

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “LEO”) เดิมชื่อ บริษัท ลีโอ กรุ๊ป จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2534 ด้วยทุนจดทะเบียน 2.50 ล้านบาท โดยมีนายเกิดติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้เริ่มก่อตั้งร่วมกับนายสมศักดิ์ ศรีสุทัศนกุล และผู้ก่อตั้งท่านอื่นๆ ซึ่งนายเกิดติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ และนายสมศักดิ์ ศรีสุทัศนกุล ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่จนถึงปัจจุบัน โดยวัตถุประสงค์แรกที่จัดตั้งคือ เพื่อถือหุ้นในบริษัทอื่นๆ ในกลุ่ม (“Holding Company”) และ เพื่อรองรับการขยายกิจการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโลจิสติกส์ ในขณะนั้นธุรกรรมหลักของกลุ่มบริษัทอยู่ภายใต้บริษัท ลีโอ ทรานสปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“LEOT”) ซึ่งดำเนินการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางทะเล (Sea Freight) ในแบบไม่เต็มตู้ (Less than Container Load หรือ “LCL”) ไปยังเมืองท่าหลักต่างๆ ทั่วโลก และต่อมาได้ขยายบริการขนส่งสินค้าทางทะเลแบบเต็มตู้ (Full Container Load หรือ “FCL”) ซึ่งในปัจจุบันถือเป็นธุรกิจหลักที่มีสัดส่วนรายได้สูงสุดของบริษัทฯ (ในปี 2551 มีการเปลี่ยนโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และในปี 2552 ได้มีการโอนธุรกิจของบริษัท ลีโอ ทรานสปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด มายังบริษัทฯ)

จากความไม่แน่นอนของสถานะเศรษฐกิจของโลกในช่วงวิกฤตการณ์ทางการเงินปี 2540 เศรษฐกิจในหลายประเทศมีอัตราการเติบโตชะลอตัวและส่งผลกระทบต่อกลุ่มธุรกิจผู้บริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ LEOT จึงได้มีการปรับกลยุทธ์ให้เข้ากับสถานการณ์ทางการแข่งขันในการทำการตลาด โดยหันมาพัฒนาการขนส่งแบบครบวงจร นอกเหนือจากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งทางทะเลเพียงอย่างเดียว โดยในปี 2540 บริษัทฯ เริ่มให้บริการจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ (Air Freight) และในปี 2553 บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตและขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (Multimodal Transport Operator หรือ “MTO”) ตามพระราชบัญญัติการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548 อันเป็นการแสดงถึงศักยภาพและความสามารถในการให้บริการให้กับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องครบวงจร อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มโอกาสและความพร้อมในการแข่งขันของธุรกิจโลจิสติกส์ในระดับภูมิภาคอีกด้วย

ในปี 2551 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ลีโอ กรุ๊ป จำกัด มาเป็น บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด เพื่อให้ชื่อของบริษัทฯ สามารถสื่อสารถึงขอบเขตธุรกิจของบริษัทฯ ได้อย่างชัดเจน รวมถึงสามารถสะท้อนศักยภาพในการให้บริการธุรกิจโลจิสติกส์ที่สามารถครอบคลุมทั่วโลกแบบครบวงจร (End - to - End Global Logistics Services)

บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยและร่วมลงทุนในบริษัทร่วมเพื่อสนับสนุนธุรกรรมหลักของบริษัทฯ โดยมีการลงทุนที่สำคัญ ได้แก่ ลงทุนในบริษัท เอฟพีเอส โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“FPS”) ในปี 2554 เพื่อทำธุรกิจเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร และผู้บริหารจัดการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบโดยเน้นกลุ่มภูมิภาคเอเชีย ร่วมจัดตั้งบริษัท ชิโนคอร์ เมอร์ชานท์มารีน (ประเทศไทย) จำกัด (“SKRT”) กับบริษัท ชิโนคอร์ เมอร์ชานท์มารีน จำกัด ซึ่งเป็นสายเดินเรือจากประเทศเกาหลีใต้ในปี 2545 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนสายเดินเรือของชิโนคอร์ประจำประเทศไทย ร่วมจัดตั้งบริษัท วายเจซี ดีโปท์ เซอร์วิส จำกัด (“YJCD”) ในปี 2552 เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์ระยะสั้นและระยะยาว และซ่อมตู้คอนเทนเนอร์ จัดตั้งบริษัท เวิลด์ คอนเนคท์ โลจิสติกส์ จำกัด (“WCL”) ในปี 2553 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้ดำเนินพิธีการศุลกากรและตัวแทนออกของ ร่วมจัดตั้งบริษัท อาราเม็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ARM”) กับกลุ่มอาราเม็กซ์ ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำของโลกในธุรกิจขนส่งพัสดุและเอกสารเร่งด่วนระหว่างประเทศ (Courier and Express) เพื่อดำเนินธุรกิจบริการขนส่งพัสดุและเอกสารเร่งด่วนระหว่างประเทศในประเทศไทย (Courier and Small Parcel Express Services) และร่วมจัดตั้ง บริษัท ลีโอ เมียนมาร์ โลจิสติกส์ จำกัด (“LML”) กับบริษัท

พันธมิตรท้องถิ่นในประเทศเมียนมาร์ ในปี 2557 สำหรับการดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในประเทศเมียนมาร์ เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ในช่วงปี 2556-2558 บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้มีโครงสร้างที่เหมาะสมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยในปี 2558 บริษัทฯ รับผิดชอบกิจการทั้งหมด (Entire Business Transferred) ของ FPS และ WCL โดยทั้งสองบริษัทดำเนินการชำระบัญชีเรียบร้อยแล้ว ส่งผลให้ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 2 แห่งที่ยังดำเนินธุรกิจอยู่ คือ YJCD และ LML และมีบริษัทร่วมอีก 2 แห่งคือ SKRT และ ARM นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการ Leo Self-Storage (“LSS”) ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่เพื่อให้เช่าพื้นที่จัดเก็บสินค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2560 และได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)

ตลอดระยะเวลาดำเนินการ 29 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพการให้บริการเสมอมา โดยบริษัทฯ ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO ครั้งแรกในปี 2543 และในปี 2559 บริษัทฯ ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015 อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกในสมาคมต่างๆ เช่น สมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Thai International Freight Forwarders Association หรือ “TIFFA”) (ในปัจจุบัน นายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ดำรงตำแหน่งเป็นนายกิตติมศักดิ์ของสมาคม TIFFA) สมาพันธ์ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (International Federation of Freight Forwarders Associations หรือ “FIATA”) สมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (International Air Transport Association หรือ “IATA”) สมาคมตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศไทย (Thai Airfreight Forwarders Association หรือ “TAF”) และสมาคมชิปปิ้งแห่งประเทศไทย (The Customs Broker and Transportation Association of Thailand หรือ “CTAT”) เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พิสูจน์ถึงการเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการด้านโลจิสติกส์อย่างครบวงจรชั้นนำของประเทศ โดยได้รับรางวัลผู้ประกอบการที่มีความเป็นเลิศด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ ประจำปี 2559 (Excellent Logistics Management Award หรือ “ELMA”) สาขา 3rd Party Logistics Services Provider (3PL) จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยรางวัลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการบริหารจัดการและการให้บริการโลจิสติกส์ที่เป็นเลิศของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมถึงความน่าเชื่อถือในกระบวนการจัดการด้านโลจิสติกส์และความเป็นมืออาชีพในการให้บริการแก่ลูกค้าอีกด้วย

และในปี 2562 บริษัทฯ ได้รับรางวัลผู้ประกอบการที่มีความเป็นเลิศด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ ประจำปี 2562 (Excellent Logistics Management Award หรือ “ELMA”) สาขาผู้ให้บริการตัวแทนในการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (International Freight Forwarding) จาก กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ และรางวัลผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกดีเด่น ปี 2562 (Prime Minister’s Award 2019 : PM Award 2019) สาขารัฐกิจบริการยอดเยี่ยม (Best Service Enterprise Award) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนออกของระดับมาตรฐานเออีโอ (Authorized Economic Operator : AEO) จากกรมศุลกากร

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ ในภาพรวม

• วิสัยทัศน์

บริษัทฯ จะเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรชั้นนำของไทย ที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั่วโลก โดยมีการเติบโตอย่างยั่งยืน และเป็นบริษัทอันดับหนึ่งในใจของลูกค้าและพนักงาน

▪ พันธกิจ

บริษัทฯ ตระหนักถึงการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Governance) จึงได้กำหนดพันธกิจที่จะทำให้บริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืน ได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าและคู่ค้า ตลอดจนพนักงานของบริษัทฯ ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพ และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตามหลัก Quality Policy ใน 4 หัวข้อดังนี้

1. ความพอใจสูงสุดของลูกค้า (HIGH-CUSTOMER SATISFACTION : HCS)
2. ระบบงานที่เป็นเลิศ (EXCELLENT WORKING SYSTEM : EWS)
3. พนักงานที่มีคุณภาพ (QUALITY HUMAN RESOURCE : QHR)
4. องค์กรที่มีความมั่นคง (HEALTHY GROUP OF COMPANIES : HGC)

▪ เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้เกิดการยอมรับในการเป็นองค์กรชั้นนำของคนไทยที่ให้บริการโลจิสติกส์อย่างครบวงจร บริษัทฯ มีเจตนารมณ์ที่จะดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพตรงตามระบบคุณภาพตามมาตรฐานสากล และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมพร้อมสู่การเป็นองค์กรมหาชน

▪ กลยุทธ์

1. สร้างการเจริญเติบโตของยอดขายอย่างต่อเนื่องด้วยกลยุทธ์ Product Differentiation & Innovation Market Concentration และ Service Excellence
2. มุ่งเน้นในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและรักษาลูกค้าหลัก (Key Customers)
3. พัฒนาและเสริมสร้างความรู้และทักษะของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็น Solution Provider ให้กับลูกค้า
4. ขยายเครือข่ายโดยการสรรหาพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง
5. ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและดูแลลูกค้าระดับ Key Accounts ให้ได้รับการบริการที่ดี โดยมีโครงการพัฒนาปรับปรุงระบบการให้บริการลูกค้าและการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) อย่างต่อเนื่อง
6. ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาลและความรับผิดชอบต่อสังคม (Good Corporate Governance with Social responsibility)

▪ ค่านิยม

บริษัทฯ ได้กำหนดค่านิยม หรือ LEO Core Values เพื่อปลูกฝังให้พนักงานมีแนวความคิด และหลักการในการทำงานเดียวกัน ดังนี้

L = Leading with ethics and integrity (เป็นผู้นำอย่างมีหลักการและคุณธรรม)

E = Excellence teamwork with service mind (สร้างศักยภาพในการทำงานเป็นทีมด้วยใจบริการ)

O = Open for continuous learning and improvement (เปิดกว้างในการเรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง)

▪ วัฒนธรรมองค์กร

1. ทักษะคติ (Positive Attitude) : สร้างทัศนคติของพนักงาน ให้มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความคิดเป็นระบบ มีความเป็นผู้นำและมีความคิดสร้างสรรค์ มีใจรักบริการเพื่อสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มที่ มีความรับผิดชอบต่องานในหน้าที่
2. องค์กรความรู้ (Knowledge-Based Organisation) : เปิดโอกาสให้พนักงานได้เรียนรู้อยู่เสมอ มีความใฝ่เรียนรู้สิ่งใหม่ที่เป็นประโยชน์ และส่งเสริมให้พนักงานได้มีโอกาสพัฒนาความสามารถของตนเองและมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของตนเองให้กับทีมงานได้

3. ให้พลังส่งเสริมและกระจายอำนาจ (Empowerment and Delegation) : สร้างแรงจูงใจและสร้างพลังส่งเสริมให้พนักงานสามารถดึงศักยภาพของตนเองออกมาให้มากที่สุดโดยการมอบและกระจายอำนาจ เพื่อให้การบริหารและการดำเนินงานบรรลุเป้าหมายขององค์กร
4. ทันสมัย (Modern and Agile Organisation) : เป็นองค์กรที่ทันสมัยและมีความคล่องตัวในการปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภค

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
พฤศจิกายน 2533	นายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ร่วมจัดตั้ง บริษัท ลีโอ ทรานสปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("LEOT") กับนายสมศักดิ์ ศรีสุทัศน์กุล และผู้ก่อตั้งท่านอื่นๆ ซึ่งนายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ และนายสมศักดิ์ ศรีสุทัศน์กุล ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่จนถึงปัจจุบัน โดยแรกเริ่มบริษัท มีทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ดำเนินธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร ไปยังเมืองท่าหลักๆ ทั่วโลก (ภายหลังบริษัท ลีโอ ทรานสปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ไดโอนกิจการทั้งหมด (EBT) มายังบริษัทฯ ในปี 2551 และได้จดทะเบียนเลิกบริษัทและชำระบัญชีเสร็จสิ้นในเดือนเมษายน 2559)
ตุลาคม 2534	บริษัท ลีโอ กรุ๊ป จำกัด จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 2.50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 25,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เป็นบริษัท Holding company
กรกฎาคม 2535	บริษัทฯ ร่วมจัดตั้งบริษัท รอยัลเทเนอริ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("RYT") กับบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล โดยเน้นภูมิภาคยุโรปและอเมริกา โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40.00 ต่อมาในปี 2555 บริษัทฯ ได้ทำการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทและได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นใน RYT เหลือร้อยละ 19.00 โดยการขายหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นของ RYT ที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ
พฤษภาคม 2537 ถึง สิงหาคม 2538	บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน 2 ครั้ง โดยครั้งที่หนึ่งเพิ่มทุนจำนวน 1.50 ล้านบาท จาก 2.50 ล้านบาท เป็น 4.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 15,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท และเพิ่มทุนครั้งที่สองจำนวน 1.00 ล้านบาท จาก 4.00 ล้านบาทเป็น 5.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมและผู้ถือหุ้นใหม่ 2 ราย
กันยายน 2539	บริษัทฯ ร่วมจัดตั้งบริษัท ทิฟฟ้า จำกัด กับบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียน 12.00 ล้านบาท เพื่อลงทุนในกิจการอื่นเพื่อประกอบกิจการโรงพักสินค้าหรือสถานที่บรรจุจัดทำหีบห่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า และธุรกิจที่ให้บริการเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ที่ใช้ในระบบเชื่อมโยงสถาบันการศึกษาวิชาชีพบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (International Transport and Business School - ITBS) โดยปัจจุบัน มีทุนจดทะเบียน 70.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 5.00

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กรกฎาคม 2544	ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ร่วมจัดตั้ง บริษัท เอฟพีเอส โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“FPS”) ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท ทำธุรกิจเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร และผู้บริหารจัดการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบโดยเน้นกลุ่มภูมิภาคเอเชีย โดยบริษัทฯ และ บริษัท เอฟพีเอส โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) แบ่งโซนการขายตามความชำนาญของเครือข่าย (ภายหลังได้จดทะเบียนเลิกบริษัทในปี 2558 และชำระบัญชีเสร็จสิ้นในปี 2560)
สิงหาคม 2544	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10.00 ล้านบาท จาก 5.00 ล้านบาทเป็น 15.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อจัดสรรให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น
พฤศจิกายน 2545	ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ร่วมจัดตั้งบริษัท ซิโนคอร์ เมอร์ชานท์มารีน (ประเทศไทย) (“SKRT”) กับ Sinokor Merchant Marine Co., Ltd. (“SKR”) ซึ่งเป็นสายเดินเรือจากประเทศเกาหลีใต้ โดย การถือหุ้นร้อยละ 50.00 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนสายเดินเรือซิโนคอร์ (“Sinokor”) ประจำ ประเทศไทย ให้บริการขนส่งด้วยตู้คอนเทนเนอร์ ภายในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก และให้บริการเช่า เรือเทกอง และเรือคอนเทนเนอร์ และต่อมาในปี 2551 และปี 2556 บริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นจาก กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 40.00 และร้อยละ 10.00 ตามลำดับ ทำให้ ณ 31 มีนาคม 2560 บริษัทฯถือหุ้นร้อยละ 50.00 โดย SKR ถือหุ้นร้อยละ 40.00 และบุคคลที่ไม่ เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ 2 รายถือหุ้นรวมกันร้อยละ 10.00
ธันวาคม 2548	บริษัท ลีโอ ทรานสปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ขยายสาขาไปยังแหลมฉบังเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง
กรกฎาคม 2549	บริษัท ลีโอ ทรานสปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ลงทุนในบริษัท Kyungpyung Logistics Company Limited (“KPL”) ประเทศเกาหลี ร่วมกับ SKR และนิติบุคคลสัญชาติเกาหลีใต้ เพื่อดำเนินธุรกิจโรงพักสินค้า ลานเก็บตู้คอนเทนเนอร์โดยการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของ KPL
สิงหาคม 2550	บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท ออล โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (“ALC”) ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท ดำเนินธุรกิจบริการ การรับจัดเก็บและกระจายสินค้า (Warehouse & Distribution Management) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 85.00 ต่อมา ALC ได้เพิ่มทุน 5.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้น 50,000 หุ้น หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนทำให้ ALC มีทุนจดทะเบียน ทั้งสิ้น 10.00 ล้านบาท ต่อมาในปี 2552 บริษัทฯ ได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นเหลือร้อยละ 10.00 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว โดยการขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นอื่นซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ
	บริษัทฯ จัดตั้ง บริษัท ลีโอคูลส์ โลจิสติกส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 3.00 ล้านบาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญ 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการขนส่งสินค้า ระหว่างประเทศสำหรับสินค้าพิเศษ ต่อมาในปี 2552 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ลีโอ สเป เชียลด์ โลจิสติกส์ จำกัด หลังจากนั้นในปี 2556 บริษัทฯ ได้ขายหุ้นทั้งหมดให้แก่บุคคลที่ไม่ เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัท ลีโอ สเปเชียลตี้ โลจิสติกส์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่ออีกครั้งในปี 2558 เป็น บริษัท ออล สเปเชียลตี้ โลจิสติกส์ จำกัด

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2551	บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยผู้ถือหุ้นใหญ่ 2 ราย ได้ขายหุ้นทั้งหมดให้กับผู้ถือหุ้นรายใหม่ และบริษัทฯ เข้าถือหุ้นของ บริษัท ลีโอ ทรานสปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ บริษัท เอฟพีเอส โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 69.00 และร้อยละ 80.00 ตามลำดับ และต่อมา ได้เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็นร้อยละ 100.00 ของทั้ง 2 บริษัทในปี 2552 (ภายหลัง FPS ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทในปี 2558 และชำระบัญชีเสร็จสิ้นในปี 2560)
พฤษภาคม 2551	บริษัทฯ เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ลีโอ กรุ๊ป จำกัด เป็น บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด เพื่อให้ชื่อของบริษัท สอดคล้องกับเขตธุรกิจของบริษัท ได้อย่างชัดเจน
สิงหาคม 2551	บริษัทฯ ก่อตั้งบริษัท ลีโอ โกลบอล ชิปปิง เอเยนซีส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 3.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนสายเดินเรือขนส่งระหว่างประเทศร่วมกับเจ้าของสายเรือจากต่างประเทศ อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทสายเดินเรือดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายที่จะทำธุรกิจด้วยตนเองโดยไม่ผ่านตัวแทน บริษัท ลีโอ โกลบอล ชิปปิง เอเยนซีส์ จำกัด จึงได้จดทะเบียนเลิกบริษัทในช่วงปลายปี 2557 และชำระบัญชีเสร็จสิ้นในเดือนมิถุนายน 2559
พฤษภาคม 2552	บริษัท ลีโอ ทรานสปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด โอนกิจการทั้งหมดมายังบริษัทฯ และได้จดทะเบียนเลิกบริษัทในปลายปี 2557 และชำระบัญชีเสร็จสิ้นในเดือนเมษายน 2559
กรกฎาคม 2552	บริษัทฯ ร่วมจัดตั้ง บริษัท วายเจซี ดีโปท์ เซอร์วิสเชส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1.00 ล้านบาท และเพิ่มเป็น 15.00 ล้านบาท เดือนธันวาคมในปีเดียวกัน โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท ดำเนินธุรกิจให้บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์ระยะสั้นและระยะยาว และให้บริการรับทำความสะอาดและซ่อมตู้คอนเทนเนอร์ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 40.00 (ภายหลัง บริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายอื่นอีกร้อยละ 10.00 ส่งผลให้ปัจจุบันสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นร้อยละ 50.00 โดยมีบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง กับบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 40.00 และ นิติบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง กับบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10.00) บริษัทฯ ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 จาก SGS (Thailand) Co., Ltd
พฤศจิกายน 2552	บริษัทฯ ขยายสาขาอีกหนึ่งแห่ง คือ สาขาสุวรรณภูมิ โดยเน้นธุรกิจดำเนินพิธีการศุลกากร และการขนส่งทางอากาศ
กรกฎาคม 2553	บริษัทฯ จัดตั้ง บริษัท ไอ ยู คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ("IU") ด้วยทุนจดทะเบียน 3.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท ดำเนินธุรกิจให้บริการฐานข้อมูลและบริการทำการตลาดออนไลน์ ต่อมาในปี 2554 IU ได้เพิ่มทุน 2.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ทำให้ IU มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 5.00 ล้านบาท ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัทฯ ได้ขายหุ้นทั้งหมดให้แก่บุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง กับบริษัทฯ
กันยายน 2553	บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท เวลด์ คอนเนคท์ โลจิสติกส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 13.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 130,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ดำเนินพิธีการศุลกากรและตัวแทนออกของ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.00 (ภายหลังได้จดทะเบียนเลิกบริษัทในปี 2558 และชำระบัญชีเสร็จสิ้นในปี 2560)

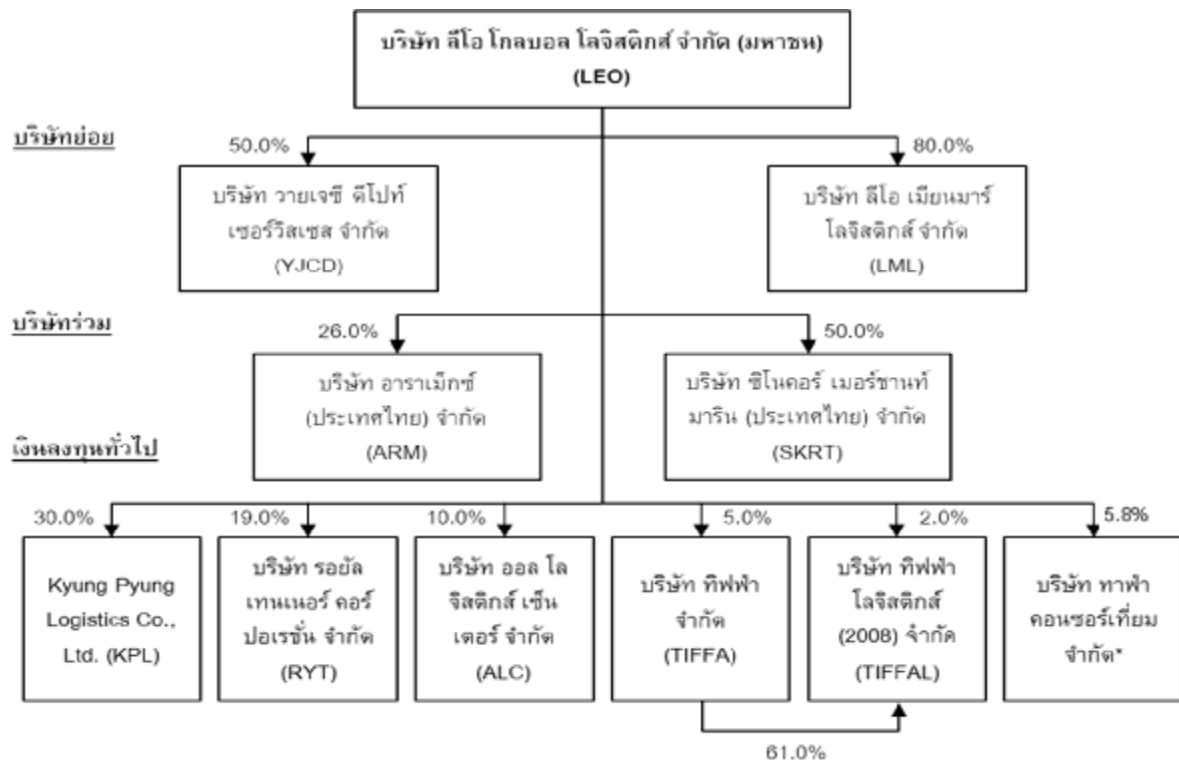
เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ตุลาคม 2555	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 8.125 ล้านบาท เป็น 23.125 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 81,250 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
มีนาคม 2556	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 1.875 ล้านบาท เป็น 25.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 18,750 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อจัดสรรให้ผู้ถือหุ้นใหม่ คือ บริษัท ชิโนคอร์ คัมปะนี ลิมิเต็ด (ฮ่องกง) ในราคาหุ้นละ 1,640.00 บาท ซึ่งต่อมาได้โอนหุ้นให้บริษัท ชิโนคอร์ เมอร์ชานท์ มาร์ริ่ง คัมปะนี ลิมิเต็ด (เกาหลี) ("SKR") ในเดือนเมษายน 2556 ซึ่งเป็นผลให้ SKR ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 7.50 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของบริษัทฯ
มิถุนายน 2557	บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท อาราเม็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ("ARM") ร่วมกับกลุ่มอาราเม็กซ์ ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำของโลกในธุรกิจขนส่งพัสดุและเอกสารเร่งด่วนระหว่างประเทศ (Courier and Express) ด้วยทุนจดทะเบียน 9.00 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจบริการขนส่งพัสดุและเอกสารเร่งด่วนระหว่างประเทศ ต่อมาในปี 2558 ปี 2560 และปี 2561 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 25.50 ล้านบาท 32.50 และ 39.00 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 26.00 บริษัทจากประเทศสิงคโปร์ถือหุ้นร้อยละ 49.00 และ ผู้ถือหุ้นอื่นถือหุ้นที่ไม่เกี่ยวข้องกันถือหุ้นร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของ ARM
กันยายน 2557	บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท ลีโอ เมียนมาร์ โลจิสติกส์ จำกัด ("LML") ร่วมกับพันธมิตรท้องถิ่นในประเทศเมียนมาร์ ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000.00 ดอลลาร์สหรัฐ ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่ประเทศเมียนมาร์ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 60.00 และพันธมิตรในประเทศเมียนมาร์ถือหุ้นร้อยละ 40.00 ต่อมาในปี 2559 LML เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100,000.00 ดอลลาร์สหรัฐ ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นใน LML ร้อยละ 80.00 และพันธมิตรในประเทศเมียนมาร์ถือหุ้นร้อยละ 20.00 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของ LML (โดยบริษัทฯ เป็นผู้เพิ่มทุนเพียงฝ่ายเดียว)
พฤศจิกายน 2558	บริษัท เอฟพีเอส โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด โอนกิจการทั้งหมดมายังบริษัทฯ และจดทะเบียนเลิกบริษัท ปัจจุบันชำระบัญชีเสร็จสิ้นในเดือนธันวาคม 2560
ธันวาคม 2558	บริษัท เวิลด์ คอนเนคท์ โลจิสติกส์ จำกัด โอนกิจการทั้งหมดมายังบริษัทฯ และจดทะเบียนเลิกบริษัท ปัจจุบันชำระบัญชีเสร็จสิ้นในเดือนตุลาคม 2560
สิงหาคม 2559	บริษัทฯ ได้รับรางวัลผู้ประกอบการที่มีความเป็นเลิศด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ ประจำปี 2559 (Excellent Logistics Management Award หรือ "ELMA") สาขา 3 rd Party Logistics Services Provider (3PL) จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
ธันวาคม 2559	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 50.00 ล้านบาท เป็น 75.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 0.50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อจัดสรรให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
มีนาคม 2560	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ได้มีมติอนุมัติเรื่องสำคัญต่างๆ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) มีมติดำเนินการแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) 2) มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100.00 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น 3) มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียน 25.00 ล้านบาท จากเดิม 75.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 50.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นครั้งแรกต่อประชาชน และนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ <p>บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดในวันที่ 23 มีนาคม 2560</p>
พฤษภาคม 2560	<p>บริษัทฯ เปิดให้บริการ Leo Self-Storage ("LSS") ขนาดพื้นที่รวมประมาณ 1,280 ตารางเมตร บนถนนพระราม 3 ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่เพื่อให้เช่าพื้นที่จัดเก็บสินค้า โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ ลูกค้ารายย่อย ซึ่งได้แก่ ผู้อยู่อาศัยคอนโดมิเนียม หรือผู้ประกอบการ SMEs และ E-Commerce ในละแวกใกล้เคียง</p>
กุมภาพันธ์ 2561	<p>บริษัทฯ ร่วมจัดตั้งบริษัท ทาฟ่า คอนซอร์เทียม จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่เขตปลอดอากร ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 4.43</p>
มีนาคม 2562	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ได้มีมติอนุมัติเรื่องสำคัญต่างๆ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) มีมติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 25.00 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัทฯ 2) มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 75.00 ล้านบาท เป็น 140.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 130.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น <ul style="list-style-type: none"> - จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 50.00 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) ในอัตราการจัดสรร 3 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ โดยเสนอขายในราคาหุ้นละไม่เกิน 0.50 บาท - จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 80.00 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก
สิงหาคม 2562	<p>บริษัทฯ ได้รับรางวัลผู้ประกอบการที่มีความเป็นเลิศด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ ประจำปี 2562 (Excellent Logistics Management Award หรือ "ELMA") สาขาผู้ให้บริการตัวแทนในการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (International Freight Forwarding) จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ และรางวัลผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกสินค้าและบริการดีเด่นประจำปี 2562 (Prime Minister's Export Award 2019) สาขา Best Service Enterprise Award</p>

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2562	<p>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ได้มีมติอนุมัติเรื่องสำคัญต่างๆ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) มีมติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 40.00 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัทฯ 2) มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100.00 ล้านบาท เป็น 160.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 120.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นครั้งแรกต่อประชาชน และนำหุ้นสามัญของบริษัทฯเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
ตุลาคม 2562	<p>บริษัทฯ ได้รับการประกาศอนุญาตให้เป็นตัวแทนออกของระดับมาตรฐานเออีโอ (Authorized Economic Operator: AEO)</p>
ธันวาคม 2562	<p>บริษัทฯ ลงทุนเพิ่มในหุ้นสามัญของบริษัทฯ ทาฟา คอนซอร์เทียม จำกัด ("Tafa Consortium") จำนวน 625 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท รวมมูลค่าทั้งสิ้น 62,500 บาท ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ หลังการเพิ่มทุนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 4.73</p>
มกราคม 2563	<p>บริษัทฯ ลงทุนเพิ่มในหุ้นสามัญของบริษัทฯ ทาฟา คอนซอร์เทียม จำกัด จำนวน 8,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท รวมมูลค่าทั้งสิ้น 800,000 บาท โดยสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 เท่ากับร้อยละ 5.83</p>
พฤศจิกายน 2563	<p>บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2563 มีทุนจดทะเบียน 160 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 320 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท</p>

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และเงินลงทุนทั่วไป ดังนี้



จากโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ ไม่มีบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และเงินลงทุนทั่วไปเกินกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว เว้นแต่การลงทุนในบจก. อาราเม็กซ์ (ประเทศไทย) ซึ่งมี บจก.ทรานสปิต เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน โดย ณ วันที่ 30 เมษายน 2563 บจก. ทรานสปิต มีผู้ถือหุ้นใหญ่ ได้แก่ นางสาวสุภาสินี มารุตตมาน ซึ่งเป็นพี่สาวนายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ และนายวิเศษ สิทธิสุนทรวงศ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน

บริษัทฯ จัดประเภทเงินลงทุนในบริษัท ชิโนคอร์ เมอร์ชานท์ มารีเน (ประเทศไทย) จำกัด ("SKRT") ที่บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50 เป็นเงินลงทุนในบริษัทร่วม เนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีอำนาจควบคุมใน SKRT โดยที่การลงทุนใน SKRT เป็นการลงทุนร่วมกับ Sinokor Merchant Marine Co., Ltd. ("SKR") ประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งเป็นบริษัทเจ้าของเรือเดินทะเลที่ SKRT เป็นตัวแทนสายการเดินเรือในประเทศไทย การบริหารงานของ SKRT มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจและการบริหารร่วมกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีตัวแทนในคณะกรรมการของ SKRT 2 ท่าน จากทั้งหมด 6 ท่าน และไม่มีสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น โดยรายชื่อคณะกรรมการของ SKRT มี ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการ	ตัวแทน
1.นายชยอน ซอล กู	ตัวแทนของกลุ่ม Sinokor
2.นายมินกึน ชิน	ตัวแทนของกลุ่ม Sinokor
3.นายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์	ตัวแทนของบริษัทฯ
4.นายสุรสิทธิ์ อัครศักดิ์เสรี	ตัวแทนของบริษัทฯ
5.นางสาวพรรณนีย์ ตันสถาวิรัฐ*	-
6.นายสมบุญ ไพศาลสินสกุล*	-

หมายเหตุ: * คุณพรณีย์ ตันสถาวิรัฐ และคุณสมบุญ ไพศาลสินสกุล เป็นผู้บริหารตั้งแต่ช่วงก่อตั้งของ SKRT แล้วต่อมาจึงเข้าเป็นผู้ถือหุ้นและกรรมการของ SKRT โดยแต่ละท่านถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 5 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ SKRT โดยก่อนเข้าร่วมงานกับ SKRT คุณพรณีย์ ตันสถาวิรัฐ มีประสบการณ์ด้านการบริหารในธุรกิจโลจิสติกส์มานานกว่า 15 ปีทั้งในธุรกิจสายเรือ และธุรกิจ Freight Forwarder ในขณะที่คุณสมบุญ ไพศาลสินสกุลมีประสบการณ์ในการดูแลงานด้านการบริหารการขายในธุรกิจสายเดินเรือและธุรกิจโลจิสติกส์มากกว่า 10 ปี และได้ร่วมบริหารทำให้ SKRT เติบโตมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน ทั้งสองท่านดำรงตำแหน่งเป็นผู้จัดการทั่วไป (General Manager) และรองผู้จัดการทั่วไป (Deputy General Manager) ตามลำดับ

ขณะที่การจัดประเภทเงินลงทุนใน Kyung Pyung Logistics Co., Ltd. (KPL) ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศเกาหลีใต้เป็นเงินลงทุนทั่วไป แม้ว่าบริษัท มีส่วนการถือหุ้นร้อยละ 30 เนื่องจากบริษัท ไม่มีอำนาจในการเข้าไปมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเกี่ยวกับนโยบายทางการเงินและการดำเนินงานของ KPL และบริษัท ไม่มีตัวแทนในคณะกรรมการของ KPL โดยที่การลงทุนใน KPL เกิดจากการชักชวนจากกลุ่ม SKR ในประเทศเกาหลีใต้ที่เป็นพันธมิตรทางการค้าเพื่อให้ KPL ได้มาซึ่งสิทธิประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจซึ่งจะต้องมีผู้ร่วมทุนเป็นชาวต่างชาติ ดังนั้นเพื่อรักษาความสัมพันธ์ทางการค้า บริษัทฯ จึงได้เข้าร่วมลงทุนใน KPL สัดส่วนร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด ซึ่งเป็นสัดส่วนขั้นต่ำตามที่กำหนดในกฎหมายของประเทศเกาหลีใต้ ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ เห็นว่าการบริหารงานของ KPL กระทำโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่เป็นบริษัทในประเทศเกาหลีใต้ซึ่งเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจดังกล่าวและการร่วมลงทุนมีวัตถุประสงค์เพื่อรักษาความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างกัน บริษัทฯ จึงไม่ได้ส่งตัวแทนเข้าบริหารงานที่ KPL และเห็นว่าการจัดประเภทของเงินลงทุนใน KPL เป็นเงินลงทุนทั่วไปมีความถูกต้องและเหมาะสมสอดคล้องกับการที่บริษัทฯ ไม่ได้มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญใน KPL

ทั้งนี้ บริษัท ลีโอ เมียนมาร์ โลจิสติกส์ จำกัด (“LML”) และบริษัท รอยัลเทคเนอริ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“RYT”) มีลักษณะธุรกิจที่คล้ายคลึงกับบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม LML มีธุรกิจหลักในการให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่ประเทศเมียนมาร์ มีกลุ่มลูกค้าหลักคือกลุ่มผู้ประกอบการไทยที่อยู่ประเทศเมียนมาร์ และบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด ในขณะที่ RYT แม้จะมีการประกอบธุรกิจที่ใกล้เคียงกับบริษัทฯ แต่ RYT มีรายได้ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2560 – 2562) เท่ากับ 76.35 ล้านบาท 73.39 ล้านบาท และ 67.80 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่บริษัทฯ มีรายได้ในช่วงเดียวกันเท่ากับ 1,040.63 ล้านบาท 1,052.68 ล้านบาท และ 1,044.01 ล้านบาท ตามลำดับ อีกทั้งบริษัทฯ มีเงินลงทุนใน RYT ในสัดส่วนร้อยละ 19.00 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด ดังนั้น การลงทุนใน LML จึงเป็นการต่อยอดธุรกิจให้แก่กลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าได้ครบวงจรมากขึ้น และการลงทุนใน RYT แม้จะมีธุรกิจที่คล้ายกับบริษัทฯ แต่ด้วยขนาดธุรกิจที่ต่างกัน จึงไม่เข้าข่ายลักษณะที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ไม่มี

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทการบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภทของรายได้	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล (Sea Freight)	767.42	72.73	723.68	69.11	778.96	68.99
บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศ (Air Freight)	92.48	8.76	137.69	13.15	174.51	15.46
บริการสนับสนุนการให้บริการโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าแบบครบวงจร (Integrated Logistics Services หรือ "ILS")	189.08	17.92	176.53	16.86	165.79	14.68
- บริการขนส่งภายในประเทศและผ่านแดนโดยรถบรรทุกและรถบรรทุกหัวลาก	122.58	11.64	110.34	10.57	101.84	9.02
- บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์	31.81	3.02	28.21	2.70	28.72	2.54
- บริการด้านพิธีการศุลกากร	30.32	2.88	32.94	3.16	29.24	2.59
- บริการอื่นๆ ⁽¹⁾	4.38	0.42	5.03	0.48	5.99	0.53
บริการพื้นที่สำหรับเก็บของ (Leo Self Storage หรือ "LSS")	3.70	0.35	6.12	0.59	7.01	0.62
รวมรายได้จากการให้บริการ	1,052.68	99.76	1,044.01	99.70	1,126.27	99.75
รายได้อื่นๆ ⁽²⁾	2.50	0.24	3.19	0.30	2.86	0.25
รวมรายได้	1,055.18	100.00	1,047.21	100.00	1,129.13	100.00

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ บริการอื่นๆ เช่น บริการจัดหาประกันภัย และบริการบริหารจัดการจัดเก็บและกระจายสินค้า เป็นต้น

⁽²⁾ รายได้อื่นๆ เช่น รายได้เงินปันผล รายได้ค่าเช่าและบริหารสำนักงาน ดอกเบี้ยรับ กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่ายสินทรัพย์ เป็นต้น

2.2 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ

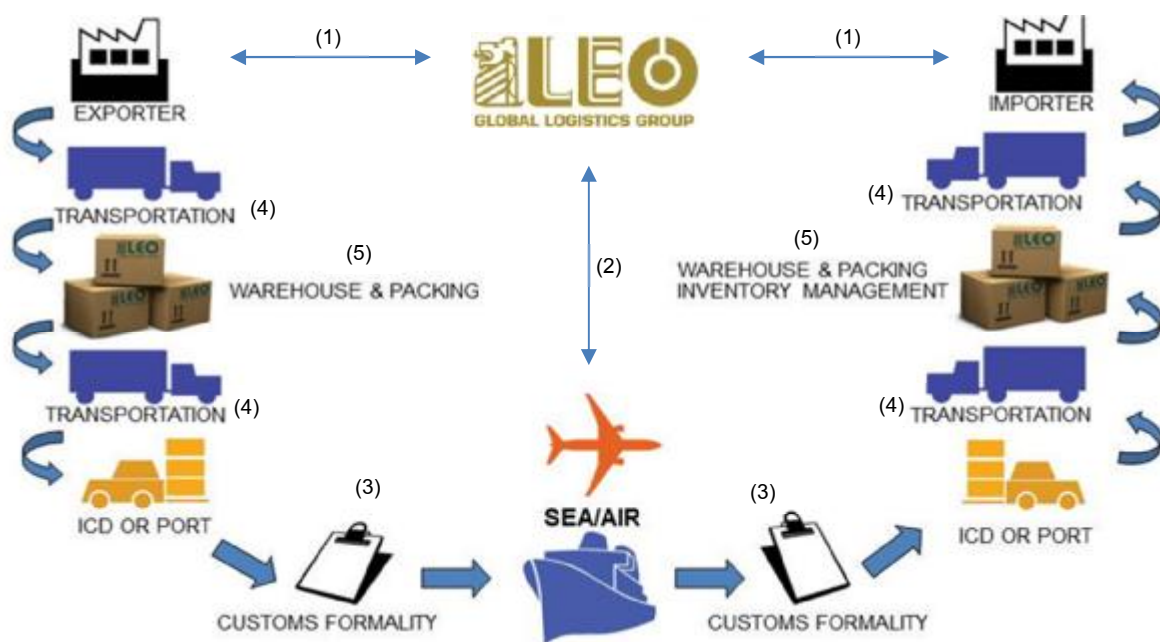
2.2.1 ลักษณะการให้บริการ

บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") เป็นหนึ่งในผู้ให้บริการโลจิสติกส์สัญชาติไทยที่ให้บริการแบบครบวงจรที่ครอบคลุมทั่วโลก (End - to - End Global Logistics Services) โดยธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือการบริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทั้งการนำเข้าและส่งออก (International Freight Forwarding Import / Export Services) โดยการขนส่งทางทะเล (Sea freight) ทั้งแบบเต็มตู้ (Full Container Load หรือ "FCL") และแบบไม่เต็มตู้ (Less than Container Load หรือ "LCL") และทางอากาศ (Air freight) โดยบริษัทฯ มีพันธมิตรอยู่ในต่างประเทศมากกว่า 190 ประเทศ จึงสามารถที่จะให้บริการการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพและครอบคลุมทั่วโลก นอกจากการเป็นผู้บริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศแล้ว บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์และการบริการอื่นๆ เพื่อสนับสนุนการให้บริการโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าของบริษัทฯ ให้ครบวงจร (Integrated Logistics Service) เช่น การให้บริการด้านพิธีการศุลกากร การบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางบกด้วยรถบรรทุกและรถบรรทุกหัวลาก บริการจัดหาประกันภัยสินค้า (Cargo Insurance) บริการบรรจุหีบห่อสินค้า บริการรับจัดเก็บและกระจายสินค้า การรับขนส่งสินค้าโครงการและสินค้าขนาดใหญ่ (Project&Heavy Lift Cargoes) และการรับขนส่งพัสดุและเอกสารเร่งด่วนระหว่างประเทศ (Courier and Small Parcell Express Service) เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตและขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (Multimodal Transport Operator-“MTO”) ตามพระราชบัญญัติการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548 ในปี 2553 บริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าในการขนส่งตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทางได้ทั่วโลกในลักษณะ End - to - End Global Logistics และจากการที่บริษัทฯ มีพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศซึ่งประกอบธุรกิจหลากหลายประเภท เช่น บริษัทสายเดินเรือ บริษัทสายการบิน บริษัทขนส่งพัสดุภัณฑ์ (Small Parcel) และบริษัทขนส่งภายในประเทศ อีกทั้งยังเป็นสมาชิกในสมาคมและสมาคมต่าง ๆ ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการที่รองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายและสามารถให้บริการทั้งในประเทศและต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีบริการจากบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท วายเจซี ดีโปท์ เซอร์วิสเชส จำกัด (“YJCD”) ซึ่งทำธุรกิจให้บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์ระยะสั้นและระยะยาว และซ่อมตู้คอนเทนเนอร์แก่สายเดินเรือ และบริษัท ลีโอ เมียนมาร์ โลจิสติกส์ จำกัด (“LML”) ซึ่งทำธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่ประเทศเมียนมาร์ เพื่อรองรับการขนส่งที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องหลังจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economics Community หรือ “AEC”)

แผนภาพแสดงลักษณะการให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร



ลักษณะการให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรโดยทั่วไป สามารถสรุปขั้นตอนการให้บริการได้ดังนี้

1. วางแผนเส้นทาง และวิธีการขนส่งที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า
2. บริหารจัดการระวางกับสายเดินเรือ สายการบิน หรือการขนส่งผ่านแดนโดยรถบรรทุก
3. ดำเนินพิธีการศุลกากรทั้งในประเทศต้นทาง และประเทศปลายทาง
4. บริการขนส่งภายในประเทศ ทั้งในประเทศต้นทาง และประเทศปลายทาง รวมถึงการขนส่งผ่านแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน
5. บริการรับจัดเก็บ แบ่งแยก และกระจายสินค้า รวมถึงการบรรจุหีบห่อ ทั้งในประเทศต้นทางและประเทศปลายทาง

2.2.2 ประเภทการให้บริการ

จากโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สามารถจำแนกประเภทการให้บริการได้ดังนี้

- **การจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล (Sea Freight)**

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเลทั้งการนำเข้าและส่งออก ซึ่งการขนส่งในรูปแบบนี้เป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ จากการที่มีสัดส่วนรายได้สูงสุด โดยในปี 2561 ถึงปี 2563 มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 72.73 ร้อยละ 69.10 และร้อยละ 68.99 ของสัดส่วนรายได้รวม ตามลำดับ

ทั้งนี้ ลักษณะการให้บริการ บริษัทฯ จะทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวกลางระหว่างลูกค้ากับสายเดินเรือ โดยบริษัทฯ จะสอบถามความต้องการของลูกค้าก่อนที่จะทำการจัดหาตู้คอนเทนเนอร์และจัดหาระวางเรือจากสายเดินเรือพร้อมทั้งกำหนดเส้นทางเดินเรือและเวลาให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและตามความเหมาะสมของสินค้า อีกทั้ง บริษัทฯ ยังสามารถติดตามสถานะของสินค้าพร้อมทั้งแจ้งให้ลูกค้าทราบตลอดระยะทางที่ให้บริการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถให้บริการด้านพิธีการศุลกากรทั้งในประเทศต้นทางและประเทศปลายทาง และประสานงานกับตัวแทนในต่างประเทศเพื่อจัดการสินค้าของลูกค้า ในปัจจุบันบริษัทฯ สามารถให้บริการในเส้นทางเดินเรือหลากหลายประเทศ ครอบคลุมท่าเรือหลักในเขตการค้าที่สำคัญทั่วโลก ปัจจุบัน บริษัทฯ มีความชำนาญในเส้นทางในแถบเอเชีย เช่น ประเทศจีน ประเทศญี่ปุ่น และกลุ่มประเทศอาเซียน รวมถึงประเทศที่มีปริมาณสินค้าส่งออกมาก เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศแคนาดา และประเทศอินเดีย เป็นต้น

การขนส่งทางทะเลโดยส่วนใหญ่จะทำการบรรจุสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์เพื่อความสะดวกในการขนส่งและเพื่อป้องกันความเสียหายของสินค้า ซึ่งตู้คอนเทนเนอร์สามารถแบ่งเป็น 2 ขนาดหลักๆ คือ ขนาด 20 ฟุต (Twenty-foot Equivalent Unit หรือ “TEU”) และขนาด 40 ฟุต (Forty-foot Equivalent Unit หรือ “FEU”) นอกจากนี้ ตู้คอนเทนเนอร์ยังมีรูปแบบต่างๆ เช่น ตู้แบบธรรมดาหรือตู้แห้ง (Dry) ตู้แบบควบคุมอุณหภูมิ (Reefer) ตู้แบบเปิดหลังคา (Open top) และ ตู้เปิดข้าง (Flat rack) เป็นต้น การขนส่งทางทะเลสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภทดังนี้

1. การขนส่งแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ (Full Container Load หรือ “FCL”) หมายถึง การขนส่งสินค้าโดยตู้คอนเทนเนอร์ที่สินค้าในตู้จะเป็นสินค้าของลูกค้าเพียงรายเดียว ซึ่งเหมาะกับลูกค้าที่มีปริมาณการส่งสินค้าที่มากพอสำหรับการบรรจุเต็มตู้ ซึ่งการขนส่งแบบ FCL นี้จะไม่มีการเปิดตู้จนกว่าจะถึงจุดหมายปลายทาง โดยลูกค้าสามารถรับตู้เปล่าจากลานเก็บตู้คอนเทนเนอร์ (Container Yard หรือ “CY”) ของสายเดินเรือไปบรรจุสินค้าหน้าโรงงานหรือโรงเก็บสินค้าของลูกค้าแล้วนำตู้ที่บรรจุสินค้าแล้วไปวางที่ท่าเรือบริเวณลานพักตู้สินค้าเพื่อรอการบรรทุกลงเรือ
2. การขนส่งแบบไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ (Less than Container Load หรือ “LCL”) หมายถึง การขนส่งสินค้าโดยตู้คอนเทนเนอร์ที่สินค้าในตู้เป็นสินค้าของลูกค้าหลายราย เนื่องจากลูกค้าแต่ละรายมีปริมาณสินค้าไม่เพียงพอสำหรับการบรรจุเต็มตู้คอนเทนเนอร์จึงเกิดการแบ่งการใช้พื้นที่ของสินค้า โดยบริษัทฯ จะทำการจัดสรรพื้นที่ตู้ให้แก่ลูกค้า LCL แต่ละรายให้เกิดประโยชน์สูงสุด สินค้า LCL จะถูกบรรจุลงตู้คอนเทนเนอร์ที่โรงพักสินค้า (Container Freight Station หรือ “CFS”) ของบริษัทฯ และเมื่อตู้สินค้าถูกบรรจุตามกำหนดเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะนำตู้ไปส่งที่บริเวณลานวางพักตู้สินค้าในท่าเรือเพื่อรอการบรรทุกลงเรือ

รายได้ (ล้านบาท) จากการขนส่งทางทะเล ของบริษัท ปี 2561 – 2563

ประเภทการให้บริการ	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
สินค้าขาออก	588.79	560.06	595.73
สินค้าขาเข้า	178.63	163.62	183.22
รวม	767.42	723.68	778.96

หมายเหตุ: ข้อมูลจากการประมาณการของฝ่ายจัดการ

การรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศ (Air Freight)

บริษัท เป็นผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศทั้งการนำเข้าและส่งออก ซึ่งการขนส่งในรูปแบบนี้เหมาะกับลูกค้าที่ต้องการความรวดเร็วในการขนส่ง หรือเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูง อย่างไรก็ตาม การขนส่งทางอากาศจะมีต้นทุนที่สูงกว่าการขนส่งทางทะเล ดังนั้น สินค้าส่วนใหญ่ที่ขนส่งทางอากาศจะมีปริมาณน้อย และมีขนาดไม่ใหญ่มากนัก

โดยทั่วไป ลักษณะการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศจะมีความคล้ายคลึงกับการให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล กล่าวคือ บริษัท จะทำหน้าที่เปรียบเสมือนตัวกลางระหว่างลูกค้ากับสายการบิน โดยบริษัท จะสอบถามความต้องการของลูกค้าก่อนที่จะทำการจัดหาพื้นที่และเที่ยวบินให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า พร้อมติดตามสถานะของสินค้าและแจ้งให้ลูกค้าทราบตลอดระยะทางที่ให้บริการ รวมทั้งยังให้บริการด้านพิธีการศุลกากร และประสานงานกับตัวแทนต่างประเทศเพื่อจัดการสินค้าของลูกค้า

ปัจจุบัน บริษัท เป็นสมาชิกในสมาคมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางอากาศ เช่น เป็นสมาชิกของสมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศแห่งประเทศไทย (Thai Airfreight Forwarders Association หรือ “TAFA”) และสมาคมขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศ (International Air Transport Association หรือ “IATA”) เป็นต้น ซึ่งการได้รับการอนุมัติให้เป็นสมาชิกของสมาคมระดับโลก เช่น IATA นี้ ทำให้บริษัท ได้รับการยอมรับและเชื่อถือจากสายการบินทั่วโลกในระดับสากล รวมถึงได้รับความไว้วางใจจากพันธมิตรทางธุรกิจในประเทศและลูกค้า และยังได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จาก IATA อีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัท ยังให้บริการขนส่งจดหมายและพัสดุทางไปรษณีย์ระหว่างประเทศ โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักได้แก่ ลูกค้าผู้ให้บริการขนส่งไปรษณีย์ภัณฑ์ และลูกค้าผู้ให้บริการขนส่งสินค้า E-Commerce ซึ่งต้องการความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าถึงผู้บริโภคด้วยราคาที่เหมาะสม

ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากการรับจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศในปี 2561 - 2563 คิดเป็นร้อยละ 8.76 ร้อยละ 13.15 และร้อยละ 15.46 ของรายได้รวมตามลำดับ

ปริมาณการขนส่งสินค้า (ตัน) และรายได้ (ล้านบาท) จากการขนส่งทางอากาศ ปี 2561 – 2563

ประเภทการให้บริการ	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
สินค้าขาออก	75.63	116.05	159.27
สินค้าขาเข้า	16.85	21.64	15.24
รวม	92.48	137.69	174.51

หมายเหตุ: ข้อมูลจากการประมาณการของฝ่ายจัดการ

• **บริการสนับสนุนการให้บริการโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าแบบครบวงจร (Integrated Logistics Services หรือ “ILS”)**

เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ จึงได้พัฒนาการให้บริการในส่วนต่างๆ เพิ่มขึ้นเพื่อสนับสนุนการขนส่งแก่ลูกค้าให้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น ซึ่งสามารถแบ่งได้ ดังนี้

1. การให้บริการด้านพิธีการศุลกากร (Customs Clearance)

หมายถึง การให้บริการเป็นตัวแทนของลูกค้าในการดำเนินการด้านพิธีการศุลกากรเพื่อการนำเข้าและส่งออก รวมถึงการจัดเตรียมเอกสารและการให้คำแนะนำด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการนำเข้า-ส่งออก บริษัทฯ ให้บริการดังกล่าวจะต้องลงทะเบียนเป็นตัวแทนออกของจากกรมศุลกากร ซึ่งบริษัทที่จะลงทะเบียนได้จะต้องเป็นสมาชิกสมาคมที่เกี่ยวข้องกับการออกของที่กรมศุลกากรรับรอง และมีพนักงานหรือลูกจ้างที่ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการออกของที่ผ่านการอบรมหลักสูตรตัวแทนออกของจากสมาคมหรือสถาบันที่กรมศุลกากรรับรองและผ่านการทดสอบข้อสอบมาตรฐานที่กรมศุลกากรกำหนด หรือผ่านการอบรมหลักสูตรผู้ชำนาญการศุลกากรของกรมศุลกากร อย่างน้อย 1 คน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีผู้ชำนาญการที่ผ่านการอบรมหลักสูตรและผ่านการทดสอบข้อสอบมาตรฐานที่กรมศุลกากรกำหนดประจำปีบริษัท 3 คน

ตัวแทนออกของ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ตัวแทนออกของทั่วไป และตัวแทนออกของระดับมาตรฐานเออีโอ (Authorized Economic Operator หรือ “AEO”) ซึ่งตัวแทนออกของที่กรมศุลกากรได้อนุมัติรับรองให้เป็นตัวแทนออกของระดับมาตรฐานเออีโอ จะสามารถปฏิบัติพิธีการศุลกากรด้วยความสะดวกรวดเร็ว และได้รับสิทธิพิเศษทางศุลกากรมากยิ่งขึ้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับการประกาศอนุญาตให้เป็นตัวแทนออกของระดับมาตรฐานเออีโอ เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการขนส่งสินค้าและศักยภาพในการแข่งขันสู่ระดับมาตรฐานโลก เมื่อปี 2562

รายได้ (ล้านบาท) และสัดส่วน (ร้อยละ) จากการให้บริการด้านพิธีการศุลกากรปี 2561 – 2563

ประเภทการให้บริการ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บริการขาออก	17.48	57.65	18.75	56.90	17.11	58.52
บริการขาเข้า	12.84	42.35	14.20	43.10	12.13	41.48
รวม	30.32	100.00	32.94	100.00	29.24	100.00

หมายเหตุ: ข้อมูลจากการประมาณการของฝ่ายจัดการ

2. บริการขนส่งภายในประเทศและผ่านแดนโดยรถบรรทุกและรถบรรทุกหัวลาก (Domestic and Cross-Border Trucking)

การขนส่งด้วยรถบรรทุกหรือรถบรรทุกหัวลากทั้งภายในประเทศและผ่านแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้านสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท หลักๆ ดังนี้

- การขนส่งจากหน้าโรงงานลูกค้าไปยังท่าเรือ/ท่าอากาศยาน หรือ รับสินค้าจากท่าเรือ/ท่าอากาศยานมายังโรงงานลูกค้าเป็นส่วนประกอบหนึ่งในสายการขนส่งแบบ End - to - End ในบางกรณีท่าเรือ/ท่าอากาศยานอาจอยู่คนละประเทศกับโรงงานของผู้นำเข้า-ส่งออก
- การขนส่งจากโรงงานแห่งหนึ่งไปสู่โรงงานอีกแห่งหนึ่งด้วยรถบรรทุกหรือรถบรรทุกหัวลากทั้งในประเทศและผ่านแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ในกรณีที่โรงงานของผู้ส่งออก-นำเข้าทั้งสองแห่งมีระยะทางไม่ไกลนักและระบบโครงสร้างพื้นฐานของประเทศที่ส่งออก-นำเข้าเอื้ออำนวยต่อการขนส่งภาคพื้นดิน การขนส่ง

รูปแบบนี้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเนื่องจากมีต้นทุนที่ถูกกว่าการขนส่งทางอากาศ และรวดเร็วกว่าการขนส่งทางทะเล ดังนั้น การที่บริษัทฯ มีพันธมิตรเป็นผู้ให้บริการขนส่งทางบกที่มีศักยภาพในการขนส่งทั้งในประเทศและผ่านแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศมาเลเซีย ประเทศเมียนมาร์ และประเทศลาว เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าที่มีคู่ค้า หรือสาขาที่ประจำอยู่ประเทศเพื่อนบ้านได้อย่างครบวงจร

รายได้ (ล้านบาท) และสัดส่วน (ร้อยละ) จากการให้บริการขนส่งภายในประเทศและการขนส่งผ่านแดนโดยรถบรรทุกและรถบรรทุกหัวลากในปี 2561 – 2563

ประเภทการให้บริการ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ในประเทศ	104.12	84.94	102.31	92.73	100.29	98.48
ผ่านแดน	18.46	15.06	8.03	7.27	1.54	1.52
รวม	122.58	100.00	110.34	100.00	101.84	100.00

หมายเหตุ: ข้อมูลจากการประมาณการของฝ่ายจัดการ

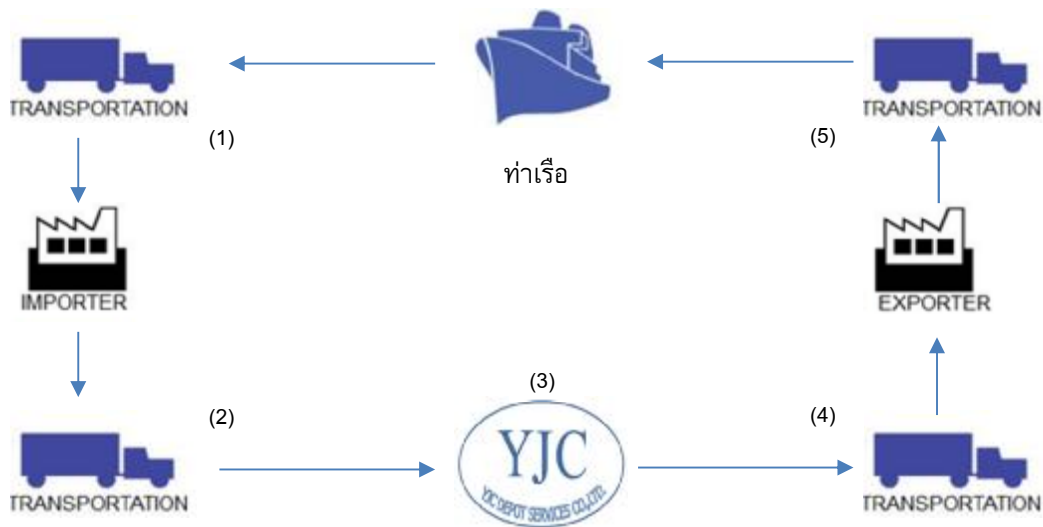
3. การบริการรับจัดเก็บและกระจายสินค้า บรรจุหีบห่อสินค้า และบริการจัดหาประกันภัยสินค้า

เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร บริษัทฯ ยังสามารถให้บริการในส่วนอื่นๆ ที่สนับสนุนการขนส่งหลัก เช่น การบริการรับจัดเก็บและกระจายสินค้า (Warehouse & Distribution Management) สำหรับลูกค้าส่งออกที่มีความต้องการพักของระหว่างการขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือ/สนามบิน และลูกค้านำเข้าที่มีความต้องการพักของระหว่างการขนส่งสินค้าจากท่าเรือ/สนามบินมายังโรงงานลูกค้า เนื่องจากพื้นที่ที่โรงงานของลูกค้าอาจไม่เพียงพอหรือไม่สะดวกในการพักของหรือถ่ายของเข้าออกจากตู้คอนเทนเนอร์ บริษัทฯ ยังให้บริการบรรจุหีบห่อสินค้า (Packing) ทั้งในและนอกสถานที่ เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดจากการขนส่งระหว่างทาง เช่น การบรรจุใส่ลังไม้ (Wooden Crate) หรือ พาเลตไม้ (Wood Pallet) เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการจัดหาประกันภัยสินค้า (Cargo Insurance) เพื่อให้ความมั่นใจกับลูกค้าว่าจะได้รับชดเชยค่าเสียหายในกรณีที่สินค้าเกิดความเสียหายจากการขนส่งระหว่างทาง

• การให้บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์

บริษัท วายเจซี ดีโปท์ เซอร์วิส จำกัด (“YJCD”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ทำธุรกิจให้บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์ระยะสั้นและระยะยาว และซ่อมตู้คอนเทนเนอร์ให้แก่สายเดินเรือ โดยทั่วไปตู้คอนเทนเนอร์เปล่าซึ่งผู้นำเข้าได้ถ่ายสินค้าออกจากตู้แล้ว จะถูกนำกลับมาวางที่ลานพักตู้ (Container Depot หรือ Container Yard) ประจำสายเดินเรือนั้นๆ เพื่อพักตู้ และรอผู้ส่งออกนำตู้ออกไปบรรจุสินค้าต่อไป ดังนั้น รายได้หลักของ YJCD มาจากค่าบริการยกตู้จากลานพักตู้ขึ้นรถหัวลาก และจากรถหัวลากลงลานพักตู้ (Lift On – Lift Off) อีกทั้ง YJCD ยังให้บริการซ่อมแซมตู้คอนเทนเนอร์กับสายเดินเรือในกรณีที่ตู้เกิดความเสียหาย รวมทั้งทำความสะอาดและเตรียมตู้ให้พร้อมตามเงื่อนไขของผู้ส่งออก นอกจากนี้ YJCD ยังมีรายได้อื่น เช่น ค่าผ่านประตู (Gate Fees) ค่าฝากตู้เกินเวลา (Storage Charges) และค่าเช่าที่ เป็นต้น

แผนภาพแสดงลักษณะการให้บริการของ YJCD



1. ผู้นำเข้า หรือ Supplier รถบรรทุกหัวลาก รับตู้สินค้าจากเรือที่ท่าเรือเพื่อขนส่งไปที่โรงงานของผู้นำเข้า
2. ผู้นำเข้า หรือ Supplier รถบรรทุกเมื่อถ่ายสินค้าเสร็จจะนำตู้เปล่ามาเก็บไว้ที่ลานเก็บตู้สินค้าตามที่สายเดินเรือระบุ ในที่นี้คือ YJCD
3. YJCD รับฝากตู้สินค้า ซ่อมแซม ทำความสะอาด และจัดเตรียมตู้ให้อยู่ในสภาพที่พร้อมสำหรับผู้ส่งออก
4. ผู้ส่งออกนำรถบรรทุกมารับตู้เปล่าที่ลานเก็บตู้สินค้าประจำสายเดินเรือ (YJCD) เพื่อนำไปบรรจุสินค้าที่โรงงาน
5. หลังจากบรรจุสินค้าเรียบร้อยแล้ว ผู้ส่งออกนำตู้ที่บรรจุเสร็จไปยังท่าเรือเพื่อรอรถบรรทุกลงเรือต่อไป

ที่ผ่านมา YJCD มีรายได้และจำนวนตู้ขาเข้าและขาออกค่อนข้างทรงตัว โดยในปี 2561 ถึงปี 2563 YJCD มีรายได้เท่ากับ 29.87 ล้านบาท 27.01 ล้านบาท และ 27.80 ล้านบาท ตามลำดับ ทำให้ในปัจจุบัน ธุรกิจของ YJCD เป็นอีกหนึ่งธุรกิจโลจิสติกส์ที่สร้างรายได้ให้แก่กลุ่มบริษัท โดยที่สัดส่วนรายได้ของ YJCD คิดเป็นร้อยละ 2.83 ร้อยละ 2.58 และร้อยละ 2.46 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 YJCD มีผู้ถือหุ้น 3 ราย ได้แก่ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 50 บุคคลธรรมดาที่ไม่เกี่ยวข้องกันบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 40 และ นิติบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกันบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10

• การให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่ประเทศเมียนมาร์

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ “AEC” เมื่อเดือนธันวาคม 2558 ทำให้ปริมาณสินค้าที่ขนส่งระหว่างประเทศในภูมิภาคมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจโลจิสติกส์ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีส่วนช่วยสนับสนุนการผลิตและการส่งออกให้กับผู้ประกอบการที่มีการค้าระหว่างประเทศ บริษัทฯ ได้เห็นถึงโอกาสในการขยายธุรกิจในประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่มีอัตราการเติบโตสูงอย่างประเทศเมียนมาร์ จึงได้จัดตั้งบริษัท ลีโอ เมียนมาร์ โลจิสติกส์ จำกัด (“Leo Myanmar Logistics” หรือ “LML”) ร่วมกับบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์ท้องถิ่นแห่งหนึ่งในประเทศเมียนมาร์ เพื่อทำธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่เมืองย่างกุ้ง ประเทศเมียนมาร์ โดยเน้นให้บริการแก่ลูกค้าคนไทยที่ขยายธุรกิจไปที่ประเทศเมียนมาร์และตัวแทนต่างประเทศ (Overseas Agent)

อย่างไรก็ดี การขนส่งผ่านแดนด้วยรถบรรทุกไปยังประเทศเมียนมาร์ ซึ่งเป็นหนึ่งในการให้บริการของ LML นั้น ปัจจุบันยังมีข้อจำกัดด้านการขนส่ง เช่น กฎหมายของประเทศเมียนมาร์อนุญาตให้รถบรรทุกของไทยเข้าได้ถึงเมือง

เมียวตีเท่านั้น ดังนั้น สินค้าจะถูกถ่ายจากรถบรรทุกไทยสู่รถบรรทุกเมียนมาร์เพื่อไปส่งที่ปลายทาง ส่งผลให้สินค้ามีโอกาสได้รับความเสียหาย ดังนั้น ในปี 2559 LML จึงได้เป็นผู้ริเริ่มในการขนส่งผ่านแดนด้วยรถบรรทุกไปยังประเทศเมียนมาร์ด้วยระบบตู้คอนเทนเนอร์ เพื่อลดความเสียหายและสูญหายของสินค้า และยังได้นำระบบ Electronic Seal หรือ e-Seal มาใช้ในการบริการขนส่งสินค้าผ่านแดนของบริษัทฯ ทำให้ลูกค้าสามารถติดตามตำแหน่งและสถานะตู้คอนเทนเนอร์ได้ตลอดเวลา และเพื่อให้ความมั่นใจแก่ลูกค้าว่าสินค้าจะถึงมือผู้รับอย่างปลอดภัย และให้ค่าบริการขนส่งข้ามแดนของบริษัทฯ ที่ไปประเทศเมียนมาร์ว่า Secured Containerization Cross Border Transport เพราะเป็นการขนส่งผ่านแดนที่ให้ความปลอดภัยกับสินค้า และยังสามารถตรวจสอบสถานะของสินค้าได้ตลอดระยะเวลาของการขนส่ง

ทั้งนี้ รายได้ของ LML ในปี 2561 - 2563 เท่ากับ 2.82 ล้านบาท 9.35 ล้านบาท และ 4.18 ล้านบาท ตามลำดับ

• การให้บริการพื้นที่สำหรับเก็บของ (Leo Self Storage หรือ "LSS")

บริษัทฯ เริ่มให้บริการห้องจัดเก็บสินค้าแก่บุคคลทั่วไปในเดือนพฤษภาคม 2560 โดยกำหนดค่าเช่าเป็นรายเดือน ตามขนาดของห้องเก็บของ เริ่มต้นตั้งแต่ 1 ตารางเมตร ไปจนถึง 30 ตารางเมตร ทั้งนี้ อาคารที่ให้บริการเก็บของตั้งอยู่บริเวณถนนพระราม 3 มีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 6 คูหา ขนาดพื้นที่รวมประมาณ 1,280 ตารางเมตร โดยบริษัทฯ ทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคารเป็นระยะเวลา 12 ปี กับบุคคลธรรมดาที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ผู้ใช้บริการจะได้รับกุญแจห้องเก็บของส่วนตัวและสามารถเข้าออกได้ทุกวัน โดยมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง สินค้าที่ผู้ใช้บริการนำมาเก็บรักษาต้องผ่านการลงนามรับรองว่าไม่เป็นสินค้าต้องห้าม หรือสินค้าผิดกฎหมาย โดยผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ คือ ออฟฟิศสำนักงานที่ต้องการพื้นที่เก็บเอกสาร และผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมที่ต้องการพื้นที่เก็บของส่วนตัว

ทั้งนี้ รายได้จากการให้บริการพื้นที่สำหรับเก็บของ ในปี 2561 - 2563 เท่ากับ 3.70 ล้านบาท 6.12 ล้านบาท และ 7.01 ล้านบาท ตามลำดับ

2.2.3 การบริการของบริษัทร่วม

นอกเหนือจากธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแล้ว บริษัทฯ ยังมีบริษัทร่วมอีกสองแห่งคือ บริษัท ชิโนคอร์เมอร์ชานท์มารีน (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท อาราเม็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งลักษณะการประกอบธุรกิจของทั้งสองบริษัทโดยสังเขปเป็นดังนี้

• บริษัท ชิโนคอร์เมอร์ชานท์มารีน (ประเทศไทย) จำกัด ("SKRT")

SKRT ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนสายเดินเรือ Sinokor ซึ่งเป็นสายเรือสัญชาติเกาหลีให้บริการขนส่งด้วยตู้คอนเทนเนอร์ ภายในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก โดยมีเส้นทางหลัก เช่น ประเทศเกาหลีใต้ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีน และกลุ่มประเทศ ASEAN เป็นต้น และให้บริการเช่าเรือเทกอง ระยะยาว โดย SKRT เป็นตัวแทนขายระวางให้กับสายเรือ Sinokor ประจำประเทศไทย ซึ่ง SKRT จะทำหน้าที่ดูแลการปฏิบัติการที่เกิดขึ้นในประเทศไทย เช่น ประสานงานระหว่างลูกค้ากับสายเรือ บริหารจัดการจองระวางให้ลูกค้า และจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งเช่น ใบตราส่งสินค้าทางทะเล ("Bill of Lading" หรือ "B/L") และใบสั่งปล่อยสินค้า ("Delivery Order" หรือ "D/O") เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2561 - 2563 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งกำไรจาก SKRT เป็นจำนวน 9.69 ล้านบาท 14.41 ล้านบาท และ 10.19 ล้านบาท ตามลำดับ

แผนภาพแสดงเส้นทางการขนส่งของ SKRT



- บริษัท อาราเม็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ARM”)

ARM ดำเนินธุรกิจให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารเร่งด่วนระหว่างประเทศ (Courier and Small Parcel Express Service) ทั้งขาเข้าและขาออกโดยมีเส้นทางหลักคือ ตะวันออกกลาง เอเชีย และยุโรป ทั้งนี้ ในปี 2561 - 2563 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนใน ARM เป็นจำนวน (1.57) ล้านบาท 0.69 ล้านบาท และ 0.61 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2563 ARM มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มมากขึ้นจากปริมาณการขนส่งที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจากธุรกิจ E-Commerce ทำให้ภาพรวมของธุรกิจเริ่มมีทิศทางที่ดีขึ้นและคาดว่าจะสามารถสร้างผลประกอบการที่เป็นบวกให้กับบริษัทได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

- สร้างการเจริญเติบโตของยอดขายอย่างต่อเนื่องด้วยกลยุทธ์ **Product Differentiation & Innovation**
Market Concentration และ **Service Excellence**

บริษัทฯ มีการกำหนดกลยุทธ์ในการสร้างรายได้และเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์ โดยทำการคัดเลือกผลิตภัณฑ์หลักประจำปี (Products Champion) โดยพิจารณาจากโอกาสทางธุรกิจและแนวโน้มอุตสาหกรรมที่ผู้บริหารและฝ่ายขายที่เกี่ยวข้องวิเคราะห์และวางกลยุทธ์ร่วมกัน ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการขายกับกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักนี้ เพื่อสร้างยอดขายให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการนำเทคโนโลยีมาผสมผสานกับนวัตกรรมการให้บริการผ่าน Application “Book Leoy” ที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถทำการจองค่าระวางการให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือในลักษณะสินค้าไม่เต็มตู้ (LCL) การขนส่งเอกสารและพัสดุด่วน (Courier Express) รวมถึงการจองรถการขนส่งสินค้าทางรถบรรทุกได้บนมือถือ ซึ่งถือเป็นการสร้างความแตกต่าง (Differentiation) และสร้างนวัตกรรม (Innovation) ให้ลูกค้าให้มีความสะดวกสบายในการใช้บริการมากขึ้น อีกทั้ง จาก

การที่บริษัทฯ เปิดดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลามากกว่า 29 ปี เป็นสมาชิกของ International Freight Forwarding Network ชั้นนำของโลกมากกว่า 10 กลุ่มเครือข่ายและมี Network Agencies ใน 190 ประเทศทั่วโลก ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่สามารถให้บริการได้หลากหลายประเทศครอบคลุมทั่วโลก จึงมีความเข้าใจถึงความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า

• **มุ่งเน้นในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและรักษาลูกค้าหลัก (Key Customers)**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจสูงสุดและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยในทุกๆ ปี ทางบริษัทฯ ได้ทำการสอบถามความพึงพอใจในการใช้บริการของลูกค้ารายหลัก และนำผลการประเมินและข้อเสนอแนะของลูกค้ามาปรับปรุงการให้บริการเพื่อให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ทางบริษัทฯ ยังมีกลยุทธ์ในการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management) อย่างต่อเนื่อง เช่น กิจกรรมงานสัมมนาเพื่อแบ่งปันความรู้หรือกฎระเบียบใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโลจิสติกส์ให้ลูกค้าได้ทราบ กิจกรรม Corporate Social Responsibility ที่เชิญลูกค้าให้มีส่วนร่วมในการสร้างอาคารเรียนใหม่ให้กับโรงเรียนที่อยู่ในถิ่นทุรกันดาร เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ มีลูกค้าที่ใช้บริการของบริษัทฯ เป็นระยะเวลามากกว่า 15 ปี จำนวน 89 ราย

• **พัฒนาและเสริมสร้างความรู้และทักษะของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็น Solution Provider ให้กับลูกค้า**

บุคลากรของบริษัทฯ ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเติบโตของบริษัทฯ เสมอมา เนื่องจากบุคลากรส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มีความรู้ความเชี่ยวชาญในธุรกิจโลจิสติกส์เป็นอย่างดี สามารถสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า โดยเฉพาะบุคลากรระดับผู้บริหารส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในธุรกิจโลจิสติกส์ไม่น้อยกว่า 20 ปี และพนักงานกว่าร้อยละ 31 ของบริษัทฯ มีอายุงานมากกว่า 10 ปี บริษัทฯ ให้ความสำคัญของการรักษาทรัพยากรบุคคล โดยมีนโยบายให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่ดีเพื่อสร้างรากฐานที่มั่นคงให้แก่พนักงานของบริษัทฯ ในระยะยาว

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกบุคลากรเพื่อร่วมงานกับบริษัทฯ โดยปัจจุบัน บุคลากรของบริษัทฯ กว่าร้อยละ 80 มีคุณวุฒิทางการศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า ซึ่งเป็นการแสดงถึงการให้ความสำคัญในการคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถมาร่วมงานกับบริษัทฯ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีการปลูกฝังทัศนคติของพนักงานให้มีใจรักบริการและการทำงานเป็นทีม เพื่อที่จะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มความสามารถและมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนงานพัฒนาบุคลากรรุ่นใหม่โดยการจัดอบรมและสัมมนาเพื่อเสริมสร้างองค์ความรู้ให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง และมีการจัดตั้งโครงการฝึกอบรมของบริษัทฯ คือ “LEO Academy” เพื่อให้ความรู้ด้านโลจิสติกส์กับพนักงานและลูกค้าของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีบุคลากรที่ผ่านการทดสอบสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานวิชาชีพโลจิสติกส์จากสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) ร่วมกับสมาคมผู้รับจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ทั้งสิ้น 40 คน

• **ขยายเครือข่ายโดยการสรรหาพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง**

บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น สายเดินเรือ สายการบิน ตัวแทนต่างประเทศ (Overseas Agent) ผู้ประกอบการขนส่งรถบรรทุก หรือแม้กระทั่งผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจเหมือนกันกับบริษัทฯ แต่ชำนานาการขนส่งในเส้นทางที่แตกต่างกัน การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจนี้ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการขนส่งได้ทั่วโลกอย่างครบวงจร อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีโอกาสในการได้ลูกค้ารายใหม่ที่มาจากแนะนำโดยพันธมิตรเหล่านี้ด้วย

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะขยายเครือข่ายพันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกในเครือข่ายระดับนานาชาติ (International Freight Forwarding Network) เช่น Famous Pacific Shipping หรือ “FPS”,

Global Ocean Agency Lines หรือ “GOAL”, WCA Inter Global หรือ “WCA”, Worldwide Project Consortium หรือ “WWPC” และ CGLI Network เป็นต้น

- ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและดูแลลูกค้าระดับ **Key Accounts** ให้ได้รับการบริการที่ดี โดยมีโครงการพัฒนาปรับปรุงระบบการให้บริการลูกค้าและการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) อย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและสร้างความสัมพันธ์กับ ลูกค้าระดับ Key Account โดยผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าเยี่ยมเยียน เพื่อทำความรู้จักกับผู้บริหารระดับสูงของลูกค้า และจัดกิจกรรม CRM อย่างต่อเนื่องเพื่อกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้า รวมทั้งเพื่อให้กลุ่มลูกค้าปัจจุบันเพิ่มปริมาณการใช้บริการมากยิ่งขึ้นให้ครอบคลุมทุกด้าน

- ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาลและความรับผิดชอบต่อสังคม (**Good Corporate Governance with Social responsibility**)

บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจที่แสดงถึงความสัมพันธ์และสร้างความรับผิดชอบต่อสังคมผ่านการจัดทำกิจกรรมเพื่อสังคมต่างๆ เช่น ขยายโอกาสด้านการศึกษา การจัดกิจกรรมที่มีประโยชน์และรับผิดชอบต่อชุมชน การรณรงค์ให้พนักงานช่วยกันประหยัดพลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อม และมีนโยบายปฏิบัติต่อต้านและป้องกันการทุจริตในองค์กร โดยมีการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส เป็นธรรม ยึดมั่นในความถูกต้อง ไม่สนับสนุนให้มีการการสร้างความสำเร็จของงานด้วยวิธีการทุจริต พร้อมทั้ง สนับสนุนให้พนักงานแสดงออกถึงความคิดสร้างสรรค์ กล้าคิด กล้าทำ และสนับสนุนความคิดที่มีประโยชน์ของพนักงาน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มต่างๆ ตามประเภทการให้บริการของบริษัทฯ ดังนี้

- **ธุรกิจการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล**
 - ลูกค้าผู้ประกอบการนำเข้าส่งออก ในหลากหลายประเภทธุรกิจ เช่น ยานพาหนะและชิ้นส่วน ยานพาหนะ ปิโตรเคมีและเม็ดพลาสติก อาหารและสินค้าเกษตร อุปกรณ์และวัสดุก่อสร้าง เคมีภัณฑ์ อุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์และชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์ตกแต่งบ้านและเครื่องครัว ผลิตภัณฑ์พลาสติกและยาง สิ่งทอ ยางพารา ฯลฯ
 - ลูกค้า Co-Loader ซึ่งเป็นผู้ประกอบการผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเหมือนกับบริษัทฯ และประกอบการอยู่ในประเทศไทย ซึ่งมีบริการไม่ครบวงจร เส้นทางบริการไม่ครอบคลุมในทุกพื้นที่บริการ หรือไม่มีตัวแทนในต่างประเทศ (Overseas Network) ที่ครอบคลุมทั่วโลกเหมือนบริษัทฯ
 - ลูกค้าจากตัวแทนต่างประเทศ (Overseas Agent) ของบริษัทฯ จากการที่ลูกค้าของตัวแทนต่างประเทศของบริษัทฯ มีธุรกรรมกับคู่ค้าที่ประกอบกิจการอยู่ในประเทศไทย ตัวแทนต่างประเทศจึงใช้บริการบริษัทฯ ในการช่วยติดต่อประสานงานกับคู่ค้าของลูกค้า
 - ลูกค้าบุคคลทั่วไป
- **ธุรกิจการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศ**
 - ลูกค้าผู้ประกอบการนำเข้าส่งออก ในหลากหลายประเภทธุรกิจ เช่น ยานพาหนะและชิ้นส่วน ยานพาหนะ ปิโตรเคมีและเม็ดพลาสติก อาหารและสินค้าเกษตร อุปกรณ์และวัสดุก่อสร้าง เคมีภัณฑ์ อุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์และชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์ตกแต่งบ้านและเครื่องครัว ผลิตภัณฑ์พลาสติกและยาง สิ่งทอ ยางพารา ฯลฯ

- ลูกค้าจากตัวแทนต่างประเทศ (Overseas Agent / Network) จากการที่ลูกค้าของตัวแทนต่างประเทศของบริษัทฯ มีธุรกรรมกับคู่ค้าที่ประกอบกิจการอยู่ในประเทศไทย ตัวแทนต่างประเทศจึงใช้บริการบริษัทฯ ในการช่วยติดต่อประสานงานกับคู่ค้าของลูกค้าลูกค้าผู้ให้บริการขนส่งไปรษณีย์ภัณฑ์
- ลูกค้าผู้ให้บริการขนส่งสินค้า E-Commerce
- ลูกค้าบุคคลทั่วไป
- **ธุรกิจบริการสนับสนุนโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้า**
 - ลูกค้าผู้ประกอบการนำเข้าส่งออก ในหลากหลายประเภทธุรกิจ เช่น ยานพาหนะและชิ้นส่วน ยานพาหนะ ปิโตรเคมีและเม็ดพลาสติก อาหารและสินค้าเกษตร อุปกรณ์และวัสดุก่อสร้าง เคมีภัณฑ์ อุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์และชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์ตกแต่งบ้านและเครื่องครัว ผลิตภัณฑ์พลาสติกและยาง สิ่งทอ ยางพารา ฯลฯ
 - ลูกค้าจากตัวแทนต่างประเทศ จากการที่ลูกค้าของตัวแทนต่างประเทศของบริษัทฯ มีธุรกรรมกับคู่ค้าที่ประกอบกิจการอยู่ในประเทศไทย ตัวแทนต่างประเทศจึงใช้บริการบริษัทฯ ในการประสานงานกับผู้ให้บริการท้องถิ่นอื่นๆ เช่น ผู้ประกอบการรถบรรทุก และตัวแทนออกของ เป็นต้น
 - ลูกค้าผู้ให้บริการธุรกิจตัวแทนสายเดินเรือ ซึ่งมาใช้บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์
 - ลูกค้าที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร และบริเวณใกล้เคียง
 - ลูกค้าบุคคลทั่วไป
- **ธุรกิจให้บริการพื้นที่สำหรับเก็บของ**
 - ลูกค้าออฟฟิศสำนักงาน ตลอดจนผู้ประกอบการ SME ที่ต้องการพื้นที่ในการเก็บสินค้า เอกสาร หรือวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ
 - ลูกค้าบุคคลทั่วไป เช่น ผู้พักอาศัยคอนโดมิเนียม หอพัก หรือบ้านพักที่ต้องการพื้นที่เก็บของเพิ่มขึ้น หรือมีการซ่อมแซมบ้าน

นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายในการกำหนดราคาที่เหมาะสมแก่ลูกค้า โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ที่สอดคล้องกับรูปแบบความต้องการของลูกค้า โดยทั่วไปบริษัทฯ จะกำหนดราคาตามราคาต้นทุนการให้บริการบวกค่าบริหารจัดการที่เหมาะสม และเป็นไปตามอุปสงค์และอุปทานในตลาด โดยบริษัทฯ จะพิจารณาความเป็นไปได้ในการแข่งขันในตลาดกับคู่แข่ง ปัจจัยสำคัญที่นำมาพิจารณาด้านต้นทุนบริการ เช่น ประเภทการให้บริการ เส้นทางขนส่ง ระยะเวลารับส่ง ขนาดและปริมาณของสินค้า ประเภทของสินค้า เป็นต้น โดยการคิดราคาการให้บริการนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาตามประเภทการให้บริการดังต่อไปนี้

ประเภทการให้บริการ	ปัจจัยในการกำหนดราคา
รับจัดการขนส่งทางทะเลแบบเต็มตู้	อัตราค่าระวาง จำนวนตู้สินค้า ขนาดของตู้ สายเดินเรือ และเส้นทางเดินเรือ ระยะเวลาในการขนส่ง
รับจัดการขนส่งทางทะเลแบบไม่เต็มตู้	อัตราค่าระวาง ปริมาตร (CBM) หรือ น้ำหนัก (ตัน) แล้วแต่จำนวนใดมากกว่า เส้นทางเดินเรือ และระยะเวลาในการขนส่ง
รับจัดการขนส่งทางอากาศ	อัตราค่าระวาง น้ำหนักรวมที่ชั่งได้ (Actual weight) หรือ ปริมาตรความ

ประเภทการให้บริการ	ปัจจัยในการกำหนดราคา
	จุ (Volume weight) แล้วแต่จำนวนใดมากกว่า สายการบิน เส้นทางบิน และระยะเวลาในการขนส่ง
รับจัดการขนส่งทางบกโดยรถบรรทุก หรือ รถหัวลาก	ปริมาณสินค้า น้ำหนักสินค้า เส้นทางขนส่ง ชนิดพาหนะ
ให้บริการด้านพิธีการศุลกากร	จำนวนใบขนสินค้า จำนวนตู้ หรือ ปริมาณสินค้า ประเภทของสินค้า
ให้บริการบรรจุสินค้า	ปริมาณสินค้า ขนาดของสินค้า ประเภทของสินค้า วัสดุที่ใช้ในการบรรจุ หีบห่อ
บริการรับจัดเก็บและกระจายสินค้า	ขนาดพื้นที่ที่ใช้ ระยะเวลาในการเก็บสินค้า ปริมาณ ขนาดและประเภทของสินค้า และเส้นทางขนส่ง
ให้บริการจัดหาประกันภัยสินค้า	ราคาและเงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทประกันกำหนด

2.3.2 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบหลักคือ

• ทีมขายของบริษัทฯ เป็นฝ่ายติดต่อลูกค้า (By Sales)

วิธีนี้เป็นวิธีหลักของบริษัทฯ ในการหาลูกค้ารายใหม่ที่มีความเป็นไปได้ที่จะใช้บริการบริษัทฯ และเป็นข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่สำคัญของบริษัทฯ เนื่องจาก บริษัทฯ มีทีมงานขายมากกว่า 40 คน และถือเป็นทีมงานขายที่มีขนาดใหญ่เมื่อเทียบกับบริษัทอื่นๆ ในอุตสาหกรรม โดยที่ทีมขายติดต่อลูกค้าตามกลุ่มเป้าหมายที่บริษัทฯ กำหนดให้ในแต่ละปี โดยบริษัทฯ จะให้ความสำคัญในการวางแผนเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและการขาย โดยคัดเลือกตามประเภทอุตสาหกรรมหรือกำหนดตามประเภทอื่นๆ ตามการพิจารณาของบริษัทฯ ซึ่งทีมขายจะทำหน้าที่ติดต่อลูกค้าทางอีเมลหรือโทรศัพท์ เพื่อขอเข้าพบลูกค้าและนำเสนอการให้บริการที่เหมาะสมแก่ลูกค้า

กลุ่มลูกค้าประเภทนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการนำเข้าส่งออกที่ใช้บริการกับบริษัทฯ (Direct Customers) โดยตรง และไม่ได้ผ่านตัวแทนรายอื่น ซึ่งในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ในแต่ละปีจะมีลูกค้ากลุ่มนี้มากกว่า 1,200 ราย ส่วนมากจะอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รองลงมาคือกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ในภาคตะวันออก เช่น นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง

ทั้งนี้ ในแต่ละปีบริษัทฯ จะมีการกำหนดหรือวางแผนในการหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยจะคัดเลือกจากกลุ่มประเภทอุตสาหกรรมหรือกำหนดตามประเภทของเส้นทางขนส่งหรือบริการใหม่ของบริษัทฯ ตามการพิจารณาของคณะผู้บริหาร และกำหนดให้เป็น Product Champion ที่บริษัทฯ จะให้ความสำคัญในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและการขาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีลูกค้า Co-Loader¹ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเหมือนกับบริษัทฯ และประกอบการอยู่ในประเทศไทย แต่ไม่มีความเชี่ยวชาญในการขนส่งบางประเภท หรืออาจไม่ได้ให้บริการการขนส่งแบบ LCL ในบางเส้นทางเนื่องจากมีจำนวนสินค้าน้อย หรืออาจไม่มีสัญญาบริการ (Service Contract) กับสายเดินเรือ หรืออาจไม่มีตัวแทนในต่างประเทศ (Overseas Network) ที่ครอบคลุมทั่วโลกเหมือนบริษัทฯ การที่มาใช้บริการของบริษัทฯ จะทำให้ Co-Loader ดังกล่าวมีศักยภาพในการให้บริการที่ดีขึ้น และมีราคาที่แข่งขันได้ และก่อให้เกิด

¹ Co-Loader เป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเหมือนกับบริษัทฯ และประกอบการอยู่ในประเทศไทย แต่ไม่มีความเชี่ยวชาญในการขนส่งบางประเภท หรืออาจไม่ได้ให้บริการการขนส่งในบางเส้นทาง หรือมีจำนวนสินค้าไม่มากพอที่จะใช้บริการแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ หรืออาจไม่มีสัญญาบริการ (Service Contract) กับสายเดินเรือ หรืออาจไม่มีตัวแทนในต่างประเทศ (Overseas Network) ที่ครอบคลุมทั่วโลกเหมือนบริษัทฯ ดังนั้น จึงมาใช้บริการกับบริษัทฯ เพื่อส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าของตัวเอง

ธุรกิจร่วมกันในลักษณะ Win-Win Agreement รวมทั้งกลุ่มลูกค้าที่ได้รับการแนะนำจากตัวแทนขายหรือผู้แนะนำ (“Sales Agent”) ให้มาใช้บริการกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้ที่แนะนำลูกค้าใช้บริการของบริษัทฯ ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนด

การพิจารณาและคัดเลือก Sales Agent

การมีพันธมิตร ซึ่งเป็นตัวแทนขายหรือผู้แนะนำธุรกิจให้แก่บริษัทฯ เป็นการเพิ่มช่องทางการติดต่อและเป็นการขยายฐานกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ โดยผู้ที่ต้องการเป็น Sales Agent ของบริษัทฯ นั้น จะต้องเป็นผู้ที่สามารถติดต่อประสานงาน และให้คำแนะนำกับลูกค้าให้มาใช้บริการของทางบริษัทฯ หรือในกรณีที่ลูกค้าเป็นลูกค้าของบริษัทฯ อยู่แล้ว Sales Agent จะต้องสามารถแนะนำให้ลูกค้ามาใช้บริการของบริษัทฯ ในปริมาณที่เพิ่มสูงขึ้น หรือใช้บริการอื่นเพิ่มเติมนอกเหนือจากบริการที่ลูกค้าเคยใช้อยู่เดิม เช่น ใช้บริการเส้นทางใหม่ เป็นต้น ซึ่งบางครั้งบริษัทฯ ยังไม่สามารถขยายขอบเขตในการให้บริการเพิ่มขึ้นได้ จึงจำเป็นต้องมี Sales Agent ในการเพิ่มความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพื่อที่จะได้งานเพิ่มมากขึ้น โดย Sales Agent ของบริษัทฯ อาจมีทั้งกลุ่มที่เป็นนิติบุคคล หรือบุคคลธรรมดา ซึ่งในกรณีที่กลุ่มนิติบุคคล ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเหมือนกับบริษัทฯ (“Freight Forwarder”) หรือเป็นผู้กระทำการแทนผู้นำเข้า-ส่งออก ในการดำเนินการตามพิธีการของกรมศุลกากร (“Custom Broker”/ “Shipping Broker”) ที่ทำหน้าที่เป็น Co-Loader เป็นต้น ในขณะที่กลุ่มบุคคลธรรมดา มีทั้งกลุ่มที่มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมาก่อน เช่น เป็นอดีตพนักงานของบริษัทในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ เป็นต้น หรืออาจเป็นบุคคลทั่วไปที่รู้จักทั้งบริษัทฯ และผู้ประกอบการนำเข้าหรือส่งออก และสามารถติดต่อประสานงานให้บริษัทฯ สามารถนำเสนอบริการได้

นอกจากนี้ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้า-ส่งออกซึ่งสนใจในบริการของบริษัทฯ สามารถติดต่อผ่านช่องทางการให้บริการต่างๆ ได้แก่ทางโทรศัพท์ ทางออนไลน์ เช่น อีเมลล์ เว็บไซต์ของบริษัทฯ (www.leogloballogistics.com) เครือข่ายทางสังคม (www.facebook.com/LEOgloballogisticsGroup) สำหรับในส่วน of Leo Self Storage สามารถติดต่อผ่านทางเว็บไซต์ (<https://leoselfstorage.com>) เครือข่ายทางสังคม (www.facebook.com/LEOselfstorage) ในส่วนของแอปพลิเคชัน Book Leoy มีเครือข่ายทางสังคม คือ (www.facebook.com/BookLeoy) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเว็บไซต์อื่นที่เป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์บริษัทฯ (www.logistics2day.com) สื่อโฆษณาออนไลน์ และทางนิตยสารต่างๆ เช่น Logistics Manager หรือ “LM” และ “Transport” เป็นต้น

• **กลุ่มลูกค้าจากตัวแทนต่างประเทศ (By Agent)**

กลุ่มลูกค้าประเภทนี้ เกิดจากการที่ลูกค้าของตัวแทนต่างประเทศของบริษัทฯ มีธุรกรรมกับคู่ค้าที่ประกอบกิจการอยู่ในประเทศไทย ตัวแทนต่างประเทศจึงใช้บริการบริษัทฯ ในการช่วยติดต่อประสานงานกับคู่ค้าของลูกค้า รวมถึงช่วยประสานงานกับผู้ให้บริการท้องถิ่นอื่นๆ เช่น ผู้ประกอบการรถบรรทุก และตัวแทนออกของ เป็นต้น ในขณะที่เดียวกันบริษัทฯ ก็จะใช้บริการตัวแทนต่างประเทศเพื่อช่วยประสานงานการขนส่งในประเทศนั้นๆ สำหรับงานขนส่งของลูกค้าจากทีมขายของบริษัทฯ ซึ่งเป็นการทำธุรกิจกับตัวแทนต่างประเทศในลักษณะต่างตอบแทนซึ่งกันและกัน (Reciprocal Business) โดยบริษัทฯ ได้เข้าร่วมเป็นภาคีสมาชิกในเครือข่ายต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ เช่น FPS Network, WCA Network, CGLI, GOAL เป็นต้น (รายละเอียดการเป็นสมาชิกตามหัวข้อ 2.5.3) ซึ่งเป็นช่องทางที่สำคัญแห่งหนึ่งในการแนะนำตัวบริษัทฯ ให้แก่คู่ค้าและลูกค้าของบริษัทฯ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าและตัวแทนต่างประเทศ

2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

2.4.1 ภาพรวมอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมโลจิสติกส์นั้นมีความสัมพันธ์กับสถานะเศรษฐกิจค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีส่วนช่วยสนับสนุนการผลิตและการค้าระหว่างประเทศ ทั้งนำเข้าและส่งออก และเป็นปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งนี้ ปัจจัยหลักที่สนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ คือ ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ มูลค่าการส่งออกและนำเข้า และการขยายตัวของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)

จากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากรนั้น ประเทศไทยมีสถิติมูลค่าการค้า ส่งออก และ นำเข้า ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ดังนี้

มูลค่าการค้า ส่งออก และ นำเข้า ของประเทศไทย ปี 2559 – 2563 และ อัตราการเปลี่ยนแปลงต่อปี

ปี	มูลค่าการค้า	อัตราการ	มูลค่าการค้า	อัตราการ	มูลค่าการค้า	อัตราการ
	ล้านล้านบาท	ร้อยละ	ส่งออก	เปลี่ยนแปลง	นำเข้า	เปลี่ยนแปลง
2559	14.44	2.17	7.55	4.50	6.89	-0.26
2560	15.59	8.00	8.01	6.03	7.59	10.15
2561	16.19	3.84	8.09	1.09	8.10	6.73
2562	15.05	-6.9	7.63	-5.93	7.44	-7.77
2563	13.68	-9.1	7.18	-5.9	6.50	-12.4

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

ในปี 2563 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกไปประเทศสหรัฐอเมริกามากที่สุดที่ 1.06 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดที่ร้อยละ 14.76 รองลงมาคือประเทศจีน มีมูลค่าการส่งออกที่ 0.92 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดที่ร้อยละ 12.81 อันดับสามคือประเทศญี่ปุ่น มีมูลค่าการส่งออกที่ 0.70 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดที่ร้อยละ 9.74 อันดับสี่ และห้า คือเขตบริหารพิเศษฮ่องกง และประเทศเวียดนาม ตามลำดับ

มูลค่าการส่งออกและส่วนแบ่งการตลาด แยกตามประเทศ ปี 2560 – 2563

#	ประเทศที่ส่งออก	2560		2561		2562		2563	
		ล้านล้านบาท	ร้อยละ	ล้านล้านบาท	ร้อยละ	ล้านล้านบาท	ร้อยละ	ล้านล้านบาท	ร้อยละ
1	สหรัฐอเมริกา	0.90	11.23	0.90	11.10	0.97	12.73	1.06	14.76
2	จีน	1.00	12.47	0.97	11.95	0.90	11.83	0.92	12.81
3	ญี่ปุ่น	0.75	9.32	0.80	9.88	0.76	9.97	0.70	9.74
4	เวียดนาม	0.39	4.89	0.42	5.14	0.38	4.92	0.34	4.73
5	ฮ่องกง	0.42	5.20	0.40	4.96	0.36	4.76	0.35	4.87

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

ในด้านการนำเข้า ประเทศจีน และญี่ปุ่น ถือเป็นตลาดนำเข้าที่สำคัญของประเทศไทย โดยในปี 2563 มูลค่าการนำเข้าจากจีนนั้นสูงถึง 1.56 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดที่ร้อยละ 24.00 ในขณะที่มูลค่าการนำเข้าจากญี่ปุ่นเท่ากับ 0.86 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดที่ร้อยละ 13.23 ส่วนอันดับสาม สี่ และห้า คือ สหรัฐอเมริกา มาเลเซีย และเกาหลีใต้ ตามลำดับ

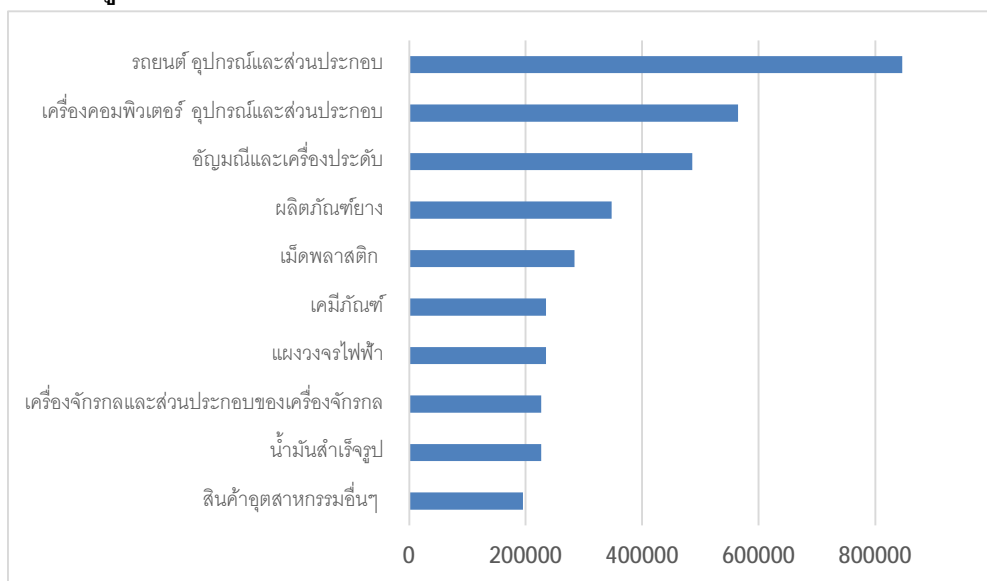
มูลค่าการนำเข้าและส่วนแบ่งการตลาด แยกตามประเทศ ปี 2560 – 2563

#	ประเทศที่นำเข้า	2560		2561		2562		2563	
		ล้านล้านบาท	ร้อยละ	ล้านล้านบาท	ร้อยละ	ล้านล้านบาท	ร้อยละ	ล้านล้านบาท	ร้อยละ
1	จีน	1.52	19.97	1.62	20.05	1.58	21.24	1.56	24.00
2	ญี่ปุ่น	1.10	14.47	1.15	14.14	1.04	14.03	0.86	13.23
3	สหรัฐอเมริกา	0.51	6.70	0.49	6.06	0.55	7.35	0.46	7.07
4	มาเลเซีย	0.40	5.23	0.43	5.35	0.40	5.44	0.32	4.92
5	เกาหลีใต้	0.25	3.34	0.35	4.30	0.27	3.65	0.24	3.69

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

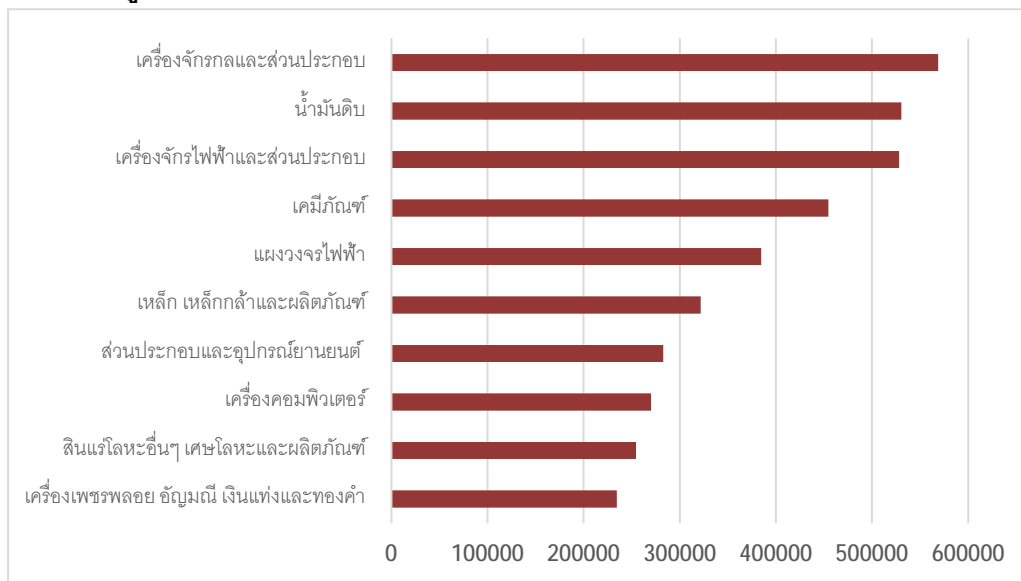
หากแบ่งมูลค่าการส่งออกของปี 2563 ตามประเภทสินค้านั้น รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบมีมูลค่าการส่งออกมากที่สุดที่ 0.84 ล้านล้านบาท รองลงมาคือ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ 0.56 ล้านล้านบาท และอัญมณีและเครื่องประดับ 0.48 ล้านล้านบาท สำหรับการนำเข้า ประเทศไทยมีความต้องการนำเข้าเครื่องจักรกลและส่วนประกอบ โดยคิดเป็นมูลค่า 0.56 ล้านล้านบาท รองลงมา คือ น้ำมันดิบที่ 0.53 ล้านบาท และเครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ เป็นมูลค่า 0.52 ล้านล้านบาท

มูลค่าการส่งออกแบ่งตามประเภทสินค้า 10 อันดับแรก ปี 2563 (ล้านบาท)



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

มูลค่าการนำเข้าแบ่งตามประเภทสินค้า 10 อันดับแรก ปี 2563 (ล้านบาท)



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

2.4.2 แนวโน้มธุรกิจโลจิสติกส์

สืบเนื่องจากปัจจัยบวกจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community หรือ “AEC”) และนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐ เช่น แผนยุทธศาสตร์ในการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2560 – 2564) ที่มุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก ตลอดจนการพัฒนาปัจจัยสนับสนุนด้านโลจิสติกส์ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และเตรียมความพร้อมสู่การเป็นศูนย์กลางของโลจิสติกส์ในภูมิภาคอาเซียน รวมถึงการเติบโตของธุรกิจ E-Commerce ส่งผลให้ธุรกิจโลจิสติกส์ของประเทศไทยได้รับการคาดการณ์ว่าจะมีอัตราการเติบโตสูง

แนวโน้มของภาคการขนส่งและโลจิสติกส์ (Transportation and Logistics หรือ “T&L”) หลังการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนถูกคาดว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงในหลายๆด้าน เช่น การกระจายตัวของความต้องการบริการ T&L จากเดิมที่ความต้องการกระจุกตัวอยู่เฉพาะในเมืองใหญ่และเส้นทางการคมนาคมหลัก ซึ่งเป็นผลมาจากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมจะทำให้เกิดพื้นที่เศรษฐกิจและเส้นทางการคมนาคมใหม่ๆ การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นจะส่งผลให้เกิดการรวมกลุ่มกันของผู้ให้บริการท้องถิ่นทั้งขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการให้สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติขนาดใหญ่ที่มักจะเข้ามาในรูปแบบของบริษัทร่วมทุนกับบริษัทท้องถิ่นได้ ผลของการแข่งขันยังช่วยเพิ่มคุณภาพการให้บริการและยกระดับมาตรฐานของผู้ประกอบการท้องถิ่นให้ทัดเทียมกับบริษัทต่างชาติ และยิ่งก่อให้เกิดความหลากหลายของบริการ T&L มากขึ้น ผู้ให้บริการ T&L ขนาดกลางและขนาดย่อมจะพยายามหลีกเลี่ยงการแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ โดยใช้กลยุทธ์ตลาดเฉพาะ เน้นให้บริการในตลาดที่มีความต้องการเฉพาะหรือตลาดที่มีขนาดเล็ก ซึ่งธุรกิจขนาดใหญ่ไม่เข้ามาแข่งขันด้วย นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่มีมาตรฐานเฉพาะทาง เช่น ฮาลาลจะมีความได้เปรียบในการแข่งขัน เนื่องจากสามารถให้บริการส่งสินค้าฮาลาลให้แก่ชาวมุสลิมซึ่งถือเป็นประชากรหลักในประเทศมาเลเซียและอินโดนีเซีย

นอกจากนี้ ธุรกิจโลจิสติกส์ยังได้รับปัจจัยหนุนจากนโยบายระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor หรือ “EEC”) ในการยกระดับโครงการอีสเทิร์นซีบอร์ดขึ้นเป็นซูเปอร์อีสเทิร์นซีบอร์ด ให้เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ เพื่อดึงดูดนักลงทุนชาวต่างชาติ โดยการให้สิทธิการถือกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือสิทธิสัมปทานของที่ดินต่างตัว อนุญาตให้ต่างชาติมีมือ ผู้บริหารระดับสูงที่เป็นบุคคลต่างตัว และครอบครัวมาพักในประเทศไทย และให้สิทธิลดหย่อนภาษีอากร รวมถึงให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอื่นๆ เป็นต้น

ในขณะเดียวกันรัฐบาลได้อนุมัติแผนลงทุนพัฒนาโครงข่ายคมนาคมขนส่งในพื้นที่ภาคตะวันออกครั้งใหญ่ รวม 62 โครงการ วงเงิน 309,755 ล้านบาท ครอบคลุมทุกรูปแบบการขนส่งทั้งทางอากาศ เช่น การพัฒนาสนามบินอู่ตะเภา ให้เป็นสนามบินเชิงพาณิชย์เต็มรูปแบบ ทางเรือ เช่น การพัฒนาท่าเรือพาณิชย์สัตหีบเป็นท่าเรือเฟอร์รี่ และพัฒนาท่าเรือแหลมฉบัง และทางถนน เช่น การสร้างมอเตอร์เวย์ สายกรุงเทพฯ-ชลบุรี-พัทยา-มาบตาพุด โครงการปรับปรุงถนนบริเวณอู่ตะเภาและมาบตาพุด โครงการปรับปรุงถนนบริเวณอู่ตะเภาและถนนเลียบชายฝั่งทะเลในพื้นที่ จ.ระยอง และชลบุรี และโครงการสร้างเส้นทางถนนสายแหลมฉบัง-นครราชสีมา เป็นต้น

อีกหนึ่งปัจจัยหลักที่มีผลต่อการเติบโตของธุรกิจโลจิสติกส์อย่างมากคือ การเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจ E-Commerce เนื่องจาก มีความจำเป็นต้องพึ่งพาระบบขนส่งที่สามารถรับสินค้าจากประตูโรงงานไปส่งถึงมือผู้บริโภค (B2C) อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ สถาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมเปิดเผยว่า แนวโน้มอุตสาหกรรมดิจิทัลที่สำคัญในปี 2563 คือ ธุรกิจ E-Commerce ที่มีการเติบโตสูง คิดเป็นมูลค่า 748,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นอันดับ 1 ของมูลค่าธุรกิจ E-Commerce ในภูมิภาคอาเซียน โดยมีการประมาณอัตราการเติบโตเฉลี่ยของตลาดอยู่ที่ร้อยละ 20-30 ใน 2560-2562 ที่ผ่านมานอกจากนี้ ไม่เพียงแต่ในประเทศไทยที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจ E-Commerce มูลค่าการซื้อขายสินค้าออนไลน์ทั่วโลกก็เติบโตสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังจะเห็นได้จากข้อมูลตัวเลขภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ยุโรป ตะวันตก อเมริกาเหนือ ละตินอเมริกา ยุโรปตอนกลาง ถึงตะวันออกและเอเชียกลาง และตะวันออกกลางและแอฟริกา เฉพาะในส่วนของมูลค่า E-Commerce แบบ B2C จากปี 2557 – คาดการณ์ปี 2561 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างมากสูงถึงร้อยละ 27.30 ในส่วนของประเทศจีนซึ่งมีมูลค่าธุรกิจ E-Commerce สูงเป็นอันดับหนึ่งของโลก เป็นอีกแรงสนับสนุนให้ธุรกิจโลจิสติกส์เติบโตอย่างต่อเนื่อง ตามรายงานจากสำนักงานสถิติแห่งชาติของประเทศจีน ในปี 2561 ธุรกิจ E-Commerce (Physical goods) มีมูลค่ารวม 7.02 ล้านล้านหยวน หรือประมาณ 32.16 ล้านล้านบาท โดยมูลค่าตลาดเติบโตขึ้นร้อยละ 25 จากปีก่อนหน้า หรือคิดเป็นร้อยละ 18 ของมูลค่าธุรกิจค้าปลีกรวม ดังนั้นผู้ประกอบการโลจิสติกส์ที่สามารถจับกลุ่มลูกค้าที่ประกอบการ E-Commerce ได้ก่อนหน้านี้จะมีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันค่อนข้างมาก

จากข้อมูลตามบทวิจัยกรุงศรี เดือนสิงหาคม 2562 คาดว่าธุรกิจบริการขนส่งสินค้าทางถนนในปี 2562-2564 มีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 1-2% ต่อปี โดยมีปัจจัยหนุนจากการเติบโตของภาคการผลิต การค้า และการลงทุนภาครัฐและเอกชน รวมถึงปริมาณผลผลิตสินค้าเกษตรที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น ทำให้มีความต้องการขนส่งและกระจายสินค้าเพื่อจำหน่ายในประเทศ นอกจากนี้ ธุรกิจยังได้อานิสงส์จากการค้าชายแดนที่ขยายตัวต่อเนื่อง รวมถึงธุรกรรมการค้าออนไลน์ซึ่งเป็นที่นิยมขึ้นมาก ทั้งนี้ บริการขนส่งภายในประเทศและผ่านแดนโดยรถบรรทุกและรถบรรทุกหัวลากของบริษัทฯ มีปัจจัยสนับสนุนการเติบโตที่สำคัญ ได้แก่ การเปิดเสรีการค้าและความร่วมมือกันระหว่างภูมิภาคอาเซียน อาทิ อนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขง (GMS) และสามเหลี่ยมเศรษฐกิจอินโดนีเซีย-มาเลเซีย-ไทย (IMT-GT) และการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งของไทยที่มีพรมแดนติดกับหลายประเทศ และมีการค้าผ่านแดนกับอีก 5 ประเทศ อาทิ เวียดนาม อินโดนีเซีย บังกลาเทศ จีน และสิงคโปร์ ตลอดจนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมที่เชื่อมต่อกันทั้งทางถนน (อาทิ ทางหลวงเอเชีย 9 สาย ทางหลวงอาเซียน 23 สาย เส้นทางตามกรอบ GMS 3 สาย และทางหลวงเชื่อมไทย-มาเลเซีย 2 เส้นทาง) ด้านพรมแดน (17 แห่ง) และสะพานข้ามแดน (สะพานมิตรภาพไทย-ลาว, ไทย-เมียนมาร์ และไทย-กัมพูชาซึ่งเชื่อมบ้านหนองเอี่ยน อำเภอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว กับบ้านสตึงบท อำเภอโอไจรว จังหวัดบันเตียเมียนเจย ประเทศกัมพูชา ซึ่งคาดว่าจะเปิดใช้ในปี 2565)

ทั้งนี้ ภายใต้อสถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่ส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกและนำเข้าทั่วโลก ทำให้ธุรกิจโลจิสติกส์เป็นธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการแพร่ระบาดในครั้งนี้ ทั้งจากสถานะเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศที่ชะลอตัวลง ทำให้มีปริมาณการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศลดลง นอกจากนี้ การหยุดทำการบินของสายการบินหลายสายส่งผลให้ธุรกิจโลจิสติกส์ที่พึ่งพาการขนส่งทางอากาศได้รับผลกระทบค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม สายการบินขนส่งสินค้า หรือ Cargo Flight ยังคงทำการบินตามปกติ เป็นผลให้ภาคธุรกิจไม่หยุดชะงักลง

2.4.3 การแข่งขัน

จากโอกาสทางธุรกิจที่กล่าวไปข้างต้นทำให้จำนวนผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโลจิสติกส์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตามข้อมูลสถิติการจดทะเบียนบริษัทของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า สังกัดกระทรวงพาณิชย์ จำนวนนิติบุคคลที่จดทะเบียนใหม่ในหมวดการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้าในปี 2562 และ 2563 มี 3,374 ราย และ 1,790 รายตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการแข่งขันที่มากขึ้นในแต่ละปี นอกจากนี้ ผลจากการศึกษาของสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.) และมหาวิทยาลัยบูรพาพบว่า ภาพรวมผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นประมาณร้อยละ 70 ซึ่งส่วนใหญ่จะมีขนาดเล็กที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 5 ล้านบาท ในขณะที่เป็นผู้ประกอบการต่างชาติร้อยละ 30 แต่มีทุนจดทะเบียนรวมกันมากกว่าผู้ประกอบการท้องถิ่น รูปแบบการให้บริการของธุรกิจโลจิสติกส์ของประเทศไทย สามารถแบ่งออกเป็น 5 กลุ่มดังนี้

- 1) การขนส่งสินค้า (Freight Transportation and Forwarding) ซึ่งครอบคลุมงานทางโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านการขนส่งสินค้าทั้งภายในและส่งออกนอกประเทศ ในรูปแบบต่างๆ ทั้งทางถนน ทางรถไฟ ทางทะเล และทางอากาศ
- 2) การจัดเก็บสินค้า ดูแล และบริหารคลังสินค้าและการให้บริการติดสลากสินค้าหรือบริการด้านบรรจุภัณฑ์ (Warehousing/ Inventory Management and Packing) รวมทั้งการกระจายสินค้า
- 3) การให้บริการด้านพิธีการต่างๆ ที่เกี่ยวกับงานโลจิสติกส์ (Non-Asset Based Logistics Services) ครอบคลุมงานพิธีการศุลกากร งานเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้า
- 4) การให้บริการงานโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเสริม เช่น ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและงานที่ปรึกษาด้านโลจิสติกส์ (Information and Communication Technology/ Consulting)
- 5) การให้บริการพัสดุและไปรษณีย์ภัณฑ์ (Courier)

ผู้ประกอบการที่ถือเป็นคู่แข่งตรงกับบริษัทฯ คือบริษัทที่ประกอบกิจการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มที่ 1 ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว บริษัทจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศยังสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภท คือกลุ่มบริษัทต่างชาติที่มีสำนักงานใหญ่อยู่ต่างประเทศเข้ามาลงทุนเปิดสาขาในประเทศไทยโดยการถือหุ้นร่วมกับบริษัทท้องถิ่น บริษัทประเภทนี้ส่วนมากจะมีขนาดใหญ่และมีข้อได้เปรียบด้านเงินทุนและมีเครือข่ายกว้างขวาง แต่จะมีความยืดหยุ่นในการให้บริการน้อยกว่าบริษัทท้องถิ่นที่มีขนาดเล็กกว่า ตัวอย่างของบริษัทในประเภทนี้ ได้แก่ DHL Global Forwarding (Thailand) Limited, Mol Logistics (Thailand) Co., Ltd., และ Yusen Logistics (Thailand) Co., Ltd. เป็นต้น ผู้ประกอบการอีกประเภทหนึ่งได้แก่ผู้ประกอบการท้องถิ่นซึ่งมีลักษณะการให้บริการคล้ายคลึงกับบริษัทฯ ซึ่งแต่ละบริษัทในกลุ่มนี้จะมีความเชี่ยวชาญ และจุดเด่นแตกต่างกันและอาจมีความชำนาญในเส้นทางขนส่งที่แตกต่างกัน เช่น บางบริษัทถนัดการขนส่งทางทะเลแบบไม่เต็มตู้ บางบริษัทถนัดการขนส่งทางบกโดยรถบรรทุกและรถหัวลาก หรือบางบริษัทถนัดการขนส่งไปยังประเทศอเมริกาและแคนาดา เป็นต้น ตัวอย่างบริษัทท้องถิ่นที่รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้แก่ บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) ("WICE") บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) ("NCL") และ บริษัท โซนิค อินเตอร์เฟรท จำกัด (มหาชน) ("SONIC")

2.4.4 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

- 1) บริษัทฯ ได้รับรางวัลผู้ประกอบการที่มีความเป็นเลิศด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ (Excellent Logistics Management Award หรือ "ELMA") จากกระทรวงพาณิชย์ ถึง 2 ครั้ง ครั้งแรกในปี 2559 ในสาขาผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร (Third Party Logistics Services : 3PL) ครั้งที่ 2 ในปี 2562 สาขาผู้ให้บริการตัวแทนในการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (International Freight Forwarding) และได้รับ

- รางวัลผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกดีเด่น ปี 2562 (Prime Minister's Award 2019 : PM Award 2019) สาขาธุรกิจบริการยอดเยี่ยม (Best Service Enterprise Award) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนออกของระดับมาตรฐานเออีโอ (Authorized Economic Operator : AEO) จากกรมศุลกากร ทำให้บริษัทฯ มีความน่าเชื่อถือและทำให้ลูกค้าสามารถมั่นใจในคุณภาพการให้บริการที่ได้มาตรฐานระดับสูง
- 2) บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและสามารถให้บริการในธุรกิจโลจิสติกส์ได้อย่างครบวงจร (End - to - End Global Logistics Services) ลูกค้าสามารถขนส่งสินค้าได้ทุกจุดหมายทั่วโลก โดยลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทฯ เพียงบริษัทเดียว
 - 3) บริษัทฯ มีเครือข่ายและพันธมิตรที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ (Overseas network) กว่า 1,000 แห่ง ใน 190 ประเทศ ซึ่งนอกจากจะทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการได้ครอบคลุมทั่วโลกแล้ว พันธมิตรในต่างประเทศยังช่วยแนะนำลูกค้าที่มีธุรกิจนำเข้าส่งออกกับคู่ค้าในประเทศไทยให้แก่บริษัทฯ อีกด้วย
 - 4) บริษัทฯ ได้รับ OTI License (Ocean Transport Intermediary) จาก Federal Maritime Commission of USA ทำให้สามารถทำสัญญาการบริการ (Service Contract) กับสายเดินเรือในการขนส่งสินค้าไปยังโซนอเมริกาเหนือได้ด้วยตัวเอง โดยผู้ที่ได้รับ OTI License จะต้องมีความสัมพันธ์และต้องได้รับการอนุมัติจาก Federal Maritime Commission of USA ในขณะที่ผู้ประกอบการที่ไม่มีสัญญากับสายเดินเรือจำเป็นต้องพึ่งพาพันธมิตรในต่างประเทศเพื่อขนส่งสินค้าไปยังโซนอเมริกาเหนือ ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการในประเทศน้อยรายที่มีสัญญาดังกล่าว
 - 5) บริษัทฯ เป็นสมาชิกสมาคมและสมาพันธ์ต่างๆ เช่น สมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ("TIFFA") สมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศแห่งประเทศไทย ("TIFA") สมาพันธ์ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ("FIATA") เป็นต้น และนายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ได้ดำรงตำแหน่ง นายกสมาคม TIFFA มาแล้ว 3 วาระ คือ วาระที่ 1 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556 – 2558 วาระที่ 2 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 – 2560 และวาระที่ 3 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2560 – 2562 และปัจจุบันดำรงตำแหน่งนายกิตติมศักดิ์ของทางสมาคม TIFFA ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความน่าเชื่อถือและได้รับความไว้วางใจจากทั้งลูกค้าและพันธมิตรทางการค้าของบริษัทฯ ตลอดจนมีบทบาทสำคัญในการช่วยผลักดันการเติบโตของธุรกิจรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยอีกด้วย
 - 6) บริษัทฯ เป็นสมาชิกสมาคมขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศ (International Air Transport Association หรือ "IATA") ทำให้มี Direct Stock Air Way Bill จากสายการบินที่หลากหลาย และได้ราคาต้นทุนค่าระวางทางอากาศที่ดี และยังทำให้ได้รับการยอมรับจากทั้งลูกค้า Agent/Network และสายการบิน เนื่องจาก บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการขนส่งสินค้าทางอากาศเท่านั้น จึงจะสามารถสมัครเป็น IATA Member ได้
 - 7) บริษัทฯ มีการให้บริการที่ได้มาตรฐาน โดยได้นำระบบ ISO 9001 : 2015 มาใช้ในการบริหารและควบคุมคุณภาพการปฏิบัติงาน บริษัทฯ ไม่พบข้อบกพร่องใดๆ ทั้งในระดับ Major/Minor Non-Compliance มาตลอดระยะเวลา 16 ปี นอกจากนั้นจากสถิติการรับข้อร้องเรียนของลูกค้าถึงความผิดพลาดของบริษัทฯ (Customers' complaint) ระหว่างปี 2555 ถึงปี 2563 เมื่อเทียบกับจำนวนงานที่ให้บริการทั้งหมดของทางบริษัทฯ นั้น อยู่ในระดับต่ำกว่า 1%
 - 8) บริษัทฯ มีนโยบายจัดทำประกันภัยคุ้มครองความรับผิดของผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่อง (Liability Insurance) กับบริษัทประกันภัยชั้นนำของประเทศ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเชื่อมั่นได้ว่าสินค้าจะได้รับความคุ้มครองตามความรับผิดตามกฎหมายและความรับผิดตามใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) ทางทะเล ทางบก และทางอากาศ ต่อความสูญเสีย ความเสียหายทางกายภาพของสินค้าของลูกค้าที่มาใช้บริการกับทางบริษัทฯ

- 9) จากแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ E-Commerce ที่กล่าวมาแล้ว บริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่ประกอบการในธุรกิจดังกล่าวทั้งภายในและต่างประเทศ ปัจจุบันนี้ทำให้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในการแข่งขันและมีส่วนสำคัญต่อการเพิ่มยอดขายของบริษัทฯ ในระยะยาว
- 10) บริษัทฯ มีการบริหารจัดการทางธุรกิจแบบมืออาชีพและทันสมัย โดยได้นำหลักการในการบริหารองค์กรในเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management) เช่น การนำการบริหารจัดการเรื่องการตลาดและการขาย (Marketing & Sales Management) มาประยุกต์ใช้ในองค์กร มีการจัดทำ Business Plan ประจำปีเพื่อกำหนดเป้าหมายของทุกๆ แผนกและขององค์กรรวมของบริษัทฯ นำ Balanced Score Cards และ KPI มาใช้ในการกำหนดเป้าหมายและการวัดผลของแผนงานประจำปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการบริหารธุรกิจโดยเน้นการมอบอำนาจและการกระจายอำนาจ (Empowerment & Delegation) ให้ผู้บริหารทุกระดับของบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการและดูแลงานที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของตนเองได้อย่างเต็มที่
- 11) บริษัทฯ มีทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในสายผู้ให้บริการโลจิสติกส์มาอย่างยาวนานและมีทีมขายที่แข็งแกร่งมากกว่า 40 คน
- 12) บริษัทฯ มีโครงการ Customer Focused Strategic Campaign หรือการให้ความสำคัญกับการบริหารเชิงกลยุทธ์ โดยมุ่งเน้นการให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้า และให้ความสำคัญกับการนำเสนอบริการใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง (Services/Tradelane Development) รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Customer & Partner Relationship Management)

2.5 การจัดหาบริการ

2.5.1 การจัดซื้อจัดจ้าง

การให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่ครอบคลุมทั่วโลกนั้น มีต้นทุนหลักคือการจัดซื้อจัดจ้างการบริการของพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) ซึ่งมีความชำนาญในแต่ละส่วนของสายโลจิสติกส์ที่แตกต่างกัน การจัดซื้อของบริษัทฯ อาจแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

• การจัดซื้อระวางเรือ/สายการบิน และ การจัดหา Master-loader

ค่าระวางเรือและสายการบินถือเป็นต้นทุนหลักในการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ดังนั้น การบริหารค่าระวางที่ดีจึงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จากการที่บริษัทฯ ได้รับ OTI License จาก Federal Maritime Commission หรือ "FMC" ตามที่ได้กล่าวไปแล้วนั้น ทำให้บริษัทฯ สามารถทำสัญญาบริการ (Service Contract) กับสายเดินเรือในเส้นทางการเดินเรือไปยังโซนอเมริกาเหนือ เพื่อให้ได้อัตราค่าระวางที่ดีและสามารถแข่งขันกับตลาดได้ โดยค่าระวางในสัญญาสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามแนวโน้มค่าระวางตลาด ณ ขณะนั้น โดยที่ในสัญญาจะระบุค่าระวางและการจัดซื้อระวางขั้นต่ำ (Minimum Quantity Commitment หรือ "MQC") ที่บริษัทฯ ต้องใช้จัดซื้อภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา ดังนั้น ผู้ประกอบการที่ได้ทำสัญญาบริการจึงมีข้อได้เปรียบในด้านการจัดซื้อระวางเรือ

สำหรับการจัดซื้อระวางเรือในเส้นทางอื่นแบบ FCL และการจองพื้นที่ของสายการบิน บริษัทฯ จะจัดซื้อระวางก็ต่อเมื่อลูกค้าได้ตอบรับใบเสนอราคาของบริษัทฯ แล้ว อย่างไรก็ตาม สำหรับลูกค้าประจำที่ใช้บริการบริษัทฯ สม่าเสมอ บริษัทฯ อาจทำการจองระวางล่วงหน้าให้ก่อนเพื่อความสะดวกรวดเร็วและให้มั่นใจได้ว่าสินค้าของลูกค้าจะได้รับการขนส่งตามตารางและสายเดินเรือที่ต้องการ สำหรับการขนส่งแบบ LCL บริษัทฯ จะจองซื้อระวางเรือล่วงหน้าและนำพื้นที่ในตู้มาจัดสรรเพื่อเสนอขายลูกค้า

บริษัทฯ จัดทำ Approved Supplier List หรือ “ASL” ซึ่งเป็นฐานข้อมูลรายชื่อ Supplier ที่หน่วยงานกลางที่ดูแลราคาและมาตรฐานในการให้บริการได้ทำการประเมินคุณภาพของแต่ละ Supplier และทีมงานขายจะเลือกใช้ Supplier ได้จากฐานข้อมูลดังกล่าว

• **การจัดซื้อบริการสนับสนุนการให้บริการโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าแบบครบวงจร (Integrated Logistics Services)**

การจัดซื้อในส่วนนี้เป็นบริการสนับสนุนการให้บริการโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าของบริษัทฯ ให้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น ได้แก่ การจัดซื้อจากผู้ให้บริการดำเนินการพิธีการศุลกากร (Customs Clearance) ผู้ให้บริการบรรจุหีบห่อ (Packing & Crating) ผู้ให้บริการขนส่งด้วยรถบรรทุกทั้งในประเทศและผ่านแดน บริษัทประกันภัย และผู้ให้บริการขนส่งพัสดุภัณฑ์ เป็นต้น

• **การจัดซื้อบริการจากตัวแทนต่างประเทศ (Overseas Agent)**

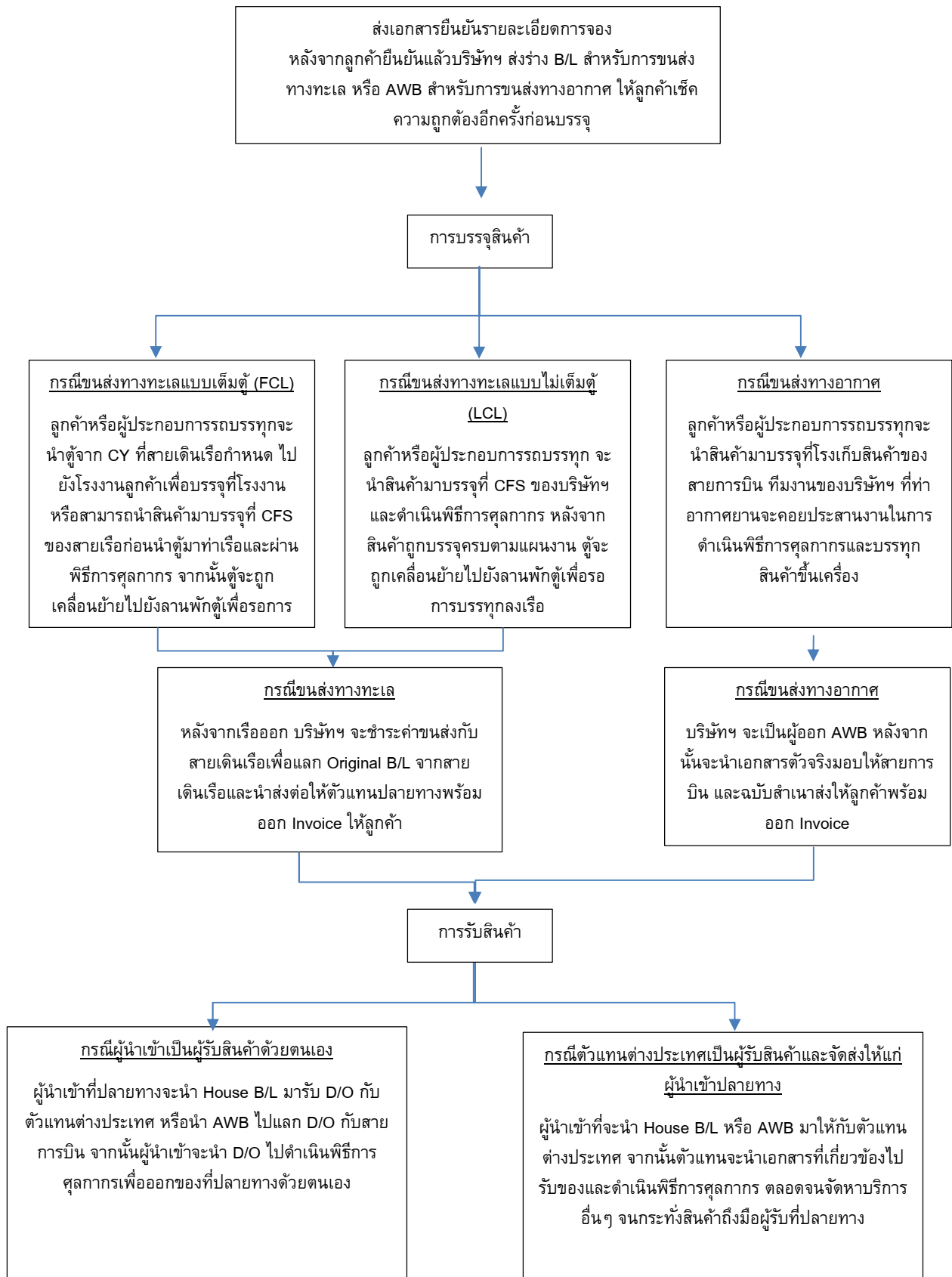
การทำธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่ครอบคลุมทั่วโลก จำเป็นต้องมีพันธมิตรที่เป็นตัวแทนต่างประเทศ (Overseas Agent) ในการช่วยประสานงานรับของสำหรับสินค้าส่งออก และส่งของสำหรับสินค้าขาเข้า โดยทั่วไป บริษัทฯ จะมีตัวแทนหลัก หรือ Main agent ประจำอยู่ประเทศละ 2-3 ราย หรือมากกว่านั้น สำหรับประเทศที่มีขนาดใหญ่ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศจีน และ ประเทศอินเดีย เป็นต้น โดยพิจารณาจากความสามารถและความเชี่ยวชาญในการให้บริการและปริมาณของธุรกิจที่มีลักษณะตอบแทนให้แก่บริษัทฯ (Reciprocal Business) บริษัทฯ มีการจัดทำรายชื่อตัวแทนต่างประเทศและได้มีการแบ่งระดับคุณภาพการบริการของแต่ละตัวแทนไว้สำหรับให้ทีมงานขายได้เลือกใช้ ทั้งนี้ รายชื่อตัวแทนต่างประเทศ (Overseas Agent) ดังกล่าว ส่วนใหญ่มาจากการแนะนำของสมาชิกเครือข่ายระดับนานาชาติ (International Freight Forwarding Network) เช่น WCA Inter Global, FPS, หรือ GOAL เป็นต้น ซึ่งเครือข่ายเหล่านี้จะมีระบบการคัดเลือกสมาชิกของเครือข่ายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีความน่าเชื่อถือ และมีความมั่นคงทางการเงินมาเป็นสมาชิก ทำให้บริษัทฯ สามารถมีตัวแทนต่างประเทศที่มีประสิทธิภาพและไม่มีความเสี่ยงจากปัญหาของการบริการที่ไม่ได้มาตรฐาน หรือความเสี่ยงด้านการไม่ได้รับชำระเงินจากทางตัวแทนต่างประเทศ

2.5.2 ขั้นตอนการดำเนินงานให้บริการ

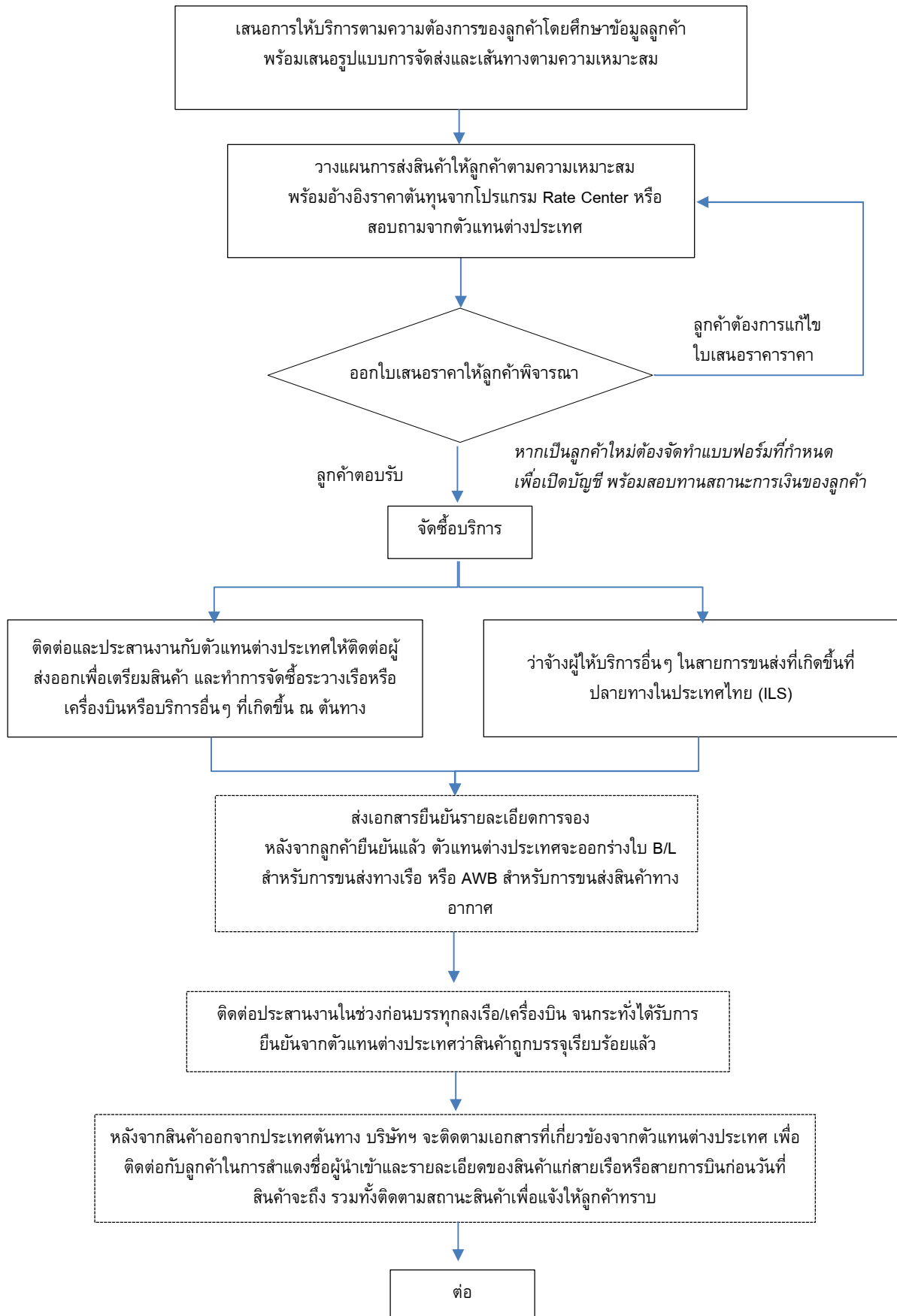
ความหมายของเอกสารและสถานที่ที่เกี่ยวข้องในการบริการสนับสนุนการให้บริการโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าแบบครบวงจร

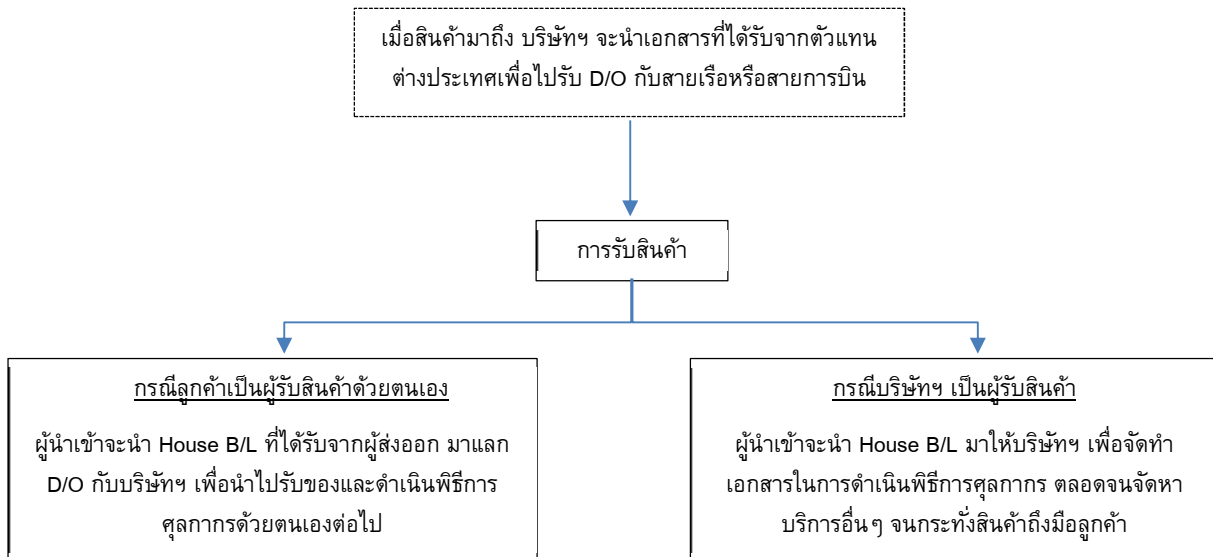
1. Bill of Lading หรือ “B/L”	หมายถึง	ใบตราส่งสินค้าทางทะเล
2. House B/L	หมายถึง	ใบตราส่งสินค้าทางทะเลที่ออกโดยบริษัทฯ
3. Master B/L	หมายถึง	ใบตราส่งสินค้าทางทะเลที่ออกโดยสายเดินเรือ
4. Airway Bill หรือ “AWB”	หมายถึง	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ
5. Delivery Order หรือ “D/O”	หมายถึง	ใบส่งปล่อยสินค้า
6. Container Yard หรือ “CY”	หมายถึง	ลานพักตู้คอนเทนเนอร์
7. Container Freight Station หรือ “CFS”	หมายถึง	โรงพักสินค้า

การให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรขาออก



การให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรขาเข้า





2.5.3 การเข้าร่วมเป็นสมาชิกในสมาคมและเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ

• สมาชิกสมาคม

การเป็นสมาชิกสมาคมอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ สมาคมในประเทศ และ สมาคมระดับนานาชาติ ลักษณะของสิทธิประโยชน์ที่บริษัทฯ ได้รับจะเป็นในรูปแบบของข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจและการสร้างความสัมพันธ์ทั้งในส่วภาคเอกชนด้วยกันหรือกับภาครัฐทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ได้รับข้อมูลข่าวสารทางการค้าจากทางสมาคม ได้รับการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ ตลอดจนนำเสนอและติดตามการแก้ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของสมาชิกโดยรวม การเพิ่มโอกาสในการพบปะผู้ประกอบการหรือคู่ค้าจากการประชุมสัมมนา ได้รับโอกาสในการโฆษณาบริษัท ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ หรือหน้าเว็บไซต์ และยังได้รับโอกาสในการอบรมองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ซึ่งจัดโดยสมาคมเหล่านี้ เป็นต้น นอกจากนี้ การเป็นสมาชิกระดับนานาชาติ เช่น FIATA และ IATA นั้น จะทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากทั้งพันธมิตรทางธุรกิจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากทั้ง 2 สมาคมเป็นสมาคมระดับโลกที่ได้รับการยอมรับจากหน่วยงานรัฐและเอกชนทั่วโลก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ เป็นสมาชิกสมาคมต่างๆ ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อสมาคม	สัญลักษณ์	ประเภท	วันที่เข้าร่วม
สมาคมในประเทศ				
1.	สมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Thai International Freight Forwarders Association หรือ "TIFFA")		สามัญ	17 มกราคม 2554
2.	สมาคมตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศไทย (Thai Airfreight Forwarders Association หรือ "TAFA")		สามัญ	28 ธันวาคม 2553
3.	สมาคมชิปปิ้งแห่งประเทศไทย (The Customs Broker and Transportation Association หรือ "CTAT")		สามัญ	31 มีนาคม 2560

ลำดับ	รายชื่อสมาคม	สัญลักษณ์	ประเภท	วันที่เข้าร่วม
4.	หอการค้าไทย (The Thai Chamber of Commerce)		สามัญ	19 ตุลาคม 2553
5.	สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย (สภาธุรกิจไทย-จีน) (Thailand - China Business Council หรือ "TCBC")		สามัญ	9 ธันวาคม 2553
6.	สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (The Federation of Thai Industries หรือ "F.T.I.")		สมทบ	15 ธันวาคม 2553
สมาคมระดับนานาชาติ				
7.	สมาพันธ์ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (International Federation of Freight Forwarders Association หรือ "FIATA")		Individual Member	4 เมษายน 2554
8.	สมาคมขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศ (The International Air Transport Association หรือ "IATA")		Cargo Agent	1 พฤศจิกายน 2553

อนึ่ง การเข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคมต่างๆ ข้างต้น โดยทั่วไปสมาคมต่างๆ จะมีการเรียกเก็บค่าสมาชิกหรือค่าบำรุงสมาคมเป็นรายปี

• **สมาชิกเครือข่าย Freight Forwarder ระดับนานาชาติ (International Freight Forwarding Network)**

บริษัทฯ ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกในเครือข่าย Freight Forwarder ระดับนานาชาติ (International Freight Forwarding Network) เช่น เครือข่าย WCA Inter Global, Famous Pacific Shipping Group ("FPS"), Global Ocean Agency Lines ("GOAL") หรือ Worldwide Project Consortium ("WWPC") เป็นต้น เครือข่ายเหล่านี้ก่อตั้งขึ้นเพื่อจุดประสงค์ในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรที่ประกอบธุรกิจบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถขยายขอบเขตการให้บริการในต่างประเทศให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น และช่วยส่งเสริมธุรกิจซึ่งกันและกันกับพันธมิตรทางธุรกิจในประเทศ เครือข่ายเหล่านี้จะมีจำนวนสมาชิกมาก เช่น เครือข่าย WCA Inter Global ในปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกทั้งสิ้น 7,430 ราย ซึ่งกระจายอยู่ในประเทศต่างๆ 190 ประเทศ

2.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี -

2.7 สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

-ไม่มี -

2.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

-ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ หรือผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุน และแนวทางในการลดผลกระทบ หรือแนวทางป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าระวาง

ต้นทุนค่าระวางเรือถือเป็นต้นทุนหลักของธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร โดยในปี 2561 ถึงปี 2562 และปี 2563 ต้นทุนค่าระวางเรือคิดเป็นสัดส่วนเท่ากับ ร้อยละ 53.50 ร้อยละ 48.61 และร้อยละ 50.54 ของรายได้จากบริการบริหารจัดการขนส่งทางทะเล ดังนั้นความผันผวนของค่าระวางอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ ได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยทั่วไปค่าระวางจะเปลี่ยนแปลงตามอุปสงค์และอุปทานการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ จึงอาจกล่าวได้ว่าภาวะเศรษฐกิจและการค้าของโลกมีผลต่อค่าระวาง โดยที่สายการเดินเรือส่วนใหญ่จะใช้ค่าดัชนีบอลติก ("Baltic Dry Index" หรือ "BDI") และ Shanghai Containerized Freight Index หรือ SCFI ที่สะท้อนให้เห็นถึงอัตราค่าขนส่งสินค้าทางทะเลด้วยตู้คอนเทนเนอร์จากเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน ไปยังท่าเรือหลัก ในทวีปต่างๆ ทั่วโลก

แต่เนื่องจากผลประกอบการของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับการบริหารจัดการกำไรขั้นต้น ซึ่งได้จากค่าบริการและส่วนต่างของค่าระวาง ดังนั้นความผันผวนของค่าระวางจึงไม่มีผลกระทบโดยตรงกับผลประกอบการของบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีแนวทางในการกำหนดราคาขายแบบ Cost Plus Margin เพื่อป้องกันปัญหาจากการผันผวนของราคา ค่าระวางซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทดังกล่าว

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Disruption) เช่น การใช้ IT Platform ทางธุรกิจ และการเข้ามาของ New Player ที่เป็น Tech Company

การเปลี่ยนแปลงสภาวะเศรษฐกิจ สังคม ธุรกิจ และวิวัฒนาการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ ที่เกิดขึ้น เป็นสิ่งที่ทุกภาคส่วนต้องพิจารณาอย่างเข้าใจ และหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องมีการปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจรวมถึงกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้องค์กรสามารถอยู่รอดและแข่งขันได้ในยุค Digital Disruption ดังนั้น ความสำคัญเรื่องการบริหารการเปลี่ยนแปลง (Change Management) ตั้งแต่การปรับรูปแบบองค์กรระดับกลยุทธ์ จนถึงระดับกระบวนการดำเนินงาน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ จึงต้องหาบุคลากรที่มีทักษะเหมาะสมมาเติมเต็มรวมถึงการให้ความรู้ทางด้านดิจิทัลและเทคโนโลยีแก่บุคลากรที่มีอยู่ในองค์กรให้สามารถนำมาปรับใช้กับธุรกิจได้

3.1.3 ความเสี่ยงจากความสามารถในการแข่งขันในเวทีการค้าโลกของสินค้าที่ผลิตในประเทศไทย

สำหรับประเทศไทยถึงแม้จะมีกลุ่มสินค้าที่ได้รับผลกระทบจากการตอบโต้จีนโดยสหรัฐอเมริกา แต่ก็ถือว่าเป็นสินค้าที่ไม่ได้เป็นกลุ่มสำคัญหรือมีขนาดใหญ่เมื่อเทียบกับมูลค่าและประเภทสินค้าส่งออกของไทย

"ยุทธศาสตร์โลจิสติกส์" เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไปสู่การเป็นศูนย์กลางการค้าและบริการในภูมิภาคอาเซียน ตามแผนการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 3 (ปี พ.ศ. 2560 – 2564) โดยเฉพาะยุทธศาสตร์ที่ 1 การพัฒนาเพิ่มมูลค่าระบบโซ่อุปทาน ที่เน้นพัฒนา ยกระดับมาตรฐานระบบการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานให้ได้มาตรฐานสากล

ที่ผ่านมา แม้ว่าบริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจาก Trade War ระหว่างสหรัฐอเมริกากับประเทศจีนไม่มากนัก แต่การแข่งขันในเวทีการค้าโลกก็ส่งผลกระทบเช่นกัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องติดตามภาวะเศรษฐกิจโลกอย่างใกล้ชิด มีการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น เพื่อที่จะลดความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีกลยุทธ์ในการพัฒนาบริการของบริษัทเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า การรักษากลุ่มลูกค้าเดิม และหาลูกค้าใหม่ๆ ที่มีธุรกิจครอบคลุมธุรกิจที่ทำกำไรสูงสุดให้บริษัท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังพยายามหาช่องทางในการทำธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงของธุรกิจจากการแข่งขันดังกล่าว

3.1.4 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ มีทั้งรายรับและรายจ่ายในสกุลเงินต่างประเทศเป็นปกติ รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจในต่างประเทศด้วย ดังนั้น จึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยสกุลเงินต่างประเทศหลักที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานของบริษัทฯ คือ สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมีสัดส่วนประมาณกว่าร้อยละ 90 ของสกุลเงินต่างประเทศทั้งหมด บริษัทฯ ได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนตามนโยบายและแนวทางบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ โดยวิธี Net Settlement, Matching และ Forward Contract & Option Contract รวมคิดเป็น 89% ของจำนวนเงิน USD ทั้งหมดที่ได้รับชำระและจ่ายในปี 2563

3.1.5 ความเสี่ยงจากความรับผิดชอบในความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการขนส่ง

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นจากความสูญเสีย และ/หรือความเสียหายของสินค้าจากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายให้ลูกค้าซื้อ และจัดทำ Cargo Insurance หรือเสนอราคาเป็น Packages ที่รวม Cargo Insurance และมีการประเมินคุณภาพการให้บริการของลูกค้า (Supplier) ทุก 6 เดือน เพื่อให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด และนำ Case Study ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในปี 2563 มาฝึกอบรมให้ความรู้กับพนักงาน เพื่อให้พนักงานมีความเข้าใจมากขึ้น รวมถึงหารือร่วมกับ Supplier เพื่อหาแนวทางร่วมกัน เพื่อป้องกันการเกิดปัญหา นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำประกันภัยความรับผิดชอบต่อบริษัทประกันภัย (Liability Insurance) เพื่อประกันความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการขนส่ง ซึ่งบริษัทประกันภัย จะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายตามเงื่อนไขและวงเงินที่กำหนด และในปี 2564 บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาและผลักดันให้บริษัทประกันภัย ให้ความคุ้มครองครอบคลุม Direct B/L ด้วย

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เนื่องจากนายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ร่วมผู้ก่อตั้งบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ดำรงตำแหน่งรองประธานคณะกรรมการ ประธานคณะผู้บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมานานกว่า 31 ปี นับตั้งแต่เริ่มทำงาน และมีบทบาทสำคัญในการบริหารงานของบริษัทฯ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม รวมถึงมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้มีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหากบริษัทฯ และบริษัทย่อย สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้มีนโยบายอย่างต่อเนื่องที่จะส่งเสริม และพัฒนาบุคลากรในแต่ละระดับชั้นให้มีความรู้ ความชำนาญ และความสามารถในการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงพัฒนาบุคลากรระดับผู้บริหารซึ่ง

มุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาด้านการบริหารจัดการ ภาวะความเป็นผู้นำ และวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำขององค์กร เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการบริหารจัดการให้กับผู้บริหารในระดับรองลงมา รวมถึงจัดตั้งคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะทำงานบริหารความเสี่ยง และคณะผู้บริหาร เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการบริษัท และตัดสินใจเรื่องต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารรายดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

รายการทรัพย์สินถาวรสุทธิตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้ของธนาคาร	10.22
อาคาร	เป็นเจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้ของธนาคาร	5.61
ส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	6.04
เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	4.44
คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	3.53
เครื่องมือ เครื่องจักรและอุปกรณ์ยาน	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	1.84
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	สัญญาเช่าซื้อ	0.84
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	4.36
รวม			

หมายเหตุ: มูลค่าจำนองที่ดินและอาคาร เท่ากับ 10.22 ล้านบาท และ 8.85 ล้านบาทตามลำดับ

4.2 เงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และเงินลงทุนทั่วไป

4.2.1 เงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)
บริษัท วายเจซี ดีโปท์ เซอร์วิส จำกัด	ให้บริการรับฝากและซ่อมตู้คอนเทนเนอร์	50.00	15.00	7.50
Leo Myanmar Logistics Co., Ltd.	เป็นผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ และ ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร	80.00	100,000 ดอลลาร์สหรัฐ	2.73

บริษัทฯ จัดประเภทเงินลงทุนใน บริษัท วายเจซี ดีโปท์ เซอร์วิส จำกัด ("YJCD") ที่บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50 เป็นเงินลงทุนในบริษัทย่อย เนื่องจากบริษัทมีอำนาจในการควบคุมและการส่งการกิจกรรมที่เกี่ยวข้องของ YJCD รวมทั้งบริษัทมีสิทธิในการออกเสียงในคณะกรรมการมากกว่าร้อยละ 50

4.2.2 เงินลงทุนในบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	เงินลงทุนตามวิธี ส่วนได้เสีย (ล้านบาท)
บริษัท ซิโนคอร์ เมอร์ชานทมารีน (ประเทศไทย) จำกัด	ตัวแทนสายเดินเรือของ ประเทศเกาหลีใต้	50.00	5.00	52.45
บริษัท อาราเม็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริการขนส่งพัสดุและ เอกสารเร่งด่วนระหว่าง ประเทศ	26.00	25.50	3.50

4.2.3 สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (เดิมแสดงเป็น เงินลงทุน ทั่วไป) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการ ถือหุ้น (ร้อยละ)	ทุนจด ทะเบียน (ล้านบาท)	มูลค่าเงินลงทุน	
				ราคาทุน (ล้านบาท)	มูลค่ายุติธรรม (ล้านบาท)
KYUNG PYUNG LOGISTICS CO.LTD	ดำเนินธุรกิจโรงพักสินค้า ลานเก็บตู้คอนเทนเนอร์ และการขนส่งในประเทศเกาหลีใต้	30.00	3,000 ล้านบาท	29.51	31.64
บริษัท รอยัลเทคเนอริ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ	19.00	5.00	0.95	2.57
บริษัท ออล โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ จำกัด	ให้บริการการรับจัดเก็บและกระจายสินค้า (Warehouse & Distribution Management)	10.00	10.00	1	1
บริษัท ทิฟฟา จำกัด	1. ลงทุนในกิจการอื่นเพื่อประกอบกิจการ โรงพักสินค้าหรือสถานที่บรรจุจัดทำหีบห่อ เพื่อการส่งออกและนำเข้า และธุรกิจที่ ให้บริการเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และ ซอฟต์แวร์ ที่ใช้ในระบบเชื่อมโยง 2. สถาบันการศึกษาวิชาชีพบริหารจัดการขนส่ง สินค้าระหว่างประเทศ (International Transport and Business School - ITBS)	5.00	70.00	3.50	12.41
บริษัท ทิฟฟา โลจิสติกส์ (2008) จำกัด	เป็นธุรกิจการขนส่งในลักษณะ Backhaul ร่วมกับ ทางไปรษณีย์ไทยและสมาคมที่เกี่ยวข้องกับการ ขนส่งทางบก (ปัจจุบันไม่มีธุรกรรมทางธุรกิจ)	2.00	5.00	0.1	0.1
บริษัท ทาฟา คอน ซอร์เทียม จำกัด	ดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่เขตปลอดอากร ท่า อากาศยานสุวรรณภูมิ ภายใต้ความร่วมมือของ สมาชิกสมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่าง ประเทศ (TIFFA) (ปัจจุบันไม่มีธุรกรรมทางธุรกิจ)	5.83	18.60	1.08	1.08
ค่าเผื่อด้อยค่าเงินลงทุน				-1.00	-1.00
รวม				35.14	47.80

บริษัทฯ นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินเกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน (TAS 32 และ TFRS 9) มาถือปฏิบัติ ทำให้เงินลงทุนทั่วไปซึ่งเดิมถูกบันทึกมูลค่าด้วยวิธีราคาทุน มีการวัดและบันทึกมูลค่าใหม่ด้วยวิธีมูลค่า

ยุติธรรม โดยบริษัทฯ เลือกจัดประเภทรายการเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และรับรู้รายการปรับปรุงสะสมในองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น

4.3 กฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจภายใต้กฎหมายว่าด้วยการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบตามพระราชบัญญัติการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548 โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถปฏิบัติหน้าที่ของตนเองได้ครบถ้วน ไม่เคยมีประวัติบกพร่องตามมาตราที่ 57 และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนด และได้รับการต่อใบอนุญาตเสมอมา

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางบก และได้คำนึงถึงมาตรฐานความปลอดภัยในการให้บริการขนส่งควบคู่ไปกับการให้บริการที่มีคุณภาพ บริษัทฯ ตระหนักถึงการเลือกใช้รถที่มีสมรรถนะสูง ประกอบกับได้รับมาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด และผ่านการตรวจเช็คสภาพก่อนการใช้งาน โดยบริษัทฯ ได้ระบุเป็นหนึ่งในข้อกำหนดในการขอขึ้นทะเบียนรายชื่อ Supplier ที่ได้รับอนุญาตว่าผู้ประกอบการจะต้องมีใบอนุญาตประกอบการขนส่ง(Trucking/Cross Border) หรือใบตอบรับลงทะเบียนตัวแทนออกของ (Customs Broker) ครบถ้วน โดยที่ Supplier ของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหารถที่ใช้ในการขนส่งสินค้าซึ่งจะต้องใช้แผ่นป้ายทะเบียนที่ถูกต้องตามกฎหมาย และได้ผ่านการรับรองมาตรฐานคุณภาพบริการ จากกรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม (Q Mark) ซึ่งมีข้อกำหนดครอบคลุมกระบวนการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุก 5 ด้าน ได้แก่ ด้านองค์กร ด้านปฏิบัติการขนส่ง ด้านพนักงาน ด้านยานพาหนะ ด้านลูกค้า และภายนอก

4.4 เอกสารหรือใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจโดยมีรายละเอียดของเอกสารสำคัญ หรือใบอนุญาตที่สำคัญดังต่อไปนี้

เอกสารสำคัญหรือใบอนุญาต	ผู้ออกใบอนุญาต	ระยะเวลาของใบอนุญาต
หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางทะเลตามความในมาตรา 25 แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมการพาณิชย์ พ.ศ. 2521	กรมเจ้าท่า	ตั้งแต่วันที่ 7 กันยายน 2554 เป็นต้นไป
ใบทะเบียนผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบเลขที่ 0001/2558 ตามมาตรา 39(1) แห่งพระราชบัญญัติการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548	กรมเจ้าท่า	15 กุมภาพันธ์ 2563 – 14 กุมภาพันธ์ 2568
ใบตอบรับลงทะเบียนตัวแทนออกของ	กรมศุลกากร	1 เมษายน 2563 – 31 มีนาคม 2566
ใบอนุญาตประกอบการขนส่งไม่ประจำทางด้วยรถที่ใช้ในการขนส่ง หรือสิ่งของ	กรมการขนส่งทางบก	6 กรกฎาคม 2560 – 5 กรกฎาคม 2565
ใบอนุญาตตัวแทนออกของตามมาตรฐานเออีโอ	กรมศุลกากร	ตั้งแต่วันที่ 15 ตุลาคม 2562 เป็นต้นไป

4.5 สัญญาสำคัญที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.5.1 สรุปสัญญากับสายเดินเรือ

บริษัทฯ มีการทำสัญญากับสายเดินเรือหลายแห่ง เฉพาะในเส้นทางขนส่งสินค้าระหว่างไทยและสหรัฐอเมริกา โดยสรุปสาระสำคัญของสัญญาดังนี้

1. สายเดินเรือมีหน้าที่ให้บริการการจัดระวางเรือให้บริษัทฯ ตามปริมาณขั้นต่ำ (Minimum Quantity Commitment : MQC) ที่ระบุไว้ในสัญญา

2. บริษัทฯ จะชำระค่าระวางเรือให้กับสายเดินเรือตามอัตราที่ระบุในสัญญา
3. สัญญาบริการมีอายุ 1 ปี และมีการต่อสัญญาทุกปีโดยต้องมีการเจรจาระหว่างบริษัทฯ และสายเดินเรือ
4. หากสายเดินเรือไม่สามารถจัดระวางเรือตามสัญญา สายเดินเรือจะลดจำนวน MQC ลงตามจำนวนที่ไม่สามารถให้บริการได้

อย่างไรก็ตามมีสัญญากับสายเดินเรือบางแห่งระบุว่า หากบริษัทฯ ไม่สามารถขายระวางเรือตามปริมาณขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญาได้จะมีค่าปรับ (Deficit Charge) ในอัตรา 250 เหรียญสหรัฐต่อ FEU (Forty Foot Equivalent Unit หรือตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต) อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการประมาณการปริมาณการขนส่งในแต่ละช่วงเวลา และเจรจากับสายเรือเพื่อปรับปริมาณ MQC ตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนไปเพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ จะสามารถทำตามปริมาณขั้นต่ำที่กำหนดได้ ทั้งนี้บริษัทฯ ยังไม่เคยโดนปรับ (Deficit Charge) จากสายเรือ

4.5.2 สรุปสัญญากับสายการบิน

สายการบินแห่งหนึ่งทำสัญญาแต่งตั้งบริษัทฯ เป็นตัวแทนในการติดต่อกับลูกค้าเพื่อให้บริการการขนส่งสินค้า โดยสรุปสาระสำคัญของสัญญาดังนี้

1. สายการบินและบริษัทฯ จะร่วมมือและประสานงานในการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศเพื่อประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย
2. สัญญาบริการมีอายุ 1 ปี และต่ออายุอัตโนมัติ ยกเว้นมีการแจ้งยกเลิกเป็นลายลักษณ์อักษรไม่ต่ำกว่า 15 วัน
3. บริษัทฯ จะอ้างอิงราคา และเงื่อนไขตามข้อมูลของสายการบิน
4. บริษัทฯ จะสามารถออกใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (Airway bill) ได้หลังจากที่บริษัทฯ ได้รับมอบสินค้าเรียบร้อยแล้ว
5. ข้อกำหนดและเงื่อนไขเป็นไปตามมติของ IATA

4.5.3 สรุปสัญญากับตัวแทนต่างประเทศ

บริษัทฯ มีตัวแทนในต่างประเทศ ("Overseas agent") มากกว่า 1,000 รายทั่วโลก ซึ่งส่วนใหญ่จะมีสัญญาแต่งตั้งตัวแทน โดยสรุปสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

1. คู่สัญญาแต่ละฝ่ายจะแต่งตั้งอีกฝ่ายหนึ่งเป็นตัวแทนขนส่งสินค้า เพื่อดำเนินการขนส่งสินค้าในประเทศนั้น ซึ่งไม่จำกัดให้เป็นเพียงรายเดียวในประเทศนั้น (Non-Exclusive)
2. คู่สัญญาจะร่วมมือและประสานงานในการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างกันจากท่าเรือหรือท่าอากาศยานไปยังจุดหมายอย่างมีประสิทธิภาพ
3. คู่สัญญาแต่ละฝ่ายจะรับผิดชอบ โดยต้องครอบคลุมการรับประกันภัยในเขตพื้นที่ของตน
4. ค่าตอบแทนจะขึ้นอยู่กับสัญญาระหว่าง Agent แต่ละราย เช่น การแบ่งสัดส่วนผลกำไร หรือค่าบริการจัดการตามที่ตกลงร่วมกัน เป็นต้น
5. การยกเลิกสัญญาจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้อีกฝ่ายทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
6. สัญญาจะถูกยกเลิกทันทีหากมีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้ปฏิบัติตามที่ตกลงในสัญญา

4.6 สัญญาเช่า

• สัญญาเช่าอาคารพร้อมที่ดิน

ผู้เช่า	บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	นิติบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานสาขา
วันที่ทำสัญญา	9 ตุลาคม 2560
ทรัพย์สินที่เช่า	อาคารพร้อมที่ดิน พื้นที่ 354 ตารางวา เลขที่ 259/1 ซอยภักดี ถนนพระราม 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม จังหวัดกรุงเทพมหานคร
สาระสำคัญของสัญญา	เช่าอาคารพร้อมที่ดินเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานสาขาของผู้เช่า
การต่อสัญญาเช่า	ผู้เช่าแจ้งเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนวันที่สัญญาจะครบกำหนด และผู้เช่าไม่ได้ปฏิบัติผิดสัญญา โดยผู้ให้เช่าตกลงต่อสัญญาเช่าให้อีก 3 ปี ซึ่งอัตราค่าเช่าจะมีการปรับตามความเหมาะสม
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	แจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน
ระยะเวลาของการเช่า	5 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2564 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568
อัตราค่าเช่าปัจจุบัน	อัตราค่าเช่าเดือนละ 150,000 บาท

• สัญญาเช่าพื้นที่ และบริการอาคาร

ผู้เช่า	บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	นิติบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานสาขา
วันที่ทำสัญญา	1 ธันวาคม 2563
ทรัพย์สินที่เช่า	พื้นที่เช่า 48 ตารางเมตร ตั้งอยู่ชั้น 11 ห้องเลขที่ 1109/2 เลขที่ 53 หมู่ 9 อาคารทะเลทองทาวเวอร์ ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี รวมทั้ง “ส่วนควบ” (พื้นที่ส่วนกลางของอาคาร)
สาระสำคัญของสัญญา	เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้ประกอบธุรกิจสำหรับสำนักงานแหลมฉบัง พร้อมทั้งมีบริการสาธารณูปโภคต่างๆ ภายในอาคาร และบริเวณพื้นที่ให้เช่า
การต่อสัญญาเช่า	ผู้เช่าสามารถต่อสัญญาเช่าได้อีกอย่างน้อย 1 ปี โดยแจ้งความประสงค์ล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน ก่อนวันสิ้นสุดสัญญา ซึ่งอัตราค่าเช่าจะเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 5 ของอัตราค่าเช่าเดิม
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	แจ้งความจำนงค์เป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือน
ระยะเวลาของการเช่า	2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 16 ธันวาคม 2563 ถึงวันที่ 15 ธันวาคม 2565
อัตราค่าเช่าปัจจุบัน	อัตราค่าเช่าเดือนละ 2,400 บาท
อัตราค่าบริการ	อัตราค่าบริการเดือนละ 13,440 บาท

• สัญญาเช่าที่ดิน

ผู้เช่า	YJCD
ผู้ให้เช่า	บุคคลธรรมดาที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้ประกอบธุรกิจลานรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์

วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2561
ทรัพย์สินที่เช่า	เนื้อที่ 10 ไร่ 2 งาน 82 ตารางวา ตำบลโฉลง อำเภอบางพลี (บางพลีใหญ่) จังหวัดสมุทรปราการ
สาระสำคัญของสัญญา	เช่าที่ดินเพื่อให้บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	หากผู้เช่าค้างชำระเป็นระยะเวลาติดต่อกันเกิน 2 งวด ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาได้
ระยะเวลาของการเช่า	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2561 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2564
อัตราค่าเช่า	อัตราค่าเช่าเดือนละ 284,967.10 บาท

▪ สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร 3 สัญญา

ผู้เช่า	บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	บุคคลธรรมดาที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ 4 ราย (3 สัญญา)
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้ประกอบธุรกิจให้เช่า และ/หรือ ให้บริการห้องจัดเก็บสินค้าและทรัพย์สินส่วนบุคคล คลังสินค้า และกิจการที่เกี่ยวข้อง (Leo Self Storage)
วันที่ทำสัญญา	4 กรกฎาคม 2560
ทรัพย์สินที่เช่า	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 6 คูหา ขนาดพื้นที่รวมประมาณ 1,280 ตารางเมตร บริเวณถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
สาระสำคัญของสัญญา	เช่าที่ดินพร้อมอาคารเพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่า และ/หรือ ให้บริการห้องจัดเก็บสินค้าและทรัพย์สินส่วนบุคคล คลังสินค้า และกิจการที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บและบริหารคลังสินค้า
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	ภายหลังจากเริ่มการเช่าปีที่ 5 ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญานี้ และสัญญาที่เกี่ยวข้องได้ โดยผู้เช่าต้องแจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน
ระยะเวลาของการเช่า	12 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2560 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2572
อัตราค่าเช่า	วันที่ 1 เมษายน 2560 ถึง 31 มีนาคม 2566 อัตราค่าเช่าเดือนละ 135,000 บาท วันที่ 1 เมษายน 2566 ถึง 31 มีนาคม 2569 อัตราค่าเช่าเดือนละ 148,500 บาท วันที่ 1 เมษายน 2569 ถึง 31 มีนาคม 2572 อัตราค่าเช่าเดือนละ 162,000 บาท

4.7 กรณธรรม์

กรณธรรม์ประกันภัยของบริษัทฯ เป็นประเภทกรณธรรม์ประกันความเสี่ยงทรัพย์สินอันเกิดจากภัยและอุบัติเหตุต่างๆ (Industrial All Risks Insurance) ความรับผิดชอบต่อสินค้า (Cargo Liability) และความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินอื่นๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประเภทประกัน	รายละเอียดทรัพย์สินเอาประกัน	ผู้รับผลประโยชน์	วงเงินประกัน (ล้านบาท)	ระยะเวลาประกันภัย
การประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน	สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนปรับปรุงต่อเติม อาคารเพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ คอมพิวเตอร์ และระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์แบบ LAN ระบบไฟฟ้า ซอฟต์แวร์ (ส่วนของเจ้าของ และพื้นที่เช่า)	บริษัทฯ	46.12	1 ก.พ. 2563 - 1 ก.พ. 2564

ประเภทประกัน	รายละเอียดทรัพย์สินเอาประกัน	ผู้รับผลประโยชน์	วงเงินประกัน (ล้านบาท)	ระยะเวลาประกันภัย
การประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน	สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า (ส่วนของเจ้าของ)	บริษัท	31.30	21 พ.ย. 2563 - 21 พ.ย. 2564
การประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน	เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า (พื้นที่เช่า)	บริษัท	1.00	24 ธ.ค. 2563 - 24 ธ.ค. 2564
การประกันอัคคีภัย*	สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติมปรับปรุงอาคาร รวมระบบไฟฟ้าแสงสว่าง และระบบประปา (ส่วนของเจ้าของ)	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง	1.96	25 พ.ค. 2563 - 25 พ.ค. 2564
การประกันอัคคีภัย*	สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติมปรับปรุงอาคาร รวมระบบไฟฟ้าแสงสว่าง และระบบประปา (ส่วนของเจ้าของ)	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง	1.84	25 พ.ค. 2563 - 25 พ.ค. 2564
การประกันอัคคีภัย*	สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติมปรับปรุงอาคาร รวมระบบไฟฟ้าแสงสว่าง และระบบประปา (ส่วนของเจ้าของ)	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง	1.83	25 พ.ค. 2563 - 25 พ.ค. 2564
การประกันอัคคีภัย*	สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติมปรับปรุงอาคาร รวมระบบไฟฟ้าแสงสว่าง และระบบประปา (ส่วนของเจ้าของ)	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง	1.60	25 พ.ค. 2563 - 25 พ.ค. 2564
การประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน*	ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน (ส่วนของเจ้าของ)	บริษัท	8.00	16 ม.ค. 2563 - 16 ม.ค. 2564
การประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน*	ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน (ส่วนของเจ้าของ)	บริษัท	6.00	16 ม.ค. 2563 - 16 ม.ค. 2564
การประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน*	ตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน (ส่วนของเจ้าของ)	บริษัท	3.10	13 ม.ค. 2563 - 13 ม.ค. 2564
การประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายของผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (ทางทะเล)	1. ความรับผิดชอบต่อสินค้า 2. ความรับผิดชอบจากการผิดพลาดเฉเลย 3. ความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก 4. ความรับผิดชอบต่อศุลกากร	บริษัท	20.00	1 ม.ค. 2564 - 1 ม.ค. 2565
การประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายของผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (ทางอากาศ)	1. ความรับผิดชอบต่อสินค้า 2. ความรับผิดชอบจากการผิดพลาดเฉเลย 3. ความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก 4. ความรับผิดชอบต่อศุลกากร	บริษัท	20.00	1 ก.ย. 2563 - 31 ส.ค. 2564

หมายเหตุ : * การประกันอัคคีภัยเป็นกรมธรรม์เพื่อคุ้มครองทรัพย์สินที่มีภาวะผูกพันและเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง โดยกรมธรรม์อัคคีภัยจะคุ้มครองเฉพาะความเสียหายเฉพาะตัวอาคาร ไม่รวมทรัพย์สินภายในอาคาร และการประกันภัยความเสียหายทรัพย์สิน เป็นประกันภัยที่เพิ่มเติม เพื่อให้ครอบคลุมความเสียหายของทรัพย์สินภายในอาคาร ทั้งนี้ จำนวนกรมธรรม์ ที่มีซ้ำกันหลายฉบับ เนื่องจากบางสาขามีลักษณะเป็นอาคารที่ติดกันหลายคูหา

4.8 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัท มีนโยบายการลงทุนและบริหารงานในบริษัทย่อย และ/ หรือ บริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่อง ใกล้เคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและผลการดำเนินงานของบริษัท

นอกจากนี้ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณา ส่งตัวแทนของบริษัทซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทเข้าลงทุนเข้าเป็นกรรมการในบริษัท ย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทดังกล่าว โดยตัวแทนดังกล่าวอาจเป็นประธานคณะกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง หรือบุคคลใด ๆ ของบริษัทที่ปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและ บริษัทร่วมเหล่านั้น ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมดูแลกิจการและการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้ เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัท บริษัทจึงกำหนดให้ตัวแทนของบริษัทจะต้องบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมให้เป็นไปเพื่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัท และดูแลให้ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนิน ธุรกิจของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมนั้น ๆ ในการนี้ การส่งตัวแทนเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังกล่าวให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท เว้นแต่กรณีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมก่อนวันที่ นโยบายนี้มีผลใช้บังคับ ซึ่งการถอนเงินลงทุนหรือลดสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมดังกล่าวอาจ ส่งผลเสียอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทในภาพรวม

ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดกลไกกำกับดูแลบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม รวมทั้งมี มาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม เพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินทุนของ บริษัท และสามารถควบคุมดูแลจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมได้เสมือนเป็น หน่วยงานหนึ่งของบริษัท ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ติดตามและกำกับดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่าง ๆ ของบริษัท ย่อยและ/หรือบริษัทร่วมให้เป็นไปตามนโยบายที่บริษัทกำหนด กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยอนุโลม เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น
2. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ดูแลติดตามให้บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญต่อตลาด หลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และนักลงทุน ทั่วไป เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการที่อาจ มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน ที่มีนัยสำคัญ และรายการอื่นใดที่มีนัยสำคัญซึ่งมิได้เป็นรายการธุรกิจปกติของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม เป็นต้น ทั้งนี้ การเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะต้องให้ข้อมูลเพียงพอ ครบถ้วนถูกต้อง และภายในระยะเวลาที่ เหมาะสมและสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
3. ในกรณีที่บริษัทย่อยตกลงเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทย่อย หรือรายการ เกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทย่อยตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ตามประกาศของ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (แล้วแต่กรณี) บริษัทและ บริษัทย่อยจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และวิธีการตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ในเรื่องนั้น ๆ ก่อนเข้าทำ รายการดังกล่าวโดยอนุโลม โดยบริษัทย่อยจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และวิธีการตามที่ประกาศดังกล่าว กำหนดเช่นเดียวกับกรณีที่บริษัทเป็นผู้ทำรายการดังกล่าวเอง

ทั้งนี้ ในกรณีที่รายการประเภทดังกล่าวจำเป็นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือประกาศคณะกรรมการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องนั้น ให้บริษัทและบริษัทย่อยพิจารณาขนาด ของรายการเทียบกับงบการเงินรวมของบริษัท

4. การทำรายการหรือการดำเนินการใด ๆ ซึ่งมีนัยสำคัญหรือมีผลต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของ บริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งเป็นเรื่องที่จะต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ของบริษัท (แล้วแต่กรณี) ให้กรรมการบริษัทมีหน้าที่ในการจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการของบริษัท และ/หรือ การประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติเรื่องดังกล่าวก่อนที่บริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะจัดประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ผู้ถือหุ้นของตนเอง (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติก่อนการทำการหรือดำเนินการในเรื่องนั้น โดยในการนี้ ให้บริษัทฯ เปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เงื่อนไข ขั้นตอนและ วิธีการที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่จะขออนุมัตินั้นตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชน กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องตลอดจนประกาศ ข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่างๆ ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ฯ ด้วยโดยอนุโลมด้วย (เท่าที่ไม่ขัดแย้ง) อย่างครบถ้วนและถูกต้อง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทฯ

ชื่อบริษัท	: บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	LEO
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 251-251/1 ซอยภักดี ถนนพระราม 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพมหานคร 10120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่ครอบคลุมทั่วโลก (End - to - End Global Logistics Services) และลงทุนในบริษัทอื่น
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107560000125
โทรศัพท์	: (662) 079-9888
โทรสาร	: (662) 079-9829
เว็บไซต์บริษัท	: www.leogloballogistics.com
ทุนจดทะเบียน	: 160,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 160,000,000 บาท

จำนวนหุ้นสามัญ : 320,000,000 หุ้น
 จำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้ว : 320,000,000 หุ้น
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : หุ้นละ 0.50 บาท

6.1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับสาขา

สาขา : พระราม 3
 ที่อยู่ : เลขที่ 259/1 ซอยภักดี ถนนพระราม 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์ : (662) 079-9888

โทรสาร : (662) 079-9829

สาขา : สุวรรณภูมิ
 ที่อยู่ : เลขที่ 294/18-19 ถนนร่มเกล้า แขวงคลองสามประเวศ เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์ : (662) 079-9888

โทรสาร : (662) 184-9725

สาขา : แหลมฉบัง
 ที่อยู่ : เลขที่ 53 ชั้น 11 อาคารทะเลทอง หมู่ 9 ถนนสุขุมวิท ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

โทรศัพท์ : (662) 079-9888 / 038-492-889

โทรสาร : 038-492-892

6.1.3 รายละเอียดของนิติบุคคลที่บริษัท ถือหุ้นทางตรงตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว

(1) ชื่อบริษัท : บริษัท วายเจซี ดีโปท์ เซอร์วิส เซส จำกัด
 ประเภทธุรกิจ : ให้บริการรับฝากตู้สินค้าคอนเทนเนอร์ ระยะสั้นและระยะยาว และซ่อมตู้คอนเทนเนอร์
 ที่ตั้งสำนักงาน : 84/10 หมู่ 3 ถนนบางนา-ตราด กม.13 ตำบลบางโฉลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
 เลขทะเบียนบริษัท : 0105552068296
 ทุนจดทะเบียน : 15,000,000 บาท
 ทุนชำระแล้ว : 15,000,000 บาท
 ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.0 บาท
 สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท : ร้อยละ 50.0

- | | |
|----------|---------------|
| โทรศัพท์ | : 02-730-7503 |
| โทรสาร | : 02-730-7504 |
- (2) ชื่อบริษัท : บริษัท ลีโอ เมียนมาร์ โลจิสติกส์ จำกัด
- | | |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ประเภทธุรกิจ | : ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่ประเทศเมียนมาร์ |
| ที่ตั้งสำนักงาน | : 422/426 CORNER OF STRAND ROAD AND BOTAHTAUNG PAGODA ROAD, # 10-08, BOTAHTAUNG TOWNSHIP, YANGON, REPUBLIC OF THE UNION OF MYANMAR |
| เลขทะเบียนบริษัท | : NO. 632FC of 2014-2015 |
| ทุนจดทะเบียน | : 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 3,007,000 บาท* |
| ทุนชำระแล้ว | : 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 3,007,000 บาท*
ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.0 ดอลลาร์สหรัฐ |
| สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ | : ร้อยละ 80.0 |
| โทรศัพท์ | : 951-202092 |
| โทรสาร | : 951-202092 |
- *อ้างอิงอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2563 = 30.07 บาทต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ
- (3) ชื่อบริษัท : บริษัท อาราเม็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
- | | |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| ประเภทธุรกิจ | : ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารเร่งด่วนระหว่างประเทศ |
| ที่ตั้งสำนักงาน | : 335 ถนนพัฒนาการ แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร |
| เลขทะเบียนบริษัท | : 0105557079725 |
| ทุนจดทะเบียน | : 39,000,000 บาท |
| ทุนชำระแล้ว | : 39,000,000 บาท
ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 390,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.0 บาท |
| สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ | : ร้อยละ 26.0 |
| โทรศัพท์ | : 02-022-7070 |
| โทรสาร | : 02-381-2397, 02-381-2398 |
- (4) ชื่อบริษัท : บริษัท ซิโนคอร์ เมอร์ชานท์มารีน (ประเทศไทย) จำกัด
- | | |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| ประเภทธุรกิจ | : เป็นตัวแทนสายเดินเรือของประเทศเกาหลีใต้ |
| ที่ตั้งสำนักงาน | : 92/21 อาคารสาทรธานี ชั้น 10 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร |

เลขทะเบียนบริษัท : 0105545124712
 ทุนจดทะเบียน : 5,000,000 บาท
 ทุนชำระแล้ว : 5,000,000 บาท
 ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.0 บาท
 สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 50.0
 โทรศัพท์ : 02-636-7299
 โทรสาร : 02-636-7300

(5) ชื่อบริษัท : Kyung Pyung Logistics Co., Ltd.
 ประเภทธุรกิจ : ดำเนินธุรกิจโรงพักสินค้า ลานเก็บตู้คอนเทนเนอร์ และการขนส่งในประเทศเกาหลีใต้
 ที่ตั้งสำนักงาน : 305 เพ็ญแทกฮังมันคิล โพซังอึบ เพ็ญแทกซึ เกียงกีโด ประเทศเกาหลีใต้
 เลขทะเบียนบริษัท : 125-81-63716
 ทุนจดทะเบียน : 3,000,000,000 วอน หรือประมาณ 89,700,000 บาท*
 ทุนชำระแล้ว : 3,000,000,000 วอน หรือประมาณ 89,700,000 บาท*
 ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10,000 วอน
 สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 30.0
 โทรศัพท์ : 82 31-612-6742
 โทรสาร : 82 31-612-6722
 *อ้างอิงอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2563 = 0.0299 บาทต่อ 1 วอน

(6) ชื่อบริษัท : บริษัท รอยัลเทนเนอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
 ประเภทธุรกิจ : ผู้บริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
 ที่ตั้งสำนักงาน : 123/9 ถนนนนทรี แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
 เลขทะเบียนบริษัท : 0105535102783
 ทุนจดทะเบียน : 5,000,000 บาท
 ทุนชำระแล้ว : 5,000,000 บาท
 ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.0 บาท
 สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 19.0
 โทรศัพท์ : 02-681-0555
 โทรสาร : 02-681-0566-8

(7) ชื่อบริษัท	: บริษัท ออล โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: บริการการจัดเก็บ และกระจายสินค้า (Warehouse and Distribution Management)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 700/488 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านเก่า อำเภอฟานทอง จังหวัดชลบุรี
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105550091282
ทุนจดทะเบียน	: 10,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 10,000,000 บาท
	ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.0 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ	: ร้อยละ 10.0
โทรศัพท์	: 038-468-648
โทรสาร	: 038-468-675

6.1.4 นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวง ดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: 02-229-2800
โทรสาร	: 02-359-1259

6.1.5 ผู้สอบบัญชี

บริษัท	: บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์	: 02-344-1000
โทรสาร	: 02-286-5050

6.1.6 ผู้ตรวจสอบภายใน

บริษัท	: บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทสึ ซายะสึ ที่ปรึกษา จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 11/1 เอไอเอ สาทรทาวเวอร์ ชั้น 23-27 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขต สาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์	: 02-034-0000
โทรสาร	: 02-034-0100

6.1.7 ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

บริษัท : บริษัท ฮันตัน แอนดรูส์ เคิร์ท (ไทยแลนด์) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 1 อาคาร คิว เฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 34 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : 02-645-8800
โทรสาร : 02-645-8880

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -