

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

ผู้นำในธุรกิจระบบขนถ่ายวัสดุที่มีมาตรฐานสากลแบบครบวงจร

พันธกิจ

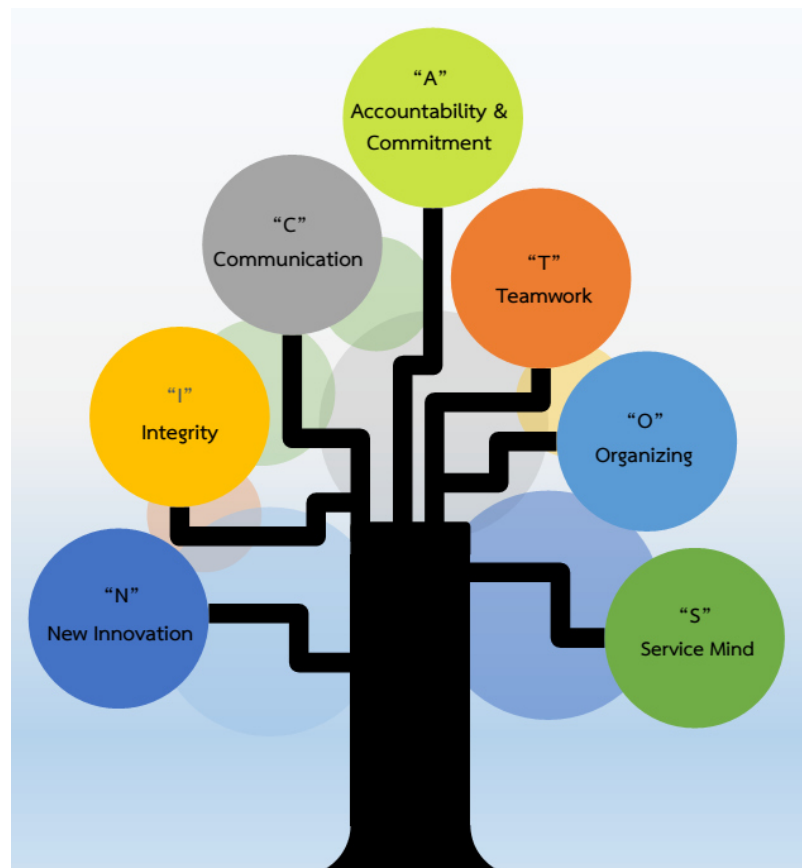
พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง ให้เติบโต มีชื่อเสียง และเพิ่มคุณค่าอย่างยั่งยืน

เป้าหมายและวัตถุประสงค์ระยะยาว

กลุ่มบริษัทออลล่า มุ่งมั่น ทุ่่มเท ในการที่จะก้าวเป็น “ผู้นำในธุรกิจระบบขนถ่ายวัสดุที่มีมาตรฐานสากลแบบครบวงจร” พร้อมกับความมุ่งมั่นอย่างแน่วแน่ในการขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยเจตนารมณ์ในการบริหารงานอย่างสุจริต ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลที่ดี รวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม คำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสีย โดยมีเป้าหมายและวัตถุประสงค์ระยะยาว ดังต่อไปนี้

1. ขยายธุรกิจโดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อความครบวงจรทั้งในด้านตัวผลิตภัณฑ์ขนถ่ายวัสดุและกระบวนการต้นน้ำ-ปลายน้ำ คำนึงถึงควมมีมาตรฐานสากล และสามารถส่งมอบสินค้าและบริการได้บรรลุตามนโยบายคุณภาพและครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่มอุตสาหกรรม
2. เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการสร้างรายได้ให้เพิ่มขึ้นในทุก ๆ ปี พร้อมกับการบริหารจัดการต้นทุนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
3. เสริมสร้างความน่าเชื่อถือและชื่อเสียงให้กับกลุ่มบริษัท โดยการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นตราสินค้าของตนเอง และมีรายได้จากโครงการใหญ่หรือทำธุรกิจกับลูกค้าที่มีชื่อเสียงอย่างต่อเนื่องในทุก ๆ ปี
4. เพิ่มคุณค่าให้องค์กรอย่างยั่งยืน โดยการสร้างการทำงานอย่างเป็นระบบ พัฒนาบุคลากรสู่ความเป็นมืออาชีพสร้างองค์ความรู้ให้อยู่คู่กับองค์กร และคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

ค่านิยมองค์กร



| | |
|---|--|
| A: Accountability & Commitment | มีความรับผิดชอบต่อผลของการปฏิบัติงานและการตัดสินใจในทุกกิจกรรมทั้งจากการกระทำของตนเองและผู้อื่น และการรักษาคำพูด |
| C: Communication | การถ่ายทอดหรือแลกเปลี่ยนความคิด เพื่อให้เข้าใจถูกต้องตรงกัน และได้ผลลัพธ์ที่ตกลงร่วมกัน |
| T: Teamwork | การร่วมแรงร่วมใจกันทำงาน แบ่งงาน แต่ไม่แบ่งฝ่าย มีเป้าหมายเดียวกัน |
| I: Integrity | มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน ยึดมั่นในความถูกต้อง ปฏิบัติหน้าที่อย่างตรงไปตรงมา |
| O: Organizing | การบริหารจัดการตนเอง จัดลำดับความคิด จัดระเบียบกิจกรรมต่างๆ |
| N: New Innovation | การใช้ความรู้ เทคโนโลยี และความคิดสร้างสรรค์ พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง |
| S: Service Mind | ยิ้มแย้มแจ่มใส สร้างความประทับใจ ทูมทำงานอย่างเต็มที่ |

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นโดยนายองอาจ ปันทุยากร และกลุ่มวิศวกร นักออกแบบผลิตภัณฑ์มืออาชีพ คุณองอาจเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทำงานในธุรกิจด้านอุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ (Material Handling Equipment) ได้แก่ เครนและรถไฟฟ้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยมีประสบการณ์การทำงานกับบริษัทชั้นนำของประเทศ ซึ่งในขณะนั้นคุณองอาจเป็นผู้รับผิดชอบด้านการขายและการตลาดจึงมีหน้าที่ติดต่อกับลูกค้า และประสานงานกับฝ่ายออกแบบและฝ่ายการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าตามความต้องการของลูกค้า จึงทำให้คุณองอาจมีความรู้ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ และเข้าใจในธุรกิจระบบขนถ่ายวัสดุอุปกรณ์เป็นอย่างดี

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯและบริษัทย่อยในช่วงที่ผ่านมา สรุปได้ดังนี้

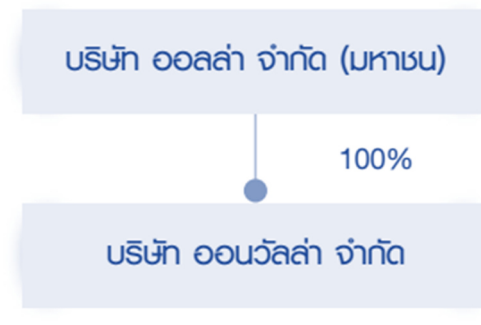
| ปี | การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ |
|---------|---|
| ปี 2535 | จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท ออลล่า จำกัด โดยคุณองอาจ ปันทุยากร ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท |
| ปี 2537 | - บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก STAHL CraneSystems GmbH ประเทศเยอรมัน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรถไฟฟ้าตราสินค้า STAHL แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย - บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 4 ไร่ 3 งาน 20 ตารางวา ที่ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อก่อสร้างโรงงานสำหรับผลิตเครนและรถไฟฟ้า 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 เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้มากขึ้น |
| ปี 2546 | บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 15 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท |
| ปี 2548 | บริษัทฯ ขยายพื้นที่ใช้สอยในโรงงานเพิ่มขึ้นอีก 3,670 ตารางเมตร รวมเป็นพื้นที่ใช้สอย 8,242 ตารางเมตร เพื่อเพิ่มพื้นที่ของโรงงานซึ่งจะทำให้มีประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มขึ้น |
| ปี 2549 | - บริษัทฯ ได้รับการติดต่อจาก ABUS Kransysteme GmbH ประเทศเยอรมัน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรถไฟฟ้ายี่ห้อ ABUS แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย แต่เนื่องจากบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรถไฟฟ้าตราสินค้า STAHL อยู่แล้ว คุณองอาจจึงให้บริษัท ออวัลล่า จำกัด (“บริษัทย่อย”) (จัดตั้งมาตั้งแต่ปี 2533 แต่ไม่ได้ประกอบธุรกิจ) มาเป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรถไฟฟ้ายี่ห้อ ABUS แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ซึ่งในขณะนั้น บริษัทย่อยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท |

| ปี | การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ |
|---------|--|
| | - บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการคุณภาพ ISO9001:2008 จาก TUV NORD |
| ปี 2551 | บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 5 ไร่ 1 งาน 54 ตารางวา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เพื่อเตรียมไว้สำหรับเป็นพื้นที่ก่อสร้างโรงงานสำหรับผลิตเครื่องและรถไฟฟ้า |
| ปี 2552 | บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัย และความปลอดภัย TIS 18001:1999 และ OHSAS 18001:2007 จาก TUV NORD |
| ปี 2553 | เปิดโรงงานสำหรับผลิตเครื่องของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด เฟสที่ 1 มีพื้นที่ประมาณ 3,687.50 ตารางเมตร ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี |
| ปี 2555 | เปิดโรงงานสำหรับผลิตเครื่องของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด เฟสที่ 2 มีพื้นที่ประมาณ 4,968.50 ตารางเมตร รวมมีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 8,656 ตารางเมตร |
| ปี 2556 | บริษัท ออนวัลล่า จำกัด ได้ลงทุนซื้อที่ดินที่ติดกับโรงงานเดิมที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เพิ่มเติม จำนวน 5 ไร่ 1 งาน 22.6 ตารางวา เพื่อใช้ในการขยายโรงงานเพิ่มเติม |
| ปี 2557 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัท โดยบริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จากผู้ถือหุ้นเดิมในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว จึงทำให้บริษัท ออนวัลล่า จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 70 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 125 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 225 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 50 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท |
| ปี 2558 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 80 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 75 ล้านบาท จาก 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ดังนั้นการเพิ่มทุนในครั้งนี้ จึงมีการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 150,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) - บริษัทฯ ได้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด 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 |

| ปี | การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ |
|---------|---|
| | -วันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ “ALLA” ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก |
| ปี 2560 | บริษัทฯ ย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 100 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 250 ล้านบาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างคลังสินค้าแห่งใหม่และเป็นเงินทุนหมุนเวียน |
| ปี 2561 | <p>-บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการคุณภาพตาม ISO9001:2015 จาก TUV NORD</p> <p>-เปิดคลังสินค้าแห่งใหม่ของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด มีพื้นที่ประมาณ 4,230.16 ตารางเมตร</p> <p>-วันที่ 27 ตุลาคม 2561 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการให้เป็นผู้แทนจำหน่ายรถเคราสินค้า “YALE” ภายใต้ STAHL CraneSystems GmbH</p> |
| ปี 2562 | <p>- วันที่ 24 กันยายน 2562 บริษัทฯ จัดงานเปิดตัวผลิตภัณฑ์รถเคราสินค้า “YALE” อย่างเป็นทางการ ภายใต้ชื่องาน “Yale Grand Opening”</p> <p>- บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยตาม ISO 45001:2018 และระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย TIS 18001:2011 จาก บริษัท บีเอสไอ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด</p> <p>- บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์รถเคราสินค้า “AL” ซึ่งเป็นตราสินค้าของตนเองจำหน่ายอย่างเป็นทางการ</p> |

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้



บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน)

บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2535 ประกอบธุรกิจผลิต จำหน่ายและติดตั้งเครนและรถไฟฟ้า โดยได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายรถและอุปกรณ์ตราสินค้า STAHL และเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2561 ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า YALE จากประเทศเยอรมัน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายพร้อมให้บริการติดตั้งประตูอุตสาหกรรมและสะพานปรับระดับ ระบบการจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติ รวมถึงการให้บริการหลังการขายและบริการศูนย์ฝึกอบรม โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ ที่ใช้เครนและรถไฟฟ้าคือ ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเฉพาะ เนื่องจากชิ้นส่วนประกอบเครนและรถไฟฟ้าตราสินค้า STAHL สามารถผลิตได้ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ โรงไฟฟ้า วัสดุก่อสร้าง การเกษตร และคลังสินค้า เป็นต้น และเนื่องจากชิ้นส่วนประกอบเครนและรถไฟฟ้าตราสินค้า YALE และตราสินค้า AL นั้น มีลักษณะการใช้งานไม่ซับซ้อน จึงทำให้บริษัทฯ มีกลุ่มเป้าหมายครอบคลุมไปถึงกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางจนถึงขนาดเล็กทั้งหมด

บริษัท ออนวัลล่า จำกัด

บริษัท ออนวัลล่า จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2533 แต่เริ่มประกอบธุรกิจในช่วงปี 2549 บริษัทย่อยประกอบธุรกิจผลิต จำหน่าย และติดตั้งเครนและรถไฟฟ้า โดยใช้ชิ้นส่วนประกอบเครนและรถไฟฟ้าตราสินค้า ABUS นอกจากนี้ บริษัทย่อยเป็นผู้นำเข้าและจำหน่าย พร้อมให้บริการติดตั้งประตูอุตสาหกรรม สะพานปรับระดับ ม่านรูดพีวีซีและม่านตัดอากาศ รวมถึงการให้บริการหลังการขาย และบริการศูนย์ฝึกอบรม โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทย่อยที่ใช้เครนและรถไฟฟ้าคือ ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะการใช้งานไม่ซับซ้อน ไม่มีความต้องการเฉพาะเจาะจง เนื่องจากชิ้นส่วนประกอบเครนและรถไฟฟ้าตราสินค้า ABUS เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเป็นมาตรฐาน ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มเหล็กและอลูมิเนียม กลุ่มวัสดุก่อสร้าง และผู้ประกอบการคลังสินค้า เป็นต้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯและบริษัทย่อยสำหรับปี 2562 - 2560 แสดงได้ดังนี้

| รายการ (งบการเงินรวม) | 2562 | | 2561 | | 2560 | |
|----------------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รายได้จากการขาย | | | | | | |
| • เครนและรอกไฟฟ้า | 511.69 | 59.13 | 367.66 | 54.28 | 364.55 | 58.71 |
| • ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์ | 142.53 | 16.47 | 160.45 | 23.69 | 118.50 | 19.08 |
| • ระบบการจัดการคลังสินค้า | 43.11 | 4.98 | 0.06 | - | - | - |
| รวมรายได้จากการขาย | 697.33 | 80.58 | 528.21 | 77.97 | 483.05 | 77.79 |
| รายได้จากการบริการ | | | | | | |
| • เครนและรอกไฟฟ้า | 131.34 | 15.18 | 117.75 | 17.38 | 103.89 | 16.73 |
| • ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์ | 26.80 | 3.10 | 22.44 | 3.32 | 26.51 | 4.27 |
| • บริการศูนย์ฝึกอบรม | 0.16 | 0.01 | 0.35 | 0.05 | 0.39 | 0.06 |
| รวมรายได้จากการบริการ | 158.30 | 18.29 | 140.54 | 20.75 | 130.79 | 21.06 |
| รายได้อื่น ^{1/} | 9.74 | 1.13 | 8.69 | 1.28 | 7.12 | 1.15 |
| รวมทั้งสิ้น | 865.37 | 100.00 | 677.44 | 100.00 | 620.96 | 100.0 |

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

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯและบริษัทย่อย สามารถแบ่งประเภทได้ ดังนี้

| ผลิตภัณฑ์และบริการ | ออลล่า | อนวัลล่า (บริษัทย่อย) |
|---|--------|--------------------------|
| 1. เครนและรอกไฟฟ้า (Crane and Hoist) | ✓ | ✓ |
| 2. ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์ (Loading Dock and Equipment) | | |
| - สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม | ✓ | - |
| - ม่านรูดพิวซีและม่านตัดอากาศ | - | ✓ |
| 3. ระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management Systems) | ✓ | - |
| 4. การบริการ (Services) | ✓ | ✓ |

1. เครนและรอกไฟฟ้า (Crane and Hoist)

เครนและรอกไฟฟ้าเป็นเครื่องจักรที่ถือว่าเป็นหัวใจสำคัญในการผลิตสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ เนื่องจากเครนและรอกไฟฟ้าจะถูกนำไปใช้ขนย้ายสินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น Turbine ในโรงไฟฟ้า หรือเครื่องจักรภายในโรงงานอุตสาหกรรม เช่น โรงงานอุตสาหกรรมรถยนต์ เหล็ก และวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น โดยการออกแบบเครนจะแตกต่างกันไปตามข้อกำหนดของแต่ละพื้นที่และวัตถุประสงค์ในการใช้งาน หากเครนและรอกไฟฟ้าชำรุดจะส่งผลกระทบต่อสายการผลิต ซึ่งจะส่งผลให้การผลิตสินค้าไม่เป็นไปตามกำหนด ดังนั้น เครนและรอกไฟฟ้าจะต้องอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานและได้มาตรฐานอยู่เสมอ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าสินค้าที่ขนย้ายโดยเครนและรอกไฟฟ้านั้นจะไม่ได้รับความเสียหาย และด้วยเหตุนี้ บริษัทฯและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนของการผลิตเพื่อให้ได้เครนและรอกไฟฟ้าที่ดีและมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล โดยคำนึงถึงความปลอดภัยและทรัพย์สินของผู้ใช้งานเป็นสำคัญ อีกทั้ง ยังให้ความสำคัญในการผลิตตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ โดยมีทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์คอยให้คำแนะนำ และมีทีมงานด้านการผลิตที่มีความชำนาญและผ่านการอบรมตามหลักสูตรของ ALLA-Crane Systems ที่ใส่ใจในทุกขั้นตอน จนกระทั่งติดตั้งและส่งมอบงาน ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย

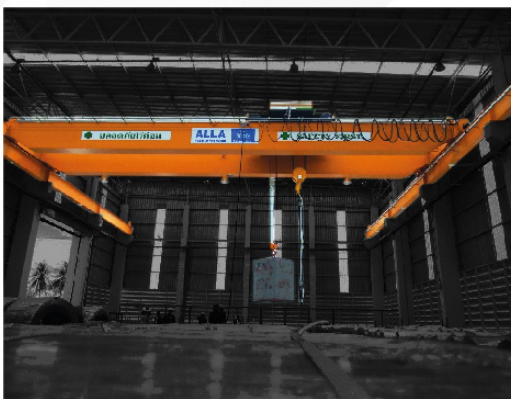
บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบสำคัญของเครนรายเดียวในประเทศไทย ได้แก่ รอกไฟฟ้าและคานล้อของตราสินค้า STAHL จากประเทศเยอรมัน และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยของตราสินค้า ABUS จากประเทศเยอรมันเช่นกัน นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2561 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของตราสินค้า YALE ซึ่งทั้ง STAHL, ABUS และ YALE เป็นบริษัทผู้ผลิตรอกไฟฟ้า คานล้อ และส่วนประกอบอื่นที่ได้มาตรฐาน โดยเน้นให้ความสำคัญกับการออกแบบให้มีลักษณะการใช้งานและการบำรุงรักษาที่ง่ายและมีความปลอดภัย ทำให้มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับในเรื่องของคุณภาพสินค้าที่เป็นไปตามมาตรฐานมาอย่างยาวนาน

ประเภทของเครนและรอกไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทจำหน่าย ได้แก่

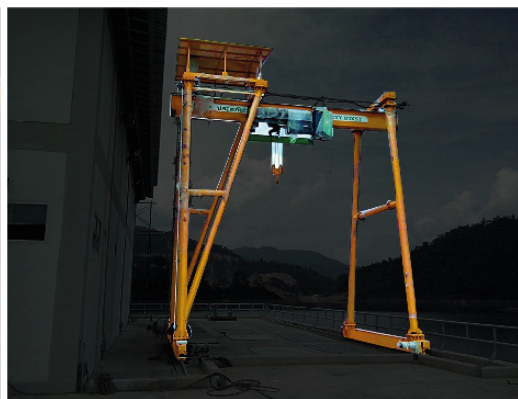
1.1 เครน (Crane)

- 1.1.1 เครนเหนือศีรษะ (Overhead Crane) ใช้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้งานยกวัตถุที่มีน้ำหนักสูง เครนและรอกไฟฟ้าแบบวิ่งเหนือศีรษะ 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) ได้แก่ เครนตั้งเสาขึ้นแขนหมุน (Pillar Jib Crane) และเครนติดผนังขึ้นแขนหมุน (Wall Jib Crane) เป็นเครนที่ออกแบบให้มีแขนที่สามารถหมุนแขนไปรอบตัว โดยทำมุมได้ตั้งแต่ 90 ถึง 360 องศา เหมาะกับทุกประเภทอุตสาหกรรม ใช้งานกับโรงงานที่มีพื้นที่จำกัด
- 1.1.4 เครนติดผนังขึ้นแขนยก (Wall Travelling Crane) เหมาะสำหรับงานยกสิ่งของหรือสินค้าตามความยาวตลอดแนวด้านข้างของผนังตัวอาคารโรงงาน
- 1.1.5 เครนรางเลื่อนไฟฟ้าแบบรางเดี่ยว (Monorail Crane) เหมาะสำหรับโรงงานหรือสถานที่ที่ต้องการใช้เครนเพื่อให้ผ่านแค่บางพื้นที่โดยสามารถให้หยุดในแต่ละสถานีผลิตได้
- 1.1.6 เครนเหนือศีรษะแบบได้รางวิ่ง (Suspension Crane) เหมาะสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้งานพื้นที่ด้านล่างกว้างมาก เช่น โรงจอดซ่อมเครื่องบินขนาดใหญ่ เป็นต้น
- 1.1.7 เครนกันระเบิด (Explosion-Proof Crane) มีระบบกันระเบิดซึ่งสามารถนำไปใช้กับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ซึ่ง STAHL เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญ ในงานด้านกันระเบิดเป็นอย่างมากจนถึงได้ว่าเป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตชิ้นส่วนประกอบเครนในระบบกันระเบิด



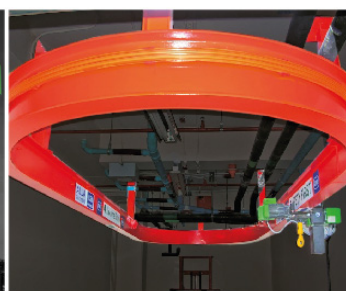
Double Girder Overhead Crane



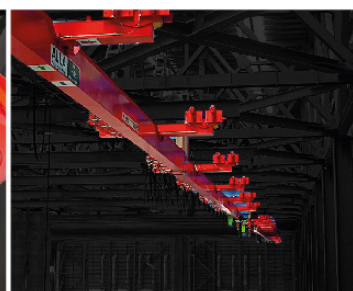
Single Girder Overhead Crane



Pillar Crane



Monorail Crane



Suspension Crane

1.2 รอก (Hoist)

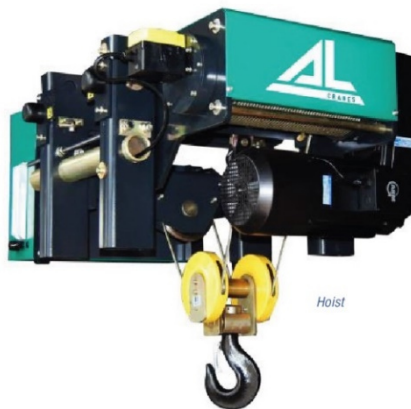
บริษัทฯและบริษัทย่อยเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า STAHL ตราสินค้า ABUS และตราสินค้า AL ตามลำดับ โดยแบ่งออกเป็นประเภทต่าง ๆ ตามลักษณะการใช้งานของลูกค้า ดังนี้

1.2.1 รอกโซ่ไฟฟ้า (Electric chain hoist) มีขนาดพอเหมาะ สามารถใช้งานได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร สามารถเพิ่มระยะยกโดยการเปลี่ยนความยาวโซ่ได้ตามความต้องการ

1.2.2 รอกสลิงไฟฟ้า (Electric wire rope hoist) มีลักษณะเป็นแบบหุ้มมิด เหมาะสำหรับใช้งานกลางแจ้งหรือที่มีฝุ่นจำนวนมาก ไม่สามารถเปลี่ยนระยะยกได้ตามที่ต้องการ แต่มีความแข็งแรงทนทานและมีความสามารถในการรับน้ำหนักได้มาก

1.2.3 รอกโซ่มือสาว (Manual chain hoist) เป็นอุปกรณ์ชักรอก ไม่มีชิ้นส่วนที่เป็นอิเล็กทรอนิกส์ จึงไม่ต้องใช้ไฟฟ้า เหมาะสำหรับงานยกแบบครั้งคราว

1.2.4 รอกกันระเบิด (Explosion-Proof hoist) มีคุณสมบัติป้องกันการเกิดประกายไฟ โดยชิ้นส่วนแต่ละชิ้น มีคุณสมบัติช่วยลดการเกิดประกายไฟและมีการป้องกันไม่ให้ประกายไฟที่เกิดจากการทำงานเล็ดลอดออกมา เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมีหรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับวัตถุไวไฟ โดยรอกประเภทนี้จะมีทั้งแบบโซ่และแบบสลิง



2. ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์ (Loading Dock and Equipment)

ช่องโหลดสินค้าเป็นอุปกรณ์ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการขนถ่ายสินค้า ป้องกันสิ่งแปลกปลอม ใช้ในการเก็บความเย็น ซึ่งมีความสำคัญต่อระบบโลจิสติกส์ในปัจจุบัน กลุ่มลูกค้านักของบริษัทฯและบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มธุรกิจคลังสินค้าโลจิสติกส์ กลุ่มธุรกิจห้องเย็น กลุ่มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) กลุ่มเกษตรและอาหาร รวมถึงบริษัทในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่หันมาให้ความสนใจในด้านการจัดการโลจิสติกส์ควบคู่ไปกับการทำการผลิตและการตลาด ทั้งนี้ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asian Economic Community: AEC) ในปลายปี 2558 นับเป็นโอกาสของธุรกิจโลจิสติกส์ เนื่องจากประเทศไทยจะกลายเป็น

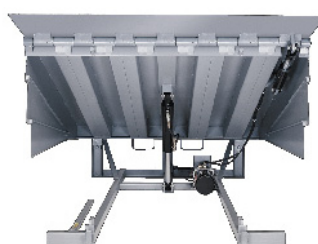
ศูนย์กลางโลจิสติกส์ในอนาคต ซึ่งจะก่อให้เกิดความต้องการใช้บริการในธุรกิจโลจิสติกส์มากขึ้น โดยตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทสะพานปรับระดับที่บริษัทฯ นำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ SERCO, STERTIL และ INKEMA ส่วนตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทประตูอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ นำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NOVOFERM, CHASE DOOR และ OVERHEAD DOOR

2.1 สะพานปรับระดับ (Dock Leveler)

สะพานปรับระดับทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างรถกับโรงงานหรือคลังสินค้า ซึ่งจะช่วยให้การขนถ่ายสินค้าทำได้สะดวกรวดเร็วและปลอดภัย ประเภทของสะพานปรับระดับ ได้แก่ สะพานปรับระดับแบบแมคคานิค (Mechanical dock leveler) สะพานปรับระดับแบบถุงลม (Air bag dock leveler) สะพานปรับระดับแบบไฮดรอลิก (Electric-hydraulic dock leveler) ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบผ้าใบ (Retractable dock shelter) ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบถุงลม (Inflatable dock shelter) ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้าแบบกั้นพองน้ำ (Dock Seal)



Electric-hydraulic dock leveler



Mechanical dock leveler



Airbag dock leveler



Inflatable dock shelter



Dock Seal

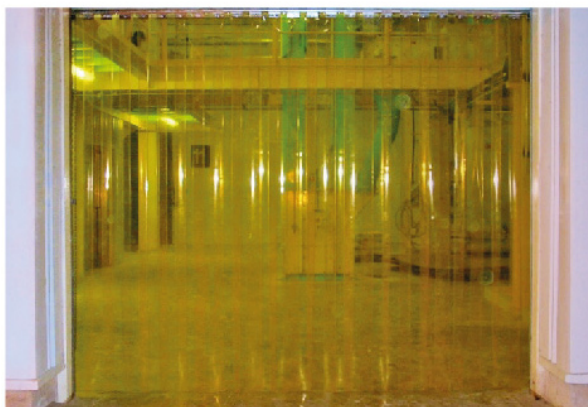
2.2 ประตูอุตสาหกรรม (Industrial Door)

ประตูอุตสาหกรรมเป็นประตูที่ผลิตขึ้นเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ มีความปลอดภัยและสามารถป้องกันสิ่งแปลกปลอมต่าง ๆ ตลอดจนใช้ป้องกันไฟและเก็บความเย็นได้ เช่น ประตูห้องเย็น ประตูกันไฟ เป็นต้น โดยตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทประตูอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ นำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NOVOFERM, CHASE DOOR และ OVERHEAD DOOR ประเภทของประตูอุตสาหกรรม ได้แก่ ประตูม้วนเปิด/ปิดเร็วอัตโนมัติ (High speed roller door) ประตูเลื่อนเหนือศีรษะ (Overhead Sectional door) ประตูบานสวิง (Swing door) ประตูเหล็กกันไฟ (Roller fire door) ประตูห้องเย็น (Cold storage door)



2.3 ม่านรีวิชีและม่านตัดอากาศ (PVC Strip Curtain and Air Curtain)

ม่านรีวิชีและม่านตัดอากาศเป็นอุปกรณ์ที่นำมาติดตั้งในโรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้าหรือ ห้องเย็น เพื่อกันทางเข้า-ออก สำหรับการผ่านเข้าออกของบุคคล หรือรถเข็น รถยก (Fork Lift) ที่ต้องขนส่งสินค้าต่าง ๆ และทำหน้าที่ในการป้องกันฝุ่น แผลง และรักษาอุณหภูมิภายในห้องอบหรือห้องเย็น ตลอดจนช่วยในการประหยัดพลังงาน ซึ่งผลิตภัณฑ์นี้จะจัดจำหน่ายโดยบริษัทย่อยเพียงบริษัทเดียว โดยนำเข้าจากประเทศจีน



3. ระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management Systems)

เนื่องจากการสนับสนุนของภาครัฐที่ต้องการให้ประเทศไทยเป็น Logistics Hub ของภูมิภาคอาเซียน และการดำเนินธุรกิจในอนาคตที่จะเข้าสู่ยุค 4.0 ที่มุ่งเน้นการบริหารจัดการพื้นที่ในคลังสินค้าที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ใช้เครื่องจักรและระบบอัตโนมัติเพิ่มขึ้น อันจะเป็นการช่วยลดต้นทุนและสามารถบริหารงานภายในคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพ มีความถูกต้อง และรวดเร็วขึ้น ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจระบบการจัดการคลังสินค้า จึงกำหนดกลยุทธ์เพิ่มช่องทางในการดำเนินธุรกิจ โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้ขยายงานขายและบริการเกี่ยวกับระบบการจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติให้ครอบคลุมครบวงจรในส่วนงาน Warehouse และ Logistics โดยสินค้าและบริการของบริษัทฯ มีดังนี้

3.1 อุปกรณ์และระบบจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management Systems and Accessories)

บริษัทฯ จำหน่ายและติดตั้งอุปกรณ์และระบบคลังสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานซึ่งสามารถออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นระบบการควบคุมจัดเก็บแบบธรรมดา ไปจนถึงระบบอัตโนมัติ AS/RS โดยผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ และเทคโนโลยีที่ดีที่สุดที่ได้รับการยอมรับจากยุโรปและอเมริกา

3.2 ระบบคลังสินค้าอัตโนมัติ (Automated sorting and retrieving system – AS/RS)

สามารถจัดเก็บและหยิบสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ รวดเร็ว และปลอดภัย ช่วยลดจำนวนบุคลากรในคลังสินค้า โดยใช้โปรแกรมในการควบคุมเครื่องจักร โดยสามารถจัดเก็บได้ทั้งในรูปแบบพาเลทและแบบกระเบะ ตลอดจนการจัดเก็บสินค้าด้วยระบบสายพาน หรือ AGV (Automatic Guide Vehicle) รวมถึงการใช้รถโฟล์คลิฟท์ไม่มีคนขับ (AGV Truck)

3.3 System Provider

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

3.4 Simple Racking

ชั้นวางสินค้าอเนกประสงค์ที่จะช่วยให้การจัดวางสินค้าในคลังสินค้าเป็นเรื่องง่าย มีทั้งแบบชั้นวางขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ สามารถปรับระดับได้ตามความต้องการ และการวางโครงสร้างเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพได้อย่างสูงสุด รวมถึงอุปกรณ์ป้องกันชั้นวางสินค้า

3.5 พัดลม HVLS (High Volume Low Speed Fan)

พัดลมเพดานคุณภาพสูงที่มีใบพัดขนาดใหญ่ มีการทำงานที่มีรอบหมุนที่ต่ำ (60 รอบต่อนาที) แต่สามารถสร้างแรงลมได้สูงเนื่องจากใบพัดที่มีขนาดใหญ่ จึงเป็นอุปกรณ์สำคัญที่จะช่วยให้เกิดลมเย็นกระจายได้ครอบคลุมทั่วพื้นที่ใช้งาน เหมาะสำหรับพื้นที่กว้างและต้องการระบายอากาศ เช่น คลังสินค้า หรือโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทฯ ได้คัดสรรผลิตภัณฑ์ที่มีวัสดุที่ได้มาตรฐาน สามารถใช้งานได้อย่างสะดวก

ปลอดภัย ประหยัดพลังงาน โดยติดตั้งได้ทั้งภายในและภายนอก เป็นพัดลมขนาดใหญ่ที่ถูกรออกแบบมาเป็นแบรนด์ชั้นนำของตลาดทั่วโลก

3.6 โคมไฟ LED สำหรับคลังสินค้า

LED ที่ผลิตจากเนื้อวัสดุที่มีคุณภาพได้มาตรฐานระดับสากล และรองรับการใช้งานในระยะยาว 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 การให้บริการหลังการขายและงานซ่อมบำรุงแก่ลูกค้าทั่วไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีช่างผู้ชำนาญการและทีมงานที่มีประสบการณ์จำนวน 38 ทีม รวม 76 คน รวมถึงมีการสำรองอะไหล่อย่างเพียงพอที่จะรองรับต่อความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีศูนย์บริการตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรี และจังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง ส่วนบริษัทย่อยมีศูนย์บริการอยู่ที่จังหวัดปทุมธานี งานบริการหลังการขายของบริษัทฯและบริษัทย่อยสามารถแบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ๆ ดังนี้

4.1.1 งานบริการหลังการขายตามใบรับประกันคุณภาพ บริษัทฯและบริษัทย่อยมีมาตรฐานการรับประกันคุณภาพเป็นระยะเวลา 6 เดือน ถึง 6 ปี โดยมีการวางแผนการดำเนินงานเพื่อเข้าไปตรวจสอบและบำรุงรักษาเชิงป้องกัน ให้กับลูกค้าในแต่ละรอบ ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ รวมไปถึงงานซ่อมทั่วไปที่มีการชำรุด ทั้งนี้ งานให้บริการตามใบรับประกันคุณภาพ ได้แก่

- งานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน มีบริการตรวจเช็คเครื่องและรอกไฟฟ้า สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรมในลักษณะเป็นงานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน เพื่อให้สินค้าอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่ตลอดเวลา โดยเครื่องจะต้องมีการบำรุงรักษาเชิงป้องกันให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด
- งานซ่อมทั่วไปและงานเปลี่ยนอะไหล่ ลูกค้าสามารถขอรับการบริการได้ทันที โดยการรับประกันจะครอบคลุมถึงการเปลี่ยนอะไหล่ที่เกิดการชำรุดเสียหายจากการใช้งานปกติ

4.1.2 งานสัญญาบริการ เป็นงานให้บริการต่อเนื่องภายหลังจากที่ระยะเวลาการรับประกันคุณภาพสินค้าสิ้นสุดลง นอกจากนี้ งานสัญญาบริการและการให้บริการงานทดสอบน้ำหนัก ซึ่งเป็นบริการที่เพิ่มเติมจากงานบริการตามใบรับประกันคุณภาพสำหรับสินค้าประเภทคอนกรีต โดยมีการทดสอบตามช่วงเวลาที่ถูกกำหนดโดยวิศวกรผู้มีความเชี่ยวชาญคอยให้บริการงานดังกล่าว และหลังจากการทดสอบน้ำหนักให้ได้ตามมาตรฐานสากลตามที่กฎหมายกำหนดไว้เรียบร้อยแล้ว วิศวกรจะออกหนังสือเอกสาร ปจ.1 ซึ่งเป็นเอกสารที่กฎหมายกำหนดให้กับลูกค้า

4.1.3 งานให้บริการเป็นรายครั้ง ได้แก่ งานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน งานทดสอบน้ำหนัก งานซ่อมและเปลี่ยนอะไหล่ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าในขณะนั้น โดยสามารถให้บริการทั้งลูกค้าที่ใช้สินค้าของบริษัทฯหรือบริษัทย่อย และลูกค้าทั่วไป

4.2 บริการศูนย์ฝึกอบรม

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีศูนย์ฝึกอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ผู้บังคับเครน ผู้ให้สัญญาณแก่ผู้บังคับเครน ผู้ยึดเกาะวัสดุ และผู้ควบคุมการใช้เครน รวมถึงการอบรมทบทวนการทำงานเกี่ยวกับเครน ซึ่งตามประกาศกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานกำหนดให้นายจ้างต้องจัดให้ลูกจ้างซึ่งเป็นผู้บังคับเครน ผู้ให้สัญญาณแก่ผู้บังคับเครน ผู้ยึดเกาะวัสดุ และผู้ควบคุมการใช้เครน ผ่านการอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว นอกจากนี้ ต้องจัดให้มีการอบรม ทบทวนการทำงานเกี่ยวกับเครนตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

โดยในปี 2561 ได้มีการเปิดใช้ห้องประชุมปิ่นเกล้า หรือ ALLA Learning Center บริเวณชั้น 3 โรงงานลำลูกกา บริษัท ออลลาล่า จำกัด สำหรับใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ผู้บังคับเครน

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯและบริษัทย่อยได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ เพื่อมุ่งส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันระยะยาว และพัฒนาความสามารถในการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นคุณภาพการส่งมอบงานตามกำหนด และการให้บริการที่ดีต่อลูกค้า โดยมีกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจหลัก ดังนี้

1. คุณภาพของสินค้า

ทุกขั้นตอนในกระบวนการผลิต จะต้องคำนึงถึงการผลิตสินค้ามีคุณภาพสูงตามมาตรฐานเสมอ โดยนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ได้มาตรฐานสากลมาใช้ในการผลิต ทีมงานที่มีความรู้ความชำนาญในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่ผลิตในทุกกระบวนการ เพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้ใช้งานและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย การมุ่งมั่นในการพัฒนาสายการผลิตอย่างต่อเนื่องส่งผลให้โรงงานและสินค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อยได้รับการรับรองมาตรฐานสากลต่าง ๆ เช่น ISO 9001:2015 สำหรับระบบจัดการคุณภาพจาก TUV NORD และTIS 18001:2011 และ ISO 45001:2018 สำหรับระบบจัดการด้านชีวอนามัยและความปลอดภัยจาก บริษัท บีเอสไอ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

2. การบริการหลังการขาย

มุ่งเน้นให้ลูกค้าได้รับความพอใจสูงสุด โดยสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง และมีทีมงานสำหรับให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการใช้สินค้าอย่างสม่ำเสมอ

3. ความพร้อมของอะไหล่

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการจัดเตรียมอะไหล่สำรองอย่างเหมาะสมเพื่อสามารถจัดส่งอะไหล่แก่ลูกค้าได้ภายในเวลาอันสั้นและตอบสนองตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างทัน่วงที

4. ความปลอดภัย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในเรื่องของความปลอดภัย ทั้งในด้านความปลอดภัยของลูกค้า โดยได้จัดเตรียมอุปกรณ์ และให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงความปลอดภัยในการผลิต โดยมีกระบวนการผลิตที่สอดคล้องกับกฎระเบียบด้านความปลอดภัยและป้องกันอุบัติเหตุแก่พนักงาน มีการติดตั้งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งจะช่วยลดอันตรายได้

5. เวลาในการส่งมอบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยให้ความสำคัญในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้ได้ตามเวลาที่กำหนดเป็นอย่างมาก โดยมีการทำแผนการผลิตและติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถผลิตและติดตั้งชิ้นงานให้กับลูกค้าได้ทันตามระยะเวลาที่กำหนด

6. การพัฒนาความรู้และความสามารถของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้มีคุณภาพ โดยมีการพัฒนาระบบการทำงานให้ทันสมัยอยู่เสมอ และสนับสนุนการพัฒนาและการอบรมของพนักงานอย่างเต็มที่ ทำให้พนักงานมีความรู้ความสามารถ ทำงานอย่างเป็นระบบมากขึ้น

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดูแลสินค้าของเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายในแต่ละประเภทสินค้า ซึ่งจะทำหน้าที่ติดต่อ ดูแลความต้องการ และนำเสนอสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. การจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นสินค้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าเป็นหลัก ลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการตั้งแต่ขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ ในการก่อสร้างโครงการโรงงานอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้า ผู้ประกอบการจะติดต่อหรือเปิดประมูลให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเสนอราคาในการรับงานตามแบบที่กำหนด โดยงานที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ผู้รับเหมาจะติดต่อให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยเสนอราคาตามแบบที่กำหนดมา เมื่อผู้ประกอบการเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเหล่านั้นแล้ว ผู้รับเหมาก่อสร้างนั้นจะมาทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทฯ และบริษัทย่อยต่อไป

2. การจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของกิจการในโรงงานอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้าที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยเคยเข้าไปให้บริการผ่านผู้รับเหมาก่อสร้าง และภายหลังการขายดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังให้บริการหลังการขาย ได้แก่ การดูแลรักษา การซ่อมบำรุง การเปลี่ยนอะไหล่ เป็นต้น ดังนั้น เมื่อผู้ประกอบการเหล่านี้มีโครงการที่จะขยายการลงทุนหรือขยายโรงงานหรือคลังสินค้าเพิ่มเติม จะติดต่อบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้ไปดำเนินการรับงานส่วนนี้โดยไม่ต้องผ่านผู้รับเหมาก่อสร้าง นอกจากนี้ ลูกค้าบางรายมาจากการแนะนำของผู้ประกอบการอื่น ๆ ที่เคยเป็นลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมาแล้วก่อน และมีความพึงพอใจในคุณภาพและบริการ จึงแนะนำผู้ประกอบการรายอื่นมาใช้สินค้าและบริการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

สัดส่วนของลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแบ่งตามประเภทธุรกิจ แบ่งได้ดังนี้

| ประเภทธุรกิจ | สัดส่วน (ร้อยละ) | | |
|---------------------------------|------------------|---------|---------|
| | ปี 2562 | ปี 2561 | ปี 2560 |
| 1. เหล็กและอลูมิเนียม | 4.37 | 11.78 | 19.73 |
| 2. ยานยนต์ | 18.89 | 21.55 | 11.31 |
| 3. เกษตรและอาหาร | 4.45 | 9.54 | 5.29 |
| 4. โรงไฟฟ้า | 19.96 | 10.05 | 13.38 |
| 5. คลังสินค้า | 16.69 | 6.92 | 1.72 |
| 6. Hypermarket และร้านสะดวกซื้อ | 2.63 | 5.14 | 4.48 |
| 7. วัสดุก่อสร้าง | 1.92 | 2.52 | 4.13 |
| 8. อสังหาริมทรัพย์ | 12.39 | 1.33 | 0.76 |
| 9. ปิโตรเคมี | 4.01 | 0.66 | 3.85 |
| 10. อื่น ๆ ^{1/} | 14.69 | 23.27 | 26.94 |
| รวม | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

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

นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไร และพิจารณาร่วมกับปัจจัยอื่น ๆ เช่น การเปรียบเทียบกับราคาตลาดและราคาสินค้าของคู่แข่ง ซึ่งการกำหนดราคาสินค้าอาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมตามลักษณะของสินค้า กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และช่องทางการจัดจำหน่ายตามสภาวะการแข่งขันในขณะนั้น เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ แต่ยังคงรักษาอัตรากำไรให้ได้ตามที่ต้องการ เพื่อให้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายและการดำเนินงานต่าง ๆ

ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล

บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตและการจัดการเพื่อให้เป็นองค์กรที่มีมาตรฐานสากลและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ซึ่งรายละเอียดมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้รับมีดังนี้

| มาตรฐาน | ระยะเวลาที่ได้รับ การรับรอง | รายละเอียด |
|--|----------------------------------|---|
| 1. ISO 9001:2015 สำหรับระบบจัดการ คุณภาพ | 16 มี.ค. 2561 - 15 มี.ค. 2564 | เป็นมาตรฐานที่องค์กรระหว่างประเทศว่าด้วยการมาตรฐาน (International Standardization and Organization) กำหนดขึ้นโดยมุ่งส่งเสริมให้มีการจัดการในการบริหารงานด้านคุณภาพขององค์กร และสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้าอย่างเป็นระบบ |
| 2. TIS 18001:2011 สำหรับระบบจัดการ ด้านอาชีวอนามัย และความปลอดภัย | 24 มี.ค. 2562 - 23 มี.ค. 2565 | เป็นมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (Thailand Industrial Standard) ที่ใช้สำหรับการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อลดความเสี่ยงต่ออันตราย และความปลอดภัยของพนักงาน ปรับปรุงการดำเนินการขององค์กรให้เกิดความปลอดภัย เพื่อลดและควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดอันตรายของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง |
| 3. ISO 45001:2018 สำหรับระบบจัดการ อาชีวอนามัยและความ ปลอดภัย | 24 มี.ค. 2562 - 23 มี.ค. 2565 | เป็นมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมระดับสากล ที่ใช้สำหรับการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อลดความเสี่ยงต่ออันตรายและความปลอดภัยของพนักงาน ปรับปรุงการดำเนินการขององค์กรให้เกิดความปลอดภัยเพื่อลดและควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดอันตรายของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ISO 45001 เป็นมาตรฐานที่มีขึ้นเพื่อทดแทนมาตรฐาน OHSAS 18001 ที่องค์กรระหว่างประเทศว่าด้วยการมาตรฐาน (ISO: International Organization for Standardization) ประกาศสิ้นสุดการให้การรับรอง |

2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯและบริษัทย่อยประกอบด้วยหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานภาคเอกชน ทั้งลูกค้าที่เป็นผู้ใช้งาน (End User) ผู้รับเหมาโดยตรง (Main Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) ซึ่งกระจายอยู่ในหลากหลายอุตสาหกรรม สำหรับปี 2562 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีผลประกอบการที่เติบโตขึ้น สืบเนื่องจากภาวะอุตสาหกรรมและการลงทุนที่ขยายตัว นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินธุรกิจส่วนงานใหม่ ต่อยอดการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล

ได้แก่ อุปกรณ์และระบบจัดการคลังสินค้า โดยการเพิ่มขึ้นของหน่วยธุรกิจใหม่เป็นการเติมเต็มให้บริษัทฯ เป็นศูนย์กลางของ Warehouse Solution ในรูปแบบ one stop service เพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มคุณค่าให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

การส่งเสริมการลงทุน

ในปี 2562 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มเติบโตดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลการส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2561 และ 2562 ที่มีจำนวนโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นจาก 1,517 โครงการ เป็น 1,624 โครงการ และทุนจดทะเบียนจากการขอรับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นจาก 131.07 พันล้านบาท เป็น 144.82 พันล้านบาท การลงทุนที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวจะเป็นโอกาสให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถจำหน่ายสินค้าและบริการได้เพิ่มขึ้นและมีฐานลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถใช้ได้ในอุตสาหกรรมหลากหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมหนักที่ต้องมีสายการผลิตอย่างต่อเนื่อง

ตาราง : ข้อมูลการขอรับการส่งเสริมการลงทุนสุทธิ ปี 2560- 2562

| | 2562 | 2561 | 2560 |
|---------------------------|--------|--------|--------|
| จำนวนโครงการ | 1,624 | 1,517 | 1,547 |
| เงินลงทุน (พันล้านบาท) | 756.10 | 814.86 | 610.51 |
| ทุนจดทะเบียน (พันล้านบาท) | 144.82 | 131.07 | 78.47 |
| - ไทย | 80.32 | 15.36 | 41.50 |
| - ต่างประเทศ | 64.51 | 115.70 | 36.98 |

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

การลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่ง

รัฐบาลผลักดันโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าตามยุทธศาสตร์และแผนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งของไทย พ.ศ. 2558 - 2565 ภายใต้แผนงานที่จะเร่งเชื่อมต่อการเดินทางระบบรถไฟฟ้าทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑล เพื่อแก้ไขปัญหาจราจรทั้งระบบ โดยระบบโครงข่ายรถไฟฟ้ามีความจำเป็นต้องมีโรงซ่อมบำรุง (Depot) ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีประสบการณ์ในการติดตั้งเครนเหนือศีรษะในโรงซ่อมบำรุงรถไฟฟ้าเป็นอย่างดี ดังนั้น ผลจากการลงทุนตามแผนงานการพัฒนาโครงข่ายขนส่งสาธารณะ ส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโอกาสมากขึ้นที่จะเสนอขายสินค้าและบริการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกับการแผนงานพัฒนาดังกล่าว ทั้งยังมีโอกาสเติบโตจากการลงทุนในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งจากโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor - EEC) ซึ่งกำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

การขยายตัวของธุรกิจโลจิสติกส์และคลังสินค้า

ตามยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2560 – 2564) เพื่อยกระดับระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย สนับสนุนการเป็นศูนย์กลางทางการค้า การบริการ การลงทุนในภูมิภาคอาเซียน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งการพัฒนาในธุรกิจโลจิสติกส์นี้เองส่งผลให้เกิดการลงทุนภาคเอกชนตามมา มีการเกิดขึ้นของคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าจำนวนมาก จึงเป็นโอกาสที่บริษัทฯ จะขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของรายได้ของบริษัทฯ

กลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตไฟฟ้า

ธุรกิจผลิตไฟฟ้าหรือโรงไฟฟ้าถือเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อประเทศ เนื่องจากทั้งภาคธุรกิจภาคเอกชน และครัวเรือนล้วนใช้ไฟฟ้าในการดำเนินธุรกิจและดำรงชีวิตประจำวัน เมื่อธุรกิจโรงไฟฟ้าเกิดการขยายตัวส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวด้วยเช่นกัน เนื่องจากโรงไฟฟ้ามีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่สำคัญที่มีขนาดใหญ่และมีน้ำหนักมาก ซึ่งต้องใช้เครนช่วยทำหน้าที่เคลื่อนย้าย ทั้งในการดำเนินการปกติ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ของโรงไฟฟ้า

จากข้อมูลโรงไฟฟ้าของสำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงานพบว่า มีผู้ผลิตไฟฟ้าจำนวนมากที่ต้องการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบธุรกิจที่ยื่นคำขอให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคแบ่งเป็นหลายสถานะและหลายประเภทโรงไฟฟ้า สำหรับสถานะและประเภทโรงไฟฟ้าที่จะเป็นโอกาสให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ผลิตและจำหน่ายเครนเหนือศีรษะให้แก่โรงไฟฟ้า คือ สถานะตอบรับซื้อแล้วยังไม่เซ็น PPA และเซ็น PPA แล้วยังไม่ COD

อย่างไรก็ดี สำหรับโรงไฟฟ้าที่ COD แล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโอกาสที่จะได้ผลิตและจำหน่ายเครนหรือมีโอกาสที่จะให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครนให้แก่โรงไฟฟ้าเหล่านั้นด้วยเช่นกัน

ตาราง: ข้อมูลโรงไฟฟ้าแยกตามประเภทและสถานะ

| | COD แล้ว | | มี PPA แล้วแต่ยังไม่ COD | | ตอบรับซื้อแล้วยังไม่ลงนาม PPA | |
|---------------|----------|-----------------------|--------------------------|-----------------------|-------------------------------|-----------------------|
| | ราย | กำลังผลิตติดตั้ง (MW) | ราย | กำลังผลิตติดตั้ง (MW) | ราย | กำลังผลิตติดตั้ง (MW) |
| Waste | 34.00 | 317.00 | 22.00 | 170.00 | - | - |
| ขยะชุมชน | 33.00 | 310.00 | 16.00 | 140.00 | - | - |
| ขยะอุตสาหกรรม | 1.00 | 7.00 | 6.00 | 30.00 | - | - |

| | COD แล้ว | | มี PPA แล้วแต่ยังไม่ COD | | ตอบรับซื้อแล้วยังไม่ลง นาม PPA | |
|-----------|----------|---------------------------|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------------|---------------------------|
| | ราย | กำลังผลิต ติดตั้ง (MW) | ราย | กำลังผลิต ติดตั้ง (MW) | ราย | กำลังผลิต ติดตั้ง (MW) |
| Biomass | 208.00 | 3,382.00 | 22.00 | 274.00 | 15.00 | 355.00 |
| Biogas | 178.00 | 400.00 | 8.00 | 20.00 | - | 12.00 |
| Hydro | 41.00 | 105.00 | - | - | 31.00 | 39.00 |
| Wind | 34.00 | 1,497.00 | 2.00 | 18.00 | 2.00 | 2.00 |
| Solar | 6,698.00 | 3,115.00 | 121.00 | 1.00 | 253.00 | 62.00 |
| RE-Others | 4.00 | 97.00 | - | - | - | - |

ที่มา : ข้อมูลโรงไฟฟ้าของสำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (www.erc.or.th)

PPA หมายถึง สัญญาซื้อขายไฟฟ้า

COD หมายถึง วันที่เริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า

โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor - EEC)

ภาครัฐสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานการคมนาคมและให้สิทธิประโยชน์เพื่อดึงดูดการลงทุน โดยมุ่งเน้นส่งเสริม 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย ประกอบด้วย อุตสาหกรรมเดิม (First S Curve) คือ ยานยนต์สมัยใหม่ อิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ การเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ การแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมแห่งอนาคต (New S Curve) คือ เครื่องจักรอัตโนมัติและหุ่นยนต์ การบินและโลจิสติกส์ เชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ ดิจิทัล และการแพทย์ครบวงจร ซึ่งอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมอยู่ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกิจการ อีกทั้งการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมในพื้นที่เป้าหมาย 3 จังหวัด อันประกอบด้วย ระยอง ชลบุรี ฉะเชิงเทรา มีแนวโน้มที่จะขยายตัวเป็นอย่างมาก ดังนั้น จึงเป็นโอกาสของบริษัทฯ ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นสินค้าอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นเครื่องจักรและโรงไฟฟ้า ประตูดอุตสาหกรรม พร้อมทั้งเสนอบริการแก่กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกดังกล่าว

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การใช้อำลังการผลิต

ในการผลิตเขื่อนนั้น บริษัทฯและบริษัทย่อยจะทำการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to order) โดยระยะเวลาตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการติดตั้งให้กับลูกค้าจะใช้ระยะเวลาประมาณ 3 ถึง 4 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะ

ของชิ้นงาน ส่วนสะพานปรับระดับ ประตูอุตสาหกรรม ม่านริวพีวีซี และม่านตัดอากาศ เป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อจำหน่ายต่อ ซึ่งสามารถนำไปติดตั้งให้กับลูกค้าได้เลยเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 2 เดือนหลังจากที่ลูกค้าได้ยืนยันคำสั่งซื้อ เนื่องจากต้องรอสินค้าจากต่างประเทศในกรณีที่ไม่มีสำรองสินค้าดังกล่าว

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีโรงงาน 2 แห่ง เพื่อใช้ผลิตคอนกรีต 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 และ 50/1 หมู่ 20 ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี บนเนื้อที่ 10 ไร่ 2 งาน 77 ตารางวา

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีกำลังการผลิตสูงสุดและอัตราการใช้กำลังการผลิตของคอนกรีตและรอกไฟฟ้า ดังนี้

| ประเภทของคอนกรีต | กำลังการผลิตสูงสุดต่อปี (จำนวนตัว) ^{1/} | | อัตราใช้กำลังการผลิตปี 2562 (จำนวนตัว) | |
|---|--|-----------------|--|------------|
| | บริษัทฯ | บริษัทย่อย | บริษัทฯ | บริษัทย่อย |
| คอนกรีตประเภทคานเดี่ยว ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร | 102 | 94 | 39 | 6 |
| คอนกรีตประเภทคานเดี่ยว ความยาวมากกว่า 15 เมตร | 76 | 75 | 13 | 18 |
| คอนกรีตประเภทคานคู่ ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร | 60 | 43 | 2 | - |
| คอนกรีตประเภทคานคู่ ความยาวมากกว่า 15 เมตร | 42 | 36 | 15 | 28 |
| คอนกรีตประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร | 32 | - ^{2/} | 16 | - |
| คอนกรีตประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ ความยาวมากกว่า 15 เมตร | 25 | - ^{2/} | 8 | - |

หมายเหตุ : ^{1/} กำลังการผลิตสูงสุดต่อปี = จำนวนคอนกรีตที่สามารถผลิตได้ในหนึ่งปี โดยมีสมมติฐานว่าผลิตคอนกรีตประเภทนั้นเพียงประเภทเดียว โดยมีชั่วโมงการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน

^{2/} บริษัทย่อยไม่มีการผลิตคอนกรีตประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ

การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

การจัดหาวัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลือง อะไหล่ และชิ้นส่วนสำเร็จรูป เพื่อผลิตและจำหน่าย จัดหาจากผู้ผลิตและจำหน่ายหลายรายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต วัสดุสิ้นเปลืองและอะไหล่ ได้แก่ เหล็กรูปพรรณต่าง ๆ สกรูพ่นกันสนิม อุปกรณ์ไฟฟ้า เป็นต้น โดยจะสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศทั้งรายใหญ่และรายย่อยหลายรายในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

2. ชิ้นส่วนสำเร็จรูป

- รอกไฟฟ้าและส่วนประกอบ ได้แก่ รอกไฟฟ้า คานล้อ อะไหล่ เป็นต้น จะสั่งนำเข้าจากประเทศเยอรมัน เนื่องจากบริษัทฯและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าดังกล่าวแต่ผู้เดียวในประเทศไทย โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า STAHL และตราสินค้า YALE และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายตรา

สินค้า ABUS ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ประกอบในการผลิตเครนและรถไฟฟ้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีตราสินค้าเป็นของตัวเอง คือ ตราสินค้า AL

- สะพานปรับระดับ ประตูดูดสาหกรรม ม่านรูดพีวีซี และอะไหล่ จัดหาสินค้าโดยการนำเข้ามาจากต่างประเทศที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่าย เช่น ตราสินค้า SERCO STERTIL NOVOFERM และ NASSAU เป็นต้น

ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัทฯ ได้จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการบริการ โดยมีหน่วยงานที่รับผิดชอบคือ หน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์ในการดูแลและสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า โดยครอบคลุมส่วนงานที่สำคัญ ได้แก่ งานขายและงานติดตั้งเครนและรถไฟฟ้า งานขายและงานติดตั้งประตูดูดสาหกรรมและสะพานปรับระดับ งานขายระบบการจัดการคลังสินค้า และงานบริการหลังการขาย โดยมีการส่งแบบสอบถามทั้งสิ้นมากกว่า 3,225 ใบ ทั้งนี้ พบว่าส่วนใหญ่มีผลความพึงพอใจอยู่ในระดับดีมาก ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด นอกจากนี้ หากมีข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการ หน่วยงานที่รับผิดชอบดูแล จะรายงานตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการทันที ซึ่งข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการจะนำมาปรับปรุงต่อไป

ผลการสำรวจความพึงพอใจสำหรับปี 2562 มีทั้งหมด 5 ด้าน โดยมีคะแนนความพึงพอใจในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

- ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 96.93
- ด้านคุณภาพของตัวแทนฝ่ายขาย มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 96.21
- ด้านคุณภาพในการปฏิบัติงาน มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 97.58
- ด้านความปลอดภัยในการทำงาน มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 97.87
- ด้านภาพรวม มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 97.15

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตเครนของบริษัทฯ และบริษัทย่อยส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพียงเล็กน้อยและไม่เกินมาตรฐาน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกำหนด โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **คุณภาพเสียง** ในกระบวนการผลิตอาจเกิดเสียงดังจากการขั้นตอนการเชื่อม งานเจียร งานขัด งานตัดโลหะ และงานประกอบชิ้นรูป หรือกรณีที่เครื่องจักรชำรุดหรือสึกหรอเป็นเหตุให้ก่อเสียงดังในบริเวณการทำงาน ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงจัดหาอุปกรณ์ป้องกันและลดการสัมผัสเสียง ได้แก่ ปลั๊กอุดหูให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานในบริเวณที่มีเสียงค่อนข้างดัง รวมถึงมีการบำรุงรักษาเครื่องจักรอยู่เสมอเพื่อให้เครื่องจักรทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- **คุณภาพอากาศ** สิ่งที่จะส่งผลกระทบต่อคุณภาพอากาศจากกระบวนการผลิต ได้แก่ ละอองจากการพ่นสีและทาสีในบริเวณจุดประกอบคาน และฝุ่นละอองในบริเวณเครื่องพ่นเม็ดโลหะ ซึ่งมีปริมาณฝุ่น

ละอองไม่มากเกินไปเกินอัตราที่กฎหมายกำหนด ประกอบกับบริษัทฯ ได้จัดหาอุปกรณ์ป้องกันกลิ่นและฝุ่นควันให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานในบริเวณดังกล่าวด้วย นอกจากนี้ มีการทำรั้วรอบขอบชิดเพื่อป้องกันไม่ให้ฝุ่นและละอองจากการพ่นสีเล็ดลอดออกไป

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

- **เศษวัสดุขี้ด** เศษวัสดุขี้ดที่เกิดจากกระบวนการผลิต ได้แก่ เศษเหล็ก ส่วนหนึ่งจะนำขึ้นส่วนของเศษเหล็กรวบรวมไปทำเป็นก้อนน้ำหนักที่ใช้ในการทดสอบเครน (Test Load) ในแต่ละน้ำหนักที่ต้องการสำหรับเศษวัสดุขี้ดประเภทอื่น ๆ อาทิ เศษไม้และกระดาษ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะขายให้กับห้างร้านที่รับซื้อของเก่าที่ขึ้นทะเบียนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม เศษขยะอื่น ๆ ที่ได้จากการบริโภค บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการแยกขยะและให้เทศบาลมาดำเนินการเก็บไปในทุก ๆ สัปดาห์

ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการว่าจ้างให้หน่วยงานเอกชน ซึ่งผ่านการรับรองจากกรมโรงงานมาทำการตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมเป็นประจำทุกปี และจากผลการตรวจวัดล่าสุดของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2562 โดยบริษัท แปซิฟิค แลบลอราตอรี จำกัด และบริษัทย่อย เมื่อวันที่ 27-28 พฤษภาคม 2562 โดยบริษัท ซี.อี.เอ็ม เทคโนโลยี ไทยแลนด์ จำกัด พบว่าผลการตรวจวัดระดับความดังของเสียงและการตรวจวัดคุณภาพอากาศอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กฎหมายกำหนด

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวนประมาณ 283 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 459 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 38 อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทยังคงได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ ชัดเจน และมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันมีปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกเป็นตัวแทนจำหน่าย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทย สำหรับสินค้าภายใต้ตราสินค้า STAHL, YALE และ ABUS โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะนำเข้าชิ้นส่วนที่สำคัญ เช่น คานล้อ (End Carriage) ชุดเฟืองเกียร์ และรอก นำมาประกอบกับชิ้นส่วนโครงสร้างของเครนและรอกไฟฟ้าที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ออกแบบและผลิตที่โรงงาน และนำไปติดตั้งให้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม ได้แก่ SERCO, STERTIL, INKEMA, NOVOFERM, DOCK EQUIPMENT เป็นต้น ดังนั้น หากบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในตราสินค้าที่สำคัญต่อไป หรือผลิตภัณฑ์ใหม่มีคุณภาพไม่เท่าเทียมกับผลิตภัณฑ์เดิม ก็อาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าและส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายและบริการได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าตามที่เจ้าของตราสินค้ากำหนด จึงได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของตราสินค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอด และยังไม่เคยถูกเจ้าของตราสินค้ายกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า อีกทั้ง บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ มีทีมงานขายที่เข้มแข็ง มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี มีการให้บริการและความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับ และมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทเจ้าของตราสินค้าอย่างยาวนาน จึงมีความมั่นใจว่าบริษัทเจ้าของตราสินค้าจะยังคงมอบหมายให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องต่อไป

1.2 ความเสี่ยงจากการที่รายได้ลดลงจากการพึ่งพิงการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในบางอุตสาหกรรม

รายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2560 ถึง 2562 นั้น ลูกค้าหลัก ได้แก่ กลุ่ม อุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก ซึ่งเป็นกลุ่มในอุตสาหกรรมหนัก ซึ่งการเจริญเติบโตของกลุ่มลูกค้านี้ ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ในช่วงปี 2562 ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยชะลอตัว จึงทำให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวลดกำลังการผลิตลง ชะลอการลงทุน จึงส่งผลโดยตรงต่อรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยลดลง

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ และบริษัทย่อยปรับกลยุทธ์ในการขายโดยขยายฐานลูกค้า กระจายการขายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในอุตสาหกรรมอื่น ๆ ให้เกิดความหลากหลาย ลดการพึ่งพิงลูกค้าบางกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มโรงไฟฟ้า กลุ่มวัสดุก่อสร้าง กลุ่มโลจิสติกส์ และกลุ่มเกษตรและอาหาร อีกทั้ง ยังมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจ โดยเน้นการให้บริการหลังการขายและงานซ่อมบำรุงให้แก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากฐานลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งลูกค้าเหล่านี้จะต้องใช้บริการดังกล่าวเพื่อให้อุปกรณ์ดังกล่าวอยู่

ในสภาพที่พร้อมใช้งานได้อยู่ตลอดเวลา ดังนั้น การขยายธุรกิจการให้บริการหลังการขายดังกล่าว จะเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทฯ และบริษัทย่อย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจไปยังประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยบริษัทฯ ได้จัดตั้ง สำนักงานตัวแทน (Representative Office) ในประเทศอินโดนีเซีย เพื่อทำการตลาดหาลูกค้ารายใหม่และรักษากลุ่มลูกค้าเดิม เนื่องจากบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันได้มีการย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทยไปยังประเทศอินโดนีเซีย

1.3 ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานไม่ทันตามกำหนด

ในการผลิตและจำหน่ายเครื่องและรอกไฟฟ้า ประตูดอุตสาหกรรมและสะพานปรับระดับ โดยทั่วไปจะมีการระบุกำหนดวันส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าล่วงหน้า รวมทั้งบทลงโทษในกรณีที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลา ซึ่งบทลงโทษส่วนใหญ่คือการจ่ายค่าปรับเพื่อชดเชยความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการล่าช้า ทั้งนี้ ค่าปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าอาจมีมูลค่าที่แตกต่างกันในแต่ละสัญญา และอาจส่งผลให้ต้นทุนสำหรับโครงการนั้น ๆ เพิ่มขึ้นจนบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรลดลง นอกจากนี้ การล่าช้าของโครงการยังอาจส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยเสียชื่อเสียงและไม่ได้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายอื่น ๆ และทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจในอนาคตได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญในการติดตาม ตรวจสอบ และควบคุมการดำเนินงานอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนของการทำงาน เริ่มตั้งแต่การออกแบบ การสั่งชิ้นส่วนประกอบจากต่างประเทศ การควบคุมการผลิต การตรวจสอบคุณภาพซึ่งจะทำให้ผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถรับทราบความคืบหน้าของงานแต่ละโครงการ ตลอดจนแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที ทำให้การจัดการโครงการต่าง ๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และทันเวลา

1.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

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

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

จะมีทักษะในการปฏิบัติงานมาแล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังสนับสนุนการจัดอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือของบุคลากรอยู่เสมอ

1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากรและผู้บริหารคนสำคัญ

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

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการรักษาทรัพยากรบุคคลของ บริษัทฯ จึงได้มีการจัดทำแผนพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมุ่งเน้นพัฒนาความสามารถและความรับผิดชอบของ บุคลากร การวางแผนทางอาชีพ (Career Path) ของบุคลากรในแต่ละระดับให้ชัดเจน รวมทั้งการจัดสรร ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคล และเทียบเคียงกับผู้ประกอบการรายอื่นใน อุตสาหกรรมเดียวกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายเรื่องการสืบทอดตำแหน่ง (Successor plan) เพื่อ เตรียมการถ่ายทอดงาน รวมถึงการสรรหาพนักงานในใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อทดแทนบุคลากรที่อาจต้องสูญเสียไป และเพื่อให้มีบุคลากรเพียงพอสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ

1.6 ความเสี่ยงจากเสถียรภาพของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการบริหารฐานข้อมูลต่าง ๆ ภายในองค์กรเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และลดต้นทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับฐานข้อมูล ต่าง ๆ ของระบบสารสนเทศภายในองค์กรอันอาจก่อให้เกิดความเสียหาย ข้อมูลถูกทำลาย ความเสี่ยงจากการ โจรกรรมข้อมูลที่สำคัญ เช่น ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้ล้วนมีความจำเป็นที่จะต้องเข้า มาบริหารจัดการ เนื่องจากส่งผลกระทบต่อการทำงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

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

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยจำหน่ายให้ลูกค้านั้น ส่วนประกอบที่สำคัญส่วนใหญ่นำเข้าจาก ต่างประเทศ การเสนอราคาและการชำระเงินค่าซื้อสินค้าส่วนใหญ่ใช้สกุลเงินยูโรเป็นหลัก รองลงมาเป็นสกุล เงินดอลลาร์สหรัฐฯ ในขณะที่การผลิตและจำหน่ายสินค้าทั้งหมดให้กับลูกค้าที่อยู่ในประเทศไทย ทำให้ รายได้จากการขายและให้บริการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นสกุลเงินบาท ซึ่งเมื่อตกลงราคาขายและ

ค่าบริการกับลูกค้าแล้วก็จะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงเมื่อเกิดเหตุค่าเงินยูโรและดอลลาร์สหรัฐฯ แแข็งค่าขึ้น บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้าที่เพิ่มขึ้นได้ทันที ดังนั้น บริษัทฯและบริษัทย่อยจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัทฯและบริษัทย่อยได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯและบริษัทย่อยจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารและเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ บริษัทฯและบริษัทย่อยได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินยูโรและสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ในการกำหนดราคาขายสินค้าให้สะท้อนกับอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละช่วงเวลา และมีการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการวางแผนการสั่งซื้อและส่งมอบให้เหมาะสม รวมถึงการกำหนดราคาขายให้ ครอบคลุมความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระดับหนึ่ง ทำให้บริษัทฯและบริษัทย่อยได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวในวงจำกัด 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 ท่าน จากกรรมการบริษัททั้งหมด 8 ท่าน โดยทั้ง 4 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถและมีคุณสมบัติครบถ้วนตามกฎหมาย อีกทั้ง บริษัทฯได้มีการว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายใน ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกมาช่วยในการตรวจสอบ ประเมินผลและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ จึงทำให้สามารถตรวจสอบการทำงานได้อย่างทั่วถึงและโปร่งใส สามารถถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการบริษัทได้ในระดับหนึ่ง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และวันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมสรุปได้ดังนี้

| ประเภท/ทรัพย์สิน | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|--|---------------------|---------------|--|---|
| | 31 ธ.ค. 62 | 31 ธ.ค. 61 | | |
| 1.ที่ดิน | 47.25 | 47.25 | เป็นเจ้าของ | จดจำนอง |
| 2.อาคารและส่วนปรับปรุง | 121.59 | 125.65 | เป็นเจ้าของ | จดจำนอง |
| 3.เครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์ | 20.36 | 18.73 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 4.เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน | 4.32 | 5.81 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 5.ยานพาหนะ | 9.90 | 15.09 | เป็นเจ้าของและบางส่วนอยู่ระหว่างผ่อนชำระตามสัญญาเช่าทางการเงิน | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 2.25 ล้านบาท |
| 6.งานระหว่างก่อสร้างและสินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง | 20.56 | 6.26 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| รวม | 223.98 | 218.79 | | |

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 ที่ได้รับนอกเหนือไปจากวัตถุประสงค์ตามสัญญานี้ และ STAHL สงวนสิทธิ์ที่จะเรียกคืนเอกสารทั้งหมดดังกล่าว รวมทั้งสำเนาจากตัวแทนจำหน่าย |
| ภาระหน้าที่ของตัวแทนจำหน่าย | <p><u>การขายสินค้า</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ตัวแทนจำหน่ายจะใช้ความพยายามอย่างที่สุดที่จะโฆษณา ทำการตลาดขาย และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ซึ่งจะเป็นผลให้มีการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกับคู่แข่งรายอื่นในประเทศไทย - 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>สัญญาฉบับนี้จะมีผลบังคับใช้จนกระทั่งฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญา ดังนี้</p> <p>(1) กรณีไม่มีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงเมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร โดยแจ้งล่วงหน้า 12 เดือน</p> <p>(2) กรณีมีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีเมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเหตุแห่งการเลิกสัญญาดังกล่าว ได้แก่ การล้มละลาย การชำระบัญชี การละเมิดสิทธิตามเงื่อนไขของสัญญา ซึ่งผู้ละเมิดไม่ทำการแก้ไขภายใน 21 วันนับแต่ได้รับแจ้งการละเมิดสัญญา</p> <p>(3) กรณีมีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีเมื่อตัวแทนจำหน่ายผิดสัญญา เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญของตัวแทนจำหน่าย ซึ่งจะส่งผลกระทบในทางลบต่อการขายผลิตภัณฑ์รวมถึงเงื่อนไขในสัญญา เช่น ความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการ สถานะทางการเงิน และการผิวนัดชำระเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ การเลิกสัญญาขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของ STAHL</p> <p><u>ผลกระทบของการยกเลิกสัญญา</u></p> <p>(1) ตัวแทนจำหน่ายจะต้องชำระค่าสินค้าคงค้างทั้งหมดทันที ต้องยุติการขาย การทำการตลาด การใช้เครื่องหมายการค้า การโฆษณาที่เกี่ยวข้องกับสินค้า และต้องส่งคืนรายการราคา รายการอะไหล่ คู่มือการขาย และเอกสารอื่น ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของ</p> |

| | |
|---------------|---|
| | <p>ตัวแทนจำหน่าย</p> <p>(2) STAHL จะต้องแจ้งการใช้สิทธิตามสัญญาไปยังตัวแทนจำหน่ายภายใน 1 เดือน หลังจากการยกเลิกสัญญา โดยสิทธิที่ได้รับได้แก่ รายงานสินค้าคงเหลือของตัวแทนจำหน่าย การซื้อสินค้าคืนจากตัวแทนจำหน่ายในราคาที่ย้ายสินค้าดังกล่าวให้ตัวแทนจำหน่ายไป เป็นต้น</p> |
| การไม่แข่งขัน | <p>อลล่าจะต้องไม่นำเครื่องหมายการค้าของ STAHL ไปใช้ในการโฆษณาหรือการขายสินค้าของบุคคลอื่น และจะไม่นำข้อมูลใด ๆ ของ STAHL เช่น ข้อมูลซึ่งเป็นองค์ความรู้ของ STAHL ข้อมูลทางเทคนิค ข้อมูลทางการค้า และข้อมูลทางการเงิน เป็นต้น ไปใช้ในการทำวิจัยหรือพัฒนาให้แก่สินค้าของบุคคลอื่น</p> |

2. สัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ ABUS

| | |
|--------------------|---|
| วันที่ทำสัญญา | 1 เมษายน 2550 |
| คู่สัญญา | <p>ระหว่าง บริษัท ออนวัลล่า จำกัด (“ออนวัลล่า”) (“ตัวแทนจำหน่าย”) และ ABUS Kransysteme GmbH (“ABUS”)</p> |
| 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 และจะไม่ให้ความช่วยเหลือ |

| | |
|-------------------------|--|
| | <p>ในการแข่งขันอื่นใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งออนวัลล่าจะไม่กระทำการดังต่อไปนี้ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ได้แก่ จะไม่ทำการค้า หรือจะไม่ก่อให้เกิดการค้า หรือจะไม่ผลิต หรือจะไม่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้ากับผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งอาจจะเหมาะสมกับการใช้งานของผู้ใช้หรือผู้ค้าส่งในประเทศไทยแทนการใช้สินค้าของ ABUS</p> <ul style="list-style-type: none"> - ออนวัลล่าจะไม่ขายสินค้าของ ABUS ให้แก่ผู้ซื้อซึ่งอยู่นอกประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ออนวัลล่าจะไม่ขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อซึ่งมีสถานประกอบธุรกิจอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา หรือประเทศแคนาดา และออนวัลล่าจะต้องแน่ใจว่าสินค้านี้จะไม่ถูกนำเข้าในประเทศไทยหรือประเทศแคนาดาไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม หากออนวัลล่าฝ่าฝืนเงื่อนไขดังกล่าว ออนวัลล่าจะต้องชดเชยค่าเสียหายโดยไม่มีขีดจำกัด รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นที่อาจเกิดขึ้นจากกรณีดังกล่าวด้วย ทั้งนี้ ABUS สามารถเรียกร้องค่าเสียหายดังกล่าวได้โดยมีกำหนดระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปี นับจากมีการหยุดใช้สินค้านี้ดังกล่าว - ออนวัลล่าจะไม่ตั้งสาขา หรือบริษัทย่อย หรือมีคลังสินค้านอกประเทศไทย และจะส่งคำสั่งซื้อหรือจะส่งการติดต่อซื้อขายจากลูกค้าทั้งหมดที่ต้องการครบนอกประเทศไทยให้แก่ ABUS โดยที่จะไม่เรียกร้องค่านายหน้าและค่าชดเชยอื่นใดจาก ABUS |
| ภาระหน้าที่ของ ABUS | <ul style="list-style-type: none"> - ABUS จะให้การสนับสนุนเกี่ยวกับข้อมูล เอกสาร และคำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตามสัญญา ทั้งนี้ ข้อมูลและเอกสารข้างต้นยังคงถือเป็นทรัพย์สินของ ABUS - ABUS จะส่งข้อมูลที่มีความสำคัญที่เกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์ในประเทศไทยซึ่งเกี่ยวข้องตามสัญญานี้ให้แก่ออนวัลล่า |
| ภาระหน้าที่ของออนวัลล่า | <ul style="list-style-type: none"> - ออนวัลล่าจะพยายามอย่างที่สุดที่จะมีปริมาณการซื้อขายผลิตภัณฑ์ตามสัญญามากที่สุดในประเทศไทย - ออนวัลล่าจะจัดทำประมาณการปริมาณซื้อขายและรายละเอียดสำหรับงวดถัดไปและแจ้งให้ ABUS ทราบอย่างน้อยปีละครั้ง - ออนวัลล่าจะต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคนิคและการค้าและจะต้องจัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่บุคลากรดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถจัดการกับข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้อย่างน่าพอใจภายใน 24 ชั่วโมง - ออนวัลล่าจะต้องจัดให้มีอะไหล่ในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการ |

| | |
|---|---|
| | <p>ดำเนินการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ออเนวัลล่าจะต้องสนับสนุนการซ่อมบำรุงและบริการหลังการขายสำหรับผลิตภัณฑ์ภายใต้สัญญาซึ่งรวมไปถึงการให้บริการการติดตั้งผลิตภัณฑ์ตามสัญญาทั้งหมดในประเทศไทย แม้ว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะไม่ได้ขายให้กับลูกค้าโดยออเนวัลล่า - ออเนวัลล่าจะใช้คู่มือของ ABUS และใช้อะไหล่และอุปกรณ์ซึ่ง ABUS ขายและให้การแนะนำในการดำเนินการภายใต้การรับประกันและการให้บริการให้เสร็จสิ้น - ออเนวัลล่าจะต้องแจ้งผลการขายให้ ABUS ทราบทุกไตรมาส โดยข้อมูลดังกล่าวไม่ต้องระบุชื่อและที่อยู่ของลูกค้าของออเนวัลล่า - ออเนวัลล่าจะต้องรักษาความลับทางการค้าและความรู้ความชำนาญของ ABUS ซึ่งได้เปิดเผยให้ออเนวัลล่าได้รู้ และออเนวัลล่าจะไม่นำข้อมูลดังกล่าวไปเพื่อหาผลกำไร |
| ข้อตกลงที่เกี่ยวกับการจัดส่งและการขายย่อย | ออเนวัลล่าสามารถกำหนดราคาขายและกำหนดระยะเวลาของการขายผลิตภัณฑ์ตามสัญญาในประเทศไทยได้โดยอิสระ แต่ราคาจะต้องไม่สูงเกินสมควร และจะต้องไม่ปฏิเสธที่จะส่งมอบสินค้าโดยไม่มีเหตุอันควร |
| ระยะเวลาของสัญญาและการยกเลิกสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> - สัญญาจะมีผลบังคับใช้กระทั่งมีการแจ้งยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร และสัญญาจะสิ้นสุดลงภายในสิ้นเดือนที่ 6 เมื่อมีการแจ้งยกเลิกสัญญา - อาจมีการยกเลิกสัญญาโดยไม่มีการแจ้งและไม่มีการเตือนล่วงหน้า หากเข้าเงื่อนไขดังต่อไปนี้ เช่น เมื่อออเนวัลล่ามีหนี้สินล้มละลาย หรือล้มละลาย หรือทรัพย์สินของออเนวัลล่าอยู่ในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการล้มละลาย เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการ รูปแบบองค์กร 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 จะชำระค่าสินค้านี้ในราคาที่ออเนวัลล่าจ่าย |

| | |
|--|--|
| | <p>ซื้อ รวมถึงส่งคืนข้อมูล เอกสาร บทคัดย่อ รูปภาพ รวมถึงข้อมูลอื่นที่ ABUS เป็นผู้จัดทำทั้งที่อยู่ในรูปแบบของเอกสารหรือรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ ABUS</p> <ul style="list-style-type: none"> - ในกรณีที่สัญญาสิ้นสุดลงด้วยเหตุที่อนวัลล่าผิดสัญญา ภายใน 2 ปี หลังจากที่มีการยกเลิกสัญญา หากอนวัลล่าทำการขายผลิตภัณฑ์ใด ๆ ที่สามารถใช้แทนผลิตภัณฑ์ หรือใช้แทนอุปกรณ์และอะไหล่ตามสัญญาที่ยกเลิกไป อนวัลล่าจะต้องยืนยันและพิสูจน์ได้ว่าไม่ได้นำความลับทางการค้าและความรู้ความชำนาญของ 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 ทำการตลาด ขาย และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ซึ่งจะเป็นผลให้มีการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกับคู่แข่งรายอื่นในประเทศไทย - 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> |
| ระยะเวลาของสัญญา | - 18 เดือน นับตั้งแต่วันที่มีการลงนามในสัญญา และสามารถต่อสัญญาโดย |

| | |
|-------------------|---|
| และการยกเลิกสัญญา | <p>อัตโนมัติจนกว่าจะมีการแจ้ง หากต้องการจะยกเลิกสัญญา ต้องมีหนังสือแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 3 เดือน</p> <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 เห็นว่ามาตรการส่งเสริมการขายหรือยอดจำหน่ายของตัวแทนจำหน่ายยังไม่เพียงพอ |
|-------------------|---|

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะได้รับการสอบทานเรื่องหลักการ และความเหมาะสมโดยคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ จะส่งกรรมการบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

ปัจจุบันบริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ออนวัลล่า จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดยบริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัทฯ เพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยจำนวน 3 ท่าน ได้แก่ คุณองอาจ ปันทุยากร คุณวัลลยา ปันทุยากร และคุณชลัมพร 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 บุคคลที่ได้รับแต่งตั้งให้เป็นกรรมการในบริษัทย่อยมีหน้าที่ดูแลให้

บริษัทย่อยปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไป
ซึ่งสินทรัพย์ ที่กำหนดโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

2.7. กำกับดูแลให้มีระบบในการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพอและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ หรือมีมูลฟ้องมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวม

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 อำเภอศรีราชา 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 : นางสาวรชยา รัตนศรีทอง
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 -