค่อนข้างดัง รวมถึงมีการบำรุงรักษาเครื่องจักรอยู่เสมอ เพื่อให้เครื่องจักรทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- **คุณภาพอากาศ** สิ่งที่จะส่งผลกระทบต่อคุณภาพอากาศจากกระบวนการผลิต ได้แก่ ละอองจากการพ่นสีและทาสีในบริเวณจุดประกอบคานและฝุ่นละอองในบริเวณเครื่องพ่นเม็ดโลหะ ซึ่งมีปริมาณฝุ่นละอองไม่มากเกินไปเกินอัตราที่กฎหมายกำหนด ประกอบกับบริษัทฯ ได้จัดหาอุปกรณ์ป้องกันกลิ่นและฝุ่นควันให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานในบริเวณดังกล่าวด้วย ซึ่งสถานที่ตั้งโรงงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยห่างไกลจากชุมชน และมีการทำรั้วรอบขอบชิดเพื่อป้องกันไม่ให้ฝุ่นและละอองจากการพ่นสีเล็ดลอดออกไป

- **คุณภาพน้ำ** เนื่องจากในกระบวนการผลิตของบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่ได้ใช้น้ำในกระบวนการผลิต จึงไม่ก่อให้เกิดมลพิษทางน้ำโดยตรง ดังนั้น สิ่งที่จะส่งผลกระทบต่อคุณภาพน้ำจะเกิดจากการใช้ชักล้างภายในโรงงานซึ่งมีปริมาณไม่มากนัก โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะไม่ทิ้งน้ำเสียดังกล่าวออกนอกอาคารโรงงาน แต่จะระบายน้ำทิ้งและพักไว้ในบ่อพักน้ำทิ้ง เพื่อนำน้ำที่ใช้แล้วไปทำประโยชน์โดยการรดน้ำต้นไม้ในบริเวณพื้นที่โรงงานต่อไป

- **เศษวัสดุ** เศษวัสดุที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต ได้แก่ เศษเหล็ก ส่วนหนึ่งจะนำชิ้นส่วนของเศษเหล็กรวบรวมไปทำเป็นก้อนน้ำหนักที่ใช้ในการทดสอบเครน (Test Load) ในแต่ละน้ำหนักที่ต้องการ สำหรับเศษวัสดุประเภทอื่น ๆ อาทิ เศษไม้และกระดาษ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะขายให้กับห้างร้านที่รับซื้อของเก่าที่ขึ้นทะเบียนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม เศษขยะอื่น ๆ ที่ได้จากการบริโภคทั้งเปียกและแห้ง บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการแยกขยะและให้เทศบาลมาดำเนินการเก็บไปในทุก ๆ สัปดาห์

ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการรายงานให้หน่วยงานเอกชน ซึ่งผ่านการรับรองจากกรมโรงงานมาทำการตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมเป็นประจำทุกปี และจากผลการตรวจวัดล่าสุดของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2561 และบริษัทย่อย เมื่อวันที่ 11-12 พฤษภาคม 2561 โดยบริษัท ซี.อี.เอ็ม เทคโนโลยี (ไทยแลนด์) จำกัด พบว่าผลการตรวจวัดระดับความดังของเสียงและการตรวจวัดคุณภาพอากาศอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กฎหมายกำหนด

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 จำนวนประมาณ 459 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 301 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 52

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ ชัดเจน และมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันมีปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกเป็นตัวแทนจำหน่าย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครนและรถยกไฟฟ้า โดยนำเข้าชิ้นส่วนที่สำคัญ เช่น คานล้อ (End Carriage) ชุดเฟืองเกียร์ รถยกไฟฟ้า เป็นต้น จากผู้ผลิตในต่างประเทศที่มีชื่อเสียง ได้แก่ STAHL YALE และ ABUS และนำมาประกอบกับชิ้นส่วนโครงสร้างของเครนและรถยกไฟฟ้าที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ออกแบบและผลิตที่โรงงาน และนำไปติดตั้งให้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังเป็นผู้จำหน่ายสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม ได้แก่ SERCO, STERTIL, INKEMA, NOVOFERM, DOCK EQUIPMENT เป็นต้น ดังนั้น หากบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในตราสินค้าที่สำคัญต่อไป หรือผลิตภัณฑ์ใหม่มีคุณภาพไม่เท่าเทียมกับผลิตภัณฑ์เดิมก็อาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าและส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายและบริการได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าตามที่เจ้าของตราสินค้ากำหนด จึงได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของตราสินค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอดและยังไม่เคยถูกเจ้าของตราสินค้ายกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ประกอบกับการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ มีทีมงานขายที่เข้มแข็ง มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี มีการให้บริการและความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับ และมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทเจ้าของตราสินค้าอย่างยาวนาน จึงมีความมั่นใจว่าบริษัทเจ้าของตราสินค้าจะยังคงมอบหมายให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องต่อไป

1.2 ความเสี่ยงจากการที่รายได้ลดลงจากการพึ่งพิงการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในบางอุตสาหกรรม

รายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2559-2561 นั้น ลูกค้าหลัก ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก ซึ่งเป็นกลุ่มในอุตสาหกรรมหนัก ซึ่งการเจริญเติบโตของกลุ่มลูกค้าขึ้นขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ในช่วงปี 2559 จนถึงในช่วงปี 2560 ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยชะลอตัว จึงทำให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวลดกำลังการผลิตลง ชะลองบลงทุน จึงส่งผลโดยตรงต่อรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยลดลง

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ และบริษัทย่อยปรับกลยุทธ์ในการขายโดยขยายฐานลูกค้า กระจายการขายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในอุตสาหกรรมอื่น ๆ ให้เกิดความหลากหลาย ลดการพึ่งพิงลูกค้าบางกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มโรงไฟฟ้า กลุ่มวัสดุก่อสร้าง กลุ่มโลจิสติกส์ และกลุ่มเกษตรและอาหาร อีกทั้งยังมียุทธศาสตร์ที่จะดำเนินธุรกิจ โดยเน้นการให้บริการหลังการขายและงานซ่อมบำรุงให้แก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากฐานลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์

ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งลูกค้าเหล่านี้จะต้องใช้บริการดังกล่าวเพื่อให้อุปกรณ์ดังกล่าวอยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานได้อยู่ตลอดเวลา ดังนั้น การขยายธุรกิจการให้บริการหลังการขายดังกล่าว จะเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทฯ และบริษัทย่อย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจไปยังประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในประเทศอินโดนีเซียร่วมกับผู้ประกอบการในประเทศดังกล่าวเพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องและรอกไฟฟ้า ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ในปัจจุบันที่ได้มีการย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทยไปยังประเทศอินโดนีเซีย

1.3 ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานไม่ทันตามกำหนด

ในการผลิตและจำหน่ายเครื่องและรอกไฟฟ้า ประตูดอุตสาหกรรมและสะพานปรับระดับ โดยทั่วไปจะมีการระบุกำหนดวันส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าล่วงหน้า รวมทั้งบทลงโทษในกรณีที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลา ซึ่งบทลงโทษส่วนใหญ่คือการจ่ายค่าปรับเพื่อชดเชยความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการล่าช้า ทั้งนี้ ค่าปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าอาจมีมูลค่าที่แตกต่างกันในแต่ละสัญญา และส่งผลให้ต้นทุนสำหรับโครงการนั้น ๆ เพิ่มสูงขึ้นจนบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรลดลง นอกจากนี้ การล่าช้าของโครงการยังอาจส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยเสียชื่อเสียงและไม่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายอื่น ๆ และทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจในอนาคตได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญในการติดตาม ตรวจสอบ และควบคุมการดำเนินงานอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนของการทำงาน เริ่มตั้งแต่การออกแบบ การสั่งซื้อส่วนประกอบจากต่างประเทศ การควบคุมการผลิต การตรวจสอบคุณภาพซึ่งจะทำให้ผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถรับทราบความคืบหน้าของงานแต่ละโครงการ ตลอดจนแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทัน่วงที ทำให้การจัดการโครงการต่าง ๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

1.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

ในการผลิตและให้บริการหลังการขาย จำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ทักษะ ความชำนาญ และประสบการณ์ ซึ่งจะช่วยลดการสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต อีกทั้งการให้บริการหลังการขายโดยบุคลากรหรือช่างผู้มีความชำนาญ จะช่วยทำให้พบปัญหาและแก้ปัญหาได้ตรงจุดในระยะเวลาอันสั้น ส่งผลให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้า ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อการผลิตและการให้บริการที่มีประสิทธิภาพเสมอมา แต่เนื่องจากปัจจุบันบุคลากรที่มีทักษะและความชำนาญต่าง ๆ เช่น ช่างเทคนิค ช่างเชื่อม ช่างบริการ ต่างเป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรม จึงอาจมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรได้หากไม่สามารถหาบุคลากรทดแทนได้ทัน่วงที

แนวทางการบริหารความเสี่ยง เพื่อป้องกันปัญหาที่อาจจะขาดแคลนแรงงานดังกล่าว ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการปรับปรุงโครงสร้างฐานเงินเดือนให้สามารถแข่งขันกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมถึงการให้สวัสดิการเพิ่มเติมต่าง ๆ เช่น ค่าเบี้ยขยัน ค่าอาหาร เป็นต้น เพื่อเป็นแรงจูงใจให้บุคลากรทำงานให้กับบริษัทฯ และบริษัทย่อยในระยะยาว นอกจากนี้ ถึงแม้ว่าบุคลากรที่รับเข้ามา

จะมีทักษะในการปฏิบัติงานมาแล้ว บริษัทฯและบริษัทย่อยยังสนับสนุนการจัดอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือของบุคลากรอยู่เสมอ

1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากรและผู้บริหารคนสำคัญ

บุคลากรเป็นปัจจัยหนึ่งในความสำเร็จของบริษัทฯ หากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากร เจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือ บุคลากรหลักในคณะผู้บริหารบุคคลใดบุคคลหนึ่ง และไม่สามารถสรรหาผู้ดำรงตำแหน่งที่เหมาะสมและมีคุณสมบัติเทียบเคียงมาแทนที่กันได้ อาจส่งผลกระทบต่อทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงิน การดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการรักษาทรัพยากรบุคคลของ บริษัทฯ จึงได้มีการจัดทำแผนพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมุ่งเน้นพัฒนาความสามารถและความรับผิดชอบของ บุคลากร การวางแผนอาชีพ (Career Path) ของบุคลากรในแต่ละระดับให้ชัดเจน รวมทั้งการจัดสรร ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคลและเทียบเคียงกับผู้ประกอบการรายอื่นใน อุตสาหกรรมเดียวกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายเรื่องการสืบทอดตำแหน่ง Successor plan ทั้งนี้ เพื่อ เตรียมการถ่ายทอดงาน รวมถึงการสรรหาพนักงานใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อทดแทนบุคลากรที่อาจต้องสูญเสียไป และเพื่อให้มีบุคลากรเพียงพอสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ

1.6 ความเสี่ยงจากเสถียรภาพของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการบริหารฐานข้อมูลต่าง ๆ ภายในองค์กรเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และลดต้นทุนของบริษัทฯและบริษัทย่อย โดยความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับฐานข้อมูล ต่าง ๆ ของระบบสารสนเทศภายในองค์กรอันอาจก่อให้เกิดความเสียหาย ข้อมูลถูกทำลาย ความเสี่ยงจาก ผู้บุกรุกข้อมูล การโจรกรรมข้อมูลที่สำคัญ เช่น ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย การลักลอบเข้ามาแก้ไข เปลี่ยนแปลงข้อมูล ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้ล้วนมีความจำเป็นที่จะต้องเข้ามาบริหารจัดการด้านข้อมูล ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบงานด้านเครือข่าย โดยการพัฒนา บริหาร ควบคุม กำกับดูแล และบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศพื้นฐาน และจัดให้มีระบบสำรองข้อมูลที่ เพียงพอและมีประสิทธิภาพเพื่อป้องกันความเสียหายของข้อมูล กำหนดให้เฉพาะบุคคลที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น ที่สามารถเข้าถึงเครื่องคอมพิวเตอร์ เครือข่าย โปรแกรม และข้อมูลได้ ตลอดจนมีการดำเนินงานตามแผนงาน ซ่อมแซมและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯและบริษัทย่อยให้มีเสถียรภาพ ทำให้บริษัทฯ สามารถแก้ไขระบบในกรณีที่ระบบเกิดความเสียหายได้อย่างรวดเร็ว

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทฯและบริษัทย่อยจำหน่ายให้ลูกค้า ส่วนประกอบที่สำคัญส่วนใหญ่นำเข้าจาก ต่างประเทศ การเสนอราคาและการชำระเงินค่าซื้อสินค้าส่วนใหญ่ใช้สกุลเงินยูโรเป็นหลัก รองลงมาเป็นสกุล เงินดอลลาร์สหรัฐฯ ในขณะที่การผลิตและจำหน่ายสินค้าทั้งหมดให้กับลูกค้าที่อยู่ภายในประเทศไทย ทำให้

รายได้จากการขายและให้บริการของบริษัทฯและบริษัทย่อยเป็นสกุลเงินบาท ซึ่งเมื่อตกลงราคาขายและค่าบริการกับลูกค้าแล้วก็จะไม่สามารถเปลี่ยนแปลง เมื่อเกิดเหตุค่าเงินยูโรและดอลลาร์สหรัฐฯ แข็งค่าขึ้น บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้าที่เพิ่มขึ้นได้ทันที ดังนั้น บริษัทฯและบริษัทย่อยจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัทฯและบริษัทย่อยได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯและบริษัทย่อยจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารและเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ บริษัทฯและบริษัทย่อยได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินยูโรและสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ในการกำหนดราคาขายสินค้าให้สะท้อนกับอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละช่วงเวลา และมีการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการวางแผนการสั่งซื้อและส่งมอบให้เหมาะสม รวมถึงการกำหนดราคาขายให้ ครอบคลุมความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระดับหนึ่ง ทำให้บริษัทฯและบริษัทย่อยได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวในวงจำกัด ทั้งนี้ บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

3. ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันถึงร้อยละ 50

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่มปัญญากร ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.85 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มปัญญากร ยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าในเรื่องการแต่งตั้งกรรมการบริษัท หรือการลงมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียงสามในสี่ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดให้มีกรรมการอิสระที่เป็นบุคคลภายนอก 4 ท่านจากกรรมการบริษัททั้งหมด 8 ท่าน โดยทั้ง 4 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถและเป็นที่ยอมรับในสังคม อีกทั้งบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายใน ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกมาช่วยในการตรวจสอบ ประเมินผลและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ จึงทำให้สามารถตรวจสอบการทำงานได้อย่างทั่วถึงและโปร่งใส สามารถถ่วงดุลการทำงาน of คณะกรรมการบริษัทได้ในระดับหนึ่ง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และวันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมสรุปได้ดังนี้

| ประเภท/ทรัพย์สิน | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|--|---------------------|---------------|--|---|
| | 31 ธ.ค. 61 | 31 ธ.ค. 60 | | |
| 1.ที่ดิน | 47.25 | 47.25 | เป็นเจ้าของ | จดจำนอง |
| 2.อาคารและส่วนปรับปรุง | 125.65 | 60.74 | เป็นเจ้าของ | จดจำนอง |
| 3.เครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์ | 18.73 | 14.35 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 4.เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน | 5.81 | 6.49 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 5.ยานพาหนะ | 15.09 | 21.15 | เป็นเจ้าของและบางส่วนอยู่ระหว่างผ่อนชำระตามสัญญาเช่าทางการเงิน | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 5.20 ล้านบาท |
| 6.งานระหว่างก่อสร้างและสินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง | 6.26 | 56.95 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| รวม | 218.79 | 206.93 | | |

หมายเหตุ : รายละเอียดการค้ำประกันของที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 14

สัญญาที่สำคัญของบริษัทฯ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย

1. สัญญาสิทธิของการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ STAHL

| | |
|------------------------------|--|
| วันที่ทำสัญญา | 17 เมษายน 2552 (STAHL ได้มีการออกจดหมายยืนยันการเป็นตัวแทนจำหน่ายภายหลังที่บริษัทฯ ได้มีการแปรสภาพเป็นมหาชน เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2559) |
| คู่สัญญา | ระหว่าง บริษัท ออลล่า จำกัด (“ออลล่า”) (“ตัวแทนจำหน่าย”) และ STAHL CraneSystems GmbH (“STAHL”) |
| สิทธิของการเป็นตัวแทนจำหน่าย | <p><u>ขอบเขตของสิทธิของการเป็นตัวแทนจำหน่าย</u></p> <p>STAHL แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยและให้สิทธิในการซื้อและขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าภายในประเทศไทย รวมถึงการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับการผลิตเครนของบริษัทในประเทศไทย</p> <p><u>พื้นที่หลัก</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายยอมรับและรับทราบ bahwa พื้นที่หลักของความรับผิดชอบสำหรับการส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์คือในประเทศไทย ดังนั้นหากตัวแทนจำหน่ายจะขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่อยู่นอกประเทศไทย หรือ จะต้องส่งผลิตภัณฑ์ออกไปนอกประเทศไทยจะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก STAHL ก่อน ทั้งนี้ หากมีกรณีดังกล่าว ตัวแทนจำหน่ายจะต้องแจ้งให้ STAHL ทราบโดยไม่ชักช้า นอกจากนี้ ตัวแทนจำหน่ายจะไม่โฆษณาหรือตั้งสาขาในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายนอกประเทศไทย</p> |
| ภาระหน้าที่ของ STAHL | STAHL จะจัดหาข้อมูล เอกสาร บทความงานวิจัย ตามที่เห็นสมควรโดยพิจารณาจากประสิทธิภาพของตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายจะต้องไม่ใช่ข้อมูลและเอกสารต่าง ๆ ที่ได้รับนอกเหนือไปจากวัตถุประสงค์ตามสัญญาฉบับนี้ และ STAHL สงวนสิทธิ์ที่จะเรียกคืนเอกสารทั้งหมดดังกล่าว รวมทั้งสำเนาจากตัวแทนจำหน่าย |
| ภาระหน้าที่ของตัวแทนจำหน่าย | <p><u>การขายสินค้า</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ตัวแทนจำหน่ายจะใช้ความพยายามอย่างที่สุดที่จะโฆษณา ทำการตลาดขาย และให้บริการที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ซึ่งจะเป็นผลให้มีการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกับคู่แข่งรายอื่นในประเทศไทย - หากตัวแทนจำหน่ายประสงค์ที่จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในประเทศไทยและต้องการได้รับเงินสนับสนุนจาก STAHL ตัวแทนจำหน่ายจะต้องกระทำการเข้าร่วมงานดังกล่าวโดยรอบคอบ และแจ้งให้ STAHL ทราบล่วงหน้า 12 เดือน ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายจะได้รับเงินสนับสนุนในอัตราร้อยละ 50 ของ |

| | |
|---|--|
| | <p>ค่าเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เมื่อได้รับการยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรจาก STAHL</p> <p>- ตัวแทนจำหน่ายจะต้องประมาณการขายในแต่ละปีและแจ้งไปยัง STAHL ก่อนวันที่ 1 ตุลาคมของแต่ละปี ทั้งนี้ ประมาณการขายดังกล่าวจะไม่เป็นข้อผูกมัดให้ตัวแทนจำหน่ายต้องซื้อผลิตภัณฑ์ตามที่ประมาณการขายไว้</p> <p><u>การกำหนดราคาสินค้า</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายมีสิทธิในการกำหนดราคาสินค้า</p> <p><u>การแต่งตั้งผู้ค้า</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายจะไม่แต่งตั้งผู้ค้าอิสระเพื่อขายผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก STAHL</p> <p><u>สินค้าคงคลัง</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายจะต้องมีสินค้าคงคลัง ได้แก่ รอก ส่วนประกอบ และอะไหล่ โดยปริมาณขั้นต่ำจะต้องเพียงพอสำหรับการขายและการซ่อมบำรุงผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย</p> |
| <p>ระยะเวลาของสัญญา และการยกเลิกสัญญา</p> | <p>สัญญานี้จะมีผลบังคับใช้จนกระทั่งฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญา ดังนี้</p> <p>(1) กรณีไม่มีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงเมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร โดยแจ้งล่วงหน้า 12 เดือน</p> <p>(2) กรณีมีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีเมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเหตุแห่งการเลิกสัญญาดังกล่าว ได้แก่ การล้มละลาย การชำระบัญชี การละเมิดสิทธิ์ตามเงื่อนไขของสัญญา ซึ่งผู้ละเมิดไม่ทำการแก้ไขภายใน 21 วันนับแต่ได้รับแจ้งการละเมิดสัญญา</p> <p>(3) กรณีมีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีเมื่อตัวแทนจำหน่ายผิดสัญญา เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญของตัวแทนจำหน่าย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อทางลบต่อการขายผลิตภัณฑ์รวมถึงเงื่อนไขในสัญญา เช่น ความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการ สถานะทางการเงิน และการผิพนัดชำระเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ การเลิกสัญญาขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของ STAHL</p> <p><u>ผลกระทบของการยกเลิกสัญญา</u></p> <p>(1) ตัวแทนจำหน่ายจะต้องชำระค่าสินค้าคงค้างทั้งหมดทันที ต้องยุติการขาย การทำการตลาด การใช้เครื่องหมายการค้า การโฆษณาที่เกี่ยวข้องกับสินค้า และต้องส่งคืนรายการราคา รายการอะไหล่ คู่มือการขาย และเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้องกับสินค้าซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของตัวแทนจำหน่าย</p> |

| | |
|---------------|--|
| | (2) STAHL จะต้องแจ้งการใช้สิทธิตามสัญญาไปยังตัวแทนจำหน่ายภายใน 1 เดือน หลังจากการยกเลิกสัญญา โดยสิทธิที่ได้รับได้แก่ รายงานสินค้าคงเหลือของตัวแทนจำหน่าย การซื้อสินค้าคืนจากตัวแทนจำหน่ายในราคาที่ขายสินค้าดังกล่าวให้ตัวแทนจำหน่ายไป เป็นต้น |
| การไม่แข่งขัน | อลล่าจะต้องไม่นำเครื่องหมายการค้าของ STAHL ไปใช้ในการโฆษณาหรือการขายสินค้าของบุคคลอื่น และจะไม่นำข้อมูลใด ๆ ของ STAHL เช่น ข้อมูลซึ่งเป็นองค์ความรู้ของ STAHL ข้อมูลทางเทคนิค ข้อมูลทางการค้า และข้อมูลทางการเงิน เป็นต้น ไปใช้ในการทำวิจัยหรือพัฒนาให้แก่สินค้าของบุคคลอื่น |

2. สัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ ABUS

| | |
|--------------------|---|
| วันที่ทำสัญญา | 1 เมษายน 2550 |
| คู่สัญญา | ระหว่าง บริษัท ออนวัลล่า จำกัด (“ออนวัลล่า”) (“ตัวแทนจำหน่าย”) และ ABUS Kransysteme GmbH (“ABUS”) |
| สิทธิพิเศษตามสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> - ABUS ให้สิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย แก่ออนวัลล่า อย่างไรก็ตาม ABUS ยังคงมีสิทธิที่จะประกอบธุรกิจโดยตรงในประเทศไทย โดยออนวัลล่าไม่มีสิทธิเรียกร้องค่านายหน้าใด ๆ หรือค่าชดเชยใด ๆ จาก ABUS - สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีหากออนวัลล่าละเมิดสัญญา หรือเข้าเงื่อนไขข้อหนึ่งข้อใดในการยกเลิกสัญญา - ในกรณีสัญญาจะสิ้นสุดลง ให้ออนวัลล่าแจ้งลูกค้าและบุคคลที่สาม ทั้งในและนอกประเทศไทยก่อนสัญญาจะสิ้นสุดลงล่วงหน้า 3 เดือน - สิทธิพิเศษที่ให้แก่ออนวัลล่าตามสัญญานี้ ไม่สามารถโอนให้แก่บุคคลที่สามได้และไม่สามารถให้บุคคลที่สามใช้สิทธิแทนได้ - ABUS มีสิทธิที่จะให้บริการโดยตรงแก่ผู้ซื้อเมื่อใดก็ได้ หากผู้ซื้อและ ABUS ยังคงติดต่อกัน - ออนวัลล่าจะซื้อสินค้าตามจำนวนขั้นต่ำตามสัญญาในแต่ละปี โดย ABUS และ ออนวัลล่าจะทำการตกลงจำนวนซื้อสินค้าขั้นต่ำดังกล่าวภายในวันที่ 15 ธันวาคม ของปีปฏิทิน เพื่อใช้สำหรับปีปฏิทินถัดไป ทั้งนี้ หากปีใดไม่ได้ทำการตกลงดังกล่าวให้นำจำนวนซื้อสินค้าขั้นต่ำที่ใช้ในปีก่อนมาใช้ต่อไป - ออนวัลล่าจะหยุดการแข่งขันทั้งหมดกับ ABUS และจะไม่ให้ความช่วยเหลือในการแข่งขันอื่นใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งออนวัลล่าจะไม่กระทำการ |

| | |
|--------------------------|---|
| | <p>ดังต่อไปนี้ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ได้แก่ จะไม่ทำการค้า หรือจะไม่ก่อให้เกิดการค้า หรือจะไม่ผลิต หรือจะไม่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้ากับผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งอาจจะเหมาะสมกับการใช้งานของผู้ใช้หรือผู้ค้าส่งในประเทศไทยแทนการใช้สินค้าของ ABUS</p> <ul style="list-style-type: none"> - ออนวัลล่าจะไม่ขายสินค้าของ ABUS ให้แก่ผู้ซื้อซึ่งอยู่นอกประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ออนวัลล่าจะไม่ขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อซึ่งมีสถานประกอบธุรกิจอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา หรือประเทศแคนาดา และออนวัลล่าจะต้องแน่ใจว่าสินค้านี้จะไม่ถูกนำเข้าในประเทศไทยหรือประเทศแคนาดาไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม หากออนวัลล่าฝ่าฝืนเงื่อนไขดังกล่าว ออนวัลล่าจะต้องชดเชยค่าเสียหายโดยไม่มีการจำกัด รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นที่อาจเกิดขึ้นจากกรณีดังกล่าวด้วย ทั้งนี้ ABUS สามารถเรียกร้องค่าเสียหายดังกล่าวได้โดยมีกำหนดระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปี นับจากการหยุดใช้สินค้าดังกล่าว - ออนวัลล่าจะไม่ตั้งสาขา หรือบริษัทย่อย หรือมีคลังสินค้านอกประเทศไทย และจะส่งคำสั่งซื้อหรือจะส่งการติดต่อซื้อขายจากลูกค้าทั้งหมดที่ต้องการครบนอกประเทศไทยให้แก่ ABUS โดยที่จะไม่เรียกร้องค่านายหน้าและค่าชดเชยอื่นใดจาก ABUS |
| 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 |

| | |
|---------------------------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - ออเนวัลล่าจะต้องสนับสนุนการซ่อมบำรุงและบริการหลังการขายสำหรับผลิตภัณฑ์ภายใต้สัญญาซึ่งรวมไปถึงการให้บริการการติดตั้งผลิตภัณฑ์ตามสัญญาทั้งหมดในประเทศไทย แม้ว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะไม่ได้ขายให้กับลูกค้าโดยออเนวัลล่า - ออเนวัลล่าจะใช้คู่มือของ ABUS และใช้อะไหล่และอุปกรณ์ซึ่ง ABUS ขายและให้การแนะนำในการดำเนินการภายใต้การรับประกันและการให้บริการให้เสร็จสิ้น - ออเนวัลล่าจะต้องแจ้งผลการขายให้ ABUS ทราบทุกไตรมาส โดยข้อมูลดังกล่าวไม่ต้องระบุชื่อและที่อยู่ของลูกค้าของออเนวัลล่า - ออเนวัลล่าจะต้องรักษาความลับทางการค้าและความรู้ความชำนาญของ ABUS ซึ่งได้เปิดเผยให้ออเนวัลล่าได้รู้ และออเนวัลล่าจะไม่นำข้อมูลดังกล่าวไปเพื่อหาผลกำไร |
| ข้อตกลงที่เกี่ยวกับการจัดส่งและการขาย | ออเนวัลล่าสามารถกำหนดราคาขายและกำหนดระยะเวลาของการขายผลิตภัณฑ์ตามสัญญาในประเทศไทยได้โดยอิสระ แต่ราคาจะต้องไม่สูงเกินสมควร และจะต้องไม่ปฏิเสธที่จะส่งมอบสินค้าโดยไม่มีเหตุอันควร |
| ระยะเวลาของสัญญาและการยกเลิกสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> - สัญญาจะมีผลบังคับใช้กระทั้งมีการแจ้งยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร และสัญญาจะสิ้นสุดลงภายในสิ้นเดือนที่ 6 เมื่อมีการแจ้งยกเลิกสัญญา - อาจมีการยกเลิกสัญญาโดยไม่มีการแจ้งและไม่มีการเตือนล่วงหน้า หากเข้าเงื่อนไขดังต่อไปนี้ เช่น เมื่อออเนวัลล่ามีหนี้สินล้มละลาย หรือล้มละลาย หรือทรัพย์สินของออเนวัลล่าอยู่ในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการล้มละลาย เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการรูปแบบองค์กร เมื่อส่วนของผู้ถือหุ้นในออเนวัลล่าลดลงอย่างมาก เมื่อผิดสัญญา เมื่อปริมาณการซื้อขายต่ำกว่าระดับขั้นต่ำ ผิดนัดชำระหนี้ เป็นต้น <p><u>ข้อกำหนดเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ออเนวัลล่าไม่มีสิทธิที่จะขายผลิตภัณฑ์ตามสัญญา จะต้องยุติการกระทำที่อ้างถึง ABUS กับบุคคลที่สาม รวมถึงจะต้องไม่ใช่เอกสาร นามบัตร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ การโฆษณา ที่อ้างถึง ABUS หรือผลิตภัณฑ์ตามสัญญา - ออเนวัลล่าจะต้องส่งคืนผลิตภัณฑ์ตามสัญญาที่ยังไม่ได้ทำการขายให้แก่ ABUS โดย ABUS จะชำระค่าสินค้าดังกล่าวคืนในราคาที่ออเนวัลล่าจ่ายซื้อ รวมถึงส่งคืนข้อมูล เอกสาร บทคัดย่อ รูปภาพ รวมถึงข้อมูลอื่นที่ |

| | |
|--|---|
| | <p>ABUS เป็นผู้จัดทำทั้งที่อยู่ในรูปแบบของเอกสารหรือรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ ABUS</p> <ul style="list-style-type: none"> - ในกรณีที่สัญญาสิ้นสุดลงด้วยเหตุที่ออลล่าผิดสัญญา ภายใน 2 ปี หลังจากที่มีการยกเลิกสัญญา หากออลล่าทำการขายผลิตภัณฑ์ใด ๆ ที่สามารถใช้แทนผลิตภัณฑ์ หรือใช้แทนอุปกรณ์และอะไหล่ตามสัญญาที่ยกเลิกไป ออลล่าจะต้องยืนยันและพิสูจน์ได้ว่าไม่ได้นำความลับทางการค้าและความรู้ความชำนาญของ ABUS มาใช้ในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว |
|--|---|

3. สัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ YALE

| | |
|------------------------------|---|
| วันที่ทำสัญญา | 27 ตุลาคม 2561 |
| คู่สัญญา | ระหว่าง บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) (“ออลล่า”) (“ตัวแทนจำหน่าย”) และ STAHL CraneSystems GmbH (“STAHL”) |
| สิทธิของการเป็นตัวแทนจำหน่าย | <p><u>ขอบเขตของสิทธิของการเป็นตัวแทนจำหน่าย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - STAHL แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย ให้สิทธิในการซื้อและขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าภายในประเทศไทย รวมถึงการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับการผลิตเครนของบริษัทในประเทศไทย และในอนาคต บริษัทฯ สามารถเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ ลาว กัมพูชา เวียดนาม พม่า ฟิลิปปินส์ เมื่อมีการเจรจาตกลงร่วมกัน - ตัวแทนจำหน่ายจะสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนขั้นต่ำตามที่ STAHL กำหนดไว้ |
| ภาระหน้าที่ของตัวแทนจำหน่าย | <p><u>การขายสินค้า</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ตัวแทนจำหน่ายจะใช้ความพยายามอย่างที่สุดที่จะโฆษณา ทำการตลาดขาย และให้บริการที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ซึ่งจะเป็นผลให้มีการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกับคู่แข่งรายอื่นในประเทศไทย - STAHL จะสนับสนุนกิจกรรมการตลาดตามแผนการตลาดของบริษัท เป็นกรณีไป <p><u>การกำหนดราคาสินค้า</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายมีสิทธิในการกำหนดราคาสินค้า</p> <p><u>การแยกขายสินค้า</u></p> <p>ตัวแทนจำหน่ายจะแยกการขายสินค้า STAHL และ Yale โดยจัดตั้งบริษัทหรือใช้บริษัทอื่นในการขายสินค้า Yale ภายใน 2 ปี นับแต่วันลงนามในสัญญา และมีพนักงานขายสินค้าของ Yale โดยเฉพาะ</p> |

| | |
|---|---|
| <p>ระยะเวลาของสัญญา และการยกเลิกสัญญา</p> | <ul style="list-style-type: none"> - 18 เดือน นับตั้งแต่วันที่มีการลงนามในสัญญา และสามารถต่อสัญญาโดยอัตโนมัติจนกว่าจะมีการแจ้ง หากต้องการจะยกเลิกสัญญา ต้องมีหนังสือแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 3 เดือน <p>สัญญานับนี้จะมีผลบังคับใช้จนกระทั่ง STAHL แจ้งขอเลิกสัญญา ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญของตัวแทนจำหน่าย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการขายผลิตภัณฑ์รวมถึงเงื่อนไขในสัญญา เช่น ความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการ สถานะทางการเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ การเลิกสัญญาขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของ STAHL - เมื่อตัวแทนจำหน่ายไม่กระทำตามเงื่อนไขในสัญญาเป็นระยะเวลามากกว่า 120 วัน นับจากวันที่ STAHL แจ้งแก่ตัวแทนจำหน่ายถึงการไม่กระทำตามเงื่อนไขในสัญญาดังกล่าว - เมื่อจำหน่ายสินค้าไม่ถึงเป้าหมายตามที่ STAHL กำหนด หรือ STAHL เห็นว่ามาตรการส่งเสริมการขายหรือยอดขายของตัวแทนจำหน่ายยังไม่เพียงพอ |
|---|---|

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือธุรกิจที่ เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น

ปัจจุบันบริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ออนวัลล่า จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดยบริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัทฯ เพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยจำนวน 2 ท่าน ได้แก่ คุณองอาจ ปันทุยากร และ คุณวัลลยา ปันทุยากร ทั้งนี้ เพื่อให้มีการติดตามการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด และเป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

คณะกรรมการได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม(ถ้ามี) เพื่อใช้เป็นแนวทางในการควบคุมดูแลการดำเนินงานในบริษัทย่อยได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ และ/หรือ สามารถตรวจสอบดูแลการดำเนินงานกิจการของบริษัทร่วม(ถ้ามี)ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนี้

- 1) บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัท และ/หรือข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว ซึ่งการส่งตัวแทนดังกล่าวจะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละบริษัท โดยบุคคลดังกล่าวจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมในการดำเนินกิจการของบริษัทนั้นๆ

อนึ่ง กรรมการและผู้บริหารข้างต้นที่ได้รับการแต่งตั้งหรือเสนอชื่อต้องเป็นบุคคลที่มีรายชื่ออยู่ในระบบข้อมูลรายชื่อกรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ (White List) และมีคุณสมบัติ บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบ ตลอดจนไม่มีลักษณะขาดความน่าไว้วางใจตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการกำหนดลักษณะขาดความน่าไว้วางใจของกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

- 2) บุคคลที่ได้รับแต่งตั้งให้เป็นกรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม มีหน้าที่ดำเนินการเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นๆ โดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญต่อบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นๆ ดังนี้

- 2.1. ปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับ ตลอดจนมติคณะกรรมการและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความระมัดระวัง มีความรับผิดชอบ และมีจริยธรรม รวมทั้งปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ
- 2.2. ก่อนที่จะลงมติ หรือใช้สิทธิออกเสียงในเรื่องสำคัญในระดับเดียวกับที่ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการหากเป็นการดำเนินการโดนบริษัทฯ เอง จะต้องได้รับอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท
- 2.3. จัดให้มีการทบทวนและปรับปรุงนโยบายและแผนงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจให้เป็นปัจจุบันและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ
- 2.4. ติดตามดูแลผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงให้คำแนะนำในการปฏิบัติงาน เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นๆ เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด และสามารถจัดการอุปสรรคปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันเวลาและเหมาะสม
- 2.5. พิจารณา ติดตาม และให้คำแนะนำที่จำเป็นเพื่อให้มีระบบควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง รวมถึงระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- 2.6. ในกรณีที่บริษัทย่อยจำเป็นต้องเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บุคคลที่ได้รับแต่งตั้งให้เป็นกรรมการในบริษัทย่อยมีหน้าที่ดูแลให้บริษัทย่อยปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ที่กำหนดโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด
- 2.7. กำกับดูแลให้มีระบบในการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพอและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่คาดว่าจะมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ และอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

1. บริษัท

| | | |
|----------------------|---|--|
| บริษัท | : | บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 933 935 937 939 ซอยอ่อนนุช 46 ถนนอ่อนนุช แขวง อ่อนนุช 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 อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี 20110 |
| สาขา 3 (สำนักงาน) | : | เลขที่ 621 ซอยอ่อนนุช 46 ถนนอ่อนนุช แขวงอ่อนนุช 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 สำนักงาน อีวาย จำกัด |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 |
| โทรศัพท์ | : | 0 2264 0777 |
| โทรสาร | : | 0 2264 0789 |

4. นักลงทุนสัมพันธ์

ชื่อ : นางสาววิพรรณ ตันติอัจฉริยกุล และนางสาวอรนุช โพธิ์งามวงศ์
ที่อยู่ : เลขที่ 933 935 937 939 ซอยอ่อนนุช 46 ถนนอ่อนนุช แขวง
อ่อนนุช เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250
โทรศัพท์ : 0 2322 0777, 0 2721 5699
โทรสาร : 0 2322 1891-2
E-mail : ir@alla.co.th

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -