

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ในอดีต เมื่อประเทศไทยเริ่มเปลี่ยนแปลงโดยมีการส่งเสริมอุตสาหกรรมแทนการเกษตร ส่งผลให้มีการลงทุนจากต่างประเทศและในประเทศมากขึ้น แต่อุตสาหกรรมต่างๆ สร้างขึ้นมาเพื่อบริโภคภายในประเทศเพื่อทดแทนการนำเข้าเท่านั้น ต่อมาเมื่อมีการพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก โรงงานต่างๆ ยังมีกำลังการผลิตต่ำและความไม่แน่นอนในคุณภาพของสินค้า สาเหตุหลักมาจากเครื่องจักรที่ล้าสมัยโดยการควบคุมเครื่องจักรส่วนมากขึ้นอยู่กับคนที่ควบคุมเครื่องจักรนั้นๆ ในขณะที่ประเทศที่พัฒนาแล้วมีการพัฒนาการควบคุมเครื่องจักรในการผลิตสินค้าไปสู่ระบบอัตโนมัติ ต่อมามีการจัดซื้อจัดหาเครื่องจักรใหม่ๆ เข้ามาทดแทนเครื่องจักรที่มีอยู่แล้วแต่ก็ประสบปัญหาการทำงานของเครื่องจักรไม่สอดคล้องกับความต้องการของการผลิตสินค้าให้กับคนไทย ซึ่งประเทศไทยยังขาดแคลนบุคลากรที่มีความเข้าใจในการเดินเครื่องจักรให้ทำงานเต็มประสิทธิภาพ ประกอบกับอากาศร้อนและความชื้นของประเทศไทย จึงส่งผลให้อุปกรณ์ดังกล่าวทำงานไม่มีความแน่นอน จำเป็นต้องพึ่งพาบริษัทต่างชาติตลอดเวลา ทำให้ค่าใช้จ่ายสูงและใช้เวลานานในการแก้ปัญหาเนื่องจากการเดินทาง

ด้วยเหตุดังกล่าวข้างต้น ในปี 2537 กลุ่มวิศวกรผู้มีประสบการณ์ด้านอุปกรณ์ควบคุมเครื่องจักรของโรงงานอุตสาหกรรม ประกอบด้วย นายสมศักดิ์ หลิมประเสริฐ นายอภิชาติ ปิปปทุม (ลาออก ณ วันที่ 22 สิงหาคม 2561) และนาย นพดล วิเชียรเกื้อ ได้เล็งเห็นโอกาสที่จะเพิ่มประสิทธิภาพและผลผลิตจากการทำงานของเครื่องจักรให้แก่ผู้ประกอบการไทย โดยบริษัทคนไทย ดังนั้น ผู้บริหารทั้งสามท่านได้จับมือร่วมกันก่อตั้ง บริษัท ซี.พี.ที. (ไทยแลนด์) จำกัด เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท วัตถุประสงค์แรกเริ่มในการขายอุปกรณ์ไฟฟ้าเพื่อดัดแปลงการควบคุมเครื่องจักรเก่าแต่อยู่ในสภาพใช้งานได้ให้มีการควบคุมที่รวดเร็วและแน่นอน โดยการควบคุมความเร็วหรือการทำงานของมอเตอร์และระบบเซ็นเซอร์ต่างๆ ในการควบคุมเครื่องจักรเพื่อให้สอดคล้องกับการผลิต โดยจะประกอบด้วยอุปกรณ์ต่างๆ ที่มีคุณภาพแต่ราคาย่อมเยา และต่อมาได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ จึงได้จัดตั้ง บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด หรือปัจจุบันคือ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CPT”) หรือย่อมาจาก “Control Power and Transmission” ซึ่งเป็นระบบไฟฟ้ากำลังสำหรับควบคุมการทำงานของเครื่องจักร เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2546 ด้วยทุนจดทะเบียน 40.00 ล้านบาท โดยมีผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ กลุ่มครอบครัวหลิมประเสริฐ ครอบครัวปิปปทุม และครอบครัววิเชียรเกื้อ เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและประกอบตู้ไฟฟ้าที่ใช้กับระบบไฟฟ้าและระบบควบคุมสำหรับควบคุมเครื่องจักรในโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับการป้อนข้อมูลได้ (Programmable Logic Control (“PLC”)) ได้แก่ ระบบการควบคุมมอเตอร์ไฟฟ้าและส่งกำลังอัตโนมัติ (Automatic Drives and Power) และระบบตู้ไฟฟ้ากำลัง (Power Distribution Panel) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีขั้นสูงสำหรับควบคุมเครื่องจักรในโรงงานอุตสาหกรรม โดยมีฐานลูกค้าหลักเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมโรงงานน้ำตาล รวมทั้งมีการเก็บสำรองอะไหล่และการให้บริการหลังการขาย จนกระทั่งในเดือนธันวาคม 2554 ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยชำระบัญชี และโอนธุรกิจบริษัท ซี.พี.ที. (ไทยแลนด์) จำกัด ไปที่ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CPT”) เพียงแห่งเดียว

ในปี 2557 บริษัทเริ่มการขยายตลาดโดยการเพิ่มประเภทสินค้าของบริษัทไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยงการพึ่งพาโรงงานน้ำตาลเพียงอย่างเดียว อันได้แก่ การเพิ่มสินค้าประเภท Medium Voltage Inverter คืออุปกรณ์ที่ควบคุมความเร็วของมอเตอร์ขนาดใหญ่ที่ใช้ในการขับเคลื่อนและปั้มน้ำเพื่อการประหยัพลังงาน ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในการจัดจำหน่ายและติดตั้งระบบให้แก่โรงงานปูนซีเมนต์และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตที่เหมืองแม่เมาะ รวมถึงลูกค้าขนาดใหญ่อีก

มากมาย และสินค้าประเภท Medium Voltage Soft Starter คือ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับการสตาร์ทมอเตอร์ขนาดใหญ่ ซึ่งอุปกรณ์ดังกล่าวตั้งเป้าในการนำเสนองานในโครงการที่เกี่ยวกับการจัดการน้ำ ทำให้บริษัทสามารถขยายงานเข้าสู่โครงการของหน่วยงานราชการหรือรัฐวิสาหกิจมากขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทมีการขยายตลาดไปยังต่างประเทศอีกหลายประเทศ เช่น การจัดจำหน่ายและติดตั้งระบบการควบคุมเครื่องจักรพร้อมมอเตอร์ขนาดใหญ่ หม้อบั่น และตู้ควบคุมหม้อบั่นซึ่งขายให้แก่โรงงานน้ำตาลในประเทศอินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม ซึ่งในอนาคตอาจจะมีการร่วมทุนเพื่อตั้งสำนักงานขายในประเทศนั้นๆ เพื่อขยายฐานธุรกิจให้มากขึ้นอีกด้วย

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทในภาพรวม

บริษัทได้กำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจไว้เป็นแนวในการปฏิบัติอย่างชัดเจน และได้ประกาศให้พนักงานของบริษัททราบ ผ่านการอบรม การฝึกฝน และการแจ้งให้ทราบเป็นระยะๆ เพื่อนำพาบริษัทไปสู่เป้าหมายร่วมกัน ซึ่งการกำหนดแนวปฏิบัติดังกล่าวเป็นแนวทางที่ชัดเจน เป็นรูปธรรม เป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและสามารถนำไปปฏิบัติได้ โดยอธิบายในรายละเอียดดังนี้

วิสัยทัศน์

บริษัทมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ คือ ขยายกลุ่มธุรกิจและการลงทุนระบบควบคุมเครื่องจักรและระบบไฟฟ้า สร้างโรงงานสถานีไฟฟ้าย่อย ออกไปยังระดับภูมิภาคโดยมุ่งเน้นสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและผู้มีส่วนร่วมเป็นสำคัญ

วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. เป็นหนึ่งในผู้นำในด้านการผลิตตู้ไฟฟ้า ระบบควบคุมเครื่องจักรและระบบไฟฟ้า โดยมุ่งเน้นการแข่งขันได้ทั้งราคา เทคโนโลยี คุณภาพและการบริการ
2. เพิ่มยอดขายโดยขยายตลาดไปยังต่างประเทศ กลุ่มผลิตพลังงาน และกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้น
3. ลดต้นทุนการผลิตและแสวงหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีคุณภาพในระดับเดียวกันเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน โดยการเพิ่มสายการผลิตตู้เปล่าแบบใหม่เพื่องานที่มีคุณลักษณะเฉพาะ (Specification) สูงและเพื่อทดแทนการซื้อจากภายนอก รวมทั้งปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีความทันสมัย
4. พัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมบุคลากรรุ่นใหม่ที่มีความรู้ความสามารถ โดยการอบรมในและนอกสถานที่ รวมถึงการส่งไปอบรมยังต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- 22 มีนาคม 2537 ➤ จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท ซี.พี.ที. (ไทยแลนด์) จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าและบริการซ่อมแซมอุปกรณ์ไฟฟ้า

- ปี 2538 ➤ บริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับอุปกรณ์ควบคุม ดังนี้

สินค้า	บริษัท	ยี่ห้อ	ประเทศ
PLC	LS Industrial System Co., Ltd.	LS	เกาหลี
DC Drives	Parker Hannifin Ltd.	Parker SSD	อังกฤษ
Inverter	Yaskawa Electric Corporation	Yaskawa	ญี่ปุ่น
DC Motor	T-T Electric	T-T Electric	ฝรั่งเศส

- ปี 2541 ➤ นำเข้าอุปกรณ์ไฟฟ้าจากบริษัท LS จากประเทศเกาหลี ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับไฟฟ้ากำลัง อุปกรณ์สำหรับใช้ในงานไฟฟ้ากำลัง (Electrical Power Products) เนื่องจากสินค้าขายได้รับความนิยมนอย่างต่อเนื่อง

- ปี 2544 ➤ จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท ซี.พี.ที. เทคโนโลยี (2001) จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1.00 ล้านบาท เพื่อการจัดจำหน่ายอุปกรณ์พิเศษสำหรับอุตสาหกรรม

- ปี 2545 ➤ บริษัท ซี.พี.ที. (ไทยแลนด์) จำกัด ได้รับความไว้วางใจให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับอุปกรณ์ควบคุมระบบ เพิ่มเติม ดังนี้

สินค้า	บริษัท	ยี่ห้อ	ประเทศ
Electrical Power Products	LS Industrial System Co., Ltd.	LS	เกาหลี
LV & MV Inverter	LS Industrial System Co., Ltd.	LS	เกาหลี
PLC Automation	LS Industrial System Co., Ltd.	LS	เกาหลี
AC Motor ขนาดใหญ่	Hyosung Corporation	Hyosung	เกาหลี
Regenerative Inverter	VACON PLC	Vacon	ฟินแลนด์
LV / MV Capacitor Bank	ZEZ SILKO, s.r.o.	ZEZ SILKO	สาธารณรัฐเช็ก

- ได้รับใบรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 จาก Lloyd's Register Quality Assurance Ltd. จากประเทศอังกฤษ

- 25 กรกฎาคม 2546 ➤ มีการปรับโครงสร้างของผู้ถือหุ้นใหม่โดยการจัดตั้ง บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด โดยถือหุ้นหลักทั้ง 3 ท่าน ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 3.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท

- 21 กรกฎาคม 2547 ➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดเพิ่มทุนชำระแล้วอีก 37.00 ล้านบาท เป็น 40.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการนำเข้าสินค้าและการสั่งซื้อภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นตามยอดขาย

- 30 พฤศจิกายน 2547 ➤ จัดทะเบียนยกเลิกกิจการ บริษัท ซี.พี.ที. เทคโนโลยี (2001) จำกัด เนื่องจากไม่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

มิถุนายน 2553	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดซื้อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรม MMC ที่ปทุมธานี ขนาดพื้นที่ 300 ตารางวา เพื่อเพิ่มพื้นที่สำหรับการผลิตสินค้า
29 เมษายน 2554	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดเพิ่มทุนชำระแล้วอีก 20 ล้านบาท เป็น 60 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการนำเข้าสินค้าและการสั่งซื้อภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นตามยอดขาย
17 ธันวาคม 2554	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดเพิ่มทุนชำระแล้วอีก 60 ล้านบาท เป็น 120 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการนำเข้าสินค้าและการสั่งซื้อภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นตามยอดขาย
21 เมษายน 2555	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดเพิ่มทุนชำระแล้วอีก 40 ล้านบาท เป็น 160 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการนำเข้าสินค้าและการสั่งซื้อภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นตามยอดขาย
9 ธันวาคม 2555	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 40 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการนำเข้าสินค้าและการสั่งซื้อภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นตามยอดขาย
สิงหาคม 2555	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดสร้างโรงงานแห่งใหม่บนเนื้อที่ประมาณ 4 ไร่ครึ่ง ในนิคมอุตสาหกรรม MMC ซึ่งได้ซื้อไว้เมื่อเดือนกรกฎาคม 2555 ในราคา 36 ล้านบาท ขนาดพื้นที่ในการผลิต 7,200 ตารางเมตร ซึ่งใช้งบประมาณ 130 ล้านบาท และสามารถประกอบตู้ควบคุมได้ 1,800 ตู้ต่อปี ก่อสร้างแล้วเสร็จเมื่อเดือนพฤษภาคม 2556 และได้จดทะเบียนเป็นสำนักงานสาขาที่ 2 เรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนกันยายน 2556
20 มกราคม 2555	➤ จดทะเบียนยกเลิกกิจการและแล้วเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2556 ของ บริษัท ซี.พี.ที. (ไทยแลนด์) จำกัด เพื่อรวมกิจการไปที่ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด เพียงแห่งเดียว
5 กันยายน 2556	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 115 ล้านบาท เป็น 315 ล้านบาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
16 กันยายน 2556	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัดจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน)” และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน ผู้บริหาร(ที่ไม่เป็นกรรมการ) และพนักงานของบริษัทจำนวน 135 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ปี 2556-2557	➤ รับงานระบบการควบคุมเครื่องจักรพร้อมมอเตอร์ขนาดใหญ่โรงงานปูนซีเมนต์ ที่ประเทศกัมพูชา มูลค่างานประมาณ 103 ล้านบาท
ปี 2557	➤ บริษัทจ่ายเงินปันผลจำนวน 56.70 ล้านบาท ให้กับผู้ถือหุ้นจำนวน 315 ล้านหุ้น ในอัตราเฉลี่ยหุ้นละ 0.18 บาท เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2557 สำหรับผลประกอบการปี 2556 และจัดสรรสำรองตามกฎหมายจำนวน 13.71 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2557

ปี 2558	➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) ได้รับความไว้วางใจให้เป็นพันธมิตรทางการค้ากับบริษัท ABB Limited โดยได้ซื้อและจำหน่ายสินค้าประเภทมอเตอร์ขนาดใหญ่ และ Switchgear รวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ ในการทำตู้ MDB และ MCC
ปี 2558	➤ บริษัทได้จ่ายเงินปันผลจำนวนทั้งสิ้น 15 ล้านบาท ให้กับผู้ถือหุ้นจำนวน 315 ล้านหุ้น ในอัตราเฉลี่ยหุ้นละ 0.05 บาท เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2558 สำหรับผลประกอบการปี 2557 และจัดสรรสำรองตามกฎหมายจำนวน 2.39 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559
29 เมษายน 2559	➤ ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัทรวมทั้ง คุณสุวิทย์ สิงห์จันทร์ และคุณประดิษฐ์ สุคนธสวัสดิ์ ซึ่งเป็นการอิสระ
ปี 2558-2559	➤ ในปี 2558- 2559 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลจำนวน 4 ครั้ง รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 85 ล้านบาท ให้กับผู้ถือหุ้นจำนวน 315 ล้านหุ้น ในอัตราเฉลี่ยหุ้นละ 0.22 บาท สำหรับผลประกอบการปี 2558 และจากกำไรสะสม
ปี 2559	➤ ใช้งานระบบการควบคุมเครื่องจักรพร้อมมอเตอร์ขนาดใหญ่โรงงานปูนซีเมนต์ ที่ประเทศมาเลเซีย มูลค่างานประมาณ 18 ล้านบาท
ปี 2559-2560	➤ ในปี 2559- 2560 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลจำนวน 3 ครั้ง รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 60 ล้านบาท ให้กับผู้ถือหุ้นจำนวน 315 ล้านหุ้น ในอัตราเฉลี่ยหุ้นละ 0.19 บาท สำหรับผลประกอบการปี 2559 และจากกำไรสะสม
ไตรมาส 2 ปี 2560	➤ ใช้งานระบบการควบคุมเครื่องจักรพร้อมมอเตอร์ขนาดใหญ่โรงงานน้ำตาลที่ประเทศอินโดนีเซีย มูลค่างานประมาณ 7.5 ล้านบาท ➤ ใช้งานระบบการควบคุมเครื่องจักรพร้อมมอเตอร์ขนาดใหญ่โรงงานน้ำตาลในกลุ่ม Robinson ที่ประเทศฟิลิปปินส์ มูลค่างานประมาณ 17.30 ล้านบาท
มิถุนายน 2560	➤ บริษัทจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จำนวนเงิน 20 ล้านบาท ให้กับผู้ถือหุ้นจำนวน 630,000,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) ในอัตราเฉลี่ยหุ้นละ 0.03 บาท ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2560 ➤ บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด จัดระเบียบเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 270 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
15 สิงหาคม 2560	➤ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 270 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่าย ผู้มีอุปการคุณของบริษัท กลุ่มพนักงานของบริษัท และบุคคลที่มีความสัมพันธ์ โดยคณะกรรมการบริษัทได้กำหนดเกณฑ์การจัดสรรให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัท

	➤ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติการซื้อที่ดินใหม่จำนวน 1,198 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่ตรงข้ามโรงงานปัจจุบัน เพื่อขยายการผลิตสำหรับโครงการในอนาคตของบริษัทเพื่อรองรับการผลิต MCSG และ RMU
23 สิงหาคม 2560	➤ บริษัทลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินดังกล่าวในราคา 66 ล้านบาท โดยโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินภายในเดือนพฤศจิกายน 2560 ซึ่งใช้แหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน
9 พฤศจิกายน 2560	➤ คณะกรรมการบริษัทอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จำนวนเงิน 91.98 ล้านบาท ให้กับผู้ถือหุ้นจำนวน 630,000,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) ในอัตราเฉลี่ยหุ้นละ 0.146 บาทจากกำไรสะสม โดยจะจ่ายเงินปันผลภายในวันที่ 8 ธันวาคม 2560
20 ธันวาคม 2560	➤ เข้าซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
23 กรกฎาคม 2561	➤ บริษัทลงนามในบันทึกข้อตกลงร่วมกับ Sutech Engineering Co.,Ltd. (Thailand) และ PT CIPTA TEHNIK ABADI (Indonesia) เพื่อร่วมกันศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งบริษัทในประเทศอินโดนีเซีย
13 กุมภาพันธ์ 2562	➤ บริษัทลงนามในบันทึกข้อตกลงร่วมกับ Siemens AG เพื่อที่จะดำเนินการที่จะทำสัญญาในการผลิตตู้ไฟฟ้าโดยการถ่ายทอดเทคโนโลยีจาก Siemens AG
29 มกราคม 2562	➤ บริษัทลงนามในบันทึกข้อตกลงร่วมกับ Toshiba Mitsubishi-Electric Industrial Systems Corporation (TMEIC) เพื่อความร่วมมือทางธุรกิจในด้านการสนับสนุนและส่งมอบผลิตภัณฑ์ TMEIC

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมใด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

บริษัทมีรายได้จากการประกอบธุรกิจหลักประกอบด้วย :

ตารางสรุปโครงสร้างรายได้ปี 2557-2561

โครงสร้างรายได้	2557 (ปรับปรุงใหม่)		2558 (ปรับปรุงใหม่)		2559 (ปรับปรุงใหม่)		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย										
1. ขายตู้ไฟฟ้า (Panel)	568.18	53.03	607.82	57.06	700.52	700.52	700.52	56.53	450.10	46.73
2. ขายสินค้าหน่วย (Unit)	183.98	17.17	189.93	17.82	251.59	251.59	251.59	20.30	199.21	20.68
รวมรายได้จากการขาย	752.16	70.20	797.75	74.88	952.11	952.11	952.11	76.83	649.31	67.41
รายได้จากการให้บริการ										
3. ให้บริการรับเหมาและติดตั้ง (Installation/Substation)	280.41	26.17	242.74	22.79	254.11	254.11	254.11	20.50	274.33	28.48
4. ให้บริการ (Service)	35.18	3.28	20.46	1.92	29.88	29.88	29.88	2.41	28.20	2.92
รวมรายได้จากการให้บริการ	315.59	29.45	263.20	24.71	283.99	283.99	283.99	22.91	302.53	31.40
รวมรายได้หลัก	1,067.75	99.65	1,060.95	99.59	1,236.10	1,236.10	1,236.10	99.74	951.84	98.81
รายได้อื่นๆ *	3.71	0.35	4.36	0.41	3.19	3.19	3.19	0.26	11.44	1.19
รวมรายได้	1,071.46	100.00	1,065.31	100.00	1,239.29	1,239.29	1,239.29	100.00	963.28	100.00

หมายเหตุ * รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย รายได้จากการจำหน่ายเศษซาก กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจแบ่งออกเป็น 4 ส่วนงานดังนี้

- ธุรกิจจากการขายตู้ไฟฟ้า (Panel) แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่
 - ตู้ไฟฟ้าระบบควบคุมเครื่องจักร
 - ตู้ไฟฟ้าระดับแรงดันต่ำ (220-690 V.) และแรงดันปานกลาง (3.3-36 kV.) สำหรับโรงงาน
- ธุรกิจจากการขายสินค้าสำเร็จรูปประเภทหน่วย (Unit)
- ธุรกิจจากการให้บริการรับเหมาและติดตั้งสายไฟ (Cable Installation) และการสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) ขนาดแรงดัน 69 – 115 kV.
- ธุรกิจจากการให้บริการและซ่อมแซม (Service & Repair)

2.1.1 ธุรกิจจากการขายตู้ไฟฟ้า (Panel)

บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจจากการขายตู้ไฟฟ้า (Panel) โดยทำการประกอบตู้ไฟฟ้า ณ โรงงานของบริษัทและจำหน่ายไปยังลูกค้ากลุ่มโรงงาน อุตสาหกรรมต่าง ๆ รวมถึง โรงไฟฟ้า โดยลักษณะของตู้ไฟฟ้าที่บริษัทผลิตแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

ก. ตู้ไฟฟ้าระบบควบคุมเครื่องจักร

บริษัทดำเนินธุรกิจจากการขายตู้ไฟฟ้าระบบการควบคุมและไฟฟ้ากำลังสำหรับควบคุมการทำงานของเครื่องจักรในโรงงานอุตสาหกรรมโดยระบบอัตโนมัติให้เครื่องจักรทำงานอย่างมีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น โดยการเชื่อมโยงระบบกับคอมพิวเตอร์ ซึ่งสามารถจัดเก็บข้อมูลในการผลิตและแสดงผล แล้วนำข้อมูลนั้นๆ ไปควบคุมการทำงานของเครื่องจักรในแต่ละส่วน ทำให้มีการทำงานที่เที่ยงตรงทั้งความเร็วและขั้นตอนการทำงานเพื่อตอบสนองความต้องการในการผลิตสินค้านั้นๆ รวมถึงควบคุมพลังงานให้เหมาะสมในการผลิตและการจัดการพลังงานส่วนที่เกินเนื่องมาจากการทำงานของเครื่องจักรบางประเภทให้คืนพลังงานแก่ระบบไฟฟ้าเพื่อประหยัดพลังงาน ผลลัพธ์ที่ออกมาคือทำให้ผลิตสินค้าได้มีคุณภาพแน่นอนและเพิ่มผลการผลิต รวมถึงการเตือนเพื่อการซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรในแต่ละส่วนในเวลาที่เหมาะสมพร้อมทั้งรายงานการความผิดปกติของการทำงานของเครื่องจักรในแต่ละส่วนผ่านระบบโปรแกรมรายงานผลและวิเคราะห์ ซึ่งช่วยให้แก้ปัญหาต่างๆ ได้รวดเร็วยิ่งขึ้น จึงมีผลทำให้ลดปัญหาการหยุดการทำงานของเครื่องจักรที่ไม่คาดหวัง

รวมถึงการจัดการของระบบตู้ไฟฟ้ากำลัง ซึ่งเป็นระบบการควบคุมการจ่ายไฟในโรงงานอย่างมีประสิทธิภาพจนถึงการเชื่อมต่อ (Synchronize) ระบบกับการไฟฟ้าเพื่อขายไฟให้แก่รัฐอีกด้วย

ในกระบวนการผลิตสินค้าต่างๆ นั้น หัวใจการควบคุมเครื่องจักร คือ การควบคุมความเร็วของมอเตอร์และระบบควบคุมอัตโนมัติ ซึ่งการเลือกอุปกรณ์มาใช้กับระบบจะต้องมีความรู้และประสบการณ์ในการควบคุมเครื่องจักรกลต่างๆ เป็นอย่างดี ซึ่งเครื่องจักรในแต่ละประเภทจะมีความแตกต่างกัน เช่น เครื่องจักรบางประเภทต้องการความเร็วที่คงที่และเที่ยงตรง เครื่องจักรบางประเภทก็ต้องการควบคุมตำแหน่งในการเริ่มต้นและหยุด หรือเครื่องจักรบางประเภทต้องการความเร็วให้สอดคล้องกัน ดังนั้น ทางบริษัทมีประสบการณ์ในการผลิตสินค้าประเภทตู้ไฟฟ้าและคัดเลือกอุปกรณ์ควบคุมต่างๆ ตลอดจนการปรับแต่งเพื่อให้เหมาะสมกับการผลิตสินค้านั้นๆ

บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปประเภทตู้ไฟฟ้า (Panel) โดยทำการผลิตและประกอบตู้ไฟฟ้า ณ โรงงานของบริษัท อีกทั้งจำหน่ายเป็นสินค้าสำเร็จรูปโดยการส่งมอบให้ลูกค้า ณ โรงงานหรือสถานที่ของลูกค้า ซึ่งตู้ไฟฟ้าของบริษัทที่ส่งมอบให้ลูกค้าเพื่อใช้ในการควบคุมการทำงานของเครื่องจักรกลแบบอัตโนมัติเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยให้เครื่องจักรสามารถที่จะทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากระบบ PLC และการสื่อสารกับอุปกรณ์ไฟฟ้าอื่นๆ เป็นระบบ Network ซึ่งเป็นหน่วยประมวลผลที่สามารถเชื่อมต่อกับโปรแกรมได้ เพื่อช่วยจัดการควบคุม สั่งงาน รับค่าเซ็นเซอร์ต่างๆ และกำหนดการทำงานของระบบควบคุมอัตโนมัติ ที่บริษัทผลิตขึ้นมาสสำหรับใช้งานควบคุมทางด้านเครื่องจักรอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งสามารถทนต่อสัญญาณรบกวนหรือใช้งานในสภาวะอากาศที่เลวร้าย มีฝุ่น ความชื้น ละอองน้ำ น้ำมัน ใช้ในสภาพอากาศร้อนหรือหนาว และการใช้งานที่ต้องทำงานตลอดเวลา 24 ชั่วโมง ระบบ PLC จึงเป็นที่นิยมสำหรับการนำมาควบคุมเครื่องจักรกลอัตโนมัติ ทั้งนี้ PLC ได้รับความนิยมเนื่องจาก โครงสร้างไม่ซับซ้อน ประสิทธิภาพสูง ราคาเยียมเยาประยุกต์ใช้งานได้หลากหลายรูปแบบ ตั้งแต่งานควบคุมเครื่องจักร, การลำเลียง, การควบคุมคุณภาพ ไปจนถึงกระบวนการต่อเนื่อง

ธุรกิจระบบการควบคุมพลังงานไฟฟ้าของโรงงานไฟฟ้าชีวมวลเพื่อการขายไฟฟ้าให้เหมาะสม โดยสามารถควบคุมพลังงานไฟฟ้าทั้งในด้านหน่วยใช้งาน MegaWatt (MW.) และหน่วยสูญเสีย MegaVar (Mvar) และควบคุมการขนานไฟฟ้าของเครื่องกำเนิดไฟฟ้าหลายๆ เครื่องเข้าด้วยกัน รวมถึงการควบคุมการขนานเข้ากับระบบของการไฟฟ้า (Grid Line)

ประโยชน์ที่โรงงานอุตสาหกรรมจะได้รับจากสินค้าประเภทตู้ไฟฟ้าระบบควบคุมเครื่องจักร มีดังนี้

1. ทำให้การทำงานของเครื่องจักรทำงานเที่ยงตรงทั้งความเร็วและขั้นตอนการทำงานตามความต้องการในการผลิตสินค้า
2. เครื่องจักรเก่าสามารถทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากระบบไฟฟ้ากำลังสำหรับควบคุมการทำงานของเครื่องจักรจะเชื่อมโยงเข้ากับระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งจะส่งการไปยังการทำงานของเครื่องจักรในแต่ละส่วนเพื่อการทำงานตามลำดับขั้นตอน
3. การผลิตสามารถทำงานได้ตลอด 24 ชั่วโมง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ถูกผลิตขึ้นเพื่อให้สามารถทนต่อสัญญาณรบกวนหรือใช้งานในสภาวะอากาศที่เลวร้าย มีฝุ่น ความชื้น ละอองน้ำ น้ำมัน ใช้ในสภาพอากาศร้อนหรือหนาวได้เป็นอย่างดี
4. ผู้ใช้จะทราบปัญหาจากรายงานความผิดพลาดในการทำงานของเครื่องจักรซึ่งทำงานผ่านระบบโปรแกรมรายงานผลและวิเคราะห์ จะช่วยให้แก้ปัญหาเร็วขึ้นซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการผลิต
5. กิจการสามารถขายไฟฟ้าให้รัฐบาลได้ เนื่องจากอุปกรณ์ไฟฟ้าของระบบตู้ไฟฟ้ากำลัง ซึ่งเป็นระบบการควบคุมการจ่ายไฟในโรงงานอย่างมีประสิทธิภาพจนถึงการเชื่อมต่อกับระบบกับการไฟฟ้าเพื่อขายให้รัฐในกรณีที่ผลิตไฟฟ้าเองและเหลือใช้จากการผลิต

ลักษณะของสินค้าประเภทตู้ไฟฟ้าระบบควบคุมเครื่องจักร สำหรับระบบควบคุมมอเตอร์ไฟฟ้าและระบบควบคุมอัตโนมัติ (Drives and Automation) และตู้ไฟฟ้าของระบบตู้ไฟฟ้ากำลัง (Power Distribution Panel) สามารถแบ่งสินค้าออกได้เป็น 2 กลุ่ม

1. **Drives Panel (Motor Speed Control)** ได้แก่ อุปกรณ์ควบคุมความเร็วของมอเตอร์
 - 1.1 DC Drives Panel : เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ควบคุมการทำงานของมอเตอร์กระแสตรง การขับโหลดที่ต้องการแรงบิดคงที่ ส่วนใหญ่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมหนัก เช่น โรงงานกระดาษ โรงงานเหล็ก และโรงงานปูนซีเมนต์ ฯลฯ นอกจากนี้ ในอุปกรณ์ DC Drives ยังสามารถให้พลังงานกลับคืนเข้าไปในแหล่งจ่ายไฟในขณะของการหยุดมอเตอร์และลดความเร็วมอเตอร์อย่างรวดเร็ว (Regenerative Cycle) ทำให้ประหยัดพลังงานด้วย
 - 1.2 AC Drives Panel (Inverter Panel) : เป็นอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้สำหรับปรับความเร็วรอบของมอเตอร์กระแสสลับ โดยใช้ขั้วมอเตอร์ในงานทั่วไปและงานที่ใช้แรงบิดคงที่
 - 1.3 Soft-Start Panel : เป็นอุปกรณ์ทางเพาเวอร์อิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถช่วยให้มอเตอร์ออกตัวอย่างนิ่มนวลขณะสตาร์ท ทำให้สามารถควบคุม/ลดกระแสขณะสตาร์ท และลดการสึกหรอของระบบเครื่องกล ซึ่งสินค้าของบริษัทได้ผลิตขึ้นมาให้สามารถสตาร์ทมอเตอร์หลายตัวเป็นลำดับขั้นตอน ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายและพลังงานได้อย่างมาก
2. **Motor** ได้แก่ อุปกรณ์ที่เปลี่ยนพลังงานไฟฟ้าให้เป็นพลังงานกลในรูปแบบแรงหมุน

- 2.1 AC Motor มอเตอร์กระแสสลับ : เป็นมอเตอร์ที่ต้องใช้กับแหล่งจ่ายไฟฟ้ากระแสสลับ มีลักษณะโครงสร้างง่าย ไม่ซับซ้อนจะมีราคาถูกกว่า DC Motor
- 2.2 DC Motor มอเตอร์กระแสตรง : เป็นมอเตอร์ที่ต้องใช้กับแหล่งจ่ายไฟฟ้ากระแสตรง มีการควบคุมแรงบิดหรือความเร็วได้ง่ายกว่า แต่มีการบำรุงรักษาสูงมากและราคาแพงกว่า AC Motor

ข. ตู้ไฟฟ้าระดับแรงดันต่ำ (220-690 V.) และระดับแรงดันปานกลาง (3.3-36 kV.) สำหรับโรงงาน

ธุรกิจจากการขายตู้ไฟฟ้าสำหรับระบบไฟฟ้าแรงดันต่ำจะมีขนาดที่ต่ำกว่า 1,000 Volt ซึ่งเป็นการแปลงระดับแรงดันไฟฟ้าเพื่อนำไปใช้ในบ้านพักอาศัยและมอเตอร์ขนาดกลางลงมาในโรงงาน ส่วนระบบไฟฟ้าแรงดันปานกลางจะมีขนาด 3.3-36 kV. โดยเป็นการแปลงระดับลงมาเพื่อขับเคลื่อนมอเตอร์ขนาดใหญ่ในโรงงาน ซึ่งสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ตามขนาดแรงดันได้ดังนี้

1. Low Voltage Panel ระบบไฟฟ้าแรงดันต่ำ (ขนาดต่ำกว่า 1,000 Volt) ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังนี้
 - 1.1 MDB (Main Distribution Board)
 - 1.2 MCC (Motor Control Center)
 - 1.3 Capacitor Panel
2. Medium Voltage Panel ระบบไฟฟ้าระดับแรงดันปานกลาง (ขนาด 3.3-36 kV.) ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังนี้
 - 2.1 Interconnecting Panel
 - 2.2 Turbine or Gas-Generator Panel
 - 2.3 Incoming, Feeder & Bus Tie Panel
 - 2.4 Motor Starter Panel
 - 2.5 Medium Voltage Capacitor Panel

2.1.2 ธุรกิจจากการขายสินค้าสำเร็จรูปประเภทหน่วย (Unit)

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ในการจำหน่ายสินค้าสำเร็จรูปประเภทอุปกรณ์ไฟฟ้าและอุปกรณ์ควบคุมโดยผลิตภัณฑ์มาตรฐานที่จัดจำหน่าย อาทิเช่น

ตารางแสดงยี่ห้อและประเภทสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย

ยี่ห้อสินค้า	ประเทศผู้ผลิต	ประเภทสินค้า
Hyosung	เกาหลี	AC Motor ขนาดใหญ่
WEG	บราซิล	AC Motor ขนาดใหญ่และเล็ก
TT Electric	ฝรั่งเศส	DC Motor ขนาดใหญ่และเล็ก
Danfoss(VACON)	ฟินแลนด์	Inverter ขนาดแรงดัน 220-690V
Parker Hannifin	อังกฤษ	DC Drives
ZEZ SILKO	สาธารณรัฐเช็ก	LV Capacitor Bank และ MV Capacitor Bank
LS	เกาหลี	PLC, MCCB, Contactor, Overload และ MV Switchgear Component
AUCOM	นิวซีแลนด์	MV and LV Softstarter
TMEIC	ญี่ปุ่น	Medium Voltage Inverter & AC Motor

Siemens AG	เยอรมัน	LV/MV Switchgear Panels (License Partner)
------------	---------	---

ตัวอย่างสินค้าสำเร็จรูปประเภทหน่วย (Unit) สามารถแสดงได้ตามรูปภาพด้านล่าง



Medium Voltage and Low Voltage Inverter



Programmable Logic Control (PLC) and Touch Screen



Medium Voltage Switchgear



Low Voltage Breaker and Contactor

2.1.3 ธุรกิจจากการให้บริการรับเหมาและติดตั้งสายไฟ (Cable Installation) และการก่อสร้างสถานีย่อย (Substation) ขนาดแรงดัน 69-115 kV.

บริษัทดำเนินธุรกิจในการออกแบบและก่อสร้างสถานีย่อย High Voltage Substation 69-115 kV. ระบบไฟฟ้าแรงดันสูง โดยการส่งจ่ายพลังงานไฟฟ้าจะเริ่มต้นที่สถานีย่อยไฟฟ้า ซึ่งได้รับพลังงานไฟฟ้าจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยที่ระดับแรงดัน 230 kV. หรือ 115 kV. ผ่านหม้อแปลงไฟฟ้ากำลัง (Power Transformer) เพื่อลดระดับแรงดันเป็น 33 หรือ 22 kV. การส่งจ่ายพลังงานไฟฟ้าไปยังผู้ใช้ไฟต้องมีการลดระดับแรงดันอีกครั้ง โดยใช้หม้อแปลงไฟฟ้าเพื่อลดระดับแรงดันเพื่อให้มีระดับแรงดันที่ผู้ใช้ไฟฟ้าสามารถนำไปใช้ได้ ดังนั้น ความมั่นคงและเสถียรในการจ่ายพลังงานไฟฟ้าจึงมีความสำคัญ เพื่อให้ผู้ใช้ไฟฟ้ามีพลังงานไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง ปลอดภัยและมีคุณภาพ จึงจำเป็นต้องมีการนำอุปกรณ์ที่สามารถควบคุมให้สามารถจ่ายพลังงานไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งระบบ SCADA ใช้เพื่อแสดงการรับและส่งข้อมูลจากการไฟฟ้า และรายงานพร้อมบันทึกขั้นตอนการทำงานและสิ่งผิดปกติที่เกิดขึ้นโดยสามารถควบคุมจากระยะไกลด้วยเส้นใยนำแสง

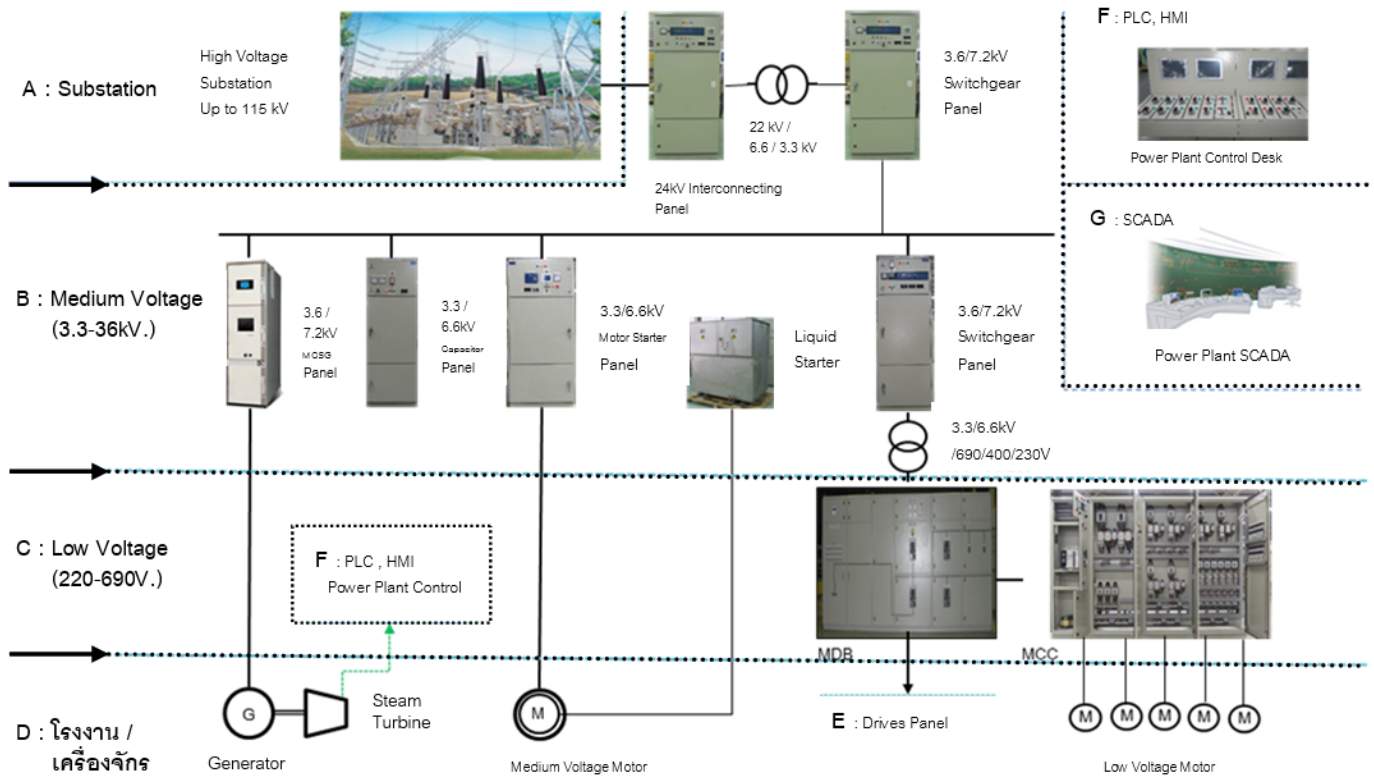
นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการติดตั้งสายเคเบิลสำหรับงานประกอบตู้ไฟฟ้าในโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไปและสถานีย่อยอีกด้วย อาทิ LV Power Cable & Control Cable , MV Power Cable, Overhead & Underground Line, System Grounding เป็นต้น

2.1.4 ธุรกิจการให้บริการและซ่อมแซม (Service & Repair)

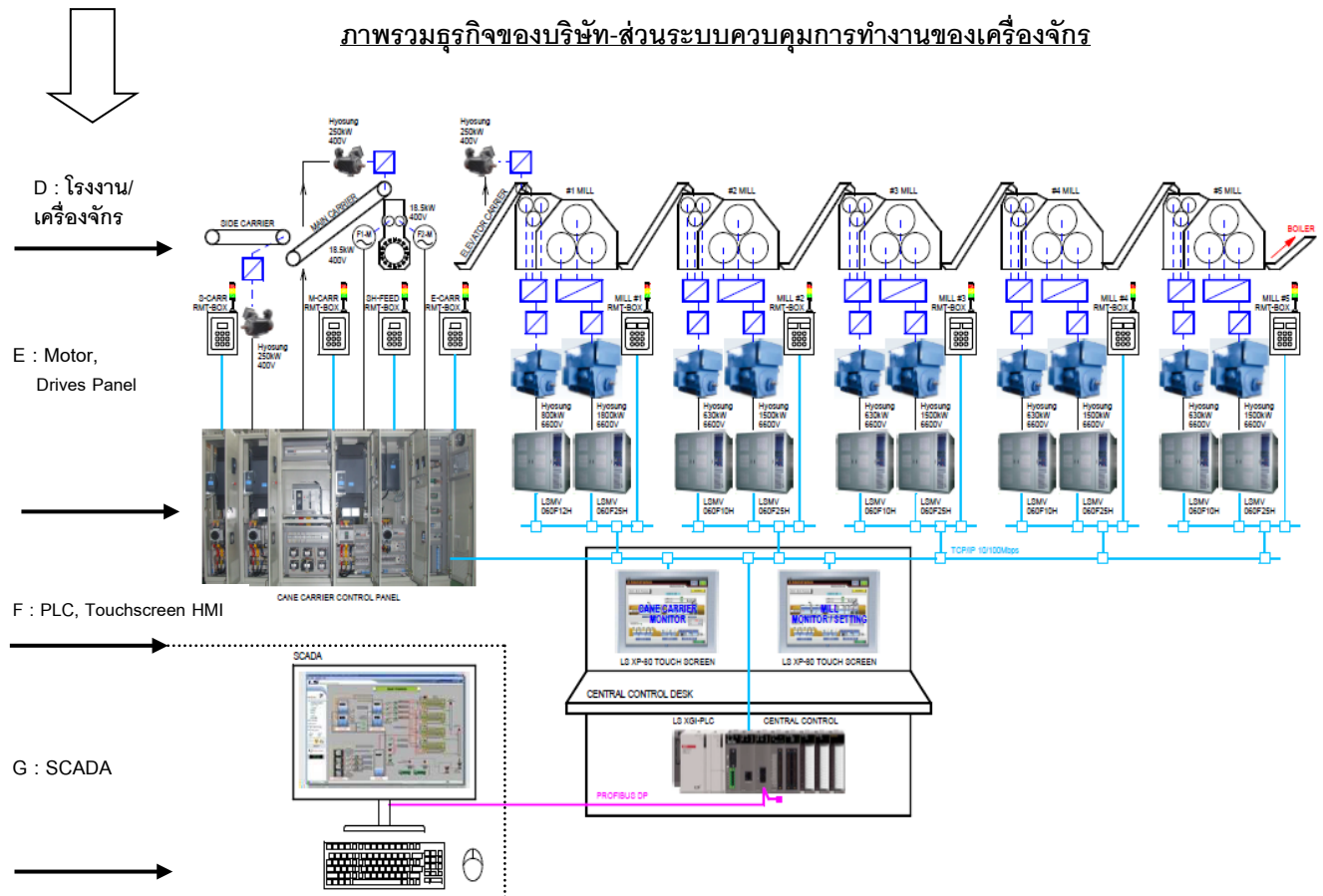
บริษัทมีแผนกให้บริการ (Service) แก่ลูกค้าทั้งที่อยู่ในระยะรับประกันและพ้นระยะเวลารับประกันแล้ว โดยงานบริการจะเกิดจากการที่ลูกค้าได้ติดต่อมายังฝ่ายบริการเมื่อสินค้ามีปัญหาหรือใช้งานไม่ได้ เมื่อได้ตรวจสอบการทำงานของเครื่องจักรแล้ว ในกรณีสินค้าใช้งานต่อไปไม่ได้ บริษัทจะนำเสนอการขายสินค้าประเภท unit ใหม่ เพื่อทดแทน unit เก่าที่ชำรุดหรือบางกรณีเป็นการให้บริการติดตั้งและดัดแปลงระบบไฟฟ้าเพื่อให้เครื่องจักรนั้นๆ ทำงานได้ตามปกติ ณ โรงงานลูกค้า

นอกจากนี้ยังให้บริการตรวจสอบสภาพอุปกรณ์ไฟฟ้าหรือระบบไฟฟ้า ณ โรงงานลูกค้า การให้บริการงานซ่อมแซม (Repair) และขายอะไหล่เพื่อให้สินค้าอยู่ในสภาพที่ใช้งานต่อไปได้ บริษัทจะรับตรวจสอบสภาพและซ่อมสินค้าเฉพาะสินค้าที่บริษัทขายให้เท่านั้น

ภาพรวมธุรกิจของบริษัท-ส่วนระบบควบคุมการจ่ายไฟฟ้า



ภาพรวมธุรกิจของบริษัท-ส่วนระบบควบคุมการทำงานของเครื่องจักร



ตารางแสดงคำอธิบายประเภทธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของบริษัท

ภาพกว้าง	ประเภทธุรกิจ		ผลิตภัณฑ์ของ CPT
ระบบ ควบคุมการ จ่ายไฟฟ้า (Power)	A	Substation ขนาดแรงดัน 115 kV	<ul style="list-style-type: none"> ให้บริการสร้างสถานีจ่ายไฟฟ้าย่อย ตู้ไฟฟ้าขนาด 24 kV
	B	ตู้ไฟฟ้าระดับแรงดันปาน กลาง (3.3-36 kV.) และ อุปกรณ์	<ul style="list-style-type: none"> Interconnecting Panel : ระบบการเชื่อมต่อวงจร Turbine or Gas Generator Panel : ระบบการควบคุมการทำงานของเครื่องกังหันผลิตไฟฟ้า Incoming, Feeder & Bus Tie Panel : ตู้ระบบการส่งกระแสไฟฟ้า Motor Starter Panel : ตู้ควบคุมการเปิดการทำงานมอเตอร์ Medium Voltage Capacitor Panel : ตู้ควบคุมตัวเก็บประจุเพื่อแก้ Power factor
	C	ตู้ไฟฟ้าระดับแรงดันต่ำ (220-690V.) และอุปกรณ์	<ul style="list-style-type: none"> MDB (Main Distribution Board) : แผงจ่ายไฟฟ้าขนาดใหญ่รับไฟจากการไฟฟ้า MCC (Motor Control Center) : ตู้ควบคุมการทำงานของมอเตอร์ Capacitor Panel : ตู้ควบคุมตัวเก็บประจุ
โรงงาน ลูกค้า	D	ตัวอย่างกระบวนการผลิตของโรงงานน้ำตาล ซึ่งแบ่งเป็น <ol style="list-style-type: none"> โรงผลิตไฟฟ้านำเข้าหรือขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าและจ่ายไฟฟ้าให้ ส่วนโรงงานน้ำตาลเพื่อทำการผลิตน้ำตาล 	
ระบบ ควบคุมการ ทำงานของ เครื่องจักร (Control)	E	ตู้ไฟฟ้าเพื่อควบคุมการ ทำงานของเครื่องจักรและ อุปกรณ์	<ul style="list-style-type: none"> Drive Panel (Motor Speed Control) : อุปกรณ์ควบคุมความเร็วมอเตอร์ Motor : อุปกรณ์ที่เปลี่ยนพลังงานไฟฟ้าให้เป็นพลังงานกลในรูปแบบการขับเคลื่อนโดยการหมุน
	F	PLC (Programmable Logic Control)	<ul style="list-style-type: none"> PLC SYSTEM : ระบบอัตโนมัติที่ได้รับการป้อนข้อมูลไว้สำหรับควบคุมการทำงานของเครื่องจักร
	G	หน้าจอ SCADA	<ul style="list-style-type: none"> SCADA SYSTEM : ระบบตรวจสอบข้อมูลแบบ Real-time ใช้ในการตรวจสอบสถานะตลอดจนถึงควบคุมการทำงานของระบบอุตสาหกรรมและงานวิศวกรรมต่างๆ พร้อมแสดงผลการทำงานและรายงานความผิดพลาด

ตัวอย่างของระบบการควบคุมเครื่องจักรและไฟฟ้ากำลัง

- ระบบ Switchgear Panel พร้อมระบบ PLC และการสื่อสารกับระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์: ใช้ในโรงงานโรงงานน้ำตาลเพื่อควบคุมเครื่องผลิตกระแสไฟฟ้า (Generator) ให้ทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ ร่วมกันจ่ายไฟฟ้าแรงดันระดับกลางให้แก่เครื่องจักรต่างๆ ของโรงงาน และควบคุมการขายไฟฟ้าส่วนที่เหลือใช้ให้แก่การไฟฟ้าภูมิภาค(PEA) หรือการไฟฟ้าฝ่ายผลิต (EGAT)



ภาพแสดงระบบ Switchgear Panel พร้อมระบบ PLC และการสื่อสารกับระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์

- ระบบการควบคุมความเร็วพร้อม Motor ขนาด 1,500 kW. และ 630 kW. พร้อมระบบ PLC และการสื่อสารกับระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์: ใช้เพื่อควบคุมลูกหีบและลูกป้อนของโรงงานน้ำตาล ให้แต่ละส่วนทำงานสอดคล้องและต่อเนื่อง รวมถึงการควบคุม Shredder และมีดตัดอ้อยของโรงงานน้ำตาล



ภาพแสดงระบบควบคุมความเร็วพร้อม Motor ขนาด 1,500 kW. และ 630 kW. พร้อมระบบ PLC และการสื่อสารกับระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์

- ระบบ Regenerative Inverter ควบคุมความเร็วมอเตอร์ในการขับเคลื่อนเครื่องจักร โดยควบคุมด้วยระบบ PLC และการสื่อสารกับระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์: ใช้ควบคุมความเร็วและขั้นตอนการทำงานโดย PLC ซึ่งสื่อสารกับ Inverter พร้อมด้วยระบบคืนพลังงานให้แก่ระบบไฟฟ้า สำหรับระบบควบคุมหม้อบ่มน้ำตาลในโรงงานน้ำตาล



ภาพแสดงระบบ Regenerative Inverter ควบคุมความเร็วโดยระบบ PLC และการสื่อสารกับระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์

- 115 kV. Substation (สถานีไฟฟ้าย่อย) พร้อมระบบ PLC เชื่อมโยงกับระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์: High Voltage Substation 69-115 kV. ระบบไฟฟ้าแรงดันสูง แบบ Turnkey Project รวมถึงการแสดงผลและควบคุมผ่านระบบเส้นใยนำแสง (Fiber Optic)



ภาพถ่าย 115 kV. Substation (สถานีไฟฟ้าย่อย) พร้อมระบบ PLC เชื่อมโยงกับระบบ
การรายงานผลและควบคุมผ่านเส้นใยนำแสง

- Motor Starter Panel ขนาดไฟแรงดัน 6,600 Volt ที่สามารถเคลื่อนย้ายได้: ใช้ในบ่อน้ำขนาดใหญ่ในเหมืองแม่เมาะ ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตซึ่งลักษณะการใช้งานชุด Motor Starter จะติดตั้งอยู่บนแพเพื่อสะดวกในการเคลื่อนย้ายไปตามจุดต่างๆ ของเหมืองซึ่งมีลักษณะเป็นบ่อน้ำ



ภาพถ่าย Motor Starter Panel ขนาดไฟแรงดัน 6,600 Volt ที่สามารถเคลื่อนย้ายได้

- การควบคุมความเร็ว AC Motor: ขนาดแรงดันระดับ 3,300 ถึง 11,000 Volt ของ Motor ขนาดใหญ่ โดย Medium Voltage Inverter พร้อมระบบ PLC และระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์ เพื่อปรับความเร็วของพัดลมหรือปั๊มขนาดใหญ่ที่ใช้อยู่แล้วหรือสร้างขึ้นใหม่ ซึ่งมีผลโดยตรงต่อการประหยัดพลังงานอย่างต่อเนื่อง ผลลัพธ์คือการประหยัดค่าไฟฟ้าและลดการสึกหรอของเครื่องจักร



ภาพถ่าย การควบคุมความเร็ว AC Motor

- การเปลี่ยนระบบการควบคุมเครื่องจักรเก่าโดยการเปลี่ยนเป็น Digital Drives พร้อมระบบ PLC และระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์: เปลี่ยนการควบคุมด้วยระบบที่ทันสมัยของระบบควบคุมความเร็วของเครื่องจักรผลิตกระดาษและผลิตเหล็กเส้นที่ใช้อยู่แล้วเพื่อเพิ่มผลผลิตและคุณภาพและการประหยัดพลังงาน



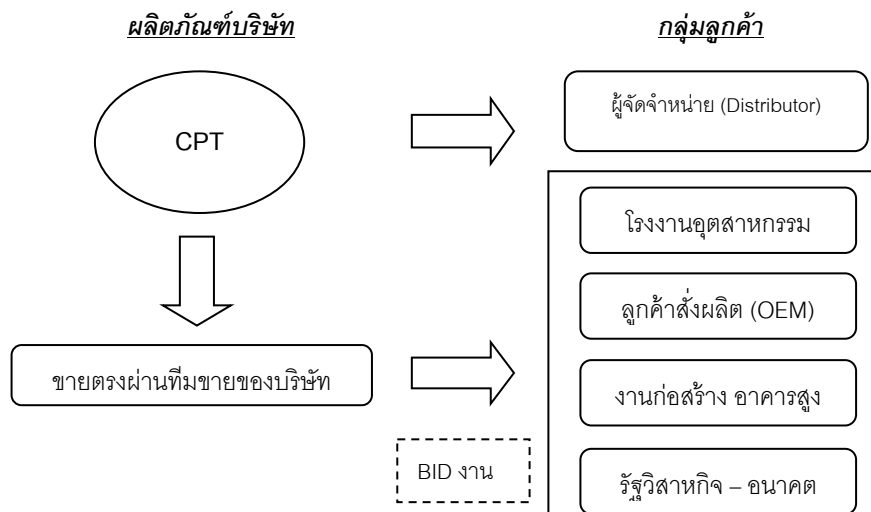
ภาพแสดงการเปลี่ยนระบบการควบคุมเครื่องจักรเก่าโดยการเปลี่ยนเป็น Digital Drives พร้อมระบบ PLC และระบบรายงานผลจากคอมพิวเตอร์

2.2 ตลาดและสภาวะการแข่งขัน

2.2.1 กลุ่มลูกค้าและการจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มลูกค้า

ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะอยู่ในธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งต้องการวางระบบควบคุมเครื่องจักรและระบบควบคุมระบบไฟฟ้า สัดส่วนกลุ่มธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมอยู่ที่ประมาณร้อยละ 90 และกลุ่มผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ประมาณร้อยละ 10 ของลูกค้าทั้งหมด ที่ผ่านมามีบริษัทเริ่มมีลูกค้ารัฐบาลหรือรัฐวิสาหกิจบ้าง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน แบ่งลูกค้าของบริษัทออกเป็นดังนี้



1. โรงงานอุตสาหกรรม (Factory) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละประมาณ 90 ของรายได้จากการขายและบริการในระหว่างปี 2557 -2561 ลูกค้ากลุ่มนี้คือ เจ้าของโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เครื่องจักรในการผลิตสินค้า ได้แก่ โรงงานน้ำตาล

โรงงานกระดาษ โรงงานยางรถยนต์ โรงงานซีเมนต์ โรงงานน้ำมันปาล์ม เป็นต้น โดยกลุ่มอุตสาหกรรมหลัก ได้แก่ อุตสาหกรรม โรงงานน้ำตาลซึ่งมีสัดส่วนในระหว่างปี 2557 - 2561 ประมาณร้อยละ 50 ของรายได้ในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม

การพิจารณาเลือกลูกค้า บริษัทจะพิจารณาจากประวัติและชื่อเสียงในวงการ ผลงานที่ผ่านมา ฐานะการเงิน และ ประวัติการชำระหนี้ในอดีต ถ้าเป็นลูกค้าใหม่จะได้รับการประเมินว่ามีศักยภาพที่เพียงพอในการชำระหนี้หรือไม่ นอกจากนี้ บริษัทจะมีการเรียกเก็บเงินมัดจำล่วงหน้าจากลูกค้าร้อยละ 20-30 ของมูลค่าสั่งซื้อ ในกรณีที่มีการสั่งซื้อสินค้าโดยที่ยังไม่มี กำหนดการส่งมอบ และ/หรือ กรณีครบกำหนดการยื่นราคา ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตการชำระเงินอยู่ที่ 60 วัน

2. บริษัทผู้จัดจำหน่าย (Distributor) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการในระหว่าง ปี 2557 - 2561 ส่วนใหญ่เป็นการขายสินค้าประเภท Unit โดยการพิจารณาเลือกผู้จัดจำหน่ายเพื่อลดความเสี่ยงในการรับชำระ เงิน บริษัทจะพิจารณาจากประวัติและชื่อเสียงในวงการ ผลงานที่ผ่านมา และฐานะการเงินของผู้จัดจำหน่าย จะได้รับการ ประเมินว่ามีศักยภาพที่เพียงพอในการชำระหนี้ นอกจากนี้ บริษัทจะมีการเรียกเก็บเงินมัดจำล่วงหน้าจากลูกค้าร้อยละ 20-30 ของมูลค่าสั่งซื้อ ในกรณีที่มีการสั่งซื้อสินค้าโดยที่ยังไม่มีกำหนดการส่งมอบ และ/หรือ กรณีครบกำหนดการยื่นราคา ทั้งนี้ บริษัท มีนโยบายการให้เครดิตการชำระเงินอยู่ที่ 60 วัน ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้เพิ่มจำนวนตัวแทนจำหน่าย (Distributor)

บริษัทได้กำหนดนโยบายการให้วงเงินสินเชื่อให้กับ Distributor ที่ชัดเจนขึ้น โดยกำหนดเป็นกลุ่มลูกค้า หลักเกณฑ์ใน การพิจารณาเพื่อกำหนดวงเงินและการให้เครดิตเทอม ซึ่งพิจารณาจากประวัติการชำระหนี้และปริมาณการสั่งซื้อ ตลอดจน อำนาจการอนุมัติ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ลูกค้ารายใหม่ ต้องจ่ายชำระเป็นเงินสดเท่านั้น ไม่มีเครดิตเทอม และต่อมาหากมีการซื้อต่อเนื่องเป็นเวลา ติดต่อกัน 6 เดือน โดยมีจำนวนเงินสะสม 100,000 บาท สามารถย้ายกลุ่มเป็นลูกค้าที่ให้วงเงินได้ ยกเว้น กรณีลูกค้ารายใหม่เป็นลูกค้ารายใหญ่ที่น่าเชื่อถือและมีฐานะการเงินดี จะมีการพิจารณาวงเงินสินเชื่อ และ เครดิตเทอม
2. ลูกค้ารายเดิมที่ไม่มีประวัติการผิดนัดชำระหนี้ โดยกำหนดวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาการให้เครดิตเทอม ซึ่ง ต้องได้รับการอนุมัติจากผู้จัดการฝ่ายขาย ดังนี้
 - ประวัติการซื้อต่อเดือนไม่เกิน 100,000 บาท กำหนดวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 200,000 บาท ให้เครดิต เทอม 7-30 วัน
 - ประวัติการซื้อต่อเดือน 100,001-500,000 บาท กำหนดวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 1,500,000 บาท ให้ เครดิตเทอม 30-45 วัน
 - ประวัติการซื้อต่อเดือน ตั้งแต่ 500,000 บาทขึ้นไป กำหนดวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 5,000,000 บาท ให้ เครดิตเทอม 30-60 วัน

3. กลุ่มลูกค้าส่งผลิต (OEM) บริษัทมีลูกค้าประเภทส่งผลิต กล่าวคือ เป็นลูกค้าที่สร้างเครื่องจักรสำหรับผลิตสินค้า ประเภทต่างๆ รวมถึงสร้างโรงงาน(EPC)ให้แก่โรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งบริษัทได้ผลิตสินค้าและพัฒนาระบบควบคุมที่ทันสมัย ง่าย ในการใช้งานเพื่อให้เครื่องจักรนั้นๆ ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ สัดส่วนของลูกค้า OEM ยังเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 10 ของ รายได้จากการขายและบริการ

4. กลุ่มลูกค้าพลังงาน บริษัทมีผลงานในการส่งมอบตู้ไฟฟ้าและสถานีไฟฟ้าย่อยเพื่อเชื่อมโยงกับระบบไฟฟ้าของการไฟฟ้าภาครัฐเพื่อขายไฟฟ้าให้รัฐบาล สำหรับลูกค้ากลุ่มธุรกิจพลังงานทางเลือก (Renewable Energy) เช่น Biomass Power Plant , Solar Farm , Biogas Power Plant เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทมีเป้าหมายและได้นำเสนอลูกค้าสำหรับผลิตภัณฑ์เทอร์ไบน์รวมถึงเครื่องกำเนิดไฟฟ้าให้กับโครงการโรงไฟฟ้าที่จะก่อสร้างในอนาคตอันใกล้อีกด้วย เป็นการเพิ่มสัดส่วนรายได้สำหรับกลุ่มลูกค้าพลังงาน

5. รัฐวิสาหกิจ ที่ผ่านมา บริษัทได้งานอ้างอิงและส่งมอบเรียบร้อยแล้ว ได้แก่ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย กรมชลประทาน เป็นต้น รวมถึง บริษัทจัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) (East Water) ซึ่งจัดตั้งโดยมติคณะรัฐมนตรี อย่างไรก็ตาม ในอนาคตอันใกล้ บริษัทจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารัฐวิสาหกิจให้มากขึ้น เช่น การประปา การไฟฟ้าฝ่ายผลิต การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค กรมชลประทาน การประปานครหลวง เป็นต้น ในส่วนของงานสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) บริษัทจะปฏิบัติตามแนวทางและขั้นตอนในการเป็นคู่ค้ากับภาครัฐในการร่วมประมูลงานตามนโยบายของรัฐบาลในการสนับสนุนภาคเอกชนโดยเฉพาะบริษัทคนไทยเพื่อให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศ ซึ่ง CPT เป็นหนึ่งในบริษัทคนไทยที่มีคุณสมบัติครบตามที่ระบุไว้ตามประกาศเว็บไซต์ของหน่วยงานราชการหรือรัฐวิสาหกิจที่เปิดโอกาสให้ร่วมประกวดราคา โดยไม่ได้กำหนดรายชื่อที่อนุญาต (Approved list) และบริษัทคาดว่าจะหลังจากการเสนอขายหลักทรัพย์แก่ประชาชน บริษัทจะมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งสามารถร่วมประมูลงานในส่วนรัฐวิสาหกิจหรือกลุ่มราชการได้มากขึ้น โดยสินค้าของบริษัทที่จะนำเสนอมีคุณสมบัติตามมาตรฐานเป็นที่ยอมรับเช่นกัน

ทั้งนี้ในปี 2557 -2561 สามารถสรุปสัดส่วนรายได้จากการขายและบริการในประเทศและต่างประเทศในช่วง 5 ปีย้อนหลัง ได้ดังนี้

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายและบริการในประเทศและต่างประเทศปี 2557 – 2561

รายได้จากการขายและบริการ	2557 (ปรับปรุงใหม่)		2558 (ปรับปรุงใหม่)		2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ในประเทศ	890.30	83.38	1,010.35	95.23	1,160.19	94.52	1,219.07	98.62	883.96	92.87
- ต่างประเทศ	177.45	16.62	50.60	4.77	67.24	5.48	17.03	1.38	67.88	7.13
รวม	1,067.75	100.00	1,060.95	100.00	1,227.43	100.00	1,236.10	100.00	951.84	100.00

บริษัทสามารถสรุปตัวอย่างรายชื่อลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในอุตสาหกรรมในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2558 –2561) ให้ทราบพอสังเขป ดังนี้

ตารางแสดงตัวอย่างลูกค้าในประเทศแยกตามประเภทอุตสาหกรรม

ประเภทอุตสาหกรรม	รายชื่อบริษัท	
1. น้ำตาล	1. กลุ่มมิตรผล	7. กลุ่มโรงงานไทยรุ่งเรือง
	2. กลุ่มน้ำตาลคริสตอลล่า	8. กลุ่มน้ำตาลบ้านโป่ง
	3. กลุ่มน้ำตาลเคไอ	9. กลุ่มน้ำตาลราชบุรี
	4. กลุ่มน้ำตาลครบุรี	10. กลุ่มน้ำตาลขอนแก่น
	5. กลุ่มน้ำตาลบุรีรัมย์	11. กลุ่มน้ำตาลไทย

ประเภทอุตสาหกรรม	รายชื่อบริษัท	
	6. กลุ่มน้ำตาลเกษตรไทย (Kaset Thai Sugar)	
2. เหล็ก	กลุ่มบมจ. มิลล์คอน สตีล	บจ. ดานิลีฟาร์อีสต์
	บจ. ที.ซี. เมทอล เวอร์ค	บมจ. ไทยจวันเมทัล
	บจ. ไทยสตีลเซอร์วิสเซ็นเตอร์	บจ. ไทยสตีลโปรไฟล์
	บจ. ผาทองกิจสตีลอินดัสตรี	บจ. มากอตโต
	บจ. ยูไนเต็ดยักษ์เซ็นเตอร์	บจ. ราชสีมา ผลิตเหล็ก
	บจ. โรงงานเหล็กกรุงเทพฯ	บมจ. สยามสตีลซินดิเกต
	บมจ. สามชัย สตีล อินดัสทรี	บจ. เหล็กทรัพย์กรุ๊ป
	บจ. เหล็กสยามยามาโตะ	บมจ. อลูคอน
	บจ. เอ็น.เอช.เค.สตีล	
3. กระดาษ	กลุ่มกระดาษแข็งไทย	กลุ่มสยามบรรจภัณฑ์
	กลุ่มเอสซีจี (SCG)	บจ. คิมเบอร์ลีย์-คล้าค
	บมจ. ดับเบิ้ล เอ	บมจ. ไทยเคนเปเปอร์
	บจ. ไทยเปเปอร์มิลล์	บจ. นูรพาอุตสาหกรรม
	บจ. ปัญจพลไฟเบอร์คอนเทนเนอร์	บจ. มหาชัยคราฟท์เปเปอร์
	บมจ. ยูไนเต็ปปเปเปอร์	บจ. ริเวอร์โปร ฟัลพ แอนด์ เพเพอร์
	บจ. อินเตอร์ แปซิฟิก เปเปอร์	บจ. เอเชียคราฟท์เปเปอร์
	บมจ. อุตสาหกรรมไทยบรรจภัณฑ์	บจ. เอ็นไวรอนเม้นท์ ฟัลพแอนด์ เปเปอร์
4. ซีเมนต์	บจ. ปูนซีเมนต์ไทย (แ่งคอบ)	บจ. ปูนซีเมนต์ไทย (ท่าหลวง)
	บจ. ปูนซีเมนต์ไทย (ทุ่งสง)	บจ. ปูนซีเมนต์ไทย (ลำปาง)
	บมจ. ปูนซีเมนต์เอเชีย	บจ. เอสซีจี ซีเมนต์
5. ยางและยางรถยนต์	กลุ่มแพน อินเวชั่น	กลุ่มสยามมิชลิน
	บมจ. กู๊ดเยียร์ (ประเทศไทย)	บจ. ซีออน แอดวานซ์ โพลีเม็กซ์
	บจ. ดีสโตน	บจ. บริดจสโตนกรุ๊ป (ประเทศไทย)
	บจ. พี ไอ อินดัสทรี	บจ. แมกซิส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)
	บจ. ยางไอตานิ	บจ. ไล่อ่อน ไทรัส (ประเทศไทย)
	บมจ. อีโนเว รับเบอร์ (ประเทศไทย)	บจ. ไอ อาร์ ซี (เอเชีย) รีเสิร์ช
	บจ. ไออาร์ซี	บมจ. ฮั่วฟง รับเบอร์ (ไทยแลนด์)
	บจ. คอนติเนนทอลไทรัส ประเทศไทย	
6. พลาสติกและเคมีภัณฑ์	กลุ่มบมจ. ลินเด (ประเทศไทย)	บจ. ซี พี อุตสาหกรรมบรรจภัณฑ์
	บมจ. ทีพีไอโพลีน	บมจ. ไทยเอ็นทรัลเคมี
	บมจ. ไทยนามพลาสติกส์	บจ. ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์
	บมจ. ไทยฟิล์ม อินดัสทรี	บจ. ไทยวัฒนาพลาสติก

ประเภทอุตสาหกรรม	รายชื่อบริษัท	
	บจ. นครหลวงอุตสาหกรรมพลาสติก	บมจ. พีทีที โกลบอล เคมิคอล
	บมจ. ทีพีโอโพลีน	บจ. พีทีที เมนเทนแนนซ์ แอนด์ เอนจิเนียริง
	บมจ. โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น	บมจ. วิก แอนด์ ยูคลินด์
	บจก. สุรินทร์ ออมย่า เคมิคอล (ประเทศไทย)	บมจ. อินโดรามา โพลีเอสเตอร์ อินดัสตรีส์
	บจ. เอ็มเอ็มพี คอร์ปอเรชั่น	บมจ. ไออาร์พีซี
7. สิ่งก่อสร้าง	บมจ. กสท โทรคมนาคม	การรถไฟฟ้ามหานครแห่งประเทศไทย
	บจ. นวัตกรรม พร็อพเพอร์ตี้ (มหาวิทยาลัยรังสิต)	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
	บจ. วี.เอ็ม.พี.ซี.	บจ. เลี้ยงถาวร
	บจ. สยาม อัลฟ่า เทค	สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง วิทยาเขตชุมพร
	บจ. สิริทง พร็อพเพอร์ตี้	บจ. สันทัดภัยดิ้งโก้
	บมจ. ออลส์ อินสเปร์ ดีเวลลอปเม้นท์	บมจ. ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้
	บจ. เอสแอนด์ดับบลิว เพาเวอร์ พลัส (รพ.กัณทรลักษณ์)	บจ. เอ็นเอสแอล ฟู้ดส์
	บจ. เอแฮส พร็อพเพอร์ตี้	บจ. ไอ.เอส.อาร์ เอนจิเนียริง (รพ.103 เวียงจันทน์)
8. สถานีไฟฟ้าย่อยและ บริการติดตั้งสายเคเบิล	บจ. กำแพงเพชรไบโอเพาเวอร์	บจ. เพาเวอร์โซลูชั่น เทคโนโลยี (AEC Market)
	บมจ. จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (อีสท์ วอเตอร์)	บจ. ไทยรุ่งเรืองอุตสาหกรรม
	บจ. บรินทร (BITEC2)	บจ. เมโทร อินดัสเตรียล ปาร์ค
	บจ. ยางโตนาน	บจ. รังสิต พลาซ่า(Future Park)
	บจ. สยาม รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ (Terminal 21)	บจ. เหล็กทรัพย์กรุ๊ป
	บจ. แอดวานซ์ ไฟเบอร์	Continental Tyres
	บมจ. อลูคอน	Kohler (Thailand)
9. รัฐบาล	กรมชลประทาน	การประปาส่วนภูมิภาค
	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) และบริษัทในกลุ่ม กฟผ.	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ)

ตารางแสดงตัวอย่างลูกค้าต่างประเทศแยกตามประเภทอุตสาหกรรม

ประเภทอุตสาหกรรม	รายชื่อบริษัท	ประเทศ
1. น้ำตาล	Mitr Lao (กลุ่มบริษัทน้ำตาลมิตรผล)	ลาว
	Sawannakhet Sugar	ลาว
	Koh Kong Sugar (กลุ่มเคเอสแอล)	กัมพูชา

ประเภทอุตสาหกรรม	รายชื่อบริษัท	ประเทศ
	Phnompenh Sugar	กัมพูชา
	PT. Adikarya Gemilang PS	อินโดนีเซีย
	PT. Pemasakti Manisindah	อินโดนีเซีย
	Universal Robina Corporation	ฟิลิปปินส์
2. ซีเมนต์	YTL Cement Bhd	มาเลเซีย
	Kampot Cement Co., Ltd	กัมพูชา
	Khammouane Cement Co., Ltd	ลาว
	KBZ Industries Ltd	เมียนมาร์

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายของบริษัทแบ่งเป็นการจำหน่าย 2 ช่องทาง โดยการติดต่อผู้ซื้อโดยตรงผ่านฝ่ายขายของบริษัทและการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การจัดจำหน่ายโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัท (Direct Contact) : บริษัทใช้กลยุทธ์การขายตรงในการขายสินค้าระบบควบคุมเครื่องจักร ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการแสดงผลงานในอดีตของบริษัทเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า โดยให้เจ้าหน้าที่ขายโครงการที่มีความรู้ด้านผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดีทำการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ใช้เป็นระบบควบคุมเครื่องจักรให้กับกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งขั้นตอนของการเลือกซื้อของบริษัทเอกชนในบางแห่ง บริษัทจะต้องเสนอราคาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งอื่นด้วย นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดจะติดตามข่าวสารเกี่ยวกับงานก่อสร้างโรงงานใหม่ๆ เพื่อเข้าเสนอแนะนำผลิตภัณฑ์ รวมถึงการเข้าเสนอระบบการปรับปรุงเครื่องจักรเก่าให้มีการผลิตที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ปัจจุบัน บริษัทมีพนักงานจำนวน 174 คน โดยแบ่งทีมพนักงานขาย 12 คน แบ่งเป็น 4 ทีม มีทั้งทีมขายในประเทศและต่างประเทศ

นอกจากนี้ ยังมีลูกค้าบางส่วนที่ติดต่อกับบริษัทโดยตรงเนื่องจากได้รับข้อมูลบริษัทจากการโฆษณา จากความสัมพันธ์กับผู้บริหารของบริษัทและบางส่วนเป็นการแนะนำจากลูกค้าเก่า

2. การจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor): บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้กับผู้จัดจำหน่าย เพื่อช่วยในการกระจายสินค้าและเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้กับลูกค้าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์การเลือกผู้จัดจำหน่าย โดยจะต้องมีประสบการณ์และมีกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน มียอดการซื้อที่แน่นอน และมีประวัติการชำระเงินที่ตรงต่อเวลา ประเภทอุปกรณ์ที่จำหน่ายผ่านให้ผู้จัดจำหน่าย ได้แก่ MCCB, Contactor, Overload, PLC, Inverter เป็นต้น ปัจจุบัน บริษัทมีบริษัทผู้จัดจำหน่าย 8 ราย แบ่งเป็นในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 5 ราย และเขตต่างจังหวัด 3 ราย ทั้งนี้ บริษัทจะเสนอราคาให้ผู้จัดจำหน่ายสามารถไปขายได้มีกำไร และมีการจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ประจำปีเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและผู้จัดจำหน่าย

บริษัทมีส่วนส่วนการจัดจำหน่ายผ่านการจัดจำหน่ายโดยตรง และผ่านตัวแทนจำหน่ายเฉลี่ย (ปี 2557 - 2561) ประมาณร้อยละ 90 ร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการตามลำดับ

2.2.2 กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทมีการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันเพื่อรักษาลูกค้าที่มีอยู่เดิมรวมทั้งเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทดังต่อไปนี้

1. คุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้ได้มาตรฐาน และตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีราคาเหมาะสมสามารถแข่งขันได้ ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศตลอดมา ทั้งนี้ สินค้าของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ระบบการบริหารคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2008, กระบวนการตรวจสอบคุณภาพได้ตามมาตรฐาน UKAS Quality Management เป็นต้น

2. ความหลากหลายของระบบควบคุมเครื่องจักรและไฟฟ้าครบวงจร

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายตู้ไฟฟ้าระบบควบคุมเครื่องจักรโดย PLC ซึ่งสื่อสารกับอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ สำหรับควบคุมเครื่องจักรในโรงงานอุตสาหกรรม ได้แก่ ตู้ควบคุมระบบการทำงานของมอเตอร์ไฟฟ้าและระบบควบคุมอัตโนมัติ และระบบตู้ไฟฟ้ากำลัง ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมได้ การขยายตลาดโดยการเพิ่มประเภทสินค้าของบริษัทไปยังภาคเอกชนสำหรับอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยงการพึ่งพาโรงงานน้ำตาลเพียงอย่างเดียว อันได้แก่

a. การเพิ่มงานประเภท Gas Insulated Substation (GIS) Substation คือ สถานีไฟฟ้าแรงสูงแบบใช้ฉนวนก๊าซ ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการก่อสร้างสถานีจ่ายไฟให้แก่ BITEC2 เทอร์มินัล 21 (โคราช) พิวเจอร์ฟาร์ค บจ.คอนติเนนทอลไทร์ส (ระยอง) และจะเป็นงานอ้างอิงที่จะรับงานต่อไปในอนาคตทั้งกับหน่วยงานราชการและเอกชน เช่น การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าภูมิภาค การไฟฟ้าฝ่ายผลิต รวมถึงโครงการบริหารจัดการน้ำของส่วนงานรัฐบาล ที่ต้องใช้ปั๊มน้ำขนาดใหญ่ที่ต้องใช้ระบบไฟฟ้าสำหรับสถานีสูบน้ำ รวมถึงการควบคุมการจ่ายไฟฟ้าสำหรับโครงการรถไฟความเร็วสูงซึ่งจะเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

b. การเพิ่มสินค้าประเภท Medium Voltage Inverter คือ อุปกรณ์ที่ควบคุมความเร็วของมอเตอร์ขนาดใหญ่ที่ใช้ในการขับเคลื่อนและปั๊มน้ำเพื่อการประหยัดพลังงาน ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการจัดจำหน่ายและติดตั้งระบบให้แก่ กลุ่มโรงงานปูนซีเมนต์ เช่น Kampt Cement , SCG สาขาท่าหลวง สาขาแก่งคอย สาขาทุ่งสง กลุ่มโรงงานน้ำตาล (ธุรกิจน้ำตาลและธุรกิจผลิตไฟฟ้า) Glow Energy (ระยอง) เช่น รวมเกษตรอุตสาหกรรม สาขาภูเขียว สาขาภูหลวง น้ำตาลสิงห์บุรี น้ำตาลนิวกุ้งไทย น้ำตาลมิตรภาพสินธุ์ อุตสาหกรรมน้ำตาลโคราช น้ำตาลขอนแก่น กลุ่มอาหาร เช่น อายิโนะโมะโต๊ะ และจะขยายไปยังลูกค้าขนาดใหญ่ประเภทอื่นๆ ซึ่งต้องการประหยัดพลังงาน

c. การเพิ่มสินค้าประเภท Medium Voltage Soft Starter คือ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับการสตาร์ทมอเตอร์ขนาดใหญ่เพื่อลดการกระชากของกระแสไฟฟ้าในการสตาร์ท ซึ่งอุปกรณ์ดังกล่าวตั้งเป้าหมายในการนำเสนอในงานในโครงการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการน้ำ เช่น การประปานครหลวง กรมชลประทาน สำนักงานระบายน้ำกรุงเทพฯ รวมถึงโครงการบริหารจัดการน้ำในอนาคต ซึ่งหน่วยงานดังกล่าวจำเป็นต้องใช้ปั๊มน้ำขนาดใหญ่

3. การให้บริการหลังการขายที่ดีและรวดเร็ว

เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทมีนโยบายการให้บริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดการขาย เช่น ก่อนการเสนอราคาจะมีทีมงานรวบรวมรายละเอียดความต้องการของ

ลูกค้าอย่างถูกต้องแล้วจึงส่งใบเสนอราคา และหลังจากได้งานแล้วจะมีทีมวิศวกรออกสำรวจและเก็บรายละเอียดทั้งหมดเพื่อเป็นข้อมูลในการผลิตโดยปรับจากแบบมาตรฐานของบริษัทแล้วส่งแบบทั้งหมดให้ลูกค้าอนุมัติเพื่อผลิตตู้ควบคุมต่างๆ ณ โรงงานของบริษัทเมื่อผลิตเสร็จจะส่งมอบสินค้าตรงเวลาและตรงความต้องการของลูกค้า โดยหลังจากส่งมอบจะมีทีมงานที่เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์เพื่อแนะนำการติดตั้งอย่างถูกต้องเพื่อให้สามารถใช้งานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพและลดปัญหาในระยะยาว พร้อมทั้งวิศวกรที่มีประสบการณ์สูงในการปรับแต่ง เพื่อให้เครื่องจักรทำงานสมบูรณ์แบบตามความต้องการของลูกค้า เป็นต้น ทำให้ช่วยลดปัญหาการหยุดของเครื่องจักรระหว่างการผลิต และลดค่าใช้จ่ายให้โรงงานเป็นอย่างมาก โดยบริษัทมีการจัดให้มีการฝึกอบรมด้านการบริการและด้านเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ให้แก่พนักงาน เพื่อเสริมสร้างความรู้และทักษะในการทำงานและสามารถตอบปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

4. ประสบการณ์ของผู้บริหารและบุคลากรของบริษัท

บริษัทมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนี้มานานกว่า 30 ปี และด้วยประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีของทีมงานกับบริษัทลูกค้า และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ซึ่งบริษัทได้ให้ความรู้และจัดอบรมให้แก่ลูกค้าที่ใช้งานเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทได้รับความเชื่อถือถึงความสามารถในการทำงานให้บรรลุได้ตามเป้าหมาย และได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง จนได้รับมอบหมายให้ทำงานหลายๆ โครงการอย่างต่อเนื่อง เช่น โรงงานน้ำตาล โรงงานปูนซีเมนต์ โรงงานกระดาษ และเยื่อกระดาษ โรงงานเหล็กเส้น โรงงานยางรถยนต์ เป็นต้น

5. การมีโรงงานผลิตเป็นของบริษัทเอง

บริษัทมีโรงงานเป็นของตัวเองซึ่งสามารถประกอบตู้ควบคุมได้ถึง 2,500 ตู้ต่อปี ขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า เนื่องจากบริษัทมีพื้นที่ของโรงงานผลิตเพียงพอที่จะรองรับคำสั่งซื้อ จากการที่บริษัทมีโรงงานผลิตเป็นของตนเอง จึงทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนในการผลิตได้ดีขึ้น นอกจากนี้ ยังสามารถควบคุมคุณภาพและระยะเวลาในการผลิต รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการตอบสนองความต้องการระบบงานให้ได้หลากหลายและครบถ้วนมากยิ่งขึ้น อีกทั้งจะจัดตั้งโรงงานแห่งใหม่โดยมีการซื้อเครื่องจักรใหม่จาก AMADA เพื่อผลิตตู้ Metal Clad Switchgear (MCSG) และตู้ไฟเฉพาะแบบ Type Test ภายใต้การร่วมมือจากบริษัท Siemens AG โดยการซื้อลิขสิทธิ์ (License) พร้อมผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำในการผลิต

6. การขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าในทุกกลุ่ม

ปัจจุบัน บริษัทมีการผลิตตู้ระบบควบคุมและตู้ไฟฟ้าให้กับฐานลูกค้าในหลากหลายโรงงานอุตสาหกรรม นอกจากนี้ยังมีแผนขยายตลาดทางด้านกลุ่มพลังงานโดยการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเทอร์ไบน์และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า (Turbine & Generator) รวมถึง ระบบ Energy Storage Converter และขยายตลาดต่างประเทศโดยการสร้างทีมขาย เพื่ออ้างอิงผลงานในอดีตของบริษัทไปนำเสนอ เช่น ตู้ระบบควบคุมต่างๆ ในโรงงานน้ำตาล โรงงานผลิตกระดาษ โรงงานผลิตเหล็กเส้น เป็นต้น การขยายตลาดเหล่านี้จะช่วยให้บริษัทมีการเติบโตของยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีการขยายไปยังลูกค้าต่างประเทศด้วย

บริษัทได้มีโอกาสส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศ อาทิ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ กัมพูชา ลาว พม่า เป็นต้น เนื่องจากประเทศดังกล่าวอยู่ในระหว่างการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐาน รวมทั้งการขยายโรงงานอุตสาหกรรมและระบบพลังงานไฟฟ้า ส่งผลให้บริษัทมีโอกาสเติบโตทางธุรกิจในประเทศเหล่านี้สูง ซึ่งบางส่วนเป็นการขายลูกค้าบริษัทไทยที่ขยายโรงงานไปเปิดสาขาในต่างประเทศ และบางส่วนก็ขายตรงให้ลูกค้าต่างประเทศ ดังนั้นเพื่อเป็นการขยายตลาดต่างประเทศให้เติบโตมากขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยการจัดตั้งบริษัทสาขาในต่างประเทศเพื่อนำเอาผลงานต่างๆ ที่ประสบ

ความสำเร็จและเป็นที่ยอมรับของลูกค้าในไทยไปเสนอให้แก่ตลาดต่างประเทศซึ่งมีการพัฒนาการของเครื่องจักรและการผลิตเหมือนกับประเทศไทยในอดีตที่ผ่านมา

2.2.3 นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาตามราคาต้นทุนของผลิตภัณฑ์และบริการบวกอัตรากำไรขั้นต้นมาตรฐาน (Standard Gross Margin) ที่เหมาะสม โดยต้นทุนจะประกอบด้วย ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ ต้นทุนส่วนประกอบ ค่าแรงทางตรงที่คำนวณจากประมาณการชั่วโมงการผลิตที่คาดว่าจะต้องใช้ในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการผลิต ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการบริการ ต้นทุนทางการเงิน และเสียหุ้ยการผลิตที่ปันส่วนเข้ามา ค่าเผื่อเหลือเผื่อขาดของราคาวัสดุอุปกรณ์ และประมาณการค่าใช้จ่ายหลังจากการส่งมอบสินค้า เช่น ค่าเดินทางและค่าที่พักของวิศวกร หรือ ค่าใช้จ่ายในการรับประกันสินค้า (Warranty) เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการประมาณการค่าใช้จ่ายที่เกิดจากเงินเดือนฝ่ายขาย โบนัส ค่าล่วงเวลาที่เป็นค่าใช้จ่ายส่วนกลาง และจะมีค่าประมาณการค่าที่ปรึกษา ค่าประสานงานขาย ค่านายหน้า ตลอดจนค่าใช้จ่ายทางการตลาด โดยทีมงานฝ่ายวิศวกรและฝ่ายผลิต จะต้องร่วมกันคำนวณปริมาณวัสดุอุปกรณ์และชั่วโมงการผลิตรวมถึงชั่วโมงการทำงานของฝ่ายบริการ กรณีที่ต้องสั่งซื้ออุปกรณ์หรือส่วนประกอบจากต่างประเทศ จะต้องเผื่อค่าอัตราแลกเปลี่ยนในการคำนวณต้นทุนด้วย บริษัทจะกำหนดราคาให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ และไม่มียุทธศาสตร์ในการแข่งขันทางด้านราคาโดยการตัดราคาแข่งกับผู้ประกอบการรายอื่น แต่จะเน้นเรื่องคุณภาพสินค้าและการให้บริการที่รวดเร็ว และมีการให้ส่วนลดทางการค้าตามนโยบายของบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาขึ้นราคาหากเกิดกรณีราคาต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้น บริษัทจะติดตามการเคลื่อนไหวราคาสินค้าอย่างใกล้ชิดและจ้องซื้อเพื่อให้สามารถบริหารต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าได้

2.2.4 นโยบายการจ่ายค่าที่ปรึกษา ค่าประสานงานขาย ค่านายหน้า

เนื่องจากการขายสินค้าและบริการของบริษัทจำเป็นต้องมีบุคคลภายนอกที่จะมีส่วนช่วยให้การขายประสบความสำเร็จ ทั้งในการให้คำปรึกษา และการประสานงานขาย บริษัทได้กำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณาเกี่ยวกับค่าตอบแทนค่าที่ปรึกษา ค่าประสานงานขาย และค่านายหน้าที่จ่ายให้บุคคลภายนอก ซึ่งได้มีเกณฑ์ในการพิจารณาอัตราการจ่ายค่าตอบแทน ตามปัจจัยที่ต่างกันในแต่ละงานหรือโครงการ ซึ่งจะแตกต่างกันตามสถานที่ติดตั้ง จำนวนบุคลากร ผู้ทำหน้าที่ติดต่อ ประสานงาน รวมถึงผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งมีความรู้ประสบการณ์ที่จำเป็นต้องปรึกษา โดยการอนุมัติค่าตอบแทนทั้งกรณีค่าที่ปรึกษา ค่าประสานงานขาย และค่านายหน้า ต้องผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจตามลำดับชั้นที่นโยบายกำหนด การขออนุมัติการค่าตอบแทนผู้เสนอจะต้องระบุเหตุผลทุกกรณี

เพื่อให้เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี บริษัทมีหลักการกำกับดูแลดังนี้ การจ่ายค่าตอบแทนค่าที่ปรึกษา ค่าประสานงานขาย และค่านายหน้า จะต้องเป็นบุคคลภายนอก ซึ่งไม่ใช่กรรมการ พนักงานของบริษัทและไม่ใช่พนักงานของบริษัทลูก ไม่ว่าจะเป็นพนักงานประจำหรือลูกจ้างชั่วคราว รวมทั้งผู้บริหารหรือพนักงานในหน่วยงานภาครัฐ การจ่ายค่าตอบแทนต่อเมื่อ บริษัทได้รับชำระเงินจากลูกค้าแล้วเท่านั้น จะกำหนดให้ผู้ตรวจสอบภายในวางแผนการตรวจสอบข้อมูลการจ่ายค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขาย เพื่อให้มั่นใจในความจำเป็น ความสมเหตุสมผลและความเหมาะสมของการจ่ายค่าตอบแทนดังกล่าว และรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบบริหาร

2.2.5 การโฆษณาและประชาสัมพันธ์

บริษัทมีนโยบายการใช้สื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ดังต่อไปนี้

1. บริษัทจะเน้นการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นผู้ใช้สินค้านั้นโดยตรง โดยนำเสนอผ่านสื่อต่างๆ อาทิ นิตยสาร งานแสดงสินค้า เป็นต้น
2. บริษัทเน้นการให้บริการอย่างใกล้ชิด และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยเฉพาะการให้บริการหลังการขาย เนื่องจากเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า และให้คำปรึกษาการซ่อมบำรุงเครื่องจักร และมีการติดตามผลทุกๆ 6 เดือน
3. บริษัทมีการเชิญลูกค้าเยี่ยมชมโรงงาน เข้าอบรมและสัมมนาในอุปกรณ์ที่ขายไปแล้วเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานด้วยตัวเองได้และสินค้าใหม่ ณ ห้องสัมมนาของบริษัท

2.2.6 ภาวะอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทเป็นองค์ประกอบสำคัญสำหรับการควบคุมระบบการทำงานของเครื่องจักรและระบบไฟฟ้าในโรงงานอุตสาหกรรม รวมถึงระบบไฟฟ้าในอาคารขนาดใหญ่ เช่น ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียม ดังนั้น รายได้ของบริษัทฯ จึงมีแนวโน้มเติบโตตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการลงทุนในอุตสาหกรรม โดยมีกลุ่มโรงงานน้ำตาลเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท

ภาวะอุตสาหกรรมและการลงทุน

จากการดำเนินนโยบายของภาครัฐที่ดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจได้ส่งผลดีต่อความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดการลงทุนขยายธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มขึ้น เช่น การก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมและการขยายกำลังการผลิตซึ่งส่งโดยรวมต่อความต้องการเครื่องจักร ระบบควบคุมการทำงานของเครื่องจักรและอุปกรณ์สนับสนุนที่เกี่ยวข้อง โดยจากข้อมูลการขอรับการส่งเสริมของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมของประเทศไทยที่อยู่ในช่วงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง

ตารางแสดงข้อมูลการขอรับการส่งเสริมจาก BOI ระหว่างปี 2556 – 2561

ข้อมูลขอรับการส่งเสริม	2556	2557	2558	2559	2560	2561
จำนวนโครงการ (จำนวน)	2,002	3,469	988	1,455	1,456	1,626
มูลค่าเงินลงทุน (พันล้านบาท)	1,009.9	2,192.7	197.73	524.34	641.98	901.77

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

การขอรับการส่งเสริมการลงทุนในปี 2561 นั้นมีมูลค่าที่ขยายตัวมากขึ้น โดยมีค่าขอรับส่งเสริมการลงทุนเข้ามาทั้งหมด 1,626 โครงการ มีมูลค่า 901,770 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 43 % โดยสาเหตุที่มีการเติบโตในระดับสูงเกิดจากการมาตรการส่งเสริมของ BOI ในบางประเภทจะหมดอายุในปี 2561 ทั้งนี้ในรายละเอียดการขอรับการสนับสนุนจาก BOI อุตสาหกรรมเป้าหมายของภาครัฐเป็นส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 84 หรือ มูลค่าเงินลงทุนกว่า 758,000 ล้านบาท ประกอบด้วย 5 อุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ (New S-curve) ได้แก่ ดิจิทัลการแพทย์ ปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม หุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติและอากาศยาน เงินลงทุนรวม 539,000 ล้านบาท และ 5 อุตสาหกรรมเป้าหมายเดิม (First S-Curve) ได้แก่

การเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ เครื่องใช้ไฟฟ้าและ อิเล็กทรอนิกส์ยานยนต์และชิ้นส่วน ท่องเที่ยวและแปรรูปอาหาร เงินลงทุนรวม 219,000 ล้านบาท

โดยในช่วงไตรมาสสุดท้ายมีโครงการลงทุนขนาดใหญ่ในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและ เคมีภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และกลุ่มยานยนต์หลายรายมาขึ้นขอรับส่งเสริมในกิจการผลิตรถยนต์ พลังงานไฟฟ้า หรืออีวีซึ่งมาตรการส่งเสริมจะสิ้นสุดในปี 2561 จึงทำให้มูลค่าการลงทุนในปีที่ผ่านมาสูงกว่า เป้าหมายที่ตั้งไว้ถึงร้อยละ 25

สำหรับภาพรวมโรงงานที่ได้รับการอนุญาตให้จัดตั้งจากกระทรวงอุตสาหกรรมในรอบ 4 ปีที่ผ่านมา (ปี 2558-2561) พบว่า ในปี 2559 จำนวนโครงการที่ได้รับการอนุญาตในการจัดตั้งลดลง เป็นผลมาจากผู้ประกอบการรอความชัดเจนของนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมการลงทุน และจำนวนโครงการในปี 2560 ที่ผ่านมาก็ยังคงลดจำนวนลงอย่างต่อเนื่อง แต่หากมองในแง่ของเม็ดเงินการลงทุนและการก่อสร้างโรงงานใหม่ โดยภายหลังจากการลงทุนในประเทศเริ่มฟื้นตัวขึ้น กลับพบว่ามีมูลค่าการลงทุนเพิ่มสูงขึ้น และเริ่มฟื้นตัวได้ชัดเจนในปี 2561 ดังตารางข้างล่าง

ตารางแสดงจำนวนโรงงานและมูลค่าการลงทุนที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานให้จัดตั้งขึ้นในปี 2558-2561

โรงงาน / เงินลงทุน	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
จำนวนโรงงาน	4,434	4,240	4,073	4,114
เงินลงทุน (ล้านบาท)	397,270.39	307,866.92	320,559.98	354,213.00

ที่มา: กรมโรงงานอุตสาหกรรม

ขณะเดียวกันนโยบายภาครัฐที่ต้องการขับเคลื่อนประเทศไปสู่ประเทศไทย 4.0 ที่ชูเรื่องของนวัตกรรมใหม่ๆ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ โดยกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่รัฐบาลมุ่งเน้นที่จะต่อยอดและพัฒนา เปลี่ยนจากการเกษตรแบบดั้งเดิมไปสู่การเกษตรสมัยใหม่ และส่งเสริมให้เกษตรกรเป็นผู้ประกอบการเพื่อให้มีรายได้ที่มากขึ้น กลุ่มอุตสาหกรรมเกษตร อาหาร และเทคโนโลยีชีวภาพเป็นหนึ่งในกลุ่มเทคโนโลยีหลักและอุตสาหกรรมเป้าหมายแห่งอนาคต โดยมีเป้าหมายในสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าโภคภัณฑ์ต่างๆ เช่น ข้าว ยางพารา น้ำตาล มันสำปะหลัง ให้กลายเป็นอาหารสุขภาพ หรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เป็นต้น นโยบายขับเคลื่อนประเทศไทยดังกล่าวจะทำให้ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการผลิต รวมถึงการเข้าถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันซึ่งมีความจำเป็นสำหรับประเทศไทยในอนาคต จึงเป็นโอกาสให้บริษัทในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการต่างๆ และสร้างโอกาสเติบโตแก่บริษัทควบคู่ไปกับการเติบโตของอุตสาหกรรมไทย

อุตสาหกรรมน้ำตาลไทย

จากข้อมูลของคณะกรรมการอ้อย สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย (สอน.) ได้ทำรายงานตัวเลขพื้นที่เพาะปลูกอ้อยและผลผลิตอ้อยที่จัดส่งเข้าสู่โรงงานในรอบปีการผลิต 2559/60 พบว่า พื้นที่เพาะปลูกอ้อย 9.75 ล้านไร่ ลดลงเมื่อเทียบกับฤดูการผลิตปี 2558/2559 ที่มีพื้นที่เพาะปลูก 10.94 ล้านไร่ หรือลดลงร้อยละ 12.21 และมีผลผลิตอ้อยเข้าโรงงาน (หีบอ้อย) อยู่ที่ 92.95 ล้านตันอ้อย ลดลงจากปี 2558/59 ที่มีผลผลิตเข้าหีบ 94.05 ล้านตันอ้อย หรือลดลงร้อยละ 1.17 ซึ่งเป็นผลกระทบจากสภาพปัญหาภัยแล้งในช่วงต้นฤดูการเพาะปลูกอ้อย ทำให้ผลผลิตได้รับความเสียหายและส่งผลกระทบต่อปริมาณอ้อยเข้าหีบและผลผลิตน้ำตาลทรายในช่วงเวลาดังกล่าว

จากนโยบาย สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย กระทรวงอุตสาหกรรม ได้จัดทำแผนยุทธศาสตร์อ้อยและน้ำตาลทราย 10 ปี (พ.ศ.2558 – 2569) โดยมุ่งหวังให้อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ สร้างความมั่นคงทั้งด้านอาหารและพลังงานให้กับประเทศ ซึ่งเป้าหมายรวมถึงการเพิ่มพื้นที่ปลูกอ้อย เพิ่มผลผลิตอ้อย น้ำตาลเอทานอลและพลังงานไฟฟ้า ดังรายละเอียดตามตารางด้านล่าง

ตารางแสดงแผนยุทธศาสตร์อ้อยและน้ำตาลทราย 10 ปี (พ.ศ.2558-2569)

เป้าหมาย/ปี	ปี 2558	ปี 2569	เพิ่มขึ้น (%)
พื้นที่เพาะปลูก (ล้านไร่)	10.53	16	51.95
ผลผลิต (ล้านตันอ้อย)	105.96	180	69.88
ผลผลิตน้ำตาล (ล้านตัน)	11.34	20.36	79.54
ประสิทธิภาพการผลิตน้ำตาล(กก./ตันอ้อย)	107.02	112	4.65
ผลผลิตเอทานอล (ล้านลิตร)	2.5	5.38	115.20
ผลิตไฟฟ้า (เมกะวัตต์)	1,542	4,000	159.40

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย

ทั้งนี้จากสาระสำคัญดังกล่าว เป็นตัวเร่งให้ผู้ประกอบการโรงงานน้ำตาลทรายไทยต้องปรับตัวในทุกด้านเพื่อรองรับการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมฯ ในครั้งนี้ ทั้งด้านการบริหารจัดการต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ การเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำตาลทรายให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น จึงเป็นโอกาสที่บริษัทจะมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการดำเนินงานในส่วนนี้

การปรับปรุงระบบการควบคุมเครื่องจักรของโรงงานอุตสาหกรรมน้ำตาลในแต่ละแห่ง จะคำนึงถึงอายุการใช้งานของเครื่องจักร ซึ่งปกติจะมีอายุการใช้งานเฉลี่ยประมาณ 10 ปี อย่างไรก็ตาม ด้วยภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการเกิดการแข่งขันด้านการบริหารจัดการต้นทุนการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการหีบน้ำตาลทรายให้ได้ผลผลิตน้ำตาลต่อตันอ้อย (ยิลด์) ที่ดีขึ้นตลอดระยะเวลาการหีบอ้อยที่ใช้เวลาเพียง 4 เดือนในรอบ 1 ปี ดังนั้น โรงงานน้ำตาลทรายหลายแห่งจึงได้ให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องจักรในการหีบอ้อย โดยรูปแบบนั้นมีทั้งการซื้อเครื่องจักรใหม่เข้ามาทดแทนของเดิม หรือการเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ต่างๆ ให้เข้ากับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป เช่น เทคโนโลยีการผลิตเพื่อให้เกิดการประหยัดพลังงาน หรือการใช้ระบบควบคุมเครื่องจักรเพื่อดูแลระบบการผลิตน้ำตาลทรายให้มีประสิทธิภาพ โดยส่วนใหญ่แล้วประมาณ 90% เป็นการดัดแปลงและซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ใหม่ ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับศักยภาพของโรงงานแต่ละแห่งด้วย

โอกาสการขยายการลงทุนในภูมิภาคอาเซียนรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ทำให้เกิดความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่างภูมิภาค จากกฎระเบียบที่ถูกผ่อนคลายเป็นพิเศษสำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนด้วยกัน การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิต การลงทุนทำได้อย่างเสรีมากขึ้น อีกทั้งเกิดโอกาสในการขยายฐานตลาดที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ซึ่งจุดแข็งของภาคอุตสาหกรรมไทยอยู่ที่ความพร้อมของวัตถุดิบทางการเกษตร ที่ตั้งได้เปรียบต่อการเป็นศูนย์กลางภูมิภาค สามารถใช้ข้อได้เปรียบในทางภูมิศาสตร์

เป็นประตูเชื่อมโยงด้านการค้าการลงทุนในภูมิภาคแห่งนี้ และเป็นโอกาสที่อุตสาหกรรมไทยที่มีความเข้มแข็งสามารถก้าวกระโดดไปลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน เพื่อรับประโยชน์จากการค้าในภูมิภาคที่มีอัตราการเติบโตที่ดี

ไทยในฐานะที่เป็นผู้ส่งออกน้ำตาลทรายรายใหญ่เป็นอันดับ 2 ของโลก และกลุ่มลูกค้าหลักส่วนใหญ่จะอยู่ในภูมิภาคอาเซียน โดยมีประเทศอินโดนีเซียเป็นคู่ค้ารายใหญ่ที่สุดที่นำเข้าน้ำตาลทรายจากไทย ซึ่งปัจจุบันไม่มีการเก็บภาษีนำเข้าตามข้อตกลงการค้าเสรีภายใต้ AEC จึงทำให้ไทยมีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งเมื่อเทียบกับประเทศผู้ผลิตน้ำตาลทรายรายใหญ่ของโลกอย่างประเทศบราซิล ที่สามารถตอบสนองความต้องการของประเทศต่างๆ ในภูมิภาคนี้ ที่หลายประเทศยังคงมีปริมาณการผลิตน้ำตาลที่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ จึงเป็นโอกาสของไทยที่จะส่งออกน้ำตาลทรายเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคในภูมิภาคอาเซียนที่เพิ่มสูงขึ้นในอนาคตได้ รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการโรงงานน้ำตาลทรายสามารถขยายการลงทุนการเพาะปลูกและผลิตน้ำตาลทรายไปยังประเทศต่างๆ ในภูมิภาคนี้ได้อีกด้วย

สำหรับการปรับปรุงระบบการควบคุมเครื่องจักรของโรงงานในอุตสาหกรรมน้ำตาลด้านอายุการใช้งานของเครื่องจักรและความถี่ในการซ่อมแซมชิ้นส่วนและอุปกรณ์ต่างๆ จะขึ้นอยู่กับความต้องการและศักยภาพของโรงงานแต่ละแห่ง โดยปกติเครื่องจักรของโรงงานน้ำตาลจะมีอายุการใช้งานประมาณ 10 ปี แต่ทั้งนี้โรงงานน้ำตาลส่วนใหญ่จะมีศักยภาพมากพอที่จะเปิดโรงงานใหม่ตามแหล่งปลูกอ้อย ขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับปริมาณอ้อยที่เพิ่มสูงขึ้นโดยการซื้อเครื่องจักรใหม่แทนเครื่องจักรเดิม เปลี่ยนอุปกรณ์ต่างๆ ให้สามารถปรับเข้ากับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป เช่น เทคโนโลยีการผลิตเพื่อให้เกิดการประหยัดพลังงาน เนื่องจากพลังงานส่วนที่เหลือใช้สามารถขายไฟคืนให้รัฐบาล ตามนโยบายการรับซื้อไฟคืนที่รัฐบาลกำหนดไว้ จึงอาจกล่าวได้ว่าโรงงานน้ำตาลต่างๆ จะมีการปรับปรุงคุณภาพของระบบอยู่ตลอดเวลา ซึ่งการซ่อมแซมมีน้อยและเครื่องจักรไม่ค่อยเกิดปัญหาเพราะตามฤดูกาลผลิต โรงงานน้ำตาลทำงานเพียง 4 เดือนต่อ 1 ปี โดยส่วนใหญ่แล้วประมาณ 90% เป็นการดัดแปลงและซื้อใหม่สำหรับเครื่องจักรและอุปกรณ์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับศักยภาพของโรงงานแต่ละแห่งด้วย

โอกาสจากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economics Community: AEC) และนโยบายประเทศไทย 4.0 สำหรับภาคอุตสาหกรรมไทย

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economics Community: AEC) ทำให้เกิดความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่างภูมิภาค จากกฎระเบียบที่ถูกผ่อนคลายเป็นพิเศษสำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนด้วยกัน การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิต การลงทุนทำได้ง่ายยิ่งขึ้น อีกทั้งเกิดโอกาสในการขยายฐานตลาดที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ซึ่งจุดแข็งของภาคอุตสาหกรรมไทยอยู่ที่ความพร้อมของวัตถุดิบทางการเกษตร ที่ตั้งได้เปรียบต่อการเป็นศูนย์กลางภูมิภาค เป็นต้น ทั้งนี้ไทยเป็นผู้ส่งออกสินค้าน้ำตาลทรายอันดับ 1 ของอาเซียน และอินโดนีเซียซึ่งเป็นผู้นำเข้าน้ำตาลทรายใหญ่ของไทยปัจจุบันไม่มีการเก็บภาษีนำเข้าน้ำตาลจากข้อตกลงการค้าเสรีภายใต้ AEC ไทยจึงมีโอกาขยายตัวในภูมิภาค ASEAN เพิ่มขึ้นจากความสามารถที่แข่งขันได้และอัตราภาษีที่ลดลง (ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาล)

ประเทศไทย 4.0 เป็นนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจ ไปสู่ระบบเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม โดยกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่รัฐบาลมุ่งเน้นที่จะต่อยอดและพัฒนา เปลี่ยนจากการเกษตรแบบดั้งเดิมไปสู่การเกษตรสมัยใหม่ และส่งเสริมให้เกษตรกรเป็นผู้ประกอบการเพื่อให้มีรายได้ที่มากขึ้น กลุ่มอุตสาหกรรมเกษตร อาหาร และเทคโนโลยีชีวภาพเป็นหนึ่งในกลุ่มเทคโนโลยีหลักและอุตสาหกรรมเป้าหมายแห่งอนาคต โดยมีเป้าหมายในสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าโภคภัณฑ์ต่างๆ เช่น ข้าว ยางพารา น้ำตาล มันสำปะหลัง ให้กลายเป็นอาหารสุขภาพหรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เป็นต้น

ทั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและนโยบายประเทศไทย 4.0 จะเป็นสิ่งช่วยผลักดันให้อุตสาหกรรมและเศรษฐกิจไทยเจริญก้าวหน้า การปรับปรุงประสิทธิภาพ กระบวนการการผลิต รวมถึงการเข้าถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันจึงมีความจำเป็นสำหรับประเทศไทยในอนาคต ซึ่งสร้างโอกาสให้บริษัทในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการต่างๆ และสร้างโอกาสเติบโตแก่บริษัทควบคู่ไปกับการเติบโตของอุตสาหกรรมไทย

ทิศทางการพัฒนาพลังงานหมุนเวียนและโครงการสมาร์ทกริด (Smart Grid)

จากโครงการในอนาคตของบริษัท(ตามหัวข้อที่ 6 โครงการในอนาคต) ซึ่งบริษัทเล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาพลังงานหมุนเวียน และนโยบายของกระทรวงพลังงานในการพัฒนาโครงข่ายของโครงการสมาร์ทกริด (Smart Grid) ซึ่งเป็นโครงการในส่วนของภาครัฐบาลและเป็นไปตามแผนแม่บทในการพัฒนาประเทศ สนองรับนโยบายในการประหยัดพลังงานอย่างยั่งยืน โดยบริษัทมีแผนที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบกักเก็บพลังงาน (Energy Storage System) เพื่อรองรับโครงการดังกล่าว บริษัทเล็งเห็นโอกาสในการผลักดันผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตให้สอดคล้องกับโครงการภาครัฐ ซึ่งมีรายละเอียดของทิศทางการพัฒนาพลังงานภาครัฐดังนี้

ประเทศไทยให้ความสำคัญในการพัฒนาและนำพลังงานหมุนเวียนมาใช้ โดยกำหนดแผนแม่บทการพัฒนาระบบโครงข่ายสมาร์ทกริดของประเทศไทย พ.ศ. 2558-2579 เพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนที่มีเสถียรภาพมากขึ้น รองรับการเป็น Energy 4.0 ตามนโยบายของกระทรวงพลังงานยุคที่ถนนทุกสายกำลังก้าวสู่พลังงานหมุนเวียน แต่ด้วยข้อจำกัดของแหล่งพลังงาน ทำให้ไม่สามารถผลิตไฟฟ้าเพื่อสนองตอบการใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ยังมีการนำพลังงานหมุนเวียนมาใช้เพิ่มมากขึ้น จะต้องมีการบริหารจัดการให้มีเสถียรภาพในการผลิตและจ่ายไฟฟ้ายิ่งขึ้นตามไปด้วย เช่น การมีแบตเตอรี่สำรอง การผลิตพลังงานแบบผสมผสาน (Hybrid) รวมทั้ง การจัดการโครงข่ายไฟฟ้าที่มีประสิทธิภาพให้เกิดเป็นโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ หรือ Smart Grid ก็เป็นอีกแนวทางที่ต้องพัฒนาไปพร้อมๆ กัน

สมาร์ทกริด คือ การพัฒนาให้เครือข่ายระบบไฟฟ้าสามารถจัดการการจ่ายพลังงานไฟฟ้าได้อย่างชาญฉลาดมากขึ้น หรือมีความสามารถมากขึ้นโดยใช้ทรัพยากรที่น้อยลง (Doing More with Less) มีประสิทธิภาพ มีความน่าเชื่อถือ มีความปลอดภัย มีความยั่งยืน และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งสามารถทำให้เกิดขึ้นได้โดยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีระบบสื่อสารสารสนเทศ (Information Communication Technology: ICT) ระบบเซ็นเซอร์ ระบบเก็บข้อมูล และเทคโนโลยีทางด้านการควบคุมอัตโนมัติเพื่อทำให้ระบบไฟฟ้ากำลังสามารถรับรู้ข้อมูลสถานะต่างๆ ในระบบมากขึ้นเพื่อใช้ในการตัดสินใจอย่างอัตโนมัติ

ระบบสมาร์ทกริด ประกอบด้วย ระบบผลิต (Generation) ระบบส่งไฟฟ้า (Transmission) ระบบจำหน่าย (Distribution) และผู้ใช้ไฟฟ้า โดยมีระบบสารสนเทศทำหน้าที่ประมวลผลให้กับระบบควบคุม วิเคราะห์ และสั่งการให้เกิดการผลิตและส่งจ่ายไฟฟ้าแบบอัตโนมัติ เพื่อสนับสนุนให้เกิดการผลิตและจ่ายพลังงานไฟฟ้าที่มีเสถียรภาพ

ระบบไฟฟ้าในอนาคต

ระบบสมาร์ตกริดนั้นจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นหลายประการในการผลิตไฟฟ้า ทั้งในเรื่องของการใช้พลังงานหมุนเวียนมากขึ้น การผลิตไฟฟ้าที่มีลักษณะกระจายตัวไม่รวมศูนย์ (Decentralized power system) และมีจำนวนโรงไฟฟ้าที่มีกำลังผลิตไม่สูง แต่มีเป็นจำนวนมากและกระจายอยู่ทั่วไป (Distributed generation: DG) ซึ่งสามารถสรุปได้ตามตารางและรูปภาพด้านล่าง

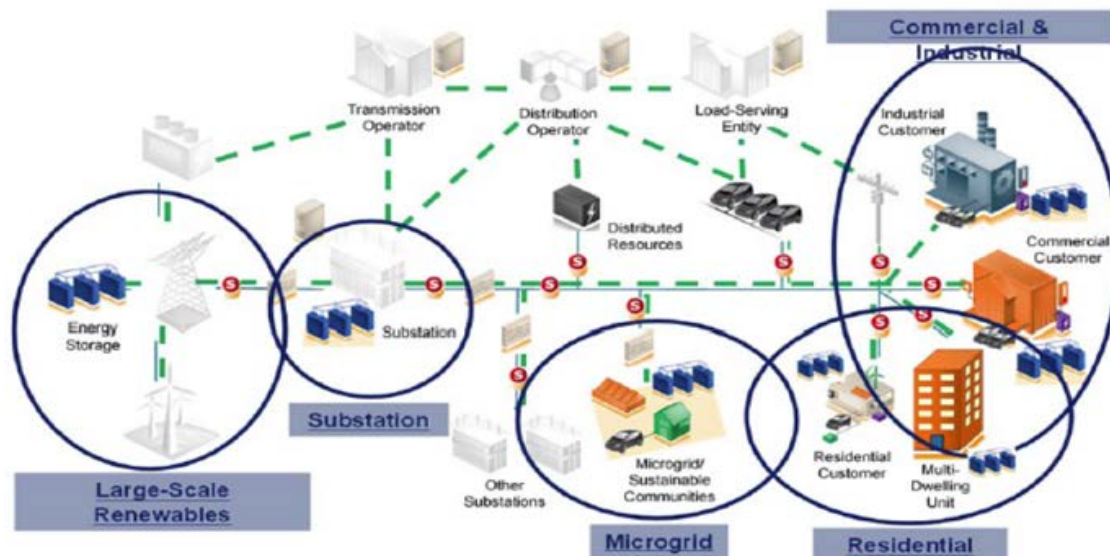
ตารางแสดงการเปรียบเทียบระหว่างระบบไฟฟ้าในปัจจุบันกับระบบไฟฟ้าในอนาคต

ระบบไฟฟ้าในปัจจุบัน	ระบบไฟฟ้าในอนาคต
1. ถูกออกแบบมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งพลังงานไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าขนาดใหญ่ไปยังผู้ใช้ไฟฟ้า	1. ออกแบบให้รองรับแหล่งผลิตไฟฟ้าที่กระจายตัวอยู่ทั่วไป (Distributed Generation) ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของเทคโนโลยีพลังงานหมุนเวียนบางประเภท เช่น พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม เป็นต้น
2. โดยทั่วไปแล้วพลังงานไฟฟ้าจะมีทิศทางการไหลของไฟฟ้าเพียงทิศทางเดียว	2. มีการออกแบบให้ไฟฟ้าสามารถไหลได้สองทิศทาง รวมถึงการแลกเปลี่ยนข้อมูลสารสนเทศให้สามารถไหลสองทิศทาง
3. ผู้ใช้ไฟฟ้ายังมีบทบาทในการผลิตไฟฟ้าที่จำกัด	3. ผู้ใช้ไฟฟ้าสามารถมีบทบาทในการผลิตไฟฟ้า (Prosumer) รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ใช้อำนาจสามารถบริหารจัดการการใช้พลังงานไฟฟ้าให้เหมาะสมกับวิถีชีวิตและพฤติกรรมการใช้ไฟฟ้าของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลของระบบไฟฟ้าระหว่างอุปกรณ์ต่างๆ ในระดับน้อยมาก และมีการทำงานร่วมกันระหว่างอุปกรณ์แบบอัตโนมัติอย่างจำกัด	4. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลจำนวนมากระหว่างอุปกรณ์ต่างๆ มีการทำงานร่วมกันอย่างสอดคล้องประสานระหว่างอุปกรณ์ ตรวจสอบ ประมวลผล ระบบอัตโนมัติและสื่อสารข้อมูล

ที่มา : ข้อมูลจาก www.thai-smartgrid.com

ระบบกักเก็บพลังงาน (Energy Storage System: ESS) เป็นหนึ่งในโครงการสมาร์ตกริด หมายถึง ระบบและอุปกรณ์ต่างๆ ที่สามารถแปลงพลังงานไฟฟ้าไปเป็นพลังงานในรูปแบบอื่นเพื่อให้สามารถกักเก็บไว้เพื่อการใช้งานในเวลาอื่นที่จำเป็นได้ โดยระบบกักเก็บพลังงานจะแปลงพลังงานที่กักเก็บไว้ในแหล่งกักเก็บพลังงานกลับมาเป็นพลังงานไฟฟ้าอีกครั้งเมื่อมีความต้องการใช้ไฟฟ้า ทั้งนี้ ระบบกักเก็บพลังงานที่ดีจะต้องลดความสูญเสียในการแปลงรูปพลังงานให้เหลือน้อยที่สุด

ระบบกักเก็บพลังงานนั้นมีหลากหลายรูปแบบและมีตั้งแต่ขนาดเล็ก เช่น แบตเตอรี่โทรศัพท์ ไปจนถึงขนาดใหญ่ เช่น โรงไฟฟ้าพลังน้ำแบบสูบกลับ (Pumped-storage Hydropower Plant) เป็นต้น ซึ่งมีความจำเป็นสำหรับระบบไฟฟ้าในอนาคตเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากระบบกักเก็บพลังงานสามารถส่งเสริมให้ระบบผลิตไฟฟ้ามีเสถียรภาพและรักษาคุณภาพไฟฟ้าได้ นอกจากนี้ ยังเป็นส่วนสนับสนุนการเปลี่ยนโหลดทางไฟฟ้าไปสู่ช่วงเวลาที่เหมาะสม (Load Shifting) โดยระดับความไวในการจ่ายไฟฟ้าของระบบกักเก็บพลังงานกลับเข้าสู่ระบบไฟฟ้าหลักมีตั้งแต่ ระดับมิลลิวินาที (ms) ระดับวินาที (s) ระดับนาฬิกา ไปจนถึงระดับชั่วโมง ทั้งนี้ บทบาทและวัตถุประสงค์ของระบบกักเก็บพลังงานแต่ละประเภทนั้นแตกต่างกันออกไป ซึ่งสามารถอธิบายระบบการกักเก็บพลังงานที่ทำงานร่วมกับองค์ประกอบต่าง ๆ ของระบบไฟฟ้าได้ตามภาพ



ภาพแสดงการทำงานร่วมกันระหว่างระบบกักเก็บพลังงานกับองค์ประกอบต่าง ๆ ของระบบไฟฟ้า

ระบบกักเก็บพลังงานสามารถถูกติดตั้งให้ทำงานร่วมกับองค์ประกอบต่าง ๆ ของระบบไฟฟ้า เช่น แหล่งผลิตไฟฟ้า (โดยเฉพาะจากแหล่งพลังงานหมุนเวียน) สถานีไฟฟ้า (Substation) ระบบไมโครกริด ไปจนถึงผู้ใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ ระบบกักเก็บพลังงานช่วยให้ระบบไฟฟ้าในทุกภาคส่วนมีเสถียรภาพ โดยจะทำหน้าที่เก็บพลังงานไฟฟ้าส่วนเกินในกรณีที่มีการผลิตไฟฟ้ามากกว่าความต้องการ ณ ขณะนั้น ในทางตรงกันข้าม เมื่อมีความต้องการไฟฟ้าสูงกว่าการผลิตไฟฟ้าในขณะนั้น ระบบกักเก็บพลังงานจะจ่ายไฟฟ้าให้กับระบบ เป็นการรักษาคุณภาพไฟฟ้าและรักษาเสถียรภาพของระบบไฟฟ้า

จุดประสงค์หลักประการหนึ่งที่มีการนำระบบกักเก็บพลังงานมาใช้ในเทคโนโลยีระบบโครงข่ายสมาร์ทกริดก็คือ เพื่อรองรับการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนซึ่งมีความไม่แน่นอนสูง เช่น โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โรงไฟฟ้าพลังงานลม เป็นต้น โดยเมื่อมีการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนได้เป็นจำนวนมากกว่าโหลดไฟฟ้าที่มีอยู่ ก็สามารถนำพลังงานส่วนเกินนั้นมาเก็บสะสมไว้ในระบบกักเก็บพลังงาน ต่อมาในช่วงเวลาที่มีการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนลดน้อยลง เช่น ช่วงเวลาที่ไม่มีแดดหรือลม ระบบกักเก็บพลังงานจะจ่ายพลังงานที่กักเก็บไว้เข้าในระบบในรูปแบบพลังงานไฟฟ้า ส่งผลให้ระบบไฟฟ้ายังมีความมั่นคงและความเชื่อถือได้สูง แม้ในกรณีที่โรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนไม่สามารถผลิตไฟฟ้าเพื่อจ่ายเข้าสู่ระบบได้ (ที่มา: <http://www.thai-smartgrid.com>)

ทั้งทิศทางของการพัฒนาพลังงานหมุนเวียนและโครงการสมาร์ทกริดดังกล่าวข้างต้นจะช่วยสนับสนุนโครงการประหยัดพลังงานในอนาคตโดยใช้ทรัพยากรที่น้อยลงแต่มีประสิทธิภาพ ซึ่งโครงการดังกล่าวจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาช่วย อันเป็นการสร้างโอกาสให้บริษัทในการผลิตระบบและอุปกรณ์เพื่อช่วยในการแปลงพลังงานไฟฟ้าเป็นพลังงานในรูปแบบอื่น และในโอกาสดังกล่าวบริษัทจะเติบโตไปพร้อมกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่จะช่วยสนับสนุนการประหยัดพลังงานและการนำกลับมาใช้ต่อไปในอนาคตอันใกล้

ภาวะการแข่งขัน

ความต้องการสินค้าประเภทตู้ไฟฟ้าระบบควบคุมเครื่องจักร (PLC) อยู่ในระดับค่อนข้างสูง เนื่องจากแนวโน้มการลงทุนของภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมจัดว่าอยู่ในระดับสูงด้วย ทั้งนี้ ลักษณะธุรกิจของบริษัทจะมีคู่แข่งในวงการผู้ผลิตสินค้าประเภทตู้ไฟฟ้าระบบควบคุมเครื่องจักร ได้แก่

คู่แข่งทางตรงของบริษัท ได้แก่ กลุ่มบริษัทเอบีบี (“ABB”), กลุ่มบริษัทชไนเดอร์ (“Schneider”), กลุ่มบริษัทฟูจิ (“Fuji”) และ เป็นต้น ซึ่งบริษัทเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติที่จัดจำหน่ายอุปกรณ์ทั่วไปในยี่ห้อของตนเอง และมีสำนักงานหรือตัวแทนขายและให้บริการในประเทศไทย แต่ CPT มีศักยภาพในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปประเภทตู้ไฟฟ้าและตอบโจทย์ให้แก่ลูกค้าโรงงานน้ำตาลและโรงงานอื่นๆ ได้ตรงตามความต้องการ ทั้งโรงงานตั้งใหม่ และโรงงานที่ต้องการปรับปรุงทดแทนอุปกรณ์เดิม เนื่องจากมีประสบการณ์และเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมซึ่งบริษัทประมาณว่ามีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 95% สำหรับงานของกลุ่มโรงงานน้ำตาล อย่างไรก็ตาม ระบบการควบคุมเครื่องจักรและระบบตู้ไฟฟ้ากำลังสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมประเภทอื่น มีระบบการทำงานที่ไม่ต่างจากโรงงานน้ำตาล ซึ่งบริษัทสามารถเติบโตไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ ได้เช่นกัน

ส่วนคู่แข่งทางอ้อมของบริษัทซึ่งอยู่ในประเทศไทย ได้แก่ บริษัทขนาดเล็กที่รับงานระบบไฟฟ้าขนาดเล็ก หรือรับงานเฉพาะส่วนเท่านั้น และมีต้นทุนในการจัดหาอุปกรณ์ต่างๆ ที่สูงกว่าบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายโดยตรง

โดยสรุป ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ได้แสดงให้เห็นว่า บริษัทได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของตลาดการผลิตและจำหน่ายตู้ไฟฟ้าระบบควบคุมเครื่องจักร ซึ่งบริษัทไทยน้อยรายที่สามารถทำได้ ด้วยการแข่งขันทั้งคุณภาพของผลิตภัณฑ์และราคาที่ย่อมเยาเมื่อเทียบกับคุณภาพระดับเดียวกัน และจุดเด่นของบริษัทที่สำคัญ คือ การบริการลูกค้าที่รวดเร็ว และแก้ปัญหาถูกจุด ซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้า

ความได้เปรียบในการแข่งขัน

บริษัทกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นความสามารถในการรักษาสัดส่วนการตลาดและสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว โดยมีกลยุทธ์การแข่งขันดังนี้

1. ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) โดยมีการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมากและสม่ำเสมอ ประกอบกับความน่าเชื่อถือของบริษัทจากการชำระเงินตรงกำหนดเวลา
2. การส่งมอบงานคุณภาพและงานเสร็จตรงเวลา ซึ่งเป็นนโยบายหลักของบริษัทที่ต้องส่งมอบงานให้ลูกค้าตามกำหนดการ และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า มีการให้บริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและไว้วางใจและมีการซื้อต่อเนื่อง หรือแนะนำให้ลูกค้ารายอื่น
3. มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์เพื่อให้สินค้าของบริษัทถูกผลิตขึ้นมาให้มีประสิทธิภาพในการทำงานได้อย่างเที่ยงตรงและแน่นอน พร้อมทั้งมีการประเมินผลและระบบรายงาน
4. ผู้บริหารและทีมงานมีประสบการณ์ในการผลิตสินค้าและให้บริการอย่างเชี่ยวชาญในหลากหลายอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงการพึ่งพารายได้กับอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง
5. มีการฝึกทักษะและพัฒนาพนักงานอย่างเป็นระบบ โดยใช้วิธี On Job Training (OJT) และ การส่งไปฝึกยังต่างประเทศและในประเทศ รวมทั้งมีการประเมินผลอย่างต่อเนื่อง

6. การตอบสนองด้านการบริการก่อนและหลังการขายที่รวดเร็วกว่า โดยทีมงานวิศวกรที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนั้นๆ อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งการเก็บสต็อกของอุปกรณ์ และอะไหล่
7. หลังจากการส่งมอบ บริษัทได้ให้การอบรมพร้อมทั้งเอกสารทางด้านเทคนิคให้แก่ลูกค้า เพื่อให้มีความเข้าใจในสินค้าและสามารถใช้งานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ อีกทั้งยังสามารถแก้ไขปัญหาเบื้องต้นได้ด้วยตนเอง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.3.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ด้านการจัดซื้อ

บริษัทได้ผลิตสินค้าประเภทตู้ระบบไฟฟ้าตามความต้องการของลูกค้าเพื่อใช้กับเครื่องจักรต่างๆ โดยต้องสั่งซื้ออุปกรณ์หลักสำหรับตู้ควบคุม, อะไหล่ โดยมีผลิตภัณฑ์หลักๆ ได้แก่ DC Drives, DC motor, Inverter , PLC เป็นต้น ซึ่งอุปกรณ์หลักจะมาจากการสั่งซื้อจากต่างประเทศ คืออุปกรณ์ LV&MV Electrical Component, PLC, Inverter ยี่ห้อ LS จากประเทศเกาหลี ที่มีคุณภาพสูงได้มาตรฐาน ส่วนอุปกรณ์อื่นๆ เช่น Special Controller จะมาจากประเทศเยอรมัน Special Motor มาจากประเทศสเปน และตัวปรับความเร็วมอเตอร์กระแสสลับพร้อมทั้งคั่นพลังงานไฟฟ้ากลับเข้าสู่ระบบจ่ายไฟฟ้า (Regenerative Inverter) จากประเทศฟินแลนด์ รวมถึงการสั่งซื้ออุปกรณ์ต่างๆ จากบริษัทภายในประเทศเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าบางรายเช่น ABB Siemens Schneider เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการสั่งผลิตอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตระบบตู้ไฟฟ้าจากภายในประเทศ โดยสั่งซื้อจากผู้ผลิตหลายรายที่คัดสรรแล้ว โดยบริษัทจะจัดซื้อผลิตภัณฑ์นั้นๆ เมื่อลูกค้ามีคำสั่งซื้อตู้ไฟฟ้า

ในการพิจารณาเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า จะขึ้นอยู่กับลักษณะการใช้งาน ประสิทธิภาพ และคุณภาพของสินค้านั้นๆ ซึ่งบริษัทได้คัดสรรผลิตภัณฑ์ระดับมาตรฐานสากลเป็นที่ยอมรับ มีคุณภาพดีในราคาสมเหตุสมผล สำหรับลูกค้าของบริษัท

บริษัทสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าที่เป็นทั้งผู้ผลิต และ/หรือ ผู้จัดจำหน่าย ออกเป็นลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลูกค้าต่างประเทศ : บริษัทจะติดต่อซื้อวัสดุอุปกรณ์จากลูกค้าต่างประเทศ โดยติดต่อสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้รับคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายสินค้าในสินค้าชั้นนำ โดยสินค้าได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

ตารางแสดงบริษัทลูกค้าต่างประเทศและสินค้าที่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์

บริษัท	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์	มาตรฐานที่ได้รับ
LS Industrial Systems Co., Ltd.	เกาหลี	<ul style="list-style-type: none"> - Vacuum Circuit Breaker (Up to 36kV) - Vacuum Contactor (Up to 12kV) - HRC Fuse (Up to 22kV) - Air Circuit Breaker (ACB)) - Molded Case Circuit Breaker (MCCB) - Magnetic Contactor (MC) - Manual Motor Starter (MMS) 	UL (USA,CANADA) , CE

บริษัท	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์	มาตรฐานที่ได้รับ
		<ul style="list-style-type: none"> - Overload Relay (OL) - Ring Main Unit (RMU) - Dry Type Transformer - Busduct, Busway - SCADA - Touch Screen - Programmable Logic Controller (PLC) - Medium Voltage Inverter 	
ZEZ SILKO, s.r.o.	สาธารณรัฐ เช็ก	<ul style="list-style-type: none"> - Low Voltage Capacitor - Medium Voltage Capacitor 	UL, CE
TMEIC, STEP	ญี่ปุ่น/จีน	<ul style="list-style-type: none"> - Medium Voltage Inverter 	UL, CE
Danfoss(VACON)	ฟินแลนด์	<ul style="list-style-type: none"> - Low Voltage Inverter - Inverter Special Application 	UL, CE
AuCom	นิวซีแลนด์	<ul style="list-style-type: none"> - Medium Voltage Soft-Starter - Low Voltage Soft-Starter 	UL, CE
Parker Hannifin Ltd.	อังกฤษ	<ul style="list-style-type: none"> - DC Drives 	UL, CE
T-T Electric	ฝรั่งเศส	<ul style="list-style-type: none"> - AC Square Motor - DC Motor 	UL, CE
Hyosung Corporation	เกาหลี	<ul style="list-style-type: none"> - AC Motor 	UL, CE
WEG Industries	บราซิล	<ul style="list-style-type: none"> - AC Motor 	UL, CE
Gino Ese	เยอรมัน	<ul style="list-style-type: none"> - Starting Resistor 	UL, CE

คู่ค้าในประเทศ : บริษัทจะติดต่อซื้อวัสดุอุปกรณ์จากคู่ค้าในประเทศสำหรับอุปกรณ์ประเภทต่างๆ เช่น สายไฟ ทองแดง เป็นต้น โดยจะตรวจสอบราคาอุปกรณ์จากคู่ค้าเพื่อเปรียบเทียบราคาอย่างน้อย 3 ราย เพื่อให้เสนอราคาและนำไป เสนอราคามาเปรียบเทียบเงื่อนไขการค้า เช่น ยี่ห้อ คุณภาพ ราคา ส่วนลด และระยะเวลาการจัดส่ง เป็นต้น ในอนาคต บริษัทมี แผนจะผลิตตู้ไฟด้วยตนเองซึ่งเป็นตู้แบบไม่มีโครงสร้าง (Metal Clad Type Test) เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่มี มากขึ้นเรื่อยๆ บริษัทจะมีการประเมินผลคู่ค้าทุก 3 เดือน โดยประเมินจากประวัติการจัดส่งสินค้าที่บันทึกไว้ประจำทุกเดือน และให้ ฝ่ายจัดซื้อคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ๆ เข้ามาเป็น Vendor List ด้วย

ด้านการจัดจ้าง

บริษัทมีการจัดจ้างบุคลากรหรือผู้รับเหมาจากภายนอก เมื่อมีงานเพิ่มเติมที่นอกเหนือจากขอบข่ายการทำงาน ปกติของบริษัทฯ เช่น การติดตั้งเครื่องจักรพิเศษ การเดินสายไฟทั้งโรงงาน การติดตั้งเสาไฟฟ้าแรงสูง เป็นต้น ภายใต้การ ควบคุมของวิศวกรที่มีประสบการณ์ของบริษัทโดยต้องมีการเสนอบริการมาเพื่อเปรียบเทียบเงื่อนไข อาทิ ราคา ส่วนลด และ ฝีมือของทีมงาน เป็นต้น ก่อนที่จะพิจารณาเลือกส่งจ้างงาน บริษัทจะมีการประเมินผลงานของผู้รับจ้างอย่างต่อเนื่อง

2.3.2 มูลค่าการจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงกับผู้จัดจำหน่าย โดยมูลค่าการจัดซื้ออุปกรณ์ของบริษัทในปี 2560 และ 2561 เท่ากับ 656.22 ล้านบาท และ 548.65 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ สัดส่วนเฉลี่ยการสั่งซื้ออุปกรณ์จากในประเทศและต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 70 ต่อ 30 โดยไม่มีการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดมากกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวมทั้ง ในปี 2560 และ 2561

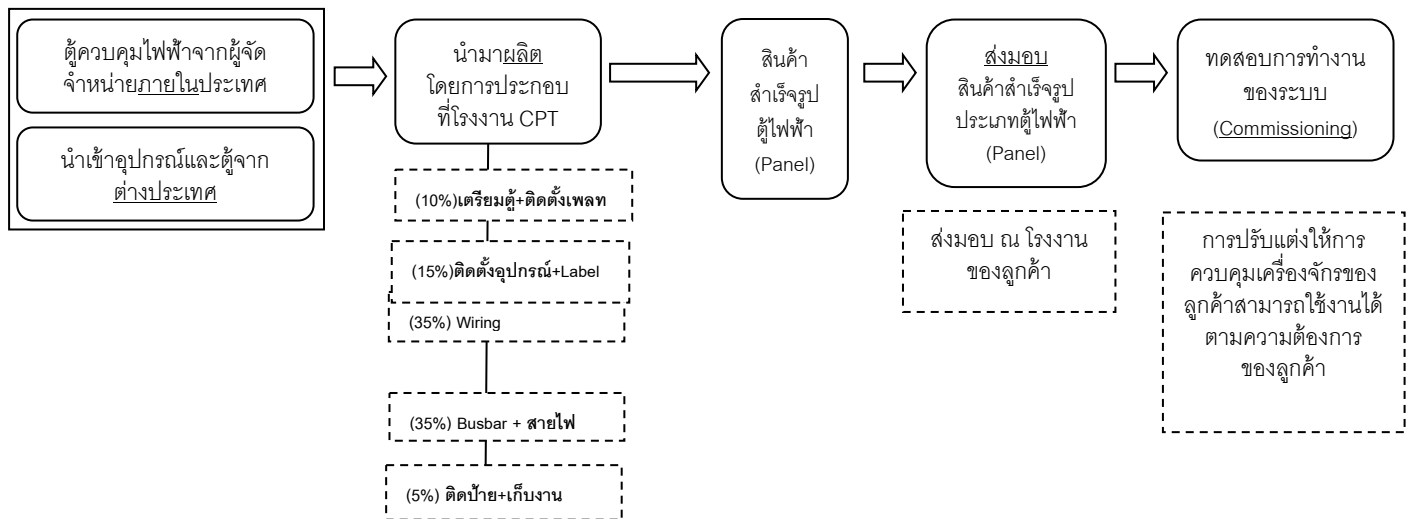
นโยบายการจัดซื้ออุปกรณ์

บริษัทจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศ บริษัทจะต้องทำ Letter of Credit และทำ Forward Contract เพื่อสั่งซื้อสินค้า โดยระยะเวลาที่จะได้รับสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายจะใช้เวลาภายใน 30-60 วัน ซึ่งบริษัทมี Supplier รายหลักคือ บริษัท LS โดยในปัจจุบัน บริษัทได้รับแต่งตั้งจาก LS ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้า โดยลักษณะของหนังสือแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายคือ เป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Non Exclusive) โดยมีได้กำหนดเงื่อนไขหรือข้อผูกมัดใดๆ ระหว่างกัน ซึ่งระยะเวลาอายุของสัญญาอยู่ระหว่าง 1-3 ปี และบริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2538 จนถึงปัจจุบัน และต่อมาบริษัทได้เพิ่ม Supplier รายอื่นๆ เช่น บริษัท เอบีบี จำกัด และ บริษัท ฮิตาชิ เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด อย่างไรก็ตาม ยังไม่มีการสั่งซื้อจาก Supplier รายใดที่เกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่ายอดซื้ออุปกรณ์ของบริษัทใน 3 ปีที่ผ่านมา โดยบริษัทมีนโยบายการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายสินค้า ดังนี้

1. คุณภาพของสินค้า บริษัทจะเลือกสั่งซื้อจากผู้แทนจำหน่ายที่น่าเชื่อถือและมีประวัติการส่งสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามคำสั่งซื้อ ผู้บริหารมีกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพของสินค้า และไม่มีประวัติการส่งสินค้าที่ไม่มีคุณภาพ
2. ระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าไม่ล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ เพื่อให้บริษัทได้ส่งมอบงานที่รับมาตามเวลาที่กำหนดและการบริหารสินค้าคงเหลือเพียงพอและมีประสิทธิภาพ
3. ราคาสินค้าและแนวโน้มของราคาสินค้า บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าต่างๆ เป็นล็อตใหญ่ จึงมีอำนาจในการต่อรองราคาของสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง
4. อัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศเป็นสัดส่วนที่มาก และสกุลเงินที่ใช้ชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ หรือสกุลเหรียญยูโร บริษัทได้ป้องกันความเสี่ยงโดยการซื้อสกุลเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract)

บริษัทมีนโยบายสำรองอุปกรณ์มาตรฐานให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และไม่ให้เกิดปัญหาขาดแคลน เมื่อมีคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า บริษัทสามารถใช้อุปกรณ์ที่ได้สำรองไว้เพื่อนำมาผลิตและส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าได้ทันที มีการกำหนดแผนการผลิตเพื่อให้สามารถวางแผนการสั่งซื้ออุปกรณ์ให้พร้อมและเพียงพอต่อการผลิต โดยจะมีการสั่งซื้ออุปกรณ์ล่วงหน้าประมาณ 1-2 เดือนขึ้นอยู่กับการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาการผลิต ซึ่งบริษัทพิจารณาเลือกผู้จัดจำหน่ายโดยคำนึงถึงคุณภาพสินค้า การบริการ การจัดส่ง และการให้ระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) ประกอบกัน เพื่อให้ได้อุปกรณ์ที่ตรงตามมาตรฐานในการผลิตสินค้าและเกิดประโยชน์กับบริษัทด้านการประหยัดต้นทุนให้ได้มากที่สุด

2.3.3 ขั้นตอนการผลิตตู้ไฟฟ้าระบบควบคุม



ขั้นตอนการวางแผนมอบหมายงานผลิต

- เมื่อลูกค้าสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ฝ่ายขายจะส่ง Sales Process Form ให้ฝ่ายเทคนิค และวางแผนเพื่อประชุมกับลูกค้าเพื่อเก็บรายละเอียดของความต้องการ แล้วมอบหมายงานให้แผนกแบบและแผนกผลิต
- แผนกแบบเมื่อได้รับเอกสารข้อมูลจากฝ่ายเทคนิค จะปรับจากแบบมาตรฐาน (Standard Drawing) ของบริษัทเพื่อให้เข้ากับความต้องการของลูกค้า และส่งแบบเบื้องต้นไปยังลูกค้าเพื่ออนุมัติ
- เมื่อลูกค้าตอบตกลงในแบบแล้ว ฝ่ายแบบจะเสนอ Material List เพื่ออนุมัติในใบขอซื้อ และส่งแบบ Drawing ไปยังฝ่ายผลิตเพื่อดำเนินการผลิต
- แผนกผลิตเมื่อได้รับมอบหมายงาน จะวางแผนผลิตโดยการประกอบสินค้า โดยจัดทำ Production Planning ยึดข้อกำหนดวันส่งของที่ระบุใน Sales Process Form พร้อมตรวจสอบข้อมูลการผลิตกับเอกสาร Drawing และ Material's List ที่ได้รับจากแผนกแบบ
- นำตู้ และวัสดุ อุปกรณ์ต่างๆ มาประกอบตามแบบ ยึดติดอุปกรณ์ และเดินสายไฟตามแบบที่กำหนดไว้ ใช้เวลา 5 - 14 วัน
- เมื่อผลิตเสร็จสมบูรณ์แล้วให้ทำการตรวจสอบการทำงานขั้นสุดท้ายโดยทีมงานควบคุมคุณภาพ และเมื่อชิ้นงานเรียบร้อยแล้วได้เป็นสินค้าสำเร็จรูป จะต้องหุ้มตู้ไฟฟ้าด้วยพลาสติก Packing ลงไม้ หรือตามที่ลูกค้ากำหนด
- นำสินค้าสำเร็จรูปตู้ไฟฟ้าที่ผลิตเสร็จส่งมอบ ณ โรงงานของลูกค้า และทดสอบการทำงานของระบบ (Commissioning) เพื่อปรับแต่งการทำงานของเครื่องจักรให้สามารถทำงานได้ และประสานงานการให้บริการหลังการขาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานการทำงาน ได้แก่ ระบบการบริหารคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2015



- กระบวนการตรวจสอบคุณภาพได้ตามมาตรฐาน UKAS Quality Management

2.3.4 นโยบายการผลิตและกำลังการผลิต

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรม MMC อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ประกอบไปด้วย

- โรงงานผลิตตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า เนื้อที่ 4.5 ไร่ (1,817 ตารางวา) (พื้นที่ในการทำงานประมาณ 7,200 ตารางเมตร) รองรับการผลิตตู้ได้ประมาณ 1,800 ตู้ต่อปี
- พื้นที่จัดเก็บสินค้าคงคลังเนื้อที่ประมาณ 1,256 ตารางเมตร
- โรงงานใหม่สำหรับผลิตตู้ MCSG และ RMU เนื้อที่ 3 ไร่ (พื้นที่ในการทำงานประมาณ 4,800 ตารางเมตร)

สินค้าตู้ควบคุมระบบไฟฟ้าผลิตโดยเป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพสินค้า IEC (International Electrotechnical Commission) โดยมีการวางแผนการผลิตล่วงหน้าควบคู่ไปกับการบริหารสินค้าคงคลังเพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าได้ตามคุณภาพและเวลาที่กำหนด และพื้นที่ในโรงงานใหม่รองรับการผลิตตู้ MCSG ซึ่งผ่านการทดสอบ (Type Test) ตามมาตรฐานสากลและ มอก. ของประเทศไทย รวมถึงการผลิตตู้ RMU ด้วยเช่นกัน ทั้งนี้บริษัทมีแผนพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานด้านการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงความสามารถของบุคลากร เครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์ รวมถึงการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อรองรับความต้องการสินค้าจากลูกค้าที่เพิ่มขึ้นทั้งในและต่างประเทศ

2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และไม่มีประวัติกระทำความผิดตามกฎหมายระเบียบเรื่องสิ่งแวดล้อมกับหน่วยงานภาครัฐ นอกจากนี้ บริษัทได้ปฏิบัติตามระเบียบของกรมโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมจังหวัด และข้อกำหนดขององค์การบริหารส่วนตำบล ซึ่งบริษัทได้ผ่านการตรวจสอบของคณะกรรมการองค์การบริหารส่วนตำบลประจำปี 2559 แล้ว โดยที่ผ่านมายังไม่เคยมีปัญหาร้องเรียนเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

2.5 สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

- ไม่มี -

2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีงานที่ได้รับคำสั่งซื้อ อยู่ในระหว่างการประกอบและยังไม่ได้ส่งมอบทั้งหมด 434.99 ล้านบาท โดยกำหนดการส่งมอบดังนี้

ตารางแสดงมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบและเวลาที่คาดว่าจะส่งมอบ

(หน่วย : ล้านบาท)

ระยะเวลา	จำนวนเงินที่คาดว่าจะส่งมอบ (ประมาณการ)
ภายในปี 2562	404.67
รวม	404.67

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อมต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ เหมือนกับธุรกิจอื่นๆ ความเสี่ยงที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้เป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาแล้ว เห็นว่าหากเกิดขึ้นจะมีผลกระทบในเชิงลบต่อธุรกิจ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า ยังไม่จัดว่าเป็นความเสี่ยงที่จะก่อให้เกิดความเสียหายต่อธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำตาล

เนื่องจากที่ผ่านมา บริษัทมีฐานลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มโรงงานน้ำตาลเป็นหลัก โดยในปี 2557- 2561 บริษัทมีการพึ่งพิงรายได้จากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำตาลอยู่ประมาณร้อยละ 53.03 ร้อยละ 42.98 ร้อยละ 55.03 และ ร้อยละ 29.02 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ โดยหากการขยายตัวของการผลิตในกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำตาลชะลอตัวลง จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตน้ำตาลทรายอันดับ 4 ของโลก แต่มีปริมาณการบริโภคน้อยเมื่อเทียบกับปริมาณที่ผลิตได้ ส่งผลให้ไทยสามารถส่งออกน้ำตาลได้ในปริมาณมากเป็นอันดับ 2 ของโลก ดังนั้นหากปริมาณความต้องการน้ำตาลในตลาดโลกลดลงก็อาจจะส่งผลต่อการลดลงของฐานลูกค้าของบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำตาลได้ ซึ่งคาดว่าจะอุปสงค์การบริโภคน้ำตาลในตลาดโลกและภูมิภาคเอเชียยังคงเพิ่มขึ้น

ถึงแม้ว่าที่ผ่านมา รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่มาจากโรงงานผลิตน้ำตาล แต่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถจำหน่ายให้แก่อุตสาหกรรมการผลิตทุกประเภท อาทิ โรงงานผลิตชิ้นส่วนยานยนต์, โรงงานผลิตกระดาษ, อุตสาหกรรมเหล็ก, อุตสาหกรรมก่อสร้างอาคาร และโรงไฟฟ้า เป็นต้น ส่วนที่เหลือเป็นรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ ดังนั้น รายได้ของบริษัทจึงไม่จำเป็นต้องพึ่งพากลุ่มอุตสาหกรรมน้ำตาลเพียงอุตสาหกรรมเดียว นับตั้งแต่ปี 2558 บริษัทกำหนดแนวทางลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมการผลิตน้ำตาลด้วยการวางนโยบายขยายฐานลูกค้าของบริษัทเพื่อรองรับอุตสาหกรรมอื่นๆ มากขึ้น เช่น สถานีจ่ายไฟฟ้าย่อย, อาคารตึกสูง และตู้ควบคุมระบบการทำงานของเครื่องจักรในอุตสาหกรรมผลิตซีเมนต์ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ นอกเหนือจากสินค้าและบริการที่มีอยู่เดิมที่ให้มีประสิทธิภาพที่สูงขึ้นและตอบสนองความต้องการได้มากขึ้น และมีอัตรากำไรขั้นต้นดีกว่า โดยใช้ความรู้ความสามารถของวิศวกรของบริษัทพัฒนาเทคนิคการควบคุมเครื่องจักร

3.1.2 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

ความเสี่ยงจากความล่าช้าของงานโครงการเป็นสิ่งสำคัญต่อการประกอบธุรกิจ โดยสาเหตุของความล่าช้าอาจมาจากลูกค้า เช่น การเปลี่ยนแปลงแบบสเปคและการติดตั้ง การขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและสภาพคล่องของลูกค้า เป็นต้นหรือความล่าช้าจากบริษัทเองที่ผู้รับเหมาช่วงไม่สามารถส่งมอบงานตามกำหนดให้กับบริษัทซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทจากการเสียค่าปรับล่าช้าหรือก่อให้เกิดต้นทุนเพิ่มจากประมาณการที่ตั้งไว้และส่งผลไปถึงการรับรู้รายได้ที่ล่าช้าไปจากเดิมที่วางไว้ ซึ่งงานโครงการเป็นงานประเภทการให้บริการรับเหมาและติดตั้ง (Installation / Substation)

บริษัทมีแผนการป้องกันความเสี่ยงในส่วนของบริษัทคือ ได้จัดทำแผนการทำงานสำหรับการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาและผู้รับเหมาช่วงอย่างรัดกุม และติดตามอย่างใกล้ชิด วางแผนฉุกเฉินหากมีกรณีผู้รับเหมาไม่ทำงานตามแผน นอกจากนี้จะมีการประชุมติดตามสำหรับงานประจำทุกสัปดาห์เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรับทราบปัญหาและแก้ไขได้ทันเวลา และทำสัญญาให้ผู้รับเหมารับผิดชอบต่อค่าเสียหายจากการส่งมอบงานล่าช้า ตลอดจนจัดหาแหล่งเงินทุนให้เพียงพอต่อการดำเนินงาน เป็นต้น ทั้งนี้ในอดีต บริษัทไม่เคยถูกปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าแต่อย่างใด

3.1.3 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนอันเนื่องมาจากราคาวัสดุเปลี่ยนแปลง

เนื่องจากการเสนองานให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะงานโครงการติดตั้งระบบควบคุมไฟฟ้า หรืองานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) จะต้องเสนอราคาเป็นแบบเหมาเบ็ดเสร็จทั้งค่าวัสดุอุปกรณ์และค่าจ้างแรงงานของโครงการ ดังนั้นการปรับตัวสูงขึ้นของค่าวัสดุอุปกรณ์จะส่งผลให้มีต้นทุนในการดำเนินงานสูงขึ้น

บริษัทมีแผนการป้องกันความเสี่ยง คือ ฝ่ายจัดซื้อจะมีการสอบถามราคาอุปกรณ์หลัก ซึ่งส่วนใหญ่จะกำหนดราคาได้แน่นอน ส่วนวัสดุอุปกรณ์อื่นๆ เช่น เคเบิล ทองแดง ฯลฯ จะมีการเปรียบเทียบเพื่อจัดทำราคากลางและสร้างความสัมพันธ์กับผู้ค้าวัสดุหลายรายเพื่อต่อรองราคา มีการจัดซื้อวัสดุล่วงหน้าเพื่อควบคุมราคาให้คงที่ก่อนรับงาน และมีสำรองวัสดุบางประเภทเก็บไว้เพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทสั่งซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับควบคุมการทำงานของเครื่องจักรในโรงงานอุตสาหกรรม ได้แก่ ระบบควบคุมมอเตอร์ไฟฟ้าในการส่งกำลังแบบอัตโนมัติ และระบบตู้ไฟฟ้ากำลัง ซึ่งส่วนใหญ่มาจากต่างประเทศ โดยในปี 2560 - 2561 บริษัทมีการสั่งซื้ออุปกรณ์จากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณกว่าร้อยละ 31.80 และร้อยละ 23.03 ของยอดซื้อรวม และมีการชำระเงินเป็นเงินสกุลเหรียญสหรัฐ และยูโร เป็นต้น ในขณะที่รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาทประมาณร้อยละ 95 ของรายได้รวม ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทปรับตัวอ่อนค่าลงจะกระทบต่อการเงินของบริษัททำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายจากผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน หากอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันสั่งซื้อต่ำกว่าอัตราแลกเปลี่ยนในวันที่บริษัทบันทึกเป็นต้นทุนสินค้า

บริษัทได้ลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยบริษัทเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อจากในประเทศ โดยในปี 2557-2560 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าและวัตถุดิบจากต่างประเทศในอัตราร้อยละ 54.76 ร้อยละ 37.67 ร้อยละ 31.80 และร้อยละ 23.03 ของมูลค่าการซื้อรวม ตามลำดับ และบริษัทลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยใช้เงินสัญญาซื้อขายเงินตรา

ต่างประเทศล่วงหน้าเมื่อบริษัทต้องการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศตามใบสั่งซื้อ (Purchase Order) อย่างไรก็ตาม บริษัทยังต้องบันทึกค่าใช้จ่ายจากผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน หากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตามสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศต่ำกว่าอัตราแลกเปลี่ยนที่บริษัทบันทึกต้นทุนสินค้า ณ วันที่ได้รับสินค้า นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับผลกระทบทางบัญชีจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเนื่องมาจากรายการสั่งซื้อและชำระค่าสินค้าหรือวัตถุดิบไม่ได้เกิดขึ้นในงวดบัญชีเดียวกัน ทำให้ ณ วันปิดงวดบัญชีบริษัทต้องบันทึกบัญชีผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจริง

3.3 ความเสี่ยงอื่นๆ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถ

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทต้องใช้ความรู้ความชำนาญ รวมถึงประสบการณ์ของผู้บริหารและบุคลากรในการดำเนินงาน โดยเฉพาะความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งที่ผ่านมา จะมีการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าเดิมของบริษัทอย่างต่อเนื่องหากมีการขยายโรงงานใหม่ การติดตั้งอุปกรณ์เครื่องจักรในโรงงานแต่ละประเภท จึงจำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านเทคนิค ซึ่งหากบริษัทสูญเสียผู้บริหารหรือบุคลากรหรือมีบุคลากรที่มีความสามารถไม่เหมาะสม อาจส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทได้ บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ และประสิทธิภาพในการทำงาน โดยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานทั้งพนักงานเก่าและพนักงานใหม่อย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพึ่งพิงผู้บริหารหลักของบริษัท คือ นายสมศักดิ์ หลิมประเสริฐ ในฐานะประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายนพดล วิเชียรเกื้อ ในฐานะรองกรรมการผู้จัดการ ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งเริ่มธุรกิจนี้ตั้งแต่ปี 2537 และนายมนต์ชัย ธัญญเนส ในฐานะกรรมการ ซึ่งมีประสบการณ์ทางวิศวกรรม ด้านอุปกรณ์ควบคุมเครื่องจักรและไฟฟ้ากำลังเป็นเวลานานกว่า 20 ปี อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัททั้งสามท่านมีฐานะเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทด้วย จึงคาดว่าบริษัทจะยังสามารถรักษาผู้บริหารดังกล่าวให้อยู่กับบริษัทได้ต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์ถาวร ที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าตัดจำหน่ายสะสมเท่ากับ 333.96 ล้านบาท รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร แสดงได้ดังนี้

ประเภทของสินทรัพย์		ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา สะสม (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1	ที่ดิน			ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
	1.1 โฉนดเลขที่ 63554 - 63559 เนื้อที่ 166 ตารางวา (6 โฉนด) ที่ตั้ง เขตจตุจักร กรุงเทพฯ เพื่อใช้เป็นสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	9.43	
	1.2 โฉนดเลขที่ 63552-3 เนื้อที่ 51 ตารางวา (2 โฉนด) ที่ตั้ง เขตจตุจักร กรุงเทพฯ เพื่อใช้เป็นสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	4.18	
	1.3 โฉนดเลขที่ 121526 และ 121553 เนื้อที่ 314 ตารางวา (2 โฉนด)	เป็นเจ้าของ	7.16	

ประเภทของสินทรัพย์		ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา สะสม (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
	ที่ตั้ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี เพื่อใช้เก็บสินค้าคงคลัง			
	1.4 โฉนดเลขที่ 129479-86 เนื้อที่ 1,817 ตารางวา (8 โฉนด) ที่ตั้ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี เพื่อเป็นโรงงานในการประกอบสินค้าและเก็บสินค้าคงคลัง	เป็นเจ้าของ	38.29	
	1.5 โฉนดเลขที่ 129458-59 และ 129462-63 เนื้อที่ 1,198 ตารางวา (4 โฉนด) ที่ตั้ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี เพื่อเป็นโรงงานในการประกอบสินค้าและเก็บสินค้าคงคลัง	เป็นเจ้าของ	70.84	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร ปัจจุบันได้ไถ่ถอนแล้ว ณ วันที่ 6 ก.พ. 61
รวมที่ดิน			129.90	
2	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	89.29	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
3	เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	11.30	ไม่มีภาระผูกพัน
4	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	2.27	ไม่มีภาระผูกพัน
5	เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	0.52	ไม่มีภาระผูกพัน
6	ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	8.41	ไม่มีภาระผูกพัน
		เป็นผู้เช่า (เช่าทางการเงิน)	7.79	สัญญาเช่าทางการเงิน
7	งานระหว่างก่อสร้าง – อาคารโรงงานและเครื่องจักร	เป็นเจ้าของ	84.48	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมทั้งสิ้น			333.96	

4.2 รายละเอียดสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจเท่ากับ 0.97 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าวได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และโปรแกรมทางด้านบัญชี

4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

1. หนังสือแต่งตั้ง CPT เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายเพื่อจำหน่ายสินค้าต่างๆ ซึ่งสรุปได้ดังนี้

ตารางสรุปหนังสือแต่งตั้ง CPT เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า

ชื่อผู้ค้า	ประเทศ	ผลิตภัณฑ์	เริ่มได้รับ การ แต่งตั้ง ครั้งแรก	อายุหนังสือ แต่งตั้ง (ล่าสุด)	ประเภทของ ธุรกรรม
1. LS Industrial Systems Co., Ltd.	เกาหลี	- ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับไฟฟ้ากำลัง ยี่ห้อ “LS” - ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบควบคุม อัตโนมัติ (Automation) ยี่ห้อ “LS” - PLC, Inverter	2538	หมดอายุ 30 มิ.ย. 2562	เป็นตัวแทนจำหน่าย อย่างเป็นทางการใน ประเทศไทย โดยไม่มี เงื่อนไขอื่นๆ (Non Exclusive)
2. Hyosung Corporation	เกาหลี	3-phase induction motor	2554	หมดอายุ 31 ธ.ค. 2562	เป็นตัวแทนจำหน่าย อย่างเป็นทางการใน ประเทศไทยโดยไม่มี เงื่อนไขอื่นๆ (Non Exclusive)
3. DANFOSS (VACON)	ฟินแลนด์	Inverter	2552	หมดอายุ 31 ธ.ค. 2562	เป็นตัวแทนจำหน่าย สินค้าและให้ความ ช่วยเหลือด้านเทคนิค ในประเทศไทยโดยไม่มี เงื่อนไขอื่นๆ (Non Exclusive)
4. ZEZ SILKO, s.r.o.	สาธารณรัฐ เช็ก	- Low Voltage Capacitors - Medium Voltage Capacitors - Reactors - PFC components	2546	หมดอายุ 31 ธ.ค. 2562	เป็นตัวแทนจำหน่าย ในประเทศไทยโดยไม่มี เงื่อนไขอื่นๆ (Non Exclusive)
5. Anhui Wannan Electric Machine Co., Ltd.	จีน	- Low Voltage Motors - High Voltage Motors - Motor Starters and motors parts	2555	หมดอายุ 31 ธ.ค. 2562	เป็นตัวแทนจำหน่าย ในประเทศไทย โดย ไม่มีเงื่อนไขอื่นๆ (Non Exclusive)
6. T-Telectric	ฝรั่งเศส	- Dc motors of outputs up to 2000kW - Ac square motors of frame sizes 112 up to 335	2538	หมดอายุ 31 ธ.ค. 2562	เป็นตัวแทนจำหน่าย ในประเทศไทย โดย ไม่มีเงื่อนไขอื่นๆ (Non Exclusive)
7. Parker Hannifin	อังกฤษ	SSD DC Drive	2538	หมดอายุ 1 ก.ค. 2562	เป็นตัวแทนจำหน่าย ในประเทศไทยโดยไม่มี เงื่อนไขอื่นๆ (Non Exclusive)
8. Toshiba Mitsubishi Electric Industrial	ญี่ปุ่น	- MV Inverter - LV&MV Motor	2562	หมดอายุ 28 ม.ค. 2564	เป็นตัวแทนจำหน่าย ในประเทศและ ประเทศในภูมิภาค

ชื่อลูกค้า	ประเทศ	ผลิตภัณฑ์	เริ่มได้รับการ แต่งตั้ง ครั้งแรก	อายุหนังสือ แต่งตั้ง (ล่าสุด)	ประเภทของ ธุรกรรม
Systems Corporation					อาเซียน โดยไม่มี เงื่อนไขอื่นๆ (Non Exclusive)
9. SIEMENS AG	เยอรมัน	- MV Switchgear up to 24 kV. - LV MDB and MCC Panel	2562	-	ความร่วมมือ ถ่ายทอดเทคโนโลยี ในการผลิตตู้ไฟฟ้า (License Partner)

หมายเหตุ : Non-Exclusive หมายถึง บริษัทไม่ได้เป็นตัวแทนการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวของสินค้านั้น

2. สัญญาประกันภัยทรัพย์สินของบริษัท

ตารางสรุปสาระสำคัญของสัญญาประกันภัย

สัญญาที่ 1		
คู่สัญญา	:	ฝ่ายที่ 1 : บมจ. ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ หรือ "ผู้เอาประกัน"หรือ "บริษัท" ฝ่ายที่ 2 : บมจ. ทิพยประกันภัย "ผู้รับประกัน"
วันที่ทำสัญญาประกันภัย	:	30 สิงหาคม 2561
ระยะเวลาสัญญา	:	สัญญามีกำหนดเวลา 1 ปี (ตั้งแต่ 4 กันยายน 2561 ถึง 4 กันยายน 2562)
สถานที่เอาประกันภัย	:	เลขที่ 230/7 ถนนเทศบาลรังรักษ์เหนือ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร (สำนักงานใหญ่ ประชาชื่น)
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	:	1) สิ่งปลูกสร้าง ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) อาคารสำนักงาน อาคารใช้รวม มูลค่าที่เอาประกัน 22.67 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 4.10 ล้านบาท) 2) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่ง ระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่อง คอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์เครื่องมือการ ซ่อม รวมถึงสินค้าที่มีไว้สำหรับโชว์และสินค้าที่ลูกค้ามาส่งซ่อม มูลค่าที่เอา ประกัน 7.5 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 2.79 ล้านบาท รวมสำนักงานและโรงงาน) 3) สต็อกสินค้าอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด และบรรจุภัณฑ์ทุกชนิด มูลค่าที่เอา ประกัน 5 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 0)
ขอบเขตการรับประกัน	:	- การประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน : ความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกัน ที่เกิดจาก ไฟไหม้ ฟ้าผ่า ระเบิด พายุ น้ำ แผ่นดินไหว การนัดหยุดงาน การ จลาจล (จำกัดความรับผิดจากน้ำท่วมไม่เกิน 5 ล้านบาทต่อครั้ง ตลอด ระยะเวลาที่เอาประกัน)

		- การประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก : อันเป็นผลสืบเนื่องจากความบกพร่องของอาคารสถานที่เอาประกันภัย และ/หรือ ประมาทเลินเล่อในการปฏิบัติงานของลูกจ้างของผู้เอาประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของผู้เอาประกันภัย ที่เกิดขึ้นภายในสถานที่เอาประกันภัย (วงเงินไม่เกิน 5 ล้านบาท ต่อครั้ง ตลอดระยะเวลาที่เอาประกัน)
วงเงินคุ้มครอง	:	35,170,000 บาท (สามสิบล้านหนึ่งแสนเจ็ดหมื่นบาทถ้วน)
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

สัญญาที่ 2		
คู่สัญญา	:	ฝ่ายที่ 1 : บมจ. ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ หรือ "ผู้เอาประกัน"หรือ "บริษัท" ฝ่ายที่ 2 : บมจ. ทิพยประกันภัย หรือ "ผู้รับประกัน"
วันที่ทำสัญญาประกันภัย	:	14 มิถุนายน 2561
ระยะเวลาสัญญา	:	สัญญามีกำหนดเวลา 1 ปี (ตั้งแต่ 14 มิถุนายน 2561 ถึง 14 มิถุนายน 2562)
สถานที่เอาประกันภัย	:	เลขที่ 75/26 เอ็มเอ็มซี มินิแฟคตอรี ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี (คลังสินค้า)
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	:	1) สิ่งปลูกสร้าง ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) ตลอดจนส่วนต่อเติมและปรับปรุงมูลค่าที่เอาประกัน 11.7 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 3.02 ล้านบาท) 2) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่ง ระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สต็อกสินค้า อุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด มูลค่าที่เอาประกัน 15 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 15.25 ล้านบาท)
ขอบเขตการรับประกัน	:	ความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกัน ที่เกิดจาก ไฟไหม้ ฟ้าผ่า ระเบิด น้ำ แผ่นดินไหว การนัดหยุดงาน การจลาจล (จำกัดความรับผิดจากน้ำท่วมไม่เกิน 10 ล้านบาท ต่อครั้ง ตลอดระยะเวลาที่เอาประกัน)
วงเงินคุ้มครอง	:	14,700,000 บาท (สิบสี่ล้านเจ็ดแสนบาทถ้วน)
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

สัญญาที่ 3		
คู่สัญญา	:	ฝ่ายที่ 1 : บมจ. ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ หรือ "ผู้เอาประกัน"หรือ "บริษัท" ฝ่ายที่ 2 : บมจ. ทิพยประกันภัย หรือ "ผู้รับประกัน"
วันที่ทำสัญญาประกันภัย	:	5 กรกฎาคม 2561
ระยะเวลาสัญญา	:	สัญญามีกำหนดเวลา 1 ปี (ตั้งแต่ 5 กรกฎาคม 2561 ถึง วันที่ 5 กรกฎาคม 2562)

สัญญาที่ 3

สถานที่เอาประกันภัย	:	เลขที่ 26/16 เอ็มเอ็มซี แฟคทอรี แลนด์ หมู่ที่ 11 ซอย 12 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี (โรงงานประกอบสินค้าและคลังสินค้า)
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	:	1) สิ่งปลูกสร้าง ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) ตลอดจนส่วนต่อเติมและปรับปรุง มูลค่าที่เอาประกัน 120 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 82.17 ล้านบาท) 2) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่ง ระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า มูลค่าที่เอาประกัน 3 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 2.79 ล้านบาท รวมสำนักงานและโรงงาน) 3) สต็อกสินค้าอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด และบรรจุภัณฑ์ทุกชนิด มูลค่าที่เอาประกัน 167 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 79.62 ล้านบาท) 4) เครื่องจักรและอุปกรณ์ทุกชนิด มูลค่าที่เอาประกัน 6 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 11.30 ล้านบาท)
ขอบเขตการรับประกัน	:	ความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกัน ที่เกิดจาก ไฟไหม้ ฟ้าผ่า ระเบิด น้ำ แผ่นดินไหว การนัดหยุดงาน การจลาจล (จำกัดความรับผิดชอบจากน้ำท่วมไม่เกิน 20 ล้านบาท ต่อครั้ง ตลอดระยะเวลาที่เอาประกัน)
วงเงินคุ้มครอง	:	296,000,000 บาท (สองร้อยเก้าสิบล้านบาทถ้วน)
ผู้รับประกันภัยตามกรมธรรม์	:	ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

สัญญาที่ 4

คู่สัญญา	:	ฝ่ายที่ 1 : บมจ. ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ หรือ "ผู้เอาประกัน"หรือ "บริษัท" ฝ่ายที่ 2 : บมจ. ศรีอยุธยา เจเนอรัล ประกันภัย หรือ "ผู้รับประกัน"
วันที่ทำสัญญาประกันภัย	:	5 กันยายน 2561
ระยะเวลาสัญญา	:	สัญญามีกำหนดเวลา 1 ปี (ตั้งแต่ 5 กันยายน 2561 ถึง วันที่ 5 กันยายน 2562)
สถานที่เอาประกันภัย	:	เลขที่ 26/33 เอ็มเอ็มซี แฟคทอรี แลนด์ หมู่ที่ 11 ซอย 12 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี (โรงงานประกอบสินค้าและคลังสินค้า)
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	:	1) สิ่งปลูกสร้าง ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) ตลอดจนส่วนต่อเติมและปรับปรุง มูลค่าที่เอาประกัน 82 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 82.00 ล้านบาท) 2) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่ง ระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า มูลค่าที่เอาประกัน 8 ล้านบาท (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 0 บาท)
ขอบเขตการรับประกัน	:	ความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกัน ที่เกิดจาก ไฟไหม้ ฟ้าผ่า ระเบิด น้ำ แผ่นดินไหว การนัดหยุดงาน การจลาจล (จำกัดความรับผิดชอบจากน้ำท่วมไม่เกิน 20 ล้านบาท ต่อครั้ง ตลอดระยะเวลาที่เอาประกัน)
วงเงินคุ้มครอง	:	90,000,000 บาท (เก้าสิบล้านบาทถ้วน)

สัญญาที่ 4

ผู้รับผลประโยชน์ตามกฎหมาย	:	บมจ.ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์
---------------------------	---	---------------------------------

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัทอื่นจะทำให้บริษัทมีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง บริษัท ซีพีที-ทีทีจี อินโนเวชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 59.99 (มูลค่าตามบัญชี 31/12/61 เท่ากับ 1.20 ล้านบาท)

ทั้งนี้ การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อสินทรัพย์ของบริษัทเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท**

ชื่อบริษัท	บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	CPT Drives and Power Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	0107556000639
ประเภทธุรกิจ	จำหน่ายอุปกรณ์และระบบควบคุมไฟฟ้าที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม รวมถึงให้บริการติดตั้งและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	230/7 ถนนเทศบาลรังรักษ์เหนือ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ : 02-954-2590-2, 02-954-2630-2 โทรสาร : 02-580-6332-4
ที่ตั้งโรงงานสาขา 1 (เพื่อเก็บสินค้าคงคลัง)	เลขที่ 75/26 หมู่ที่ 11 ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 โทรศัพท์ : 02-908-1158

	โทรศัพท์ : 02-908-1159
ที่ตั้งโรงงานสาขา 2 (เพื่อประกอบสินค้า)	เลขที่ 26/16 หมู่ที่ 11 ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 โทรศัพท์ : 02-908-8227-8, 02-520-3903 โทรศัพท์ : 02-520-3904
ที่ตั้งโรงงานสาขา 3 (เพื่อประกอบสินค้า)	เลขที่ 26/33 หมู่ที่ 11 ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 โทรศัพท์ : 02-529-1091, 02-529-1092
ทุนจดทะเบียน	450 ล้านบาท / 900 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	450 ล้านบาท / 900 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : ชั้น 1 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาคารบี เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ : 02-009-9000

โทรศัพท์ : 02-009-9991

ผู้สอบบัญชี

บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : ชั้น 22 อาคารว่องวานิชคอมเพล็กซ์ บี เลขที่ 100/72,100/2 ถนนพระราม 9
แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทรศัพท์ : 02-645-0101

โทรศัพท์ : 02-645-0110