

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

ผู้นำในธุรกิจระบบขนถ่ายวัสดุที่มีมาตรฐานสากลแบบครบวงจร

พันธกิจ

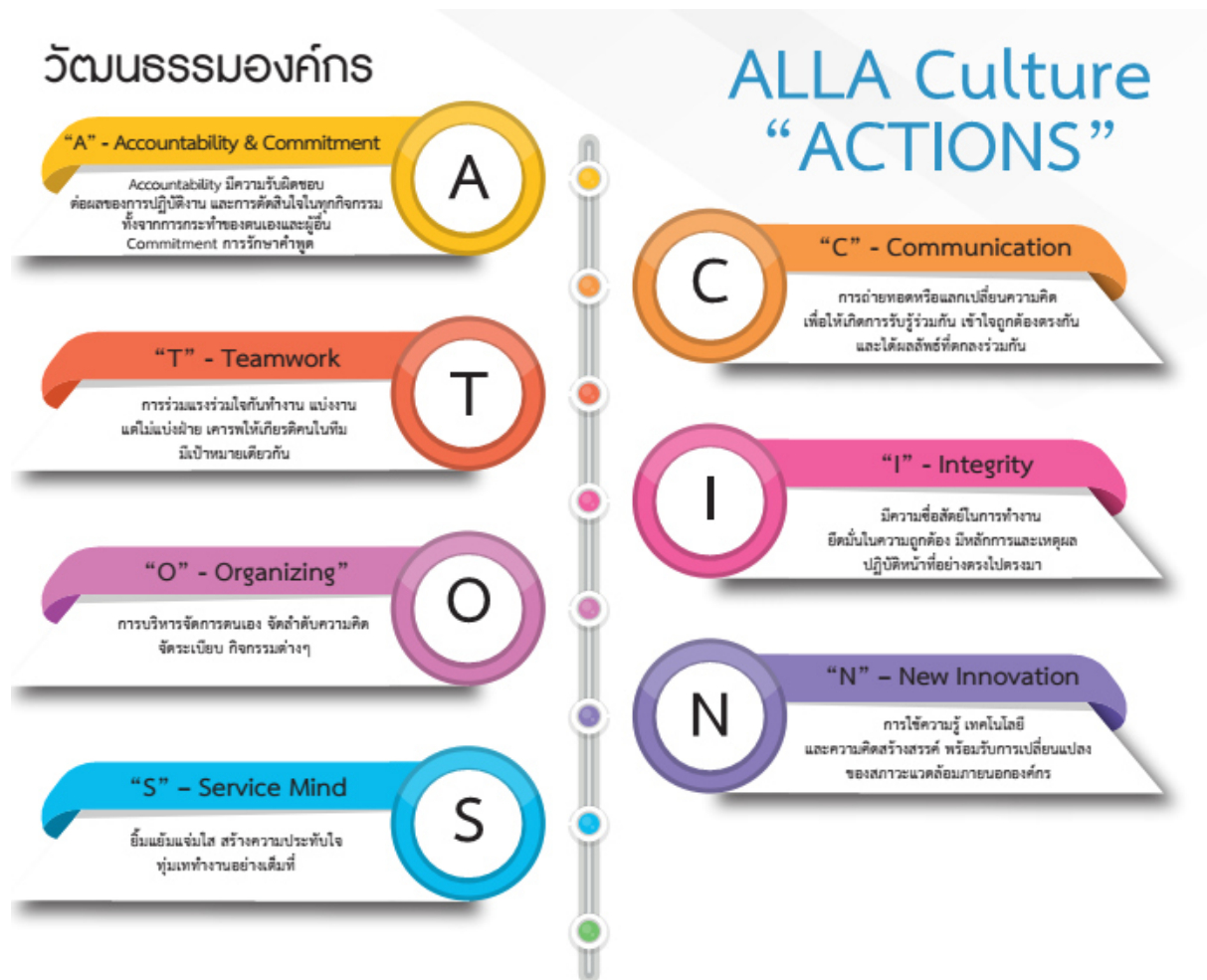
พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง ให้เติบโต มีชื่อเสียง และเพิ่มคุณค่าอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์และเป้าหมายระยะยาว

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

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

วัฒนธรรมองค์กร



- A: Accountability & Commitment** มีความรับผิดชอบต่อผลของการปฏิบัติงานและการตัดสินใจในทุกกิจกรรมทั้งจากการกระทำของตนเองและผู้อื่น และการรักษาคำพูด
- C: Communication** การถ่ายทอดหรือแลกเปลี่ยนความคิด เพื่อให้เกิดการรับรู้ร่วมกัน เข้าใจถูกต้องตรงกัน และได้ผลลัพธ์ที่ตกลงร่วมกัน
- T: Teamwork** การร่วมแรงร่วมใจกันทำงาน แบ่งงาน แต่ไม่แบ่งฝ่าย เคารพให้เกียรติคนในทีม มีเป้าหมายเดียวกัน
- I: Integrity** มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน ยึดมั่นในความถูกต้อง มีหลักการและเหตุผล ปฏิบัติหน้าที่อย่างตรงไปตรงมา
- O: Organizing** การบริหารจัดการตนเอง จัดลำดับความคิด จัดระเบียบกิจกรรมต่างๆ

N: New Innovation

การใช้ความรู้ เทคโนโลยี และความคิดสร้างสรรค์ พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกองค์กร

S: Service Mind

ยิ้มแย้มแจ่มใส สร้างความประทับใจ ทีมทำงานอย่างเต็มที่

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นโดยนายองอาจ ปัญญายากร และกลุ่มวิศวกรมืออาชีพ ทีมก่อตั้งเป็นทีมที่มีประสบการณ์ทำงาน มีความรู้ความสามารถ เชี่ยวชาญ และเข้าใจในธุรกิจระบบขนถ่ายวัสดุ อุปกรณ์ ได้แก่ เครนและรอกไฟฟ้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ เป็นอย่างดี โดยมีประสบการณ์การทำงานกับบริษัทชั้นนำของประเทศ

พัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัทในช่วงที่ผ่านมา สรุปได้ดังนี้

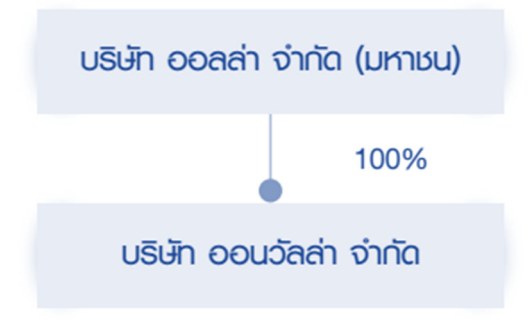
ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2535	จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท ออลล่า จำกัด โดยนายองอาจ ปัญญายากร ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท
ปี 2537	- บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก STAHL CraneSystems GmbH ประเทศเยอรมัน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า STAHL แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย - บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 4 ไร่ 3 งาน 20 ตารางวา ที่ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อก่อสร้างโรงงานสำหรับผลิตเครนและรอกไฟฟ้า มีขนาดพื้นที่ใช้สอยในระยะแรก 1,500 ตารางเมตร
ปี 2542	บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 14 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท 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	- บริษัท ออนวัลล่า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มเดียวกันกับบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก ABUS Kransysteme GmbH ประเทศเยอรมัน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า ABUS แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ซึ่งในขณะนั้น มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการคุณภาพ ISO 9001:2008 จาก TUV NORD

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2551	บริษัท ออนวัลล่า จำกัด ได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 5 ไร่ 1 งาน 54 ตารางวา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เพื่อเตรียมไว้สำหรับเป็นพื้นที่ก่อสร้างโรงงานสำหรับผลิตเครนและรถไฟฟ้า
ปี 2552	บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย TIS 18001:2011 และ OHSAS 18001:2007 จาก TUV NORD
ปี 2553	เปิดโรงงานของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด เฟสที่ 1 มีพื้นที่ประมาณ 3,687.50 ตารางเมตร
ปี 2555	เปิดโรงงานของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด เฟสที่ 2 มีพื้นที่ประมาณ 4,968.50 ตารางเมตร รวมมีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 8,656 ตารางเมตร
ปี 2556	บริษัท ออนวัลล่า จำกัด ได้ลงทุนซื้อที่ดินเพิ่มเติม จำนวน 5 ไร่ 1 งาน 22.6 ตารางวา เพื่อใช้ในการขยายโรงงาน
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัท โดยบริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ออนวัลล่า จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว จึงทำให้บริษัท ออนวัลล่า จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 195 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 225 ล้านบาท - บริษัทย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียน 80 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 75 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ดังนั้น การเพิ่มทุนในครั้งนี้ 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 - วันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ “ALLA” ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2560	บริษัททยอยเพิ่มทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 250 ล้านบาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างคลังสินค้าแห่งใหม่และเป็นเงินทุนหมุนเวียน
ปี 2561	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการคุณภาพตาม ISO 9001:2015 จาก TUV NORD - เปิดคลังสินค้าแห่งใหม่ของบริษัททยอย มีพื้นที่ประมาณ 4,230.16 ตารางเมตร - บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการให้เป็นผู้แทนจำหน่ายรถเคราสินค้า “YALE” ภายใต้ STAHL CraneSystems GmbH
ปี 2562	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ จัดงานเปิดตัวผลิตภัณฑ์รถเคราสินค้า “YALE” อย่างเป็นทางการ ภายใต้ชื่องาน “Yale Grand Opening” - บริษัทฯ ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยตาม ISO 45001:2018 - บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์รถเคราสินค้า “AL” ซึ่งเป็นตราสินค้าของตนเองจำหน่ายอย่างเป็นทางการ
ปี 2563	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินพื้นที่ 87 ตารางวา บริเวณสำนักงานใหญ่เพิ่มเติม เพื่อขยายสำนักงาน - บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็น “บริษัทมหาชนรายได้ต่ำกว่าพันล้านบาทที่ดีที่สุดในเอเชีย ประจำปี 2563” จากนิตยสารฟอร์บส์เอเชีย - บริษัททยอย ได้รับการรับรองสำหรับระบบการจัดการคุณภาพตาม ISO9001:2015 และระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยตาม ISO45001:2018 จาก TUV NORD

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้



บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน)

บริษัท ออลล่า จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิต จำหน่ายและติดตั้งเครนและรอกไฟฟ้า โดยได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายรอกและอุปกรณ์ตราสินค้า STAHL และตราสินค้า YALE จากประเทศเยอรมันและยังมีตราสินค้า AL เป็นของตนเอง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายพร้อมให้บริการติดตั้งประตูอุตสาหกรรมและสะพานปรับระดับ ม่านรูดพีวีซีและม่านตัดอากาศ ระบบการจัดการคลังสินค้า รวมถึงการให้บริการหลังการขายและบริการศูนย์ฝึกอบรม โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ตำบลเกาะไร่ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ ที่ใช้เครนและรอกไฟฟ้าคือ ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเฉพาะ เนื่องจากชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า STAHL สามารถผลิตได้ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ โรงไฟฟ้า วัสดุก่อสร้าง การเกษตร และคลังสินค้า เป็นต้น และเนื่องจากชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกตราสินค้า YALE และ AL นั้นมีลักษณะการใช้งานไม่ซับซ้อน ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางจนถึงขนาดเล็กทั้งหมด เป็นต้น

บริษัท ออนวัลล่า จำกัด

บริษัท ออนวัลล่า จำกัด ประกอบธุรกิจผลิต จำหน่าย และติดตั้งเครนและรอกไฟฟ้า โดยใช้ชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า ABUS นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้นำเข้าและจำหน่าย พร้อมให้บริการติดตั้งม่านรูดพีวีซีและม่านตัดอากาศ รวมถึงการให้บริการหลังการขาย และบริการศูนย์ฝึกอบรม โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

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

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทสำหรับปี 2563 - 2561 แสดงได้ดังนี้

รายการ (งบการเงินรวม)	2563		2562		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ						
• เครนและรอกไฟฟ้า	252.10	46.52	474.82	55.06	317.09	47.01
• ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์	110.67	20.42	139.14	16.13	153.72	22.79
• ระบบการจัดการคลังสินค้าและอุปกรณ์	2.90	0.53	43.11	5.00	0.06	0.01
รวมรายได้จากการขายและบริการ	365.67	67.47	657.07	76.19	470.87	69.81
รายได้จากการบริการหลังการขาย						
• เครนและรอกไฟฟ้า	139.90	25.81	168.21	19.51	168.33	24.96
• ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์	32.48	5.99	30.20	3.50	29.20	4.33
• บริการศูนย์ฝึกอบรม	0.25	0.05	0.16	0.02	0.35	0.05
รวมรายได้จากการบริการหลังการขาย	172.63	31.85	198.57	23.03	37.88	29.34
รายได้อื่น ^{1/}	3.67	0.68	6.76	0.78	5.78	0.85
รวมทั้งสิ้น	541.97	100.0	862.40	100.0	674.53	100.0

หมายเหตุ : ^{1/}รายได้อื่น ได้แก่ กำไรจากการลงทุนในหลักทรัพย์ฯ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งประเภทได้ ดังนี้

ผลิตภัณฑ์และบริการ	ออลล่า (บริษัทฯ)	ออนวัลล่า (บริษัทย่อย)
1. เครนและรอกไฟฟ้า	✓	✓
2. ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์		
- สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม	✓	-
- ม่านรูดไฟฟ้าและม่านตัดอากาศ	-	✓
3. ระบบการจัดการคลังสินค้า	✓	-
4. การบริการ	✓	✓

1. เครนและรอกไฟฟ้า (Crane and Hoist)

เครนและรอกไฟฟ้าถือเป็นหัวใจสำคัญในการผลิตสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ เนื่องจากเครนและรอกไฟฟ้าจะถูกนำไปใช้ขนย้ายเครื่องจักรอุปกรณ์ที่มีน้ำหนักมากและสินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น Turbine ในโรงไฟฟ้า หรือเครื่องจักรภายในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยการออกแบบเครนและรอกไฟฟ้าจะแตกต่างกันไปตามข้อกำหนดของแต่ละพื้นที่และวัตถุประสงค์ในการใช้งาน หากเครนและรอกไฟฟ้าชำรุด จะส่งผลกระทบต่อสายการผลิต ดังนั้น เครนและรอกไฟฟ้าจะต้องอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานและได้มาตรฐานอยู่เสมอ และด้วยเหตุนี้ กลุ่มบริษัทจึงให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนของการผลิตเพื่อให้ได้เครนและรอกไฟฟ้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าและมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล โดยยึดการปฏิบัติตามนโยบายคุณภาพ อีกทั้ง ยังจัดให้มีทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์คอยให้คำแนะนำ และมีทีมงานด้านการผลิตที่มีความชำนาญและผ่านการอบรมตามหลักสูตรของ ALLA-Crane Systems ที่ให้ความสำคัญในทุกขั้นตอน จนกระทั่งติดตั้งและส่งมอบงาน ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบสำคัญของเครน ได้แก่ รอกไฟฟ้าและคานล้อของตราสินค้า STAHL จากประเทศเยอรมัน เพียงรายเดียวในประเทศไทย และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทยของตราสินค้า ABUS จากประเทศเยอรมันเช่นกัน นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2561 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของตราสินค้า YALE ซึ่งทั้ง STAHL, ABUS และ YALE เป็นบริษัทผู้ผลิตรอกไฟฟ้า คานล้อ และส่วนประกอบอื่นที่ได้มาตรฐาน โดยเน้นให้ความสำคัญกับการออกแบบให้มีลักษณะการใช้งานและการบำรุงรักษาที่ง่ายและมีความปลอดภัย ทำให้มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับในเรื่องของคุณภาพสินค้าที่เป็นไปตามมาตรฐานมาอย่างยาวนาน อย่างไรก็ตาม ตราสินค้านี้ดักกล่าวข้างต้น ล้วนแต่เป็นตราสินค้าที่มีมาตรฐานสูงซึ่งได้รับการรับรองอย่างสากล ลูกค้าส่วนใหญ่จึงเป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง บริษัทฯ จึงคิดค้นผลิตภัณฑ์รอกตราสินค้า “AL” ซึ่งเป็นตราสินค้าของตนเองจำหน่ายอย่างเป็นทางการในปี 2562 เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางนับเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ในการขยายฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัท

ประเภทของเครนและรอกไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทจำหน่าย ได้แก่

1.1 เครน (Crane)

1.1.1 เครนเหนือศีรษะ (Overhead Crane) เครนและรอกไฟฟ้าแบบวิ่งเหนือศีรษะ ได้แก่ เครนเหนือศีรษะแบบคานเดี่ยว (Single Girder Overhead Crane) และเครนเหนือศีรษะแบบคานคู่ (Double Girder Overhead Crane) มักใช้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้งานยกวัตถุที่มีน้ำหนักสูง เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมทุกประเภทโดยเฉพาะอุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเคมี และโรงไฟฟ้า เป็นต้น

- 1.1.2 **เครนสนามขาสอง 2 ข้าง (Gantry Crane) และเครนสนามขาสองข้างเดียว (Semi Gantry Crane)** เหมาะสำหรับอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนโครงสร้างคอนกรีต โรงงานผลิตเสาเข็ม และโรงงานผลิตพรีคาสท์ เป็นต้น
- 1.1.3 **เครนแขนหมุน (Jib Crane)** ได้แก่ เครนตั้งเสาเอ็นแขนหมุน (Pillar Jib Crane) และเครนติดผนังเอ็นแขนหมุน (Wall Jib Crane) เป็นเครนที่ออกแบบให้มีแขนที่สามารถหมุนแขนไปรอบตัว โดยทำมุมได้ตั้งแต่ 90 ถึง 360 องศา เหมาะกับทุกประเภทอุตสาหกรรม มักใช้งานกับโรงงานที่มีพื้นที่จำกัด
- 1.1.4 **เครนติดผนังเอ็นแขนยก (Wall Travelling Crane)** เหมาะสำหรับงานยกสิ่งของตามความยาวตลอดแนวด้านข้างของผนังตัวอาคารโรงงาน
- 1.1.5 **เครนรางเลื่อนไฟฟ้าแบบรางเดี่ยว (Monorail Crane)** เหมาะสำหรับการใช้งานที่ต้องการให้เครนผ่านแค่บางพื้นที่โดยสามารถหยุดในแต่ละสถานีผลิตได้
- 1.1.6 **เครนเหนือศีรษะแบบไถ่รางวิ่ง (Suspension Crane)** เหมาะสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้งานพื้นที่ด้านล่างกว้างมาก เช่น โรงจอดซ่อมเครื่องบินขนาดใหญ่
- 1.1.7 **เครนกันระเบิด (Explosion-Proof Crane)** มีระบบกันระเบิดซึ่งสามารถนำไปใช้กับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ซึ่ง STAHL เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในงานด้านกันระเบิดเป็นอย่างมากจนถือได้ว่าเป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตชิ้นส่วนประกอบเครนในระบบกันระเบิด



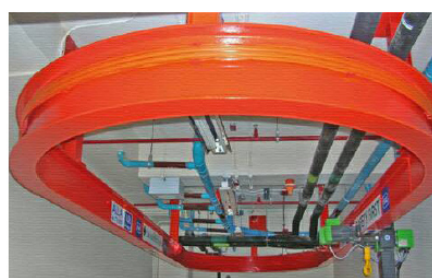
เครนเหนือศีรษะแบบคานคู่



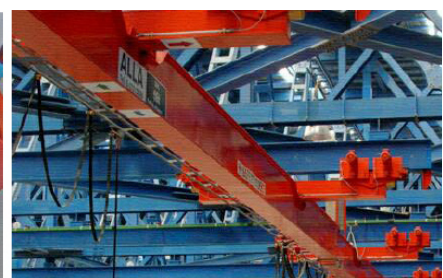
เครนสนามขาสอง 2 ข้างแบบคานเดี่ยว



เครนตั้งเสาเอ็นแขนหมุน



เครนรางเลื่อนไฟฟ้าแบบรางเดี่ยว



เครนเหนือศีรษะแบบไถ่รางวิ่ง

1.2 รอก (Hoist)

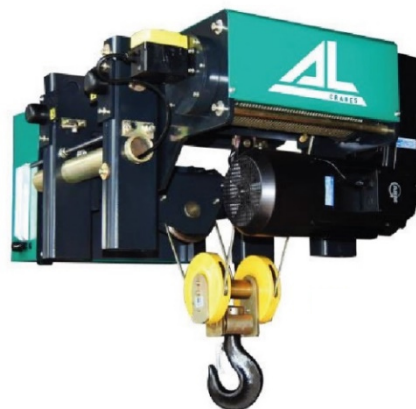
กลุ่มบริษัทเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบเครนและรอกไฟฟ้าตราสินค้า STAHL และตราสินค้า ABUS โดยแบ่งออกเป็นประเภทต่าง ๆ ตามลักษณะการใช้งาน ดังนี้

1.2.1 รอกโซ่ไฟฟ้า (Electric chain hoist) มีขนาดพอเหมาะ สามารถใช้งานได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร สามารถเพิ่มระยะยกโดยการเปลี่ยนความยาวโซ่ได้ตามความต้องการ

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

1.2.3 รอกโซ่มือสาว (Manual chain hoist) เป็นอุปกรณ์ชักรอก ไม่มีชิ้นส่วนที่เป็นอิเล็กทรอนิกส์ จึงไม่ต้องใช้ไฟฟ้า เหมาะสำหรับงานยกแบบครั้งคราว

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



2. ช่องโหลดสินค้าและอุปกรณ์ (Loading Dock and Equipment)

ช่องโหลดสินค้าเป็นอุปกรณ์ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการขนถ่ายสินค้าและใช้ในการเก็บความเย็นซึ่งมีความสำคัญต่อระบบโลจิสติกส์ในปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ กลุ่มธุรกิจคลังสินค้า กลุ่มธุรกิจห้องเย็น กลุ่มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) รวมถึงบริษัทในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่หันมาให้ความสนใจในการจัดการโลจิสติกส์ควบคู่ไปกับการทำการผลิตและการตลาด ทั้งนี้ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asian Economic Community: AEC) ในปลายปี 2558 นับเป็นโอกาสของธุรกิจโลจิสติกส์เนื่องจากประเทศไทยจะกลายเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ในอนาคต ซึ่งจะก่อให้เกิดความต้องการใช้บริการในธุรกิจโลจิสติกส์มากขึ้น โดยตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทสะพานปรับระดับที่นำเข้ามามีจำหน่าย ได้แก่ SERCO, STERTIL, INKEMA และ DOCK EQUIPMENT ส่วนตราสินค้า

ของผลิตภัณฑ์ประเภทประตูอุตสาหกรรมที่นำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ NOVOFERM, CHASE DOOR, OVERHEAD DOOR และ NASSAU

2.1 สะพานปรับระดับ (Dock Leveler)

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



สะพานปรับระดับแบบไฮดรอลิค



สะพานปรับระดับแบบแมคคานิค



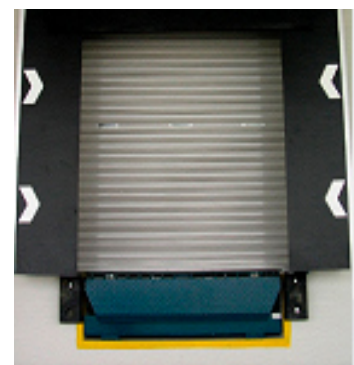
สะพานปรับระดับแบบถุงลม



ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้า
แบบถุงลม



ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้า
แบบกั้นพองน้ำ



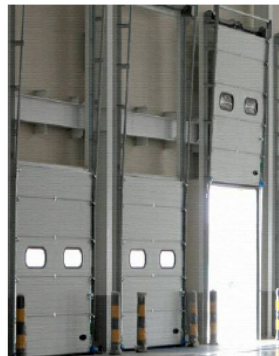
ชุ่มคลุมท้ายรถสำหรับโหลดสินค้า
แบบผ้าใบ

2.2 ประตูอุตสาหกรรม (Industrial Door)

ประตูอุตสาหกรรมเป็นประตูที่ผลิตขึ้นเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ มีความปลอดภัยและสามารถป้องกันสิ่งแปลกปลอมต่าง ๆ ตลอดจนใช้ป้องกันไฟและเก็บความเย็นได้ เช่น ประตูห้องเย็น ประตูกันไฟ เป็นต้น ประเภทประตูอุตสาหกรรม ได้แก่ ประตูม้วนเปิด/ปิดเร็วอัตโนมัติ (High speed roller door) ประตูเลื่อนเหนือศีรษะ (Overhead Sectional door) ประตูบานสวิง (Swing door) ประตูเหล็กกันไฟ (Roller fire door) ประตูห้องเย็น (Cold storage door)



High Speed Door



Overhead Sectional Door



Traffic Door Cold



Storage Door

2.3 ม่านริวพีวีซีและม่านตัดอากาศ (PVC Strip Curtain and Air Curtain)

ม่านริวพีวีซีและม่านตัดอากาศเป็นอุปกรณ์ที่นำมาติดตั้งในโรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้าหรือห้องเย็น เพื่อกั้นทางเข้า-ออก มีหน้าที่ป้องกันฝุ่น แผลง และช่วยรักษาอุณหภูมิภายในห้อง ตลอดจนช่วยในการประหยัดพลังงาน โดยผลิตภัณฑ์นี้นำเข้าจากประเทศจีน



ม่านริวพีวีซี



ม่านตัดอากาศ

3. ระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Systems)

เนื่องจากการสนับสนุนของภาครัฐที่ต้องการให้ประเทศไทยเป็น Logistics Hub ของภูมิภาคอาเซียน และการดำเนินธุรกิจในยุค 4.0 ที่มุ่งเน้นการบริหารจัดการพื้นที่ในคลังสินค้าที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ใช้เครื่องจักรและระบบอัตโนมัติเพิ่มขึ้น อันจะเป็นการช่วยลดต้นทุนและสามารถบริหารงานภายในคลังสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจระบบการจัดการคลังสินค้า จึงกำหนดกลยุทธ์เพิ่มช่องทางในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ ได้ขยายงานขายและบริการเกี่ยวกับระบบการจัดการคลังสินค้าอัตโนมัติให้ครอบคลุมครบวงจรในส่วนงานคลังสินค้าและโลจิสติกส์ โดยสินค้าและบริการของบริษัทฯ มีดังนี้

3.1 อุปกรณ์และระบบจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management Systems and Accessories)

บริษัทฯ จำหน่ายและติดตั้งอุปกรณ์และระบบคลังสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน ซึ่งสามารถออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นระบบการควบคุมจัดเก็บแบบธรรมดา ไปจนถึงระบบอัตโนมัติ AS/RS โดยผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ และเทคโนโลยีที่ดีที่สุดที่ได้รับการยอมรับจากยุโรปและอเมริกา

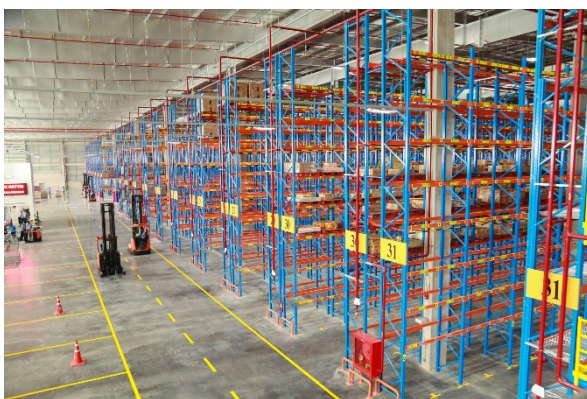
3.2 ระบบคลังสินค้าอัตโนมัติ (Automated Sorting and Retrieving System – AS/RS) สามารถจัดเก็บและหยิบสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ รวดเร็วและปลอดภัย ช่วยลดจำนวนบุคลากรในการทำงาน โดยใช้โปรแกรมในการควบคุมเครื่องจักร โดยสามารถจัดเก็บได้ทั้งรูปแบบพาเลทและแบบกระเบะ ตลอดจนการจัดเก็บสินค้าด้วยระบบสายพาน หรือ AGV (Automatic Guide Vehicle) และการใช้รถโฟล์คลิฟท์ที่ไม่มีคนขับ (AGV Truck)

3.3 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 ภายใต้ความร่วมมือระหว่างบริษัทกับบริษัทต่างชาติที่มีความเชี่ยวชาญด้านคลังสินค้าและการกระจายสินค้า

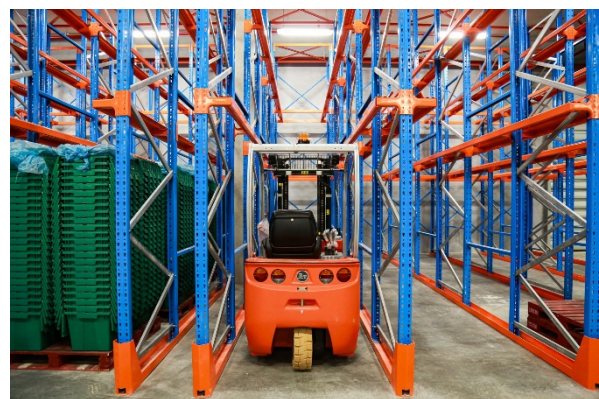
3.4 Simple Racking ชั้นวางสินค้าอเนกประสงค์ที่จะช่วยให้การจัดวางสินค้าในคลังสินค้าเป็นเรื่องง่าย มีทั้งแบบชั้นวางขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ สามารถปรับระดับได้ตามความต้องการ และสามารถวางโครงสร้างเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพได้อย่างสูงสุด รวมถึงอุปกรณ์ป้องกันชั้นวางสินค้า

3.5 พัดลม HVLS (High Volume Low Speed Fan) พัดลมเพดานคุณภาพสูงที่มีใบพัดขนาดใหญ่ มีการทำงานที่มีรอบหมุนต่ำ แต่สามารถสร้างแรงลมได้สูง จึงเป็นอุปกรณ์สำคัญที่จะช่วยให้เกิดลมเย็นกระจายได้ครอบคลุมทั่วพื้นที่ใช้งาน เหมาะสำหรับพื้นที่กว้างและต้องการการระบายอากาศ เช่น คลังสินค้า หรือ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น บริษัทฯ ได้คัดสรรวัสดุที่ได้มาตรฐาน สามารถใช้งานได้อย่างสะดวก ปลอดภัย ประหยัดพลังงาน โดยสามารถติดตั้งได้ทั้งภายในและภายนอก และเป็นตราสินค้าชั้นนำของตลาดทั่วโลก

3.6 โคมไฟ LED สำหรับคลังสินค้า LED ที่ผลิตจากเนื้อวัสดุที่มีคุณภาพได้มาตรฐานระดับสากล และรับรองการใช้งานในระยะยาว ใช้เทคนิคการควบคุมกระแสไฟฟ้าขั้นสูง ช่วยป้องกันความไม่เสถียรของแสงที่เกิดจากเครือข่ายไฟฟ้า



ชั้นวางสินค้าสำหรับคลังสินค้า



ชั้นวางสินค้าแบบ Drive-in

4. การบริการ (Services)

4.1 การให้บริการหลังการขายและงานซ่อมบำรุงแก่ลูกค้าทั่วไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีช่างผู้ชำนาญการและทีมงานที่มีประสบการณ์จำนวน 38 ทีม รวม 78 คน รวมถึงมีการสำรองอะไหล่อย่างเพียงพอที่จะรองรับต่อความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้กลุ่มบริษัทมีศูนย์บริการตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรี จังหวัดฉะเชิงเทรา และจังหวัดปทุมธานี เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง งานบริการหลังการขายของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ๆ ดังนี้

4.1.1 งานบริการหลังการขายตามใบรับประกันคุณภาพ

กลุ่มบริษัทมีมาตรฐานการรับประกันคุณภาพเป็นระยะเวลา 6 เดือน ถึง 5 ปี โดยมีการวางแผนการดำเนินงานเพื่อตรวจสอบและบำรุงรักษาเชิงป้องกันให้กับลูกค้าในแต่ละรอบ ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ รวมไปถึงงานซ่อมทั่วไปกรณีที่มีการชำรุด ทั้งนี้ งานให้บริการตามใบรับประกันคุณภาพ ได้แก่

- งานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน บริการตรวจเช็คเครื่องและรอกไฟฟ้า สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรมในลักษณะเป็นงานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน เพื่อให้สินค้าอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะเครื่องและรอกไฟฟ้าจะต้องมีการบำรุงรักษาเชิงป้องกันให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด
- งานซ่อมทั่วไปและงานเปลี่ยนอะไหล่ ลูกค้าสามารถขอรับบริการได้ทันที โดยการรับประกันจะครอบคลุมถึงการเปลี่ยนอะไหล่ที่เกิดการชำรุดเสียหายจากการใช้งานปกติ

4.1.2 งานสัญญาบริการ

เป็นงานให้บริการต่อเนื่องภายหลังจากที่ระยะเวลาการรับประกันคุณภาพสินค้าสิ้นสุดลงซึ่งเป็นบริการที่เพิ่มเติมจากงานบริการตามใบรับประกันคุณภาพสำหรับสินค้าประเภทเครน โดยเฉพาะการให้บริการงานทดสอบน้ำหนัก จะมีการทดสอบตามช่วงเวลาที่กฎหมายกำหนดโดยมีวิศวกรผู้มีความเชี่ยวชาญคอยให้บริการงานดังกล่าว และหลังจากการทดสอบน้ำหนักได้ตามมาตรฐานสากลตามที่กฎหมายกำหนดไว้เรียบร้อยแล้ว วิศวกรจะออกหนังสือเอกสาร ปจ.1 ซึ่งเป็นเอกสารที่กฎหมายกำหนดให้กับลูกค้า

4.1.3 งานให้บริการเป็นรายครั้ง

ได้แก่ งานบำรุงรักษาเชิงป้องกัน งานทดสอบน้ำหนัก งานซ่อมและเปลี่ยนอะไหล่ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าในขณะนั้น โดยสามารถให้บริการทั้งลูกค้าที่ใช้สินค้าของกลุ่มบริษัท และลูกค้าทั่วไป

4.2 บริการศูนย์ฝึกอบรม

กลุ่มบริษัทมีศูนย์ฝึกอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ผู้บังคับเครน ผู้ให้สัญญาณแก่ผู้บังคับเครน ผู้ยึดเกาะวัสดุ และผู้ควบคุมการใช้เครน รวมถึงการอบรมทบทวนการทำงานเกี่ยวกับเครน ซึ่งตามประกาศกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานกำหนดให้นายจ้างต้องจัดให้ลูกจ้างซึ่งเป็นผู้บังคับเครน ผู้ให้สัญญาณแก่ผู้บังคับเครน

ผู้ยึดเกาะวัสดุ และผู้ควบคุมการใช้เครน ผ่านการอบรมหลักสูตรการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว นอกจากนี้ ต้องจัดให้มีการอบรม ทบทวนการทำงานเกี่ยวกับเครนตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ เพื่อมุ่งส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันระยะยาว การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และพัฒนาความสามารถในการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นคุณภาพ การส่งมอบงานตามกำหนด และการให้บริการที่ดีต่อลูกค้า โดยมีกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจหลัก ดังนี้

1. คุณภาพของสินค้า

กลุ่มบริษัทนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ได้มาตรฐานสากลมาใช้ในการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพสายการผลิต และได้สินค้าที่มีคุณภาพสูงตามมาตรฐานสากล อีกทั้งมีทีมงานที่มีความรู้ความชำนาญในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่ผลิตในทุกกระบวนการ เพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้ใช้งาน การมุ่งมั่นในการพัฒนาสายการผลิตอย่างต่อเนื่องส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานสากลต่าง ๆ เช่น ISO 9001:2015 สำหรับระบบจัดการคุณภาพ ISO45001:2018 สำหรับระบบจัดการด้านชีวอนามัยและความปลอดภัยจาก TUV NORD เป็นต้น

2. การบริการหลังการขาย

มุ่งเน้นให้ลูกค้าได้รับความพอใจสูงสุด โดยมีทีมงานให้บริการแก่ลูกค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการใช้สินค้าอย่างสม่ำเสมอ

3. ความพร้อมของอะไหล่

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการจัดเตรียมอะไหล่สำรองอย่างเหมาะสมเพื่อสามารถจัดส่งอะไหล่แก่ลูกค้าได้ภายในเวลาอันสั้นและตอบสนองตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันท่วงที

4. ความปลอดภัย

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในเรื่องของความปลอดภัย โดยเฉพาะความปลอดภัยในการใช้งานของลูกค้า โดยได้จัดเตรียมอุปกรณ์และให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ยังคำนึงถึงความปลอดภัยในการผลิต โดยมีกระบวนการผลิตที่สอดคล้องกับกฎระเบียบด้านความปลอดภัยและป้องกันอุบัติเหตุแก่พนักงาน มีการติดตั้งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งจะช่วยลดอันตรายที่อาจเกิดขึ้นได้

5. เวลาในการส่งมอบ

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้ได้ตามเวลาที่กำหนดเป็นอย่างยิ่ง มีการวางแผนการผลิตและติดตั้งเพื่อให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทจะสามารถผลิตและติดตั้งชิ้นงานให้กับลูกค้าได้ทันตามระยะเวลาที่กำหนด

6. ราคาที่แข่งขันได้

กลุ่มบริษัทมีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางการตลาด เช่น การสรรหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ ๆ การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากต้นน้ำถึงปลายน้ำ การนำเทคโนโลยีมาใช้ รวมถึงการปรับเปลี่ยนขั้นตอนกระบวนการทำงานต่าง ๆ อยู่เสมอ เพื่อลดระยะเวลาและข้อบกพร่องในการปฏิบัติงาน และในขณะเดียวกันก็เป็นการเสริมสร้างผลงานที่ดีแล้วให้ดียิ่งขึ้น

7. การพัฒนาความรู้และความสามารถของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้มีคุณภาพ โดยมีการพัฒนาระบบการทำงานให้ทันสมัยอยู่เสมอ และสนับสนุนการพัฒนาและการอบรมของบุคลากรอย่างเต็มที่ ทำให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถ ทำงานอย่างเป็นระบบมากขึ้น

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มบริษัทมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดูแลสินค้าของเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายในแต่ละประเภทสินค้า ซึ่งจะทำหน้าที่ติดต่อ ดูแลความต้องการ ตลอดจนนำเสนอสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. การจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าเป็นหลัก ลูกค้าของกลุ่มบริษัทจึงเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ ตั้งแต่ขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งในการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้า ผู้ประกอบการจะติดต่อหรือเปิดประมูลให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง และผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเสนอราคาตามแบบและลักษณะเฉพาะตามแบบที่กำหนด โดยงานที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท ผู้รับเหมาจะติดต่อให้กลุ่มบริษัทเสนอราคาตามแบบและลักษณะเฉพาะที่กำหนดมา เมื่อผู้ประกอบการเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเหล่านั้นแล้ว ผู้รับเหมาก่อสร้างนั้นจะทำสัญญาซื้อขายกับกลุ่มบริษัทต่อไป

2. การจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของกิจการในโรงงานอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้าที่กลุ่มบริษัทเคยเข้าไปให้บริการผ่านผู้รับเหมาก่อสร้าง และภายหลังการขายดังกล่าวแล้ว กลุ่มบริษัทยังให้บริการหลังการขาย ได้แก่ การดูแลรักษา การซ่อมบำรุง การเปลี่ยนอะไหล่ เป็นต้น ดังนั้น เมื่อผู้ประกอบการเหล่านี้มีโครงการที่จะขยายการลงทุนหรือขยายโรงงานหรือคลังสินค้าเพิ่มเติม จะติดต่อกับกลุ่มบริษัทให้ไปดำเนินการรับงานส่วนนี้โดยไม่ต้องผ่านผู้รับเหมาก่อสร้าง นอกจากนี้ ลูกค้าบางรายมาจากการแนะนำของผู้ประกอบการอื่น ๆ ที่เคยเป็นลูกค้าของกลุ่มบริษัทมาก่อน และมีความพึงพอใจในคุณภาพและบริการ จึงแนะนำผู้ประกอบการรายอื่นมาใช้สินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท

สัดส่วนของลูกค้าน้ำของกลุ่มบริษัทแบ่งตามประเภทธุรกิจ แบ่งได้ดังนี้

ประเภทธุรกิจ	สัดส่วน (ร้อยละ)		
	ปี 2563	ปี 2562	ปี 2561
1. เหล็กและอลูมิเนียม	10.55	4.37	23.54
2. ยานยนต์	20.24	18.89	19.17
3. เกษตรและอาหาร	4.34	4.45	13.08
4. โรงไฟฟ้า	11.36	19.96	5.70
5. คลังสินค้าและโลจิสติกส์	16.14	16.69	5.59
6. Hypermarket และร้านสะดวกซื้อ	4.21	2.63	5.14
7. วัสดุก่อสร้าง	3.76	1.92	2.52
8. อสังหาริมทรัพย์	3.67	12.39	1.33
9. ปิโตรเคมี	2.19	4.01	0.66
10. รถไฟฟ้า	4.25	2.82	4.60
11. อื่น ๆ ^{1/}	19.29	11.87	18.67
รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : ^{1/}ธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ กลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า กลุ่มสิ่งทอ และกลุ่มแผ่นฟิล์มถนอมอาหาร เป็นต้น

นโยบายการกำหนดราคา

กลุ่มบริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไร และพิจารณาร่วมกับปัจจัยอื่น ๆ เช่น การเปรียบเทียบกับราคาตลาดและราคาของคู่แข่ง ซึ่งการกำหนดราคาสินค้าอาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมตามลักษณะของสินค้า กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และช่องทางการจัดจำหน่ายตามสภาวะการแข่งขันในขณะนั้น เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ แต่ยังคงรักษาอัตรากำไรให้ได้ต้องการเพื่อให้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายและการดำเนินงานต่าง ๆ

ประกาศนียบัตรและมาตรฐานสากล

บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตและการจัดการเพื่อให้เป็นโรงงานที่มีมาตรฐานสากลและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า 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

มาตรฐาน	ระยะเวลาที่ได้รับ การรับรอง	รายละเอียด
2. ISO 45001:2018 สำหรับระบบจัดการ อาชีวอนามัยและ ความปลอดภัย	10 เม.ย. 2563 - 23 มี.ค. 2565	เป็นมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมระดับสากล ที่ใช้ สำหรับการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อลดความเสี่ยง ต่ออันตรายและความปลอดภัยของพนักงาน ปรับปรุง การดำเนินการขององค์กรให้เกิดความปลอดภัยเพื่อลด และควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดอันตรายของพนักงานและ ผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ISO45001 เป็นมาตรฐานที่มีขึ้นเพื่อ ทดแทนมาตรฐาน OHSAS 18001 ที่องค์กรระหว่าง ประเทศว่าด้วยการมาตรฐาน (ISO: International Organization for Standardization) ประกาศสิ้นสุด การให้การรับรอง

2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทประกอบด้วยหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ทั้งลูกค้าที่เป็น
ผู้ใช้งาน (End User) ผู้รับเหมาโดยตรง (Main Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) ซึ่งกระจาย
อยู่ในหลากหลายอุตสาหกรรม สำหรับปี 2563 กลุ่มบริษัทมีผลประกอบการที่ชะลอตัว สืบเนื่องจาก
ภาวะอุตสาหกรรมและการลงทุนที่หดตัว อันเป็นผลมาจากวิกฤติการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา
(COVID-19) และผลกระทบจากมาตรการการควบคุมการระบาดที่เข้มงวดทั้งในและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม
ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท ถือเป็นผลิตภัณฑ์พื้นฐานสำหรับหลายอุตสาหกรรม อีกทั้ง ในปี 2562 บริษัทฯ ได้มี
ตราสินค้าของตัวเองจำหน่ายอย่างเป็นทางการเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อระดับ
ปานกลาง รวมถึงการต่อยอดในการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล ได้แก่
อุปกรณ์และระบบจัดการคลังสินค้า โดยการเพิ่มขึ้นของตราสินค้าและหน่วยธุรกิจใหม่ ถือเป็นการเติมเต็มให้
กลุ่มบริษัทเป็นศูนย์กลางของระบบขนถ่ายสินค้าสำหรับอุตสาหกรรม และเพิ่มคุณค่าให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

การส่งเสริมการลงทุน

ในปี 2563 เนื่องมาจากภาพรวมภาวะเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง จึงได้มีการ
สนับสนุนและส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐ อ้างอิงได้จากข้อมูลการส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการ
ส่งเสริมการลงทุนในปี 2562 และ 2563 ที่มีจำนวนโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นจาก 1,523
โครงการ เป็น 1,717 โครงการ แม้ว่าเงินลงทุนจากการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจะลดลงจาก 691 พันล้าน
บาท เป็น 481 พันล้านบาท ซึ่งลดลงจากโครงการต่างประเทศเป็นหลัก สืบเนื่องจากสถานการณ์การแพร่
ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) อย่างไรก็ตาม จำนวนการขอรับการส่งเสริมการลงทุนที่เพิ่มขึ้น
ดังกล่าวจะเป็นโอกาสให้กลุ่มบริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าและบริการได้เพิ่มขึ้นและมีฐานลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์พื้นฐานและสามารถใช้ได้ในอุตสาหกรรมหลากหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมหนักที่ต้องมีสายการผลิตอย่างต่อเนื่อง

ตาราง : ข้อมูลการขอรับการส่งเสริมการลงทุนสุทธิ ปี 2562 – 2563

	จำนวนโครงการ		เงินลงทุน (พันล้านบาท)	
	2563	2562	2563	2562
โครงการในประเทศ	724	540	244	98
โครงการต่างประเทศ	559	596	109	177
โครงการร่วมลงทุนในและต่างประเทศ	434	387	128	416
รวม	1,717	1,523	481	691

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

การลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่ง

รัฐบาลผลักดันโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าตามยุทธศาสตร์และแผนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งของไทย พ.ศ. 2558 - 2565 ภายใต้แผนงานที่จะเร่งเชื่อมต่อการเดินทางระบบรถไฟฟ้าทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑล เพื่อแก้ไขปัญหาจราจรทั้งระบบ โดยระบบโครงข่ายรถไฟฟ้ามีความจำเป็นต้องมีโรงซ่อมบำรุง (Depot) ซึ่งกลุ่มบริษัทมีประสบการณ์ในการติดตั้งเครื่องมือเครื่องใช้ในโรงซ่อมบำรุงรถไฟฟ้าเป็นอย่างดี อีกทั้งยังสามารถเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ในสายการผลิตเดิมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มคมนาคม โดยเฉพาะกลุ่มรถไฟฟ้า ดังนั้น ผลจากการลงทุนตามแผนงานการพัฒนาโครงข่ายขนส่งสาธารณะ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีโอกาสมากขึ้นที่จะเสนอขายสินค้าและบริการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกับการแผนงานพัฒนาดังกล่าว ทั้งยังมีโอกาสเติบโตจากการลงทุนในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งจากโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor - EEC) ซึ่งกำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

การขยายตัวของธุรกิจโลจิสติกส์และคลังสินค้า

ตามยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2560 – 2564) เพื่อยกระดับระบบโลจิสติกส์ของประเทศ สนับสนุนการเป็นศูนย์กลางทางการค้า การบริการ การลงทุนในภูมิภาคอาเซียน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งการพัฒนาในธุรกิจโลจิสติกส์นี้เอง ประกอบด้วยผลกระทบจากมาตรการควบคุมที่เข้มข้นสำหรับการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) มีผลให้การซื้อขายออนไลน์ขยายเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้เกิดการลงทุนภาคเอกชนตามมา มีการเกิดขึ้นของคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าจำนวนมาก จึงเป็นโอกาสที่กลุ่มบริษัทจะขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น

กลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตไฟฟ้า

ธุรกิจผลิตไฟฟ้าหรือโรงไฟฟ้าถือเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อประเทศ เนื่องจากทั้งภาคธุรกิจ ภาคเอกชน และครัวเรือนล้วนใช้ไฟฟ้าในการดำเนินธุรกิจและดำรงชีวิตประจำวัน เมื่อธุรกิจโรงไฟฟ้าเกิดการขยายตัวส่งผลให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทขยายตัวด้วยเช่นกัน เนื่องจากโรงไฟฟ้ามีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่สำคัญที่มีขนาดใหญ่และมีน้ำหนักมาก ซึ่งต้องใช้เครนช่วยทำหน้าที่เคลื่อนย้าย ทั้งในการดำเนินการปกติ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ของโรงไฟฟ้า

จากข้อมูลโรงไฟฟ้าของสำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงานพบว่า มีผู้ผลิตไฟฟ้าจำนวนมากที่ต้องการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการที่ยื่นคำขอให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค แบ่งเป็นหลายสถานะ และหลายประเภทโรงไฟฟ้า สำหรับสถานะและประเภทโรงไฟฟ้าที่จะเป็นโอกาสให้กลุ่มบริษัทได้ผลิตและจำหน่ายเขตนื้อสี่ระยะให้แก่โรงไฟฟ้า คือ สถานะตอบรับซื้อแล้วยังไม่เซ็น PPA และเซ็น PPA แล้วยังไม่ COD

อย่างไรก็ดี สำหรับโรงไฟฟ้าที่ COD แล้ว กลุ่มบริษัทมีโอกาสที่จะได้ผลิตและจำหน่ายเขตนื้อสี่ระยะหรือมีโอกาสที่จะให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาเขตนื้อสี่ระยะให้แก่โรงไฟฟ้าเหล่านั้นด้วยเช่นกัน

ตาราง: ข้อมูลโรงไฟฟ้าแยกตามประเภทและสถานะ

	COD แล้ว		มี PPA แล้วแต่ยังไม่ COD		ตอบรับซื้อแล้วยังไม่ลงนาม PPA	
	ราย	กำลังผลิตติดตั้ง (MW)	ราย	กำลังผลิตติดตั้ง (MW)	ราย	กำลังผลิตติดตั้ง (MW)
Waste	41	362	15	127	-	-
Biomass	213	3,572	15	155	15	355
Hydro	46	118	-	-	27	28
Biogas	180	410	3	8	-	12
Wind	34	1,522	2	18	2	2
Solar	7,067	2,962	324	2	234	62
RE-Others	4	97	-	-	-	-
รวม	7,585	9,043	359	310	278	459

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

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 การแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมแห่งอนาคต (New S Curve) คือ เครื่องจักรอัตโนมัติและหุ่นยนต์ การบินและโลจิสติกส์ เชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ ดิจิทัล และการแพทย์ครบวงจร ซึ่ง 4 ใน 10 อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมอยู่ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกิจการ อีกทั้งการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมในพื้นที่เป้าหมาย 3 จังหวัด อันประกอบด้วย ระยอง ชลบุรี ฉะเชิงเทรา จะแนวโน้มที่จะขยายตัวเป็นอย่างมาก ดังนั้น จึงเป็นโอกาสของกลุ่มบริษัทในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นสินค้าอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นเครนและรถไฟฟ้า ประตูดอุตสาหกรรม พร้อมทั้งเสนอบริการแก่กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกดังกล่าว

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การใช้กำลังการผลิต

ในการผลิตเครนนั้น กลุ่มบริษัทจะทำการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to order) โดยระยะเวลาตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการติดตั้งให้กับลูกค้าจะใช้ระยะเวลาประมาณ 4 ถึง 6 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะของชิ้นงาน ส่วนสะพานปรับระดับ ประตูดอุตสาหกรรม ม่านรูดพีวีซี และม่านตัดอากาศ เป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อจำหน่ายต่อ ซึ่งสามารถนำไปติดตั้งให้กับลูกค้าได้เลยเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 4 เดือน หลังจากที่ลูกค้าได้ยืนยันคำสั่งซื้อ เนื่องจากต้องรอสินค้าจากต่างประเทศในกรณีที่ไม่มีสินค้าสำรองสินค้าดังกล่าว

กลุ่มบริษัทมีโรงงาน 2 แห่ง เพื่อใช้ผลิตเครน โดยบริษัทฯ มีโรงงาน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัดฉะเชิงเทรา บนเนื้อที่ 4 ไร่ 3 งาน 20 ตารางวา และบริษัทย่อยมีโรงงาน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัดปทุมธานี บนเนื้อที่ 10 ไร่ 2 งาน 77 ตารางวา

กลุ่มบริษัทมีกำลังการผลิตสูงสุดและอัตราการใช้กำลังการผลิตของเครนและรถไฟฟ้า ดังนี้

ประเภทของเครน	กำลังการผลิตสูงสุดต่อปี (จำนวนตัว) ^{1/}		อัตราใช้กำลังการผลิตปี 2563 (จำนวนตัว)	
	บริษัทฯ	บริษัทย่อย	บริษัทฯ	บริษัทย่อย
เครนประเภทคานเดี่ยว ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร	102	94	30	9
เครนประเภทคานเดี่ยว ความยาวมากกว่า 15 เมตร	76	75	15	9
เครนประเภทคานคู่ ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร	60	43	1	0
เครนประเภทคานคู่ ความยาวมากกว่า 15 เมตร	42	36	6	17
เครนประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ ความยาวน้อยกว่า 15 เมตร	32	-	6	4 ^{2/}
เครนประเภทที่มีฟังก์ชันพิเศษ ความยาวมากกว่า 15 เมตร	25	-	6	-

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

^{2/} บริษัทย่อยได้รับคำสั่งซื้อพิเศษ

การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

การจัดหาวัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลือง อะไหล่ และชิ้นส่วนสำเร็จรูป เพื่อผลิตและจำหน่าย จัดหาจากผู้ผลิต และจำหน่ายหลายรายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต

วัสดุสิ้นเปลืองและอะไหล่ ได้แก่ เหล็กรูปพรรณต่าง ๆ สีสองพื้นกันสนิม อุปกรณ์ไฟฟ้า เป็นต้น โดยจะสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศทั้งรายใหญ่และรายย่อยหลายรายในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

2. ชิ้นส่วนสำเร็จรูป

- รอกไฟฟ้าและส่วนประกอบ เช่น รอกไฟฟ้า คานล้อ อะไหล่ จะสั่งนำเข้าจากประเทศเยอรมัน เนื่องจากกลุ่มบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าดังกล่าวแต่ผู้เดียวในประเทศไทย โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า STAHL และ YALE และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า ABUS ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ประกอบในการผลิตเครนและรอกไฟฟ้า ส่วนตราสินค้า AL จะสั่งนำเข้าจากประเทศจีน

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

ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัทฯ ได้จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในสินค้าและการบริการ โดยมีหน่วยงานที่รับผิดชอบคือ หน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์ในการดูแลและสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า โดยครอบคลุมส่วนงานที่สำคัญ ได้แก่ งานขายและงานติดตั้งเครนและรอกไฟฟ้า งานขายและงานติดตั้งประตูดูดสาหกรรมและสะพานปรับระดับ งานระบบจัดการคลังสินค้า และงานบริการหลังการขาย โดยมีการส่งแบบสอบถามทั้งสิ้นมากกว่า 3,482 ใบ ทั้งนี้ พบว่าส่วนใหญ่มีผลความพึงพอใจอยู่ในระดับดีมาก ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด นอกจากนี้ หากมีข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการ หน่วยงานที่รับผิดชอบดูแลจะรายงานตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการทันที ซึ่งข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการจะนำมาปรับปรุงต่อไป

ผลการสำรวจความพึงพอใจสำหรับปี 2563 มีทั้งหมด 5 ด้าน โดยมีคะแนนความพึงพอใจในแต่ละด้าน ดังต่อไปนี้

- ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 90.40
- ด้านคุณภาพของตัวแทนฝ่ายขาย มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 90.11
- ด้านคุณภาพในการปฏิบัติงาน มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 91.52
- ด้านความปลอดภัยในการทำงาน มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 91.91
- ด้านภาพรวม มีระดับความพึงพอใจ ร้อยละ 91.52

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตของของกลุ่มบริษัทส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพียงเล็กน้อยและไม่เกินมาตรฐาน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกำหนด โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **คุณภาพเสียง** ในกระบวนการผลิตอาจเกิดเสียงดังจากการขั้นตอนการเชื่อม งานเจียร งานขัด งานตัด โลหะ และงานประกอบชิ้นรูป หรือกรณีที่เครื่องจักรชำรุดหรือสึกหรอเป็นเหตุให้เกิดเสียงดังในบริเวณการทำงาน ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงจัดหาอุปกรณ์ป้องกันและลดการสัมผัสเสียงให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานในบริเวณที่มีเสียงค่อนข้างดัง รวมถึงมีการบำรุงรักษาเครื่องจักรอยู่เสมอ เพื่อให้เครื่องจักรทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- **คุณภาพอากาศ** สิ่งที่จะส่งผลกระทบต่อคุณภาพอากาศจากกระบวนการผลิต ได้แก่ ละอองจากการพ่นสีและทาสีในบริเวณจุดประกอบคาน และฝุ่นละอองในบริเวณเครื่องพ่นเม็ดโลหะ ซึ่งมีปริมาณฝุ่นละอองไม่มากเกินไปตามที่กฎหมายกำหนด ประกอบกับกลุ่มบริษัทได้จัดหาอุปกรณ์ป้องกันกลิ่นและฝุ่นควันให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานในบริเวณดังกล่าว นอกจากนี้ มีการทำรั้วรอบขอบชิดเพื่อป้องกันไม่ให้ฝุ่นและละอองจากการพ่นสีเล็ดลอดออกไป

- **คุณภาพน้ำ** เนื่องจากในกระบวนการผลิตของกลุ่มบริษัทไม่ได้ใช้น้ำในกระบวนการผลิต จึงไม่ก่อให้เกิดมลพิษทางน้ำโดยตรง ดังนั้น สิ่งที่จะส่งผลกระทบต่อคุณภาพน้ำจะเกิดจากการใช้ชักล้างภายในโรงงานซึ่งมีปริมาณไม่มากนัก โดยกลุ่มบริษัทจะไม่ทิ้งน้ำเสียดังกล่าวออกนอกอาคารโรงงาน แต่จะระบายน้ำทิ้งและพักไว้ในบ่อพักน้ำทิ้ง เพื่อนำน้ำที่ใช้แล้วไปทำประโยชน์โดยการรดน้ำต้นไม้ในบริเวณพื้นที่โรงงานต่อไป

- **เศษวัสดุ** เศษวัสดุที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต ได้แก่ เศษเหล็ก ส่วนหนึ่งจะนำขึ้นส่วนของเศษเหล็กรวบรวมไปทำเป็นก้อนน้ำหนักที่ใช้ในการทดสอบเครน (Test Load) ในแต่ละน้ำหนักที่ต้องการ สำหรับเศษวัสดุประเภทอื่น ๆ อาทิ เศษไม้และกระดาษ กลุ่มบริษัทจะขายให้กับห้างร้านที่รับซื้อของเก่าที่ขึ้นทะเบียนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม เศษขยะอื่น ๆ ที่ได้จากการบริโภค กลุ่มบริษัทได้มีการแยกขยะและให้เทศบาลมาดำเนินการเก็บไปในทุก ๆ สัปดาห์

ทั้งนี้ ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีการว่าจ้างให้หน่วยงานเอกชน ซึ่งผ่านการรับรองจากกรมโรงงานมาทำการตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมเป็นประจำทุกปี และจากผลการตรวจวัดล่าสุดของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2563 โดยบริษัท แปซิฟิค แลบบอราตอรี จำกัด และบริษัทย่อย เมื่อวันที่ 1 และ 2 กรกฎาคม 2563 โดยบริษัท แปซิฟิค แลบบอราตอรี จำกัด พบว่าผลการตรวจวัดระดับความดังของเสียงและการตรวจวัดคุณภาพอากาศอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กฎหมายกำหนด

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวนประมาณ 337 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 283 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ ชัดเจน และมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันมีปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกเป็นตัวแทนจำหน่าย

กลุ่มบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทย สำหรับสินค้าภายใต้ตราสินค้า STAHL, YALE และ ABUS โดยกลุ่มบริษัทจะนำเข้าชิ้นส่วนที่สำคัญ เช่น คานล้อ (End Carriage) ชุดเฟืองเกียร์ และรอก นำมาประกอบกับชิ้นส่วนโครงสร้างของเครนและรอกไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทเป็นผู้ออกแบบและผลิตที่โรงงาน และนำไปติดตั้งให้กับลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์สะพานปรับระดับและประตูอุตสาหกรรม ได้แก่ SERCO, STERTIL, INKEMA, NOVOFERM, DOCK EQUIPMENT เป็นต้น ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในตราสินค้าที่สำคัญต่อไป หรือผลิตภัณฑ์ใหม่มีคุณภาพไม่เท่าเทียมกับผลิตภัณฑ์เดิมก็อาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าและส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายและบริการได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง กลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าตามที่เจ้าของตราสินค้ากำหนด จึงได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของตราสินค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอด และยังไม่เคยถูกเจ้าของตราสินค้ายกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า อีกทั้ง กลุ่มบริษัทมีช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ มีทีมงานขายที่เข้มแข็ง มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี มีการให้บริการและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับ และมีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทเจ้าของตราสินค้าอย่างยาวนาน จึงมีความมั่นใจว่าบริษัทเจ้าของตราสินค้าจะยังคงมอบหมายให้กลุ่มบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องต่อไป นอกจากนี้ บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์รอกตราสินค้า “AL” ซึ่งเป็นตราสินค้าของตนเองออกจำหน่ายอย่างเป็นทางการตั้งแต่ปี 2562

1.2 ความเสี่ยงจากการที่รายได้ลดลงจากการพึ่งพิงการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในบางอุตสาหกรรม

รายได้ของกลุ่มบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2561 ถึง 2563 นั้น ลูกค้าหลัก ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมโรงไฟฟ้า กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมคลังสินค้า ซึ่งการเจริญเติบโตของกลุ่มลูกค้านั้น ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ในช่วงปี 2563 ภาวะเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศชะลอตัวจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา จึงทำให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวลดกำลังการผลิตลง ชะลองบลงทุน จึงส่งผลโดยตรงต่อรายได้ของกลุ่มบริษัทลดลง

แนวทางการบริหารความเสี่ยง กลุ่มบริษัทปรับกลยุทธ์ในการขายโดยขยายฐานลูกค้า กระจายการขายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในอุตสาหกรรมอื่น ๆ ให้เกิดความหลากหลาย ลดการพึ่งพิงลูกค้าเฉพาะกลุ่ม อีกทั้งยังมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจ โดยเน้นการให้บริการหลังการขายและงานซ่อมบำรุงให้แก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากฐานลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทมีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งลูกค้าเหล่านี้จะต้องใช้บริการดังกล่าวเพื่อให้อุปกรณ์

ดังกล่าวอยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานได้อยู่ตลอดเวลา ดังนั้น การขยายธุรกิจการให้บริการหลังการขายดังกล่าว จะเป็น การเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจร กลุ่มบริษัทจึงมีกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ทั้งในส่วนของ การเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่เสริมสายผลิตภัณฑ์เดิม ได้แก่ ประตุม้วน และการเพิ่มสายผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ ระบบการจัดการคลังสินค้า เป็นต้น

1.3 ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานไม่ทันตามกำหนด

ในการผลิตและจำหน่ายเครื่องและระบบไฟฟ้า ประตุม้วนและระบบปรับอากาศ โดยทั่วไปจะมีการระบุกำหนดวันส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าล่วงหน้า รวมทั้งบทลงโทษในกรณีที่กลุ่มบริษัทไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลา ซึ่งบทลงโทษส่วนใหญ่คือการจ่ายค่าปรับเพื่อชดเชยความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการล่าช้า ทั้งนี้ ค่าปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าอาจมีมูลค่าที่แตกต่างกันในแต่ละสัญญา และส่งผลให้ต้นทุนสำหรับโครงการนั้น ๆ เพิ่มสูงขึ้นจนกลุ่มบริษัทมีกำไรลดลง นอกจากนี้ การล่าช้าของโครงการยังอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทเสียชื่อเสียงและไม่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายอื่น ๆ และทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจในอนาคตได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญในการติดตาม ตรวจสอบ และควบคุมการดำเนินงานอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนของการทำงาน เริ่มตั้งแต่การออกแบบ การสั่งซื้อชิ้นส่วนประกอบจากต่างประเทศ การควบคุมการผลิต การตรวจสอบคุณภาพซึ่งจะทำให้ผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถรับทราบความคืบหน้าของงานแต่ละโครงการ ตลอดจนแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างทันทั่วถึง ทำให้การจัดการโครงการต่าง ๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และทันเวลา

1.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

ในการผลิตและให้บริการหลังการขาย จำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ทักษะ ความชำนาญ และประสบการณ์ ซึ่งจะช่วยลดการสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต อีกทั้ง การให้บริการหลังการขายโดยบุคลากรหรือช่างผู้มีความชำนาญ จะช่วยให้พบปัญหาและแก้ปัญหาได้ตรงจุดในระยะเวลาอันสั้น ส่งผลให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้า ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงให้ความสำคัญในการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อการผลิตและการให้บริการที่มีประสิทธิภาพเสมอมา แต่เนื่องจากปัจจุบันบุคลากรที่มีทักษะและความชำนาญต่าง ๆ เช่น ช่างเทคนิค ช่างเชื่อม ช่างบริการ ต่างเป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรม จึงอาจมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรได้ หากไม่สามารถหาบุคลากรทดแทนได้ทันทั่วถึง

แนวทางการบริหารความเสี่ยง เพื่อป้องกันปัญหาที่อาจจะขาดแคลนแรงงานดังกล่าว ในช่วงที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทได้มีการปรับปรุงโครงสร้างฐานเงินเดือนและสวัสดิการต่าง ๆ ให้สามารถแข่งขันกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อเป็นแรงจูงใจให้บุคลากรทำงานให้กับกลุ่มบริษัทในระยะยาว นอกจากนี้ ถึงแม้ว่าบุคลากรที่รับเข้ามาจะมีทักษะในการปฏิบัติงานมาแล้ว กลุ่มบริษัทยังสนับสนุนการจัดอบรมเพื่อพัฒนาทักษะและฝีมือของบุคลากรอยู่เสมอ

1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากรและผู้บริหารคนสำคัญ

บุคลากรเป็นปัจจัยหนึ่งในความสำเร็จของกลุ่มบริษัท หากสูญเสียบุคลากร เจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือบุคลากรหลักในคณะผู้บริหารบุคคลใดบุคคลหนึ่ง และไม่สามารถสรรหาผู้ดำรงตำแหน่งที่เหมาะสมและมีคุณสมบัติเทียบเคียงมาแทนที่กันได้ อาจส่งผลกระทบต่อทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงิน การดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

แนวทางการบริหารความเสี่ยง กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการรักษาทรัพยากรบุคคล จึงได้มีการจัดทำแผนพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมุ่งเน้นพัฒนาความสามารถและความรับผิดชอบของบุคลากร การวางแผนทางอาชีพ (Career Path) ของบุคลากรในแต่ละระดับให้ชัดเจน รวมทั้งการจัดสรรผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคล และเทียบเคียงกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน นอกจากนี้ ยังมีนโยบายเรื่องการสืบทอดตำแหน่ง (Successor plan) เพื่อเตรียมการถ่ายทอดงานรวมถึงการสรรหานักงานใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อทดแทนบุคลากรที่อาจต้องสูญเสียไป และเพื่อให้มีบุคลากรเพียงพอสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.6 ความเสี่ยงจากเสถียรภาพของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

กลุ่มบริษัทได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการบริหารฐานข้อมูลต่าง ๆ ภายในองค์กรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และลดต้นทุนของกลุ่มบริษัท โดยความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับฐานข้อมูลต่าง ๆ ของระบบสารสนเทศภายในองค์กรอันอาจก่อให้เกิดความเสียหาย ข้อมูลถูกทำลาย ความเสี่ยงจากการโจรกรรมข้อมูลที่สำคัญ เช่น ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้ล้วนมีความจำเป็นที่จะต้องเข้ามาบริหารจัดการ เนื่องจากส่งผลกระทบต่อการทำงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

แนวทางการบริหารความเสี่ยง กลุ่มบริษัทได้พัฒนาระบบงานด้านเครือข่าย โดยการพัฒนา ควบคุม กำกับดูแล และบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศพื้นฐาน และจัดให้มีระบบสำรองข้อมูลที่เพียงพอและมีประสิทธิภาพเพื่อป้องกันความเสียหายของข้อมูล กำหนดให้เฉพาะบุคคลที่ได้รับอนุญาตเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงเครื่องคอมพิวเตอร์ เครือข่าย โปรแกรม และข้อมูลได้ ตลอดจนมีการดำเนินงานตามแผนงานซ่อมแซมและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของกลุ่มบริษัทให้มีเสถียรภาพ ทำให้สามารถแก้ไขระบบในกรณีที่เกิดความเสียหายได้อย่างรวดเร็ว

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่กลุ่มบริษัทจำหน่ายให้ลูกค้านั้น ส่วนประกอบที่สำคัญส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศ การเสนอราคาและการชำระเงินค่าซื้อสินค้าส่วนใหญ่ใช้สกุลเงินยูโรและสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นหลักในขณะที่มีการผลิตและจำหน่ายสินค้าทั้งหมดให้กับลูกค้าที่อยู่ในประเทศไทย ทำให้รายได้จากการขายและให้บริการของกลุ่มบริษัทเป็นสกุลเงินบาท ซึ่งเมื่อตกลงราคาขายและค่าบริการกับลูกค้าแล้วก็จะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงเมื่อเกิดเหตุค่าเงินยูโรและดอลลาร์สหรัฐฯ แข็งค่าขึ้น กลุ่มบริษัทไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับ

ต้นทุนสินค้าที่เพิ่มขึ้นได้ทันที ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของกลุ่มบริษัทได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง กลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารและเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินยูโรและสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ในการกำหนดราคาขายสินค้าให้สะท้อนกับอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละช่วงเวลา และมีการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการวางแผนการสั่งซื้อและส่งมอบให้เหมาะสม รวมถึงการกำหนดราคาขายให้ ครอบคลุมความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระดับหนึ่ง ทำให้กลุ่มบริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวในวงจำกัด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

3. ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันถึงร้อยละ 50

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่มปัญญากร ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.88 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มปัญญากร ยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าในเรื่องการแต่งตั้งกรรมการบริษัท หรือการลงมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียงสามในสี่ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้

แนวทางการบริหารความเสี่ยง กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดให้มีกรรมการอิสระที่เป็นบุคคลภายนอก 4 ท่าน จากกรรมการบริษัททั้งหมด 8 ท่าน โดยทั้ง 4 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถและเป็นที่ยอมรับในสังคม อีกทั้ง กลุ่มบริษัทได้มีการว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายใน ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกมาช่วยในการตรวจสอบ ประเมินผลและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ จึงทำให้สามารถตรวจสอบการทำงานได้อย่างทั่วถึงและโปร่งใส สามารถถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการบริษัทได้ในระดับหนึ่ง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และวันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมสรุปได้ดังนี้

ประเภท/ทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธ.ค. 63	31 ธ.ค. 62		
1. ที่ดิน	52.76	47.25	เป็นเจ้าของ	จดจำนอง
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	118.61	121.59	เป็นเจ้าของ	จดจำนอง
3. เครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์	18.31	20.36	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
4. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	3.05	4.32	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
5. ยานพาหนะ	9.42	9.90	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
6. สินทรัพย์สิทธิการใช้ - ยานพาหนะ	2.70	-	ผ่อนชำระตามสัญญาเช่าการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 0.84 ล้านบาท
7. สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อุปกรณ์สำนักงาน	1.17	-	ชำระค่าเช่ารายเดือนตามสัญญา	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 1.19 ล้านบาท
8. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	24.65	20.56	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	230.67	223.98		

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>ตัวแทนจำหน่ายยอมรับและรับทราบว่าพื้นที่หลักของความรับผิดชอบสำหรับการส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์คือในประเทศไทย ดังนั้นหากตัวแทนจำหน่ายจะขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่อยู่นอกประเทศไทย หรือ จะต้องส่งผลิตภัณฑ์ออกไปนอกประเทศไทยจะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก STAHL ก่อน ทั้งนี้ หากมีกรณีดังกล่าว ตัวแทนจำหน่ายจะต้องแจ้งให้ STAHL ทราบโดยไม่ชักช้า นอกจากนี้ ตัวแทนจำหน่ายจะไม่โฆษณาหรือตั้งสาขาในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายนอกประเทศไทย</p>
ภาระหน้าที่ของ STAHL	STAHL จะจัดหาข้อมูล เอกสาร บทความงานวิจัย ตามที่เห็นสมควรโดยพิจารณาจากประสิทธิภาพของตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายจะต้องไม่ใช้ข้อมูลและเอกสารต่าง ๆ ที่ได้รับนอกเหนือไปจากวัตถุประสงค์ตามสัญญาฉบับนี้ และ STAHL สงวนสิทธิ์ที่จะเรียกคืนเอกสารทั้งหมดดังกล่าว รวมทั้งสำเนาจากตัวแทนจำหน่าย
ภาระหน้าที่ของตัวแทนจำหน่าย	<p><u>การขายสินค้า</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ตัวแทนจำหน่ายจะใช้ความพยายามอย่างที่สุดที่จะโฆษณา ทำการตลาด ขาย และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ซึ่งจะเป็นผลให้มีการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกับคู่แข่งรายอื่นในประเทศไทย - หากตัวแทนจำหน่ายประสงค์ที่จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในประเทศไทยและต้องการได้รับเงินสนับสนุนจาก STAHL ตัวแทนจำหน่ายจะต้องกระทำการเข้าร่วมงานดังกล่าวโดยรอบคอบ และแจ้งให้ STAHL ทราบล่วงหน้า 12 เดือน ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายจะได้รับเงินสนับสนุนในอัตราร้อยละ 50 ของค่าเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เมื่อได้รับการยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรจาก STAHL

	<p>- ตัวแทนจำหน่ายจะต้องประมาณการขายในแต่ละปีและแจ้งไปยัง STAHL ก่อนวันที่ 1 ตุลาคมของแต่ละปี ทั้งนี้ ประมาณการขายดังกล่าวจะไม่ใช่ข้อผูกมัดให้ตัวแทนจำหน่ายต้องซื้อผลิตภัณฑ์ตามที่ประมาณการขายไว้</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>
ระยะเวลาของสัญญาและการยกเลิกสัญญา	<p>สัญญาฉบับนี้จะมีผลบังคับใช้จนกระทั่งฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญา ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - กรณีไม่มีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงเมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร โดยแจ้งล่วงหน้า 12 เดือน - กรณีมีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีเมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งขอเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเหตุแห่งการเลิกสัญญาดังกล่าว ได้แก่ การล้มละลาย การชำระบัญชี การละเมิดสิทธิตามเงื่อนไขของสัญญาซึ่งผู้ละเมิดไม่ทำการแก้ไขภายใน 21 วันนับแต่ได้รับแจ้งการละเมิดสัญญา - กรณีมีเหตุแห่งการเลิกสัญญา สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีเมื่อตัวแทนจำหน่ายผิดสัญญา เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญของตัวแทนจำหน่ายซึ่งจะส่งผลกระทบในทางลบต่อการขายผลิตภัณฑ์รวมถึงเงื่อนไขในสัญญา เช่น ความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการ สถานะทางการเงิน และการผิดนัดชำระเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ การเลิกสัญญาขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ STAHL <p><u>ผลกระทบของการยกเลิกสัญญา</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ตัวแทนจำหน่ายจะต้องชำระค่าสินค้าคงคลังทั้งหมดทันที ต้องยุติการขาย การทำการตลาด การใช้เครื่องหมายการค้า การโฆษณาที่เกี่ยวข้องกับสินค้า และต้องส่งคืนรายการราคา รายการอะไหล่ คู่มือการขาย และเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้องกับสินค้าซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของตัวแทนจำหน่าย - STAHL จะต้องแจ้งการใช้สิทธิตามสัญญาไปยังตัวแทนจำหน่ายภายใน 1 เดือน หลังจากการยกเลิกสัญญา โดยสิทธิที่ได้รับได้แก่ รายงานสินค้าคงเหลือของตัวแทนจำหน่าย การซื้อสินค้าคืนจากตัวแทนจำหน่ายในราคาที่ขายสินค้าดังกล่าวให้ตัวแทนจำหน่ายไป เป็นต้น
การไม่แข่งขัน	<p>ออลล่าจะต้องไม่นำเครื่องหมายการค้าของ STAHL ไปใช้ในการโฆษณาหรือการขายสินค้าของบุคคลอื่น และจะไม่นำข้อมูลใด ๆ ของ STAHL เช่น ข้อมูลซึ่งเป็นองค์ความรู้ของ STAHL ข้อมูลทางเทคนิค ข้อมูลทางการค้า และข้อมูลทางการเงิน เป็นต้น ไปใช้ในการทำวิจัยหรือพัฒนาให้แก่สินค้าของบุคคลอื่น</p>

2. สัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ ABUS

วันที่ทำสัญญา	1 เมษายน 2550
คู่สัญญา	ระหว่าง บริษัท ออนวัลล่า จำกัด (“ออนวัลล่า”) (“ตัวแทนจำหน่าย”) และ ABUS Kransysteme GmbH (“ABUS”)
สิทธิพิเศษตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - ABUS ให้สิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยแก่ออนวัลล่า อย่างไรก็ตาม ABUS ยังคงมีสิทธิที่จะประกอบธุรกิจโดยตรงในประเทศไทย โดยออนวัลล่าไม่มีสิทธิเรียกร้องค่านายหน้าใด ๆ หรือค่าชดเชยใด ๆ จาก ABUS - สัญญาจะสิ้นสุดลงทันทีหากออนวัลล่าละเมิดสัญญา หรือเข้าเงื่อนไขข้อหนึ่งข้อใดในการยกเลิกสัญญา - ในกรณีสัญญาจะสิ้นสุดลง ให้ออนวัลล่าแจ้งลูกค้าและบุคคลที่สามทั้งในและนอกประเทศไทย ก่อนสัญญาจะสิ้นสุดลงล่วงหน้า 3 เดือน - สิทธิพิเศษที่ให้แก่ออนวัลล่าตามสัญญานี้ ไม่สามารถโอนให้แก่บุคคลที่สามได้และไม่สามารถให้บุคคลที่สามใช้สิทธิแทนได้ - ABUS มีสิทธิที่จะให้บริการโดยตรงแก่ผู้ซื้อเมื่อใดก็ได้ หากผู้ซื้อและ ABUS ยังคงติดต่อกัน - ออนวัลล่าจะซื้อสินค้าตามจำนวนขั้นต่ำตามสัญญาในแต่ละปี โดย ABUS และ ออนวัลล่าจะทำการตกลงจำนวนซื้อสินค้าขั้นต่ำดังกล่าวภายในวันที่ 15 ธันวาคม ของปีปฏิทิน เพื่อใช้สำหรับปีปฏิทินถัดไป ทั้งนี้ หากปีใดไม่ได้ทำการตกลงดังกล่าวให้นำจำนวนซื้อสินค้าขั้นต่ำที่ใช้ในปีก่อนมาใช้ต่อไป - ออนวัลล่าจะหยุดการแข่งขันทั้งหมดกับ ABUS และจะไม่ให้ความช่วยเหลือในการแข่งขันอื่นใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งออนวัลล่าจะไม่กระทำการดังต่อไปนี้ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ได้แก่ จะไม่ทำการค้า หรือจะไม่ก่อให้เกิดการค้า หรือจะไม่ผลิต หรือจะไม่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้ากับผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งอาจจะเหมาะสมกับการใช้งานของผู้ใช้หรือผู้ค้าส่งในประเทศไทยแทนการใช้สินค้าของ ABUS - ออนวัลล่าจะไม่ขายสินค้าของ ABUS ให้แก่ผู้ซื้อซึ่งอยู่นอกประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งออนวัลล่าจะไม่ขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อซึ่งมีสถานประกอบธุรกิจอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกาหรือประเทศแคนาดา และออนวัลล่าจะต้องแน่ใจว่าสินค้านี้จะไม่ถูกนำเข้าไปในประเทศสหรัฐอเมริกาหรือประเทศแคนาดาไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม หากออนวัลล่าฝ่าฝืนเงื่อนไขดังกล่าว ออนวัลล่าจะต้องชดเชยค่าเสียหายโดยไม่มีขีดจำกัด รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นที่อาจเกิดขึ้นจากกรณีดังกล่าวด้วย ทั้งนี้ ABUS สามารถเรียกร้องค่าเสียหายดังกล่าวได้โดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปี นับจากการหยุดใช้สินค้านี้ดังกล่าว

	<ul style="list-style-type: none"> - ออเนวัลล่าจะไม่ตั้งสาขา หรือบริษัทย่อย หรือมีคลังสินค้านอกประเทศไทยและจะส่งคำสั่งซื้อ หรือจะส่งการติดต่อซื้อขายจากลูกค้าทั้งหมดที่ต้องการครบนอกประเทศไทยให้แก่ ABUS โดยที่จะไม่เรียกร้องค่านายหน้าและค่าชดเชยอื่นใดจาก ABUS
ภาระหน้าที่ของ ABUS	<ul style="list-style-type: none"> - ABUS จะให้การสนับสนุนเกี่ยวกับข้อมูล เอกสาร และคำแนะนำ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตามสัญญา ทั้งนี้ ข้อมูลและเอกสารข้างต้นยังคงถือเป็นทรัพย์สินของ ABUS - ABUS จะส่งข้อมูลที่มีความสำคัญที่เกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์ในประเทศไทยซึ่งเกี่ยวข้องกับสัญญาฉบับนี้ให้แก่ออเนวัลล่า
ภาระหน้าที่ของ ออเนวัลล่า	<ul style="list-style-type: none"> - ออเนวัลล่าจะพยายามอย่างที่สุดที่จะมีปริมาณการซื้อขายผลิตภัณฑ์ ตามสัญญามากที่สุดในประเทศไทย - ออเนวัลล่าจะจัดทำประมาณการปริมาณซื้อขายและรายละเอียดสำหรับงวดถัดไปและแจ้งให้ ABUS ทราบอย่างน้อยปีละครั้ง - ออเนวัลล่าจะต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคนิคและการค้าและจะต้องจัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่บุคลากรดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถจัดการกับข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้อย่างน่าพอใจภายใน 24 ชั่วโมง - ออเนวัลล่าจะต้องจัดให้มีอะไหล่ในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการดำเนินการ - ออเนวัลล่าจะต้องสนับสนุนการซ่อมบำรุงและบริการหลังการขายสำหรับผลิตภัณฑ์ภายใต้สัญญาซึ่งรวมถึงการให้บริการการติดตั้งผลิตภัณฑ์ ตามสัญญาทั้งหมดในประเทศไทย แม้ว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะไม่ได้ขายให้กับลูกค้าโดยออเนวัลล่า - ออเนวัลล่าจะใช้คู่มือของ ABUS และใช้อะไหล่และอุปกรณ์ซึ่ง ABUS ขายและให้การแนะนำในการดำเนินการภายใต้การรับประกันและการให้บริการให้เสร็จสิ้น - ออเนวัลล่าจะต้องแจ้งผลการขายให้ ABUS ทราบทุกไตรมาส โดยข้อมูลดังกล่าวไม่ต้องระบุชื่อและที่อยู่ของลูกค้าของออเนวัลล่า - ออเนวัลล่าจะต้องรักษาความลับทางการค้าและความรู้ความชำนาญของ ABUS ซึ่งได้เปิดเผยให้ออเนวัลล่าได้รู้ และออเนวัลล่าจะไม่นำข้อมูลดังกล่าวไปเพื่อหาผลกำไร
ข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับการจัดส่งและการขายย่อย	<p>ออเนวัลล่าสามารถกำหนดราคาขายและกำหนดระยะเวลาของการขายผลิตภัณฑ์ ตามสัญญาในประเทศไทยได้โดยอิสระ แต่ราคาจะต้องไม่สูงเกินสมควร และจะต้องไม่ปฏิเสธที่จะส่งมอบสินค้าโดยไม่มีเหตุอันควร</p>

ระยะเวลาของสัญญาและการยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - สัญญาจะมีผลบังคับใช้กระทั้งมีการแจ้งยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร และสัญญาจะสิ้นสุดภายใน สิ้นเดือนที่ 6 เมื่อมีการแจ้งยกเลิกสัญญา - อาจมีการยกเลิกสัญญาโดยไม่มีการแจ้งและไม่มีการเตือนล่วงหน้าหากเข้าเงื่อนไขดังต่อไปนี้ เช่น เมื่ออวนวัลล่ามีหนี้สินล้นพ้นตัว หรือล้มละลาย หรือทรัพย์สินของอวนวัลล่าอยู่ในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการล้มละลาย เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความเป็นเจ้าของ การบริหารจัดการ รูปแบบองค์กร เมื่อส่วนของผู้ถือหุ้นในอวนวัลล่าลดลงอย่างมาก เมื่อผิดสัญญา เมื่อปริมาณการซื้อขายต่ำกว่าระดับขั้นต่ำ ผิดนัดชำระหนี้ เป็นต้น <p><u>ข้อกำหนดเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - อวนวัลล่าไม่มีสิทธิที่จะขายผลิตภัณฑ์ตามสัญญา จะต้องยุติการกระทำที่อ้างถึง ABUS กับบุคคลที่สาม รวมถึงจะต้องไม่ใช่เอกสาร นามบัตร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ การโฆษณา ที่อ้างถึง ABUS หรือผลิตภัณฑ์ตามสัญญา - ในกรณีที่สัญญาสิ้นสุดลงด้วยเหตุที่อวนวัลล่าผิดสัญญา ภายใน 2 ปีหลังจากที่มีการยกเลิกสัญญา หากอวนวัลล่าทำการขายผลิตภัณฑ์ใด ๆ ที่สามารถใช้แทนผลิตภัณฑ์ หรือใช้แทนอุปกรณ์และอะไหล่ตามสัญญาที่ยกเลิกไป อวนวัลล่าจะต้องยืนยันและพิสูจน์ได้ว่าไม่ได้นำความลับทางการค้าและความรู้ความชำนาญของ 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 บริษัทฯสามารถเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ 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 จะสนับสนุนกิจกรรมการตลาดตามแผนการตลาดของบริษัทเป็นกรณีไป <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>ระยะเวลาของสัญญาและการยกเลิกสัญญา</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 18 เดือน นับตั้งแต่วันที่ที่มีการลงนามในสัญญา และสามารถต่อสัญญาโดยอัตโนมัติจนกว่าจะมีการแจ้ง หากต้องการจะยกเลิกสัญญา ต้องมีหนังสือแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 3 เดือน สัญญาดังกล่าวจะมีผลบังคับใช้จนกระทั่ง STAHL แจ้งขอเลิกสัญญา ดังนี้ - 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 มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มขึ้น 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 นายองอาจ ปันทุยากร นางวัลลยา ปันทุยากร และนางสาวชลัมพร ปันทุยากร ทั้งนี้ เพื่อให้มีการติดตามการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด และเป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

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

- 1) บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัท และ/หรือข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว ซึ่งการส่งตัวแทนดังกล่าวจะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละบริษัท โดยบุคคลดังกล่าวจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมในการดำเนินกิจการของบริษัทนั้น ๆ
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 2563 บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ 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 ตำบลป่อวิน 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. บริษัทย่อย

บริษัท	:	บริษัท ออนวัลล่า จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 50 หมู่ 20 ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี
ที่ตั้งสาขา		
สาขา 1	:	เลขที่ 50/1 หมู่ 20 ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105533015476
โทรศัพท์	:	0 2193 5380-5
โทรสาร	:	0 2193 5386-7
เว็บไซต์	:	www.onvalla.com

3. นายทะเบียนหลักทรัพย์

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

4. 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

5. 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

ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -