

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมในการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัท เพอร์สซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “PACO”) ประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน ในตลาดชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทน (“ตลาด REM”) โดยปัจจุบันมีสินค้าทั้งหมดมากกว่า 2,600 รุ่น สำหรับยานยนต์ทุกประเภททั้งจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ทวีปยุโรป และอื่น ๆ ที่ใช้ระบบปรับอากาศ โดยมีสินค้าที่ครอบคลุมหลากหลายยี่ห้อ เช่น รถยนต์นั่ง รถเอนกประสงค์ รถกระบะ รถยนต์บรรทุก และรถยนต์ซูเปอร์คาร์ รวมไปถึงรถยนต์เชิงพาณิชย์ เช่น รถบัสโดยสาร รถแทรกเตอร์ เป็นต้น ภายใต้ตราสินค้า “PACO” ให้แก่ลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการส่งออกสินค้าครอบคลุมถึงตลาดในทวีปเอเชีย อเมริกาเหนือ ยุโรป อเมริกาใต้ ออสเตรเลีย และแอฟริกา ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย (1) กลุ่มผู้ค้าชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อนำไปจำหน่าย และ/หรือ ให้บริการให้กับผู้บริโภคในตลาดอะไหล่รถยนต์ทดแทน อาทิ ร้านค้าอะไหล่รถยนต์ เป็นต้น (“Replacement Equipment Manufacturer” หรือ “REM”) (2) กลุ่มผู้จัดหาวัตถุดิบซึ่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อนำไปรองรับการซ่อมหรือเปลี่ยนอะไหล่รถยนต์ตามศูนย์บริการรถยนต์ (“Original Equipment Spare Parts” หรือ “OES”) และ (3) กลุ่มผู้ประกอบการรถยนต์ที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อนำไปประกอบรถยนต์ (“Original Equipment Manufacturer” หรือ “OEM”) โดยบริษัทฯ มีฐานการผลิตอยู่ในประเทศไทย และมีโรงงานผลิตจำนวน 3 แห่ง และคลังสินค้าอีก 1 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดสมุทรสาครทั้ง 4 แห่ง และศูนย์กระจายสินค้าอีก 1 แห่งในจังหวัดกรุงเทพฯ (เขตบางบอน) โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการขยายกำลังการผลิตและศึกษาข้อมูลเพื่อพัฒนาสินค้าตลาดชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศรถยนต์อย่างต่อเนื่อง ทำให้ปัจจุบันมีจำนวนรุ่นสินค้ามากกว่า 2,600 รุ่น ซึ่งครอบคลุมรุ่นรถยนต์ยี่ห้อต่าง ๆ ทั่วโลก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะพัฒนาเทคโนโลยีและยกระดับมาตรฐานกระบวนการผลิตให้ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง โดยใช้เทคโนโลยีการผลิตจากประเทศเยอรมนี ญี่ปุ่น จีน และเกาหลีใต้ รวมทั้งได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานระดับสากล ISO 9001:2015 รวมทั้งรางวัลเกียรติยศสำหรับผู้ประกอบการไทย หรือ Bai Po Business Awards by Sasin

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2534 ด้วยทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท โดยเริ่มจากการผลิตชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศรถยนต์ซึ่งได้แก่ ตัวกรองสิ่งสกปรกและความชื้น (Drier) และสายน้ำยาแอร์รถยนต์ ให้กับลูกค้าในประเทศ โดยบริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสในการเติบโตของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศรถยนต์ในตลาดชิ้นส่วนทดแทน บริษัทฯ จึงขยายกำลังการผลิตเพื่อผลิตคอยล์ร้อน (Condenser) และคอยล์เย็น (Evaporator) พร้อมกับขยายฐานลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2563

1.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย ในการดำเนินงานของบริษัทฯ

3.1.1 วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในตลาดชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน ในตลาด REM ทั้งในและต่างประเทศ โดยครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในทวีปเอเชีย อเมริกาเหนือ ยุโรป อเมริกาใต้ และออสเตรเลีย อีกทั้งการเป็นผู้นำในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพภายใต้มาตรฐานสากลด้วยจรรยาบรรณที่มุ่งเน้นความรับผิดชอบต่อลูกค้า คู่ค้า พนักงาน สภาพแวดล้อม และสังคมอย่างต่อเนื่อง รวมถึงยังสามารถบริหารจัดการต้นทุนของการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.1.2 พันธกิจ

เพื่อก้าวสู่ความเป็นผู้นำในธุรกิจชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน ในตลาด REM บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ราคายุติธรรม โดยการบริหารอัตราผลกำไรให้ได้ตามเป้าหมายภายใต้มาตรฐานที่กำหนด และมุ่งสู่การเติบโตด้วยการขยายกำลังการผลิตและพัฒนาระบบการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูง ควบคู่ไปกับการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย อีกทั้งการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มพูนทักษะความรู้ ความสามารถให้เหมาะสมกับงาน ภายใต้การเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กร เพื่อให้พนักงานตระหนักและภาคภูมิใจในการเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะก้าวสู่ความเป็นผู้นำในธุรกิจชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์นอกเหนือจากชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทนในอนาคตอีกด้วย

3.1.3 วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

- 1) เพิ่มอัตราการเติบโตของรายได้ และกำไรให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
- 2) พัฒนาและนำเข้าเครื่องจักร เทคโนโลยี ให้ทันสมัยเพื่อคุณภาพผลิตภัณฑ์และการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ
- 3) พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มเติมให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 4) สร้างเครื่องหมายการค้า PACO ให้เป็นที่ยอมรับและรู้จักมากขึ้นในระดับสากล
- 5) ขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ไปยังประเทศต่าง ๆ เพื่อให้รายได้เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้
- 6) พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ

1.3 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

| ปี | เหตุการณ์ที่สำคัญ |
|------|---|
| 2534 | - บริษัทฯ ได้จดทะเบียนธุรกิจ ภายใต้ชื่อ “บริษัท เพอร์ซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท โดยมีที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ ซอยเจริญนคร 46 ถนนเจริญนคร แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ โดยก่อตั้งขึ้นจากคุณสมบัติซึ่งมีประสบการณ์ทางด้านธุรกิจโรงกลึงและปั๊มโลหะสำหรับอะไหล่มอเตอร์ไซด์ ในช่วงปี 2520 โดยใช้ชื่อว่า กิตติอุตสาหกรรม หลังจากนั้นในปี 2523 จึงได้ให้คุณสมบัติเข้ามาร่วมหุ้นกัน รวมเป็น 2 ท่าน ต่อมาปี 2529 ได้เริ่มก่อตั้งกิจการใหม่อีก 1 แห่งมีชื่อว่า ร้านเพอร์ซิเด็นท์ ชัฟฟลาย โดยมีนายสมชาย นายสมศักดิ์ และ พี่ชายคุณสมชายอีกท่าน และพี่เขยคุณสมชาย เป็นผู้ถือหุ้นและร่วมกันบริหารงาน โดยเริ่มธุรกิจซื้อขายไปอะไหล่แอร์รถยนต์ และ Condenser Tube & Fin และ Evaporator Tube & Fin โดยในปี |

| ปี | เหตุการณ์ที่สำคัญ |
|------|--|
| | 2539 และในปี 2549 พี่ชายคุณสมชายและพี่ชายคุณสมชายอีกท่าน ได้ขายหุ้นและลาออกจากการบริหารในกลุ่มบริษัททั้งหมด เหลือผู้ถือหุ้นเพียงสองกลุ่มคือกลุ่มคุณสมชาย และคุณสมศักดิ์ |
| 2536 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ เปิดดำเนินการอาคารโรงงานและสำนักงาน ณ ตำบลสวนหลวง อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร บนเนื้อที่ทั้งหมด 1,735 ตารางวา - บริษัทฯ ได้มีการขยายกำลังการผลิตโดยการซื้อเครื่องจักรใหม่และนำเทคโนโลยีการผลิตจากประเทศเยอรมนีมาใช้ในการผลิตเพื่อผลิตงานคอยล์ร้อน (Condenser) และคอยล์เย็น (Evaporator) เป็นครั้งแรก - จัดทะเบียนธุรกิจ ภายใต้ชื่อ “บริษัท เพอร์ซิเด็นท์ เซลส์ จำกัด” โดยมีที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ 26/5 หมู่ที่ 9 ซอยวปอ. 11 (พิเศษ) ถนนเศรษฐกิจ 1 ตำบลสวนหลวง อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร ถือหุ้นโดยคุณสมชาย เลิศขจรกิตติ คุณมาลีวัลย์ เลิศขจรกิตติ คุณสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ และคุณอัญชลี เลิศขจรกิตติ เพื่อดำเนินดูแลการขายและการตลาดสินค้าในประเทศของ PACO |
| 2538 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ไปยัง 26/5 หมู่ที่ 9 ซอยวปอ. 11 (พิเศษ) ถนนเศรษฐกิจ 1 ตำบลสวนหลวง อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จาก 10 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท |
| 2540 | - บริษัทฯ ได้ขยายตลาดในต่างประเทศ โดยเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลางในทวีปอเมริกาเหนือ โดยเริ่มจากประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศแคนาดา โดยบริษัทฯ ได้ลงทุนในการสร้างแม่พิมพ์ขึ้นมาจากตัวเอง จึงทำให้บริษัทฯ มีสินค้ามากกว่า 2,600 รุ่น ในปัจจุบัน |
| 2541 | - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจาก 20 ล้านบาท เป็น 45 ล้านบาท |
| 2546 | - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจาก 45 ล้านบาท เป็น 70 ล้านบาท |
| 2547 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจาก 70 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท และในปีเดียวกัน บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจาก 100 ล้านบาท เป็น 120 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้ขยายกำลังการผลิตโดยการสร้างอาคารโรงงานเพิ่มอีก 1 หลัง บนเนื้อที่กว่า 6,219 ตารางวา เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น |
| 2548 | - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจาก 120 ล้านบาท เป็น 220 ล้านบาท |
| 2550 | - บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2008 |
| 2555 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้ขยายตลาดในต่างประเทศ โดยเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลางในตลาดตะวันออกกลาง ยุโรป และแอฟริกา - บริษัทฯ ได้เข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท เพอร์ซิเด็นท์ เซลส์ จำกัด โดยการเข้าซื้อหุ้นจากคุณสมชาย เลิศขจรกิตติ คุณมาลีวัลย์ เลิศขจรกิตติ คุณสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ และคุณอัญชลี เลิศขจรกิตติ ทั้งหมดจำนวน 201,996 หุ้น ราคา 113.96 บาทต่อหุ้น หรือคิดเป็นมูลค่ารวมทั้งหมด 23.62 ล้านบาท จึงทำให้บริษัท เพอร์ซิเด็นท์ เซลส์ จำกัด มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยวัตถุประสงค์ในการเข้าซื้อกิจการในครั้งนี้ เพื่อที่จะขยายธุรกิจไปยังตลาด REM ในประเทศ |

| ปี | เหตุการณ์ที่สำคัญ |
|------|--|
| 2556 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัท ได้ร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Alliance) กับกลุ่มบริษัทสัญชาติญี่ปุ่นที่มีชื่อเสียงด้านการเป็นผู้จัดจำหน่ายชิ้นส่วนรถยนต์ให้แบรนด์รถยนต์ต่าง ๆ ทั่วโลก เพื่อร่วมกันพัฒนาสินค้าสำหรับตลาด REM โดยใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรนำสมัยจากประเทศญี่ปุ่น บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จาก 220 ล้านบาท เป็น 270 ล้านบาท |
| 2557 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัท ได้เข้าควบรวมกิจการของบริษัท เพรสซิเด็นท์ เซลส์ จำกัด โดยการโอนสินทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท เพรสซิเด็นท์ เซลส์ จำกัด ไปยังบริษัทฯ จึงทำให้การบริหารงานและการดำเนินการของบริษัท เพรสซิเด็นท์ เซลส์ จำกัด มาอยู่ภายใต้บริษัทฯ ทั้งหมด บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จาก 270 ล้านบาท เป็น 370 ล้านบาท บริษัทฯ ได้รับรางวัล Bai Po Business Award by Sasin ครั้งที่ 10 จากสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เนื่องจากบริษัทฯ มีความโดดเด่นในการดำเนินธุรกิจด้วยการมุ่งเน้นการสร้างธุรกิจด้วยพลังแห่งการเป็นผู้ประกอบการ |
| 2558 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการอาคารสำนักงานแห่งใหม่ ที่ตั้งอยู่ 88/8 หมู่ที่ 9 ซอย วปอ. 11 (พิเศษ) ตำบลสวนหลวง อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้จัดตั้ง PACO USA LLC ("PACO USA") ขึ้นเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2558 ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้น ร้อยละ 100 โดยมีทุนจดทะเบียน 10,000 เหรียญสหรัฐ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทนในประเทศและต่างประเทศของประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัทฯ ได้จัดตั้ง PACO Group Hong Kong Limited ("PACO HK") ขึ้นเมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2558 ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้น ร้อยละ 100 โดยมีทุนจดทะเบียน 10,000 เหรียญสหรัฐ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจหลักด้านการลงทุนในต่างในต่างประเทศ |
| 2559 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ขยายตลาดในต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าในประเทศอินเดีย และยุโรป โดยการออกงานแสดงสินค้าเป็นหลัก |
| 2560 | <ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2560 บริษัทฯ ได้มีมติจากการประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติจดทะเบียนเลิก PACO USA เนื่องจากนโยบายของฝ่ายบริหาร ณ ขณะนั้นต้องการที่จะมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ในภูมิภาคอื่น รวมทั้งมุ่งเน้นการบริหารจัดการด้านต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยในปัจจุบันชำระบัญชีเรียบร้อยแล้วเมื่อปี 2560 |
| 2561 | <ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2561 บริษัทฯ ได้มีมติจากการประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติจดทะเบียนเลิก PACO HK เนื่องจากไม่มีรายการดำเนินกิจการใด ๆ โดยการยกเลิกบริษัทไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยในปัจจุบันชำระบัญชีเรียบร้อยแล้วเมื่อปี 2562 |
| 2562 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2015 |
| 2563 | <ul style="list-style-type: none"> บริษัท ได้เริ่มดำเนินโครงการ PACO AutoHub ซึ่งเป็นโครงการที่มุ่งเน้นการสร้างฐานตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทนของบริษัทฯ ให้แข็งแกร่งมากขึ้น โดยมีจุดประสงค์ในการสร้างแบรนด์ การสร้างความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ การพัฒนาความรู้ ความเข้าใจใน |

| ปี | เหตุการณ์ที่สำคัญ |
|----|--|
| | <p>ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รวมไปถึงการเปิดโอกาสให้ร้านค้าที่มีความประสงค์ที่จะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปจัดจำหน่ายมาเข้าร่วมโครงการกับบริษัทฯ</p> <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 370 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาท และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้นเป็น 0.50 บาทต่อหุ้น และจดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2563 เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 260 ล้านหุ้นของบริษัทฯ ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ ทั้งหมดเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ |

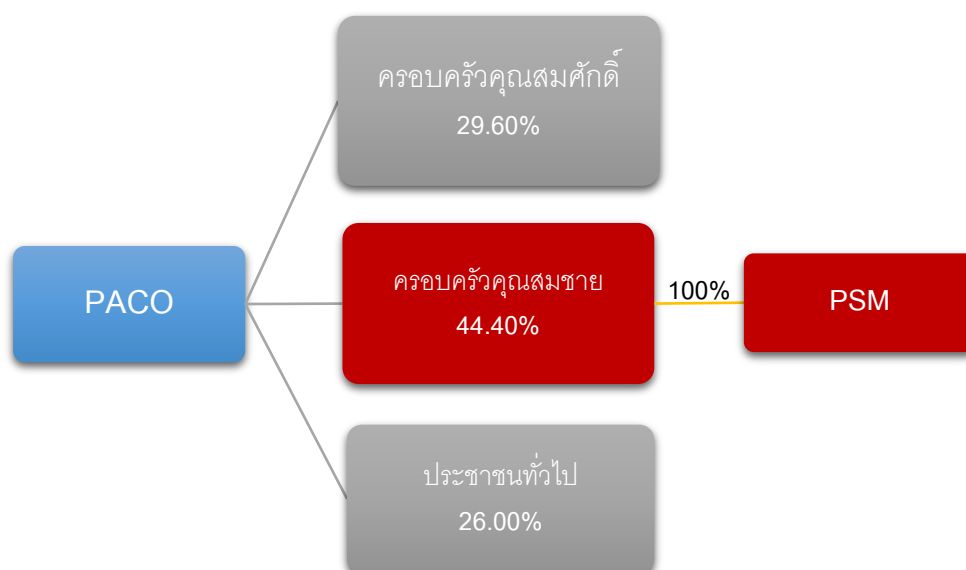
1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

1.5 ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ปัจจุบัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในกลุ่มคุณสมชาย เลิศขจรกิตติ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทฯ สัดส่วนร้อยละ 44.40 ของทุนชำระแล้ว ได้มีการถือหุ้นทั้งหมดร้อยละ 100.00 ใน บริษัท ไพรม์ สเตนดาร์ด แมนูแฟคเจอริ่ง (“PSM”) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนประกอบรถยนต์ประเภทชิ้นส่วนยางล้อและยางติดเหล็ก ซึ่งเป็นธุรกิจที่ไม่ได้แข่งขันกันกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ และ PSM ได้มีธุรกรรมระหว่างกันที่สำคัญ ได้แก่

- (1) บริษัทฯ ได้มีการสั่งยางปิดหน้าแปลนจาก PSM เพื่อใช้ปิด สินค้าสำเร็จรูปของบริษัทฯ
- (2) บริษัทฯ และ PSM ได้มีการส่งสินค้ารวมกันในตู้ขนส่งสินค้าทางเรือ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในต่างประเทศ ตามความต้องการของลูกค้า ปัจจุบัน บริษัทฯ และ PSM ได้มีข้อตกลงทางธุรกิจตามนโยบายรายการระหว่างกัน เพื่อกำหนดแนวทางและวิธีการคำนวณค่าบริการการขนส่งรวมกัน



ภาพแสดงความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

| | | | |
|------------------------|--|-------------------|---------------------------|
| ชื่อบริษัท | บริษัท ไพรม์ สเตนดาร์ด แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด | | |
| เลขทะเบียนนิติบุคคล | 0105554035549 | | |
| วันเดือนปีที่จดทะเบียน | 10 มีนาคม 2554 | | |
| ทุนจดทะเบียนปัจจุบัน | 40,000,000 บาท | | |
| ที่ตั้ง | 69 หมู่ที่ 5 ตำบลสัมปทวน อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม 73120 0-3423-9002 | | |
| อำนาจกรรมการ | นางสาวแพรววณิต เลิศขจรกิตติ หรือนางสาวพิชญ์ชนก เลิศขจรกิตติ ลงลายมือ ชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท | | |
| ผู้ถือหุ้น | รายชื่อผู้ถือหุ้น | สัดส่วนการถือหุ้น | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) |
| | 1 นาง มาลีวัลย์ เลิศขจรกิตติ | 60.00% | 240,000 |
| | 2 นาย สมชาย เลิศขจรกิตติ | 37.50% | 150,000 |
| | 3 นาย ธเนศ เลิศขจรกิตติ | 2.50% | 10,000 |
| | รวม | 100.00% | 400,000 |

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1. ธุรกิจของบริษัทฯ และโครงสร้างรายได้

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน ให้แก่ลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการส่งออกสินค้าครอบคลุมถึงตลาดในทวีปเอเชีย อเมริกาเหนือ ยุโรป อเมริกาใต้ และออสเตรเลีย โดยในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (1) คอยล์ร้อน (2) คอยล์เย็น และ (3) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์สองกลุ่มแรก ได้แก่ คอยล์ร้อนและคอยล์เย็นเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเองและเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายได้จากการขายของบริษัทฯ โดยแสดงตามมูลค่าและอัตราร้อยละ แบ่งตามประเภทผลิตภัณฑ์ และแบ่งย่อยตามประเภทของช่องทางการจัดจำหน่ายในปี 2560 – 2563

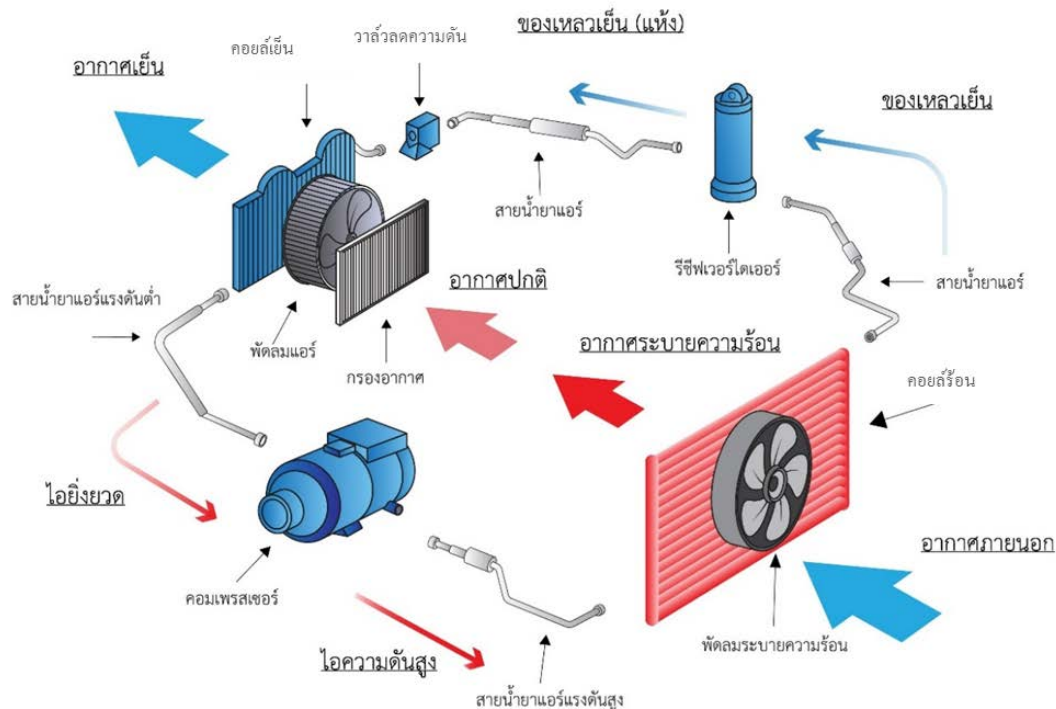
| รายได้จากการขายในประเทศและต่างประเทศ | งบการเงินรวม | | | | | | งบการเงินเฉพาะกิจการ ^{1/} | |
|--------------------------------------|--------------|--------|---------|--------|---------|--------|------------------------------------|--------|
| | ปี 2560 | | ปี 2561 | | ปี 2562 | | ปี 2563 | |
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| 1. คอยล์ร้อน (Condenser) | 580.42 | 72.19 | 482.48 | 72.66 | 489.34 | 70.51 | 446.64 | 65.45 |
| ในประเทศ | 165.83 | 20.63 | 159.44 | 24.01 | 175.23 | 25.25 | 158.80 | 23.27 |
| ต่างประเทศ | 414.59 | 51.56 | 323.04 | 48.65 | 314.11 | 45.26 | 287.84 | 42.18 |
| 2. คอยล์เย็น (Evaporator) | 167.68 | 20.85 | 129.56 | 19.51 | 126.70 | 18.25 | 157.29 | 23.05 |
| ในประเทศ | 62.02 | 7.71 | 55.21 | 8.31 | 59.30 | 8.54 | 95.78 | 14.04 |
| ต่างประเทศ | 105.66 | 13.14 | 74.35 | 11.20 | 67.40 | 9.71 | 61.51 | 9.01 |
| 3. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ^{2/} | 36.09 | 4.49 | 32.89 | 4.96 | 62.29 | 8.98 | 63.00 | 9.23 |
| ในประเทศ | 29.70 | 33.69 | 25.79 | 3.89 | 54.32 | 7.83 | 56.03 | 8.21 |
| ต่างประเทศ | 6.39 | 0.80 | 7.10 | 1.07 | 7.98 | 1.15 | 6.97 | 1.02 |
| รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ | 784.19 | 97.53 | 644.93 | 97.13 | 678.33 | 97.74 | 666.93 | 97.73 |
| รายได้อื่น ^{3/} | 19.86 | 2.47 | 19.07 | 2.87 | 15.67 | 2.26 | 15.49 | 2.27 |
| รวมรายได้ | 804.05 | 100.00 | 664.00 | 100.00 | 694.00 | 100.00 | 682.42 | 100.00 |

หมายเหตุ : ^{1/}ไม่มีการจัดทำงบการเงินรวม สำหรับปี 2563 ของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทย่อยได้เลิกกิจการในระหว่างปี 2562

^{2/} ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ประกอบไปด้วย คอมเพรสเซอร์ และ สารทำความเย็น R134a เป็นต้น

^{3/} รายได้อื่น ประกอบไปด้วยรายได้จากการขายเศษซาก รายได้เงินชดเชยบัตรภาษี รายได้ค่าบริการ และกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น

2.2. ลักษณะของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ



เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งเน้นการผลิตและจัดจำหน่ายอะไหล่เครื่องปรับอากาศในรถยนต์เป็นหลัก ดังนั้นก่อนที่ จะอธิบายลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในส่วนนี้จะอธิบายถึงหลักการทำงานของเครื่องปรับอากาศในรถยนต์เป็นระบบ ทำความเย็นแบบอัดไอ (Vapor Compression System) ประกอบด้วยอุปกรณ์หลักคือ เครื่องอัดไอ หรือคอมเพรสเซอร์ (Compressor) คอยล์ร้อน (Condenser) รีซีฟเวอร์ ดรายเออร์ (Receiver Drier) วาล์วลดความดัน (Expansion Valve) และ คอยล์เย็น (Evaporator)

การทำงานของระบบทำความเย็นแบบอัดไอนั้นจะทำงานเป็นวัฏจักร (Cycle) โดยสามารถอธิบายขั้นตอนการ ทำงานได้ดังนี้ คอมเพรสเซอร์รับสารทำความเย็นที่อยู่ในสถานะไออิ่มตัว (Saturated Vapor) จากคอยล์เย็น จากนั้น คอมเพรสเซอร์จะอัดสารทำความเย็นให้อยู่ในสถานะไอล้างยวด (Superheated Vapor) แล้วส่งสารทำความเย็นไปที่คอยล์ ร้อน ซึ่งมีหน้าที่ควบแน่นสารทำความเย็นโดยอาศัยหลักการถ่ายเทความร้อนที่ความดันคงที่แบบย้อนกลับได้ (Reversible heat transfer) ทำให้สารทำความเย็นกลั่นตัวเป็นของเหลว จากนั้นสารทำความเย็นจะไหลผ่านรีซีฟเวอร์ ดรายเออร์ (Receiver Drier) เพื่อกรองสิ่งสกปรกและความชื้นที่ปนเปื้อนในสารทำความเย็นสารทำความเย็น ก่อนส่งต่อไปที่วาล์วลด ความดัน เพื่อเข้าสู่กระบวนการขยายตัวลดความดัน โดยฉีดสารทำความเย็นเป็นฝอยละอองสถานะของผสมเข้าไปใน คอยล์เย็นเพื่อรับความร้อนจากห้องโดยสาร ทำให้สารทำความเย็นเดือดกลายเป็นไออิ่มตัวอีกครั้ง

โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีดังนี้

2.2.1 คอยล์ร้อน (Condenser)

คอยล์ร้อนเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ทำหน้าที่ในการระบายความร้อนออกจากสารทำความเย็นสถานะเป็นแก๊สที่มีความดันและอุณหภูมิสูงที่อัดมาจากคอมเพรสเซอร์ เมื่อสารทำความเย็นถูกระบายความร้อนออกก็จะเกิดการควบแน่นของแก๊ส ทำให้เกิดการเปลี่ยนสถานะเป็นของเหลว

ตัวอย่างคอยล์ร้อน (Condenser)



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ TOYOTA รุ่น Camry
ปี 2006-2013



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Ford รุ่น F-Series Super Duty
ปี 2007-2019



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Dodge รุ่น Challenger
ปี 2009



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ GMC รุ่น Terrain
และ Chevrolet รุ่น Equinox ปี 2011

2.2.2 คอยล์เย็น (Evaporator)

คอยล์เย็นเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง ทำหน้าที่ ทำให้อสารทำความเย็นระเหยเปลี่ยนสถานะจากของเหลวเป็นแก๊สทำให้เกิดความเย็น และจะดูดความร้อนจากอากาศโดยรอบ ทำให้อุณหภูมิของอากาศที่ถูกเป่าเข้าไปในห้องผู้โดยสารเย็นลง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอยล์เย็นสำหรับแบตเตอรี่ (Battery Evaporator) ที่ใช้ในรถยนต์ไฟฟ้า เพื่อรองรับปริมาณรถยนต์ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

ตัวอย่างคอยล์เย็น (Evaporator)



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ ISUZU รุ่น D-Max
ปี 2002-2012



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ TOYOTA
รุ่น Altis ปี 2006 – 2019, รุ่น Vigo ปี 2004 – 2015
รุ่น Innova ปี 2004 – 2015 และรุ่น HiAce Commuter
(ส่วนหน้า) 2004 - 2019



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ TOYOTA รุ่น HiAce
Commuter (ส่วนห้องโดยสาร) ปี 2004 - 2019



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Mitsubishi รุ่น Outlander
ปี 2013 - ปัจจุบัน

2.2.3 ผลิตภัณฑ์อื่นๆ

ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเอง และผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาจาก
จำหน่าย อาทิ สายน้ำยา รีซีฟเวอร์ ดรายเออร์ คอมเพรสเซอร์ อินเตอร์คูลเลอร์ และสารทำความเย็น R134a ซึ่ง
รายละเอียดมีดังนี้

2.2.3.1. ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

ก. สายน้ำยาแอร์ / ท่อน้ำยาแอร์ (A/C Hose)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง ทำหน้าที่เป็นท่อลำเลียงสารทำความเย็นให้ไหลเวียนไป
ตามระบบ

ตัวอย่างสายน้ำยาแอร์ / ท่อน้ำยาแอร์ (A/C Hose)



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Mitsubishi รุ่น Lancer GLXi
ปี 1996 - 1998



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ TOYOTA รุ่น Sport Rider
ปี 1998 - 2005



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ KIA รุ่น Jumbo
ปี 2004 - ปัจจุบัน



สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Nissan รุ่น Teana
ปี 2009 - 2011

2.2.3.2. ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาเพื่อจำหน่าย

ก. รีซีฟเวอร์ดรายเออร์ (Receiver Drier)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ สั่งซื้อมาเพื่อจัดจำหน่าย ทำหน้าที่กรองสิ่งสกปรก และความชื้นจาก
สารทำความเย็น ถ้าสารทำความเย็นมีความชื้นปนอยู่ ประสิทธิภาพของระบบจะต่ำลง และ
น้ำมันหล่อลื่นที่อยู่ในระบบจะเสื่อมสภาพ

ข. คอมเพรสเซอร์ (Compressor)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ สั่งซื้อมาเพื่อจัดจำหน่ายทำหน้าที่เพิ่มความดันของสารทำความเย็นที่อยู่ในสถานะที่เป็นแก๊ส โดยดูดสารทำความเย็นที่มีแรงดันต่ำ อุณหภูมิต่ำจากคอยล์เย็นและอัดให้มีแรงดันสูง เพื่อที่จะให้เกิดการไหลเวียนภายในระบบปรับอากาศรถยนต์

ค. อินเตอร์คูลเลอร์ (Intercooler)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ สั่งซื้อมาเพื่อจัดจำหน่าย ทำหน้าที่ระบายความร้อนของอากาศที่ถูกส่งมาจากเทอร์โบชาร์จเจอร์ ซึ่งอากาศที่ส่งผ่านมานั้นจะมีอุณหภูมิค่อนข้างสูง อินเตอร์คูลเลอร์จึงช่วยลดอุณหภูมิของอากาศก่อนที่จะส่งเข้าไปสู่ห้องเผาไหม้

ง. สารทำความเย็น R134a

เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ สั่งซื้อมาเพื่อจัดจำหน่าย ทำหน้าที่เป็นตัวกลางสำคัญในการทำให้เกิดความเย็น เพราะสารนี้จะเดินทางไปทั่วอุปกรณ์สำคัญที่ทำให้เกิดความเย็นของระบบทำความเย็น ด้วยคุณสมบัติในตัวเองที่สามารถดูดซับและนำพาความร้อนด้วยการเปลี่ยนสถานะจากของเหลวให้เป็นไอ จากนั้นสามารถเปลี่ยนกลับมาเป็นของเหลวเพื่อเข้าสู่กระบวนการทำความเย็นอีกครั้งได้โดยไม่เสื่อมสถานะ

จ. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่บริษัทฯ สั่งซื้อมาเพื่อจำหน่าย

เช่น ออยล์คูลเลอร์ (Oil Cooler) วาล์วลดความดัน (Expansion Valve) สวิตช์ปิด-เปิดและควบคุม (Switch and Speed Control) สารดูดความชื้น (Desiccant Bags) เป็นต้น

2.3. การตลาดและการแข่งขัน

ตาราง: โครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มลูกค้า ในปี 2560 - 2563

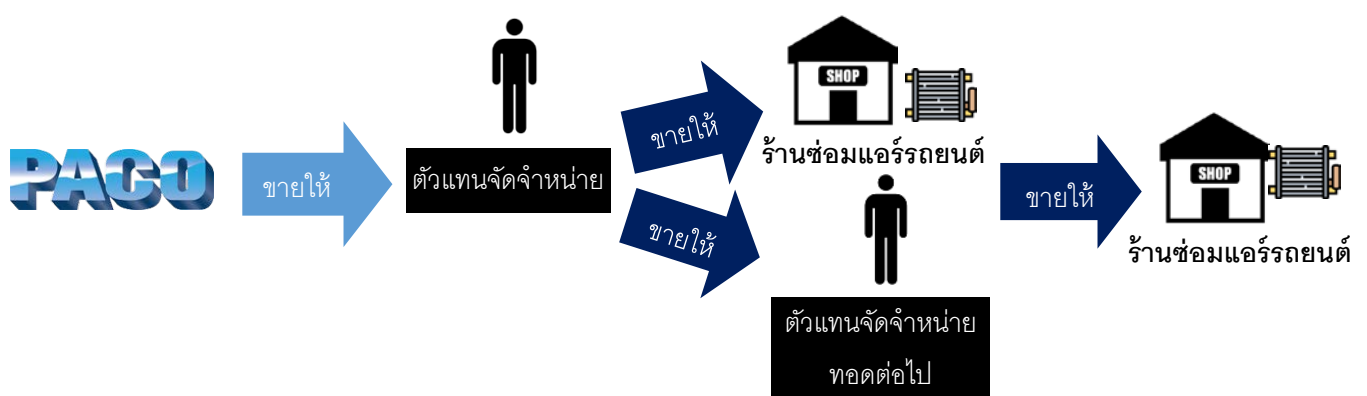
| รายได้จากการขาย แยกตามกลุ่มลูกค้า | งบการเงินรวม | | | | | | งบการเงินเฉพาะ กิจการ ^{1/} | |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--|---------------|
| | 2560 | | 2561 | | 2562 | | 2563 | |
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| 1.กลุ่มลูกค้า REM | 758.82 | 96.76 | 622.22 | 96.48 | 659.76 | 97.26 | 616.54 | 92.45 |
| ภายในประเทศ | 239.44 | 30.53 | 226.20 | 35.07 | 273.43 | 40.31 | 266.87 | 40.01 |
| ต่างประเทศ | 519.38 | 66.23 | 396.02 | 61.41 | 386.33 | 56.95 | 349.68 | 52.43 |
| 2 กลุ่มลูกค้า.OES | 18.11 | 2.31 | 14.23 | 2.21 | 15.75 | 2.32 | 44.25 | 6.64 |
| ภายในประเทศ | 18.11 | 2.31 | 14.23 | 2.21 | 15.42 | 2.27 | 43.73 | 6.56 |
| ต่างประเทศ | - | - | - | - | 0.33 | 0.05 | 0.52 | 0.08 |
| 3 กลุ่มลูกค้า.OEM | 7.26 | 0.93 | 8.48 | 1.31 | 2.82 | 0.42 | 6.13 | 0.92 |
| ภายในประเทศ | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ต่างประเทศ | 7.26 | 0.93 | 8.48 | 1.31 | 2.82 | 0.42 | 6.13 | 0.92 |
| รวมรายได้จากการขาย | 784.19 | 100.00 | 644.93 | 100.00 | 678.33 | 100.00 | 666.93 | 100.00 |

หมายเหตุ: ^{1/}ไม่มีการจัดทำงบการเงินรวม สำหรับปี 2563 ของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯยังได้เลิกกิจการในระหว่างปี 2562

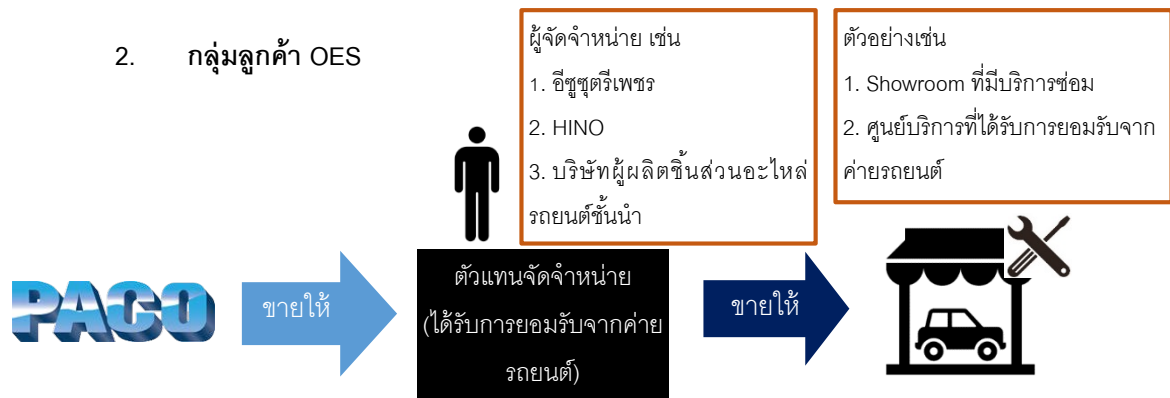
2.3.1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายบริษัทฯ สามารถจำแนกเป็น 3 ประเภทตามชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าซื้อได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้า REM หรือกลุ่มผู้ค้าชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อนำไปจำหน่าย และ/หรือ ให้บริการให้กับผู้บริโภคในตลาดอะไหล่รถยนต์ทดแทน อาทิ ร้านค้าอะไหล่รถยนต์ (2) กลุ่มลูกค้า OES หรือกลุ่มผู้จัดหาวัตถุดิบที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อนำไปประกอบการซ่อมหรือเปลี่ยนอะไหล่รถยนต์ตามศูนย์บริการรถยนต์และ (3) กลุ่มลูกค้า OEM หรือกลุ่มผู้ประกอบการรถยนต์ที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อนำไปประกอบรถยนต์โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้า REM กลุ่มลูกค้า OES และกลุ่มลูกค้า OEM คิดเป็นอัตราเฉลี่ยร้อยละ 95.79 ร้อยละ 3.32 และร้อยละ 0.89 ของรายได้รวมจากการขายในปี 2560 – 2563 ตามลำดับ

1. กลุ่มลูกค้า REM



เนื่องจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ชนิด REM หรือผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเพื่อนำไปจำหน่าย และ/หรือ ให้บริการให้กับผู้บริโภคในตลาดอะไหล่รถยนต์ทดแทน ดังนั้นกลุ่มลูกค้า REM จึงเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ซึ่งประกอบไปด้วย ร้านค้าอะไหล่รถยนต์ทดแทน โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับทางบริษัทฯ มาเป็นเวลานาน โดยสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้า REM ที่เป็นลูกค้าภายในประเทศและต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 36.26 และร้อยละ 59.52 ของรายได้จากการขายในปี 2560 - 2563 ตามลำดับ โดยลูกค้ารายสำคัญในประเทศ ได้แก่ บริษัท ลิเกท อินเตอร์เทรด จำกัด ขณะที่ลูกค้ารายสำคัญต่างประเทศ ได้แก่ บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ชั้นนำสัญชาติญี่ปุ่น กลุ่มบริษัท AL RAS และ กลุ่มบริษัท Keystone เป็นบริษัทในเครือของกลุ่มบริษัท LKQ ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ผลิตและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์รายใหญ่ของอเมริกาเหนือและยุโรป



หลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิด OES ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นให้กับผู้จัดหาวัตถุดิบเพื่อนำไปรองรับการซ่อมหรือการเปลี่ยนอะไหล่รถยนต์ตามศูนย์บริการรถยนต์ โดยวิธีการผลิต คุณสมบัติ และ/หรือ ลักษณะ ของผลิตภัณฑ์จะถูกกำหนดไว้ชัดเจนโดยผู้สั่งซื้อ เครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิต สีของผลิตภัณฑ์ และตราประทับบนผลิตภัณฑ์ โดยปัจจุบัน กลุ่มลูกค้า OES ที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ชั้นนำสัญชาติญี่ปุ่น บริษัท ตรีเพชร อีซูซุเซลส์ จำกัด และบริษัท ฮีโนมอเตอร์เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยในปี 2560 - 2563 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายให้กับกลุ่มลูกค้า OES ภายในประเทศและต่างประเทศ โดยคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 3.29 และร้อยละ 0.03 ของรายได้จากการขายในช่วงปี 2560 - 2563 ตามลำดับ

3. กลุ่มลูกค้า OEM



กลุ่มลูกค้า OEM หรือกลุ่มผู้ประกอบการรถยนต์เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีสัดส่วนรายได้ต่อรายได้รวมน้อยที่สุด โดยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับการสั่งผลิตจากลูกค้ากลุ่มนี้เป็นจำนวนหนึ่ง โดยผลิตภัณฑ์เหล่านี้จะถูกนำไปใช้ประกอบเข้ากับรถยนต์ กลุ่มลูกค้า OEM ที่สำคัญในช่วงที่ผ่านมา ได้แก่ กลุ่มบริษัท S.E.A. ประเทศอิตาลี และกลุ่มบริษัท IVECO ของประเทศออสเตรเลีย รวมไปถึงบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ชั้นนำสัญชาติญี่ปุ่น บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้า OEM โดยคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 0.89 ของรายได้จากการขายในปี 2560-2563

2.3.2. นโยบายการตั้งราคา

โดยปกติราคาสินค้าภายใต้แบรนด์ PACO จะมีราคาต่ำกว่าราคาสินค้าที่เป็น Original Part หรือศูนย์บริการรถยนต์ของค่ายรถต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม การกำหนดราคาขายสินค้า PACO เป็นไปตามราคาตลาดขึ้นอยู่กับความนิยมในแบรนด์รถหรือรุ่นรถในช่วงเวลานั้น ๆ และในแต่ละประเทศ เช่น Toyota VIOS และ Honda CITY ซึ่งเป็นที่นิยมในตลาดรถยนต์ประเทศไทย หรือซึ่งจัดเป็น Fast Moving Product บริษัทฯ อาจจะมีส่วนลด (Discount) จากราคามาตรฐาน (Price List) ของบริษัทฯ ในขณะที่ Mini Cooper และ AUDI ซึ่งเป็น Slow Moving Product ในประเทศไทย บริษัทฯ อาจจะมีส่วนเพิ่ม (Premium) จากราคามาตรฐาน (Price List) ของบริษัทฯ

สำหรับสินค้าซื้อเข้ามาขายไป บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาส่วนเพิ่มประมาณ 5 – 20% ของต้นทุนสินค้า เนื่องจากการกำหนดราคาสินค้าขายขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ เช่น Compressor Expansion Valve น้ำยาแอร์ R134a เป็นต้น สินค้าแต่ละชนิดมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่างกัน นอกจากนี้ ในสินค้าชนิดเดียวกัน เช่น Compressor ที่ใช้กับรุ่นรถยนต์ต่าง ๆ ที่มีผู้ผลิตหลายรายหาซื้อได้ง่าย เช่น Toyota VIGO และ Isuzu DMAX บริษัทฯ อาจขายได้อัตรากำไรขั้นต้นในระดับที่ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์ Compressor ที่ใช้กับรถ BMW Series 5 เป็นต้น ดังนั้น การกำหนดราคาจึงมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในตลาด Aftermarket สำหรับอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับสินค้าประเภทซื้อเข้ามาขายไปมีความแปรผันขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ในแต่ละช่วงปี

2.3.3. การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ แบ่งได้เป็น 2 ช่องทางหลักได้แก่ (1) ช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศ และ (2) ช่องทางการจัดจำหน่ายต่างประเทศ โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการค้าส่งอุปกรณ์เครื่องปรับอากาศรถยนต์หรือชิ้นส่วนอะไหล่อื่น ๆ ซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาจากประวัติการค้าเนินธุรกิจ โดยจะต้องดำเนินการธุรกิจการขายในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์มาเวลายาวนานอย่างน้อย 2 ปี เพราะการทำธุรกิจค้าส่งชนิดนี้ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนและมีช่องทางการตลาดเดิมอยู่แล้ว และในส่วนของลูกค้าใหม่ โดยบริษัทฯ จะทำการประเมินศักยภาพของบริษัทนั้น ๆ และจัดประเภทจากยอดขายการสั่งซื้อ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตาราง: โครงสร้างรายได้จากการขายแยกตามกลุ่มลูกค้าในประเทศ/ต่างประเทศ

| รายได้จากการขายในต่างประเทศ แยกตามกลุ่มประเทศ | งบการเงินรวม | | | | | | งบการเงินเฉพาะกิจการ ^{1/} | |
|--|--------------|--------|---------|--------|---------|--------|------------------------------------|--------|
| | ปี 2560 | | ปี 2561 | | ปี 2562 | | ปี 2563 | |
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| 1.รายได้จากการขายในต่างประเทศ | 526.64 | 67.16 | 404.50 | 62.72 | 389.48 | 57.42 | 356.33 | 53.43 |
| - ตะวันออกกลาง | 234.32 | 29.88 | 156.69 | 24.30 | 204.91 | 30.21 | 199.82 | 29.96 |
| - เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ^{2/} | 143.62 | 18.31 | 135.62 | 21.03 | 127.91 | 18.86 | 110.74 | 16.60 |
| - เอเชียใต้ | 47.14 | 6.01 | 38.22 | 5.93 | 38.44 | 5.67 | 22.92 | 3.44 |
| - อเมริกาเหนือ | 75.64 | 9.65 | 57.03 | 8.84 | 2.67 | 0.39 | 6.01 | 0.90 |
| - อเมริกาใต้ | 6.75 | 0.86 | 4.08 | 0.63 | 10.58 | 1.56 | 8.73 | 1.31 |
| - ยุโรป | 16.11 | 2.06 | 9.08 | 1.41 | 3.37 | 0.50 | 6.14 | 0.92 |
| - เอเชียตะวันออก | 1.96 | 0.25 | 2.71 | 0.42 | 0.38 | 0.05 | 0.52 | 0.08 |
| - ออสเตรเลีย | 1.10 | 0.14 | 1.05 | 0.16 | 0.86 | 0.13 | 1.09 | 0.16 |
| - แอฟริกา | - | - | 0.02 | 0.00 | 0.37 | 0.05 | 0.35 | 0.05 |
| 2.รายได้จากการขายภายในประเทศ | 257.55 | 32.84 | 240.43 | 37.28 | 288.85 | 42.58 | 310.60 | 46.57 |
| รายได้รวมจากการขาย | 784.19 | 100.00 | 644.93 | 100.00 | 678.33 | 100.00 | 666.93 | 100.00 |

หมายเหตุ: ^{1/}ไม่มีการจัดทำงบการเงินรวม สำหรับปี 2563 ของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทย่อยได้เลิกกิจการในระหว่างปี 2562

^{2/}เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในที่นี้ ไม่นับรวมประเทศไทย

ช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศ

โดยส่วนใหญ่ บริษัทฯ มอบหมายให้ทีมงานขาย ซึ่งทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานและให้บริการ รวมถึงการสำรวจความต้องการของลูกค้าและการประมาณการยอดขาย อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี ลูกค้าก็ได้เข้ามาติดต่อบริษัทฯ โดยตรงเพื่อที่จะให้บริษัทฯ ผลิตสินค้าให้ลูกค้าที่ต้องการ โดยรายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศของแต่ละกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีดังนี้

1. กลุ่มลูกค้า REM: บริษัทฯ มอบหมายให้พนักงานในประเทศในการประสานงานและให้บริการลูกค้า REM ซึ่งเป็นร้านค้าอะไหล่รถยนต์ โดยปัจจุบัน จะแบ่งพนักงานขายตามพื้นที่บริการ ซึ่งได้แก่ 1) พื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล และ 2) พื้นที่ต่างจังหวัด นอกเขตปริมณฑล

2. กลุ่มลูกค้า OES: บริษัทฯ มักจะได้รับการติดต่อมาจากกลุ่มลูกค้าที่มีความประสงค์ให้บริษัทฯ ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปรองรับการซ่อมหรือการเปลี่ยนอะไหล่รถยนต์ตามศูนย์บริการรถยนต์ ในกรณีที่บริษัทฯ ได้รับการติดต่อในเบื้องต้นแล้วนั้น บริษัทฯ จะมอบหมายให้ทีมงานขายในการประสานงานกับลูกค้าในการจัดหาข้อมูลต่าง ๆ หรือสินค้าตัวอย่าง ตามที่ลูกค้าร้องขอจนกระทั่งลูกค้าตกลงที่จะจ้างให้บริษัทฯ ผลิต โดยปัจจุบันกลุ่มลูกค้า ได้แก่ บริษัท ตรีเพชร อีซูซุเซลส์ จำกัด และ บริษัท ฮีโน่มอเตอร์เซลส์ จำกัด (ประเทศไทย)

จากภาพรวมของรายได้ของบริษัทฯ ในช่วงปี 2560 - 2563 บริษัทฯ รับรู้รายได้จากการขายภายในประเทศจำนวน 257.55 ล้านบาท จำนวน 240.43 ล้านบาท จำนวน 288.85 ล้านบาท และจำนวน 310.60 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยได้ร้อยละ 39.56 ของรายได้จากการขายในปี 2560 - 2563 ซึ่งกลุ่มลูกค้าภายในประเทศครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และพื้นที่ต่างจังหวัด

ช่องทางการจัดจำหน่ายต่างประเทศ

ช่องทางการจัดจำหน่ายต่างประเทศ ถือเป็นหนึ่งในช่องทางหลักของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดสรรทีมงานขายต่างประเทศให้ทำหน้าที่ติดต่อประสานงาน และให้บริการลูกค้าโดยตรง ทั้งในการรับคำสั่งซื้อ ตรวจสอบการส่งมอบสินค้าและการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ มีการติดตาม ทบทวน คำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง ผ่านการส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ การออกงานแสดงสินค้าต่าง ๆ การเดินทางไปเยี่ยมเยียนลูกค้าประจำปี เป็นต้น เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้า REM ได้แก่ กลุ่มบริษัท AL RAS กลุ่มบริษัท Keystone รวมไปถึงบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ชั้นนำสัญชาติญี่ปุ่น และกลุ่มลูกค้า OEM ได้แก่กลุ่มบริษัท S.E.A และกลุ่มบริษัท IVECO รวมไปถึงบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ชั้นนำสัญชาติญี่ปุ่น

โดยสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 60.44 ของรายได้จากการขายทั้งหมดในปี 2560 - 2563 โดยกลุ่มลูกค้าต่างประเทศครอบคลุมตลาดต่างประเทศทั้งในทวีปเอเชีย อเมริกาเหนือ ยุโรป อเมริกาใต้ ออสเตรเลีย และแอฟริกา โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับทางบริษัทฯ มาเป็นเวลานาน รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้ารายใหญ่มาอย่างต่อเนื่อง และด้วยคุณภาพของผลิตภัณฑ์ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่าง ๆ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถรักษฐานของลูกค้าปัจจุบัน รวมทั้งสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

2.3.4. กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ทดแทนเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง และมีจำนวนคู่แข่งในตลาดโลกค่อนข้างมาก ทำให้การขยายส่วนแบ่งตลาดเป็นเรื่องยากถ้าหากไม่มีการวางแผนกลยุทธ์ที่ดี ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้วางแผนและกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันไว้ชัดเจน เพื่อรับมือกับสภาวะการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง และป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดมาจากความไม่ชัดเจนของกลยุทธ์ โดยมีรายละเอียดไว้ดังนี้

1. การเรียนรู้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและยืดหยุ่น

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากการใช้ความรู้เชิงขั้นตอน (Know How) ของประเทศเยอรมนี ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ โดยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้อยู่ระดับมาตรฐานสากล รูปลักษณะสวยงาม และเป็นที่ยอมรับของตลาดทั่วโลก อีกทั้งได้มีการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น งานหุ่นยนต์ และเครื่องจักรแบบอัตโนมัติเข้ามาใช้งานในกระบวนการผลิตเพิ่มขึ้น ดังนั้น จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพที่สูง และไม่มีการรั่วซึมของผลิตภัณฑ์จากกระบวนการผลิตของบริษัทฯ ซึ่งเป็นหนึ่งในดัชนีสำคัญในการวัดประสิทธิภาพในการผลิตชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน และจึงทำให้บริษัทฯ สามารถผลิตและจำหน่ายได้ตามความต้องการของลูกค้าโดยไม่มีปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ (Minimum Order)

2. กลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุก

บริษัทฯ ได้ทำการตลาดเชิงรุกทั้งในและต่างประเทศ โดยการศึกษากลยุทธ์ทั้งการขายและการตลาดของบริษัทฯ คู่แข่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการเรียนรู้ปรับปรุงกลยุทธ์การนำเสนอผลิตภัณฑ์ และการขายให้กับลูกค้าหลากหลายประเภท ในแง่ของการทำการตลาดเชิงรุกในประเทศ ในช่วงต้นปี 2563 บริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการซึ่งเป็นโครงการที่มุ่งเน้นการสร้างฐานตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน PACO AutoHub ของบริษัทฯ ให้แข็งแกร่งมากขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ ได้แก่ การเสริมสร้างแบรนด์ ของบริษัทฯ ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น ซึ่ง PACO เดิมบริษัทฯ มีแบรนด์ ในส่วนของช่องทางทาง PACO อยู่ในตลาดอยู่แล้ว ดังนั้นบริษัทฯ จึงเริ่มขยายสร้างแบรนด์ PACO เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทนของบริษัทฯ โดยการโฆษณาในสื่อจัดจำหน่ายผ่านฐานตัวแทนจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่ต่าง ๆ ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ โดยมุ่งเน้นที่การสร้างความรู้จักแบรนด์ เพื่อเพิ่มความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ การพัฒนาความรู้ และความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รวมไปถึงการเปิดโอกาสให้ร้านค้าที่มีความประสงค์ที่จะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปจัดจำหน่ายสามารถเข้าร่วมโครงการได้ โดย ณ วันที่ 31 มกราคม 2564 จำนวนร้านค้าที่เข้าร่วมโครงการมีจำนวนทั้งหมด 101 ร้านค้าซึ่งเป็นไปตามที่บริษัทฯ วางแผนไว้



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการออกงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ และได้อัปเดตข่าวสารภายในอุตสาหกรรม ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม เทคโนโลยีผลิตภัณฑ์ รวมไปถึง ด้านเทคโนโลยีทางการผลิต เพื่อนำมาพัฒนาบริษัทฯ ให้เป็นผู้นำของอุตสาหกรรมอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ต่อไป

ทางบริษัทฯ ยังได้ทำการเพิ่มจำนวนรุ่นสินค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงได้นำเอาสินค้าอื่น ๆ มาจัดจำหน่ายให้ลูกค้าทั้งในแบรนด์ของ PACO และแบรนด์อื่น ๆ เช่น Valeo เพื่อจะตอบสนองความต้องการของตลาดและเพิ่มโอกาสให้ทางลูกค้าได้ขยายธุรกิจ รวมไปถึงเพิ่มรายได้ให้ทางบริษัทฯ

3. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานระดับสากล

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้มาตรฐานระดับสากล ตั้งแต่กระบวนการจัดหารวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ในทุกขั้นตอนการผลิตก่อนที่จะส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน จะเห็นได้จากการที่บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001: 2015 ดังนั้น กลุ่มลูกค้าจึงสามารถเชื่อมั่นได้ว่าผลิตภัณฑ์ที่ซื้อจากบริษัทฯ มีคุณภาพที่ดีและได้รับมาตรฐาน และส่งผลให้กลุ่มลูกค้าเกิดการซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่อง

4. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มุ่งเน้นในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายซึ่งจะทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยครอบคลุมทุกความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าแต่ละกลุ่มและยังให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่มมีทางเลือกมากขึ้นนอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีทีมงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความรู้และประสบการณ์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยปัจจุบันมีสินค้าทั้งหมดมากกว่า 2,600 รุ่น สำหรับยานยนต์ทุกประเภทที่ใช้ระบบปรับอากาศ โดยมีสินค้าที่ครอบคลุมหลากหลายยี่ห้อ เช่น รถยนต์นั่ง รถเอนกประสงค์ รถกระบะ รถยนต์หิ้ว และรถยนต์ซูเปอร์คาร์ รวมไปถึงรถยนต์เชิงพาณิชย์ เช่น รถบัสโดยสาร รถแทรกเตอร์ เป็นต้น โดยถือเป็นข้อได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่งในตลาดเดียวกัน

5. การบริการหลังการขายที่ดี

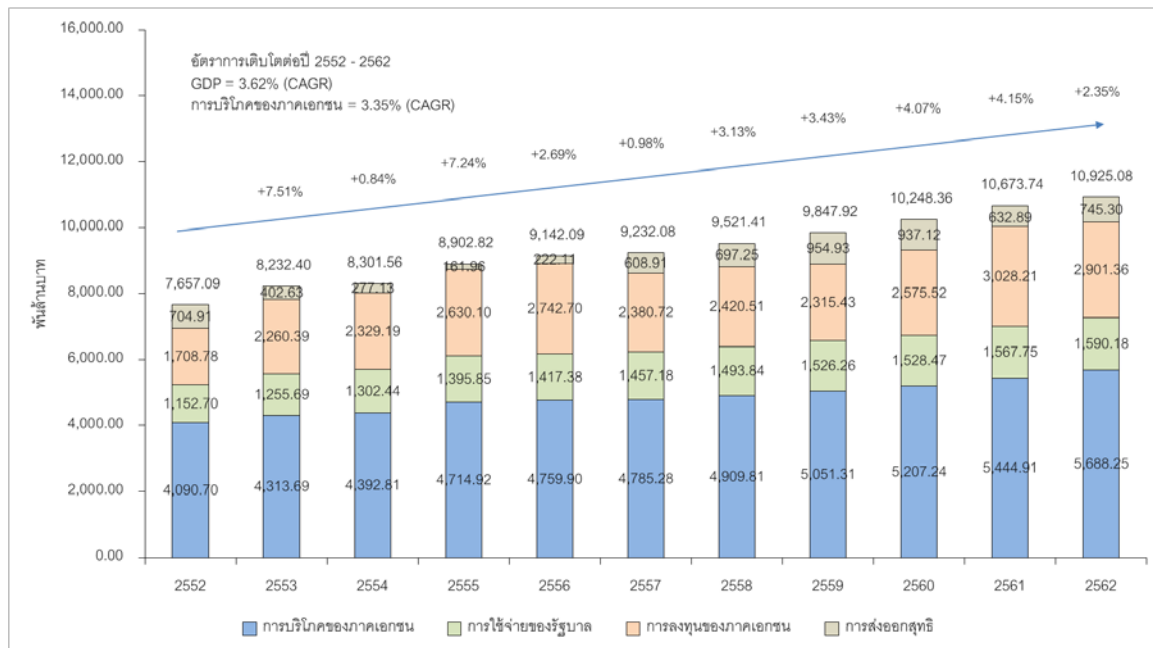
บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริการหลังการขายที่ดี โดยบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ที่จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า และเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการให้ความสำคัญกับการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยมีพนักงานขายและการตลาดทำหน้าที่ติดต่อกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสอบถามความต้องการของลูกค้าที่ต้องการผลิตภัณฑ์แบบใหม่ ๆ และนำไปพิจารณาพร้อมกับหน่วยงานออกแบบและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งมีการให้ลูกค้าประเมินความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์และการให้บริการ เช่น คุณภาพผลิตภัณฑ์ การส่งมอบผลิตภัณฑ์ ราคาผลิตภัณฑ์รวมถึงการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้รวดเร็วตามความต้องการของลูกค้า เพื่อที่บริษัทฯ จะได้นำข้อมูลมาพิจารณาเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

2.3.5. ภาพรวมอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอุตสาหกรรมรถยนต์และชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์

อุตสาหกรรมรถยนต์เป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ทั้งในด้านการตลาด การผลิต การจ้างงาน การพัฒนาเทคโนโลยี และความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่น ๆ อีกหลายประเภท นอกจากนี้ อุตสาหกรรมรถยนต์ยังได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่อง อาทิ โครงการรถคันแรกในปี 2555 หรือ การปรับโครงสร้างภาษีสินค้ารถยนต์ทั้งระบบและการตั้งเป้าให้ประเทศไทยมีเป็นฐานผลิตรถยนต์สมัยใหม่ภายในอนาคต จึงทำให้ส่งเสริมการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมและเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการผลิตให้มากขึ้น และส่งผลให้ปัจจุบันประเทศไทยเป็นฐานการผลิตรถยนต์ที่มีขนาดใหญ่และมีความสำคัญลำดับต้น ๆ ของโลก

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์มีความสัมพันธ์โดยตรงกับอุตสาหกรรมรถยนต์และเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยในช่วงเศรษฐกิจขยายตัวจำนวนรถยนต์ที่ผลิตภายในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ปริมาณชิ้นส่วนรถยนต์ที่ผลิตภายในประเทศเป็นที่ต้องการมากขึ้น เพื่อตอบสนองกับปริมาณการผลิตรถยนต์ที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศไทยและอุตสาหกรรมรถยนต์สามารถใช้เป็นเครื่องชี้วัดบ่งบอกถึงภาวะและแนวโน้มของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ได้

แผนภูมิ: มูลค่า GDP และอัตราการเติบโตของ GDP ของประเทศไทยตั้งแต่ปี 2552-2562



ที่มา: สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (NESDC)

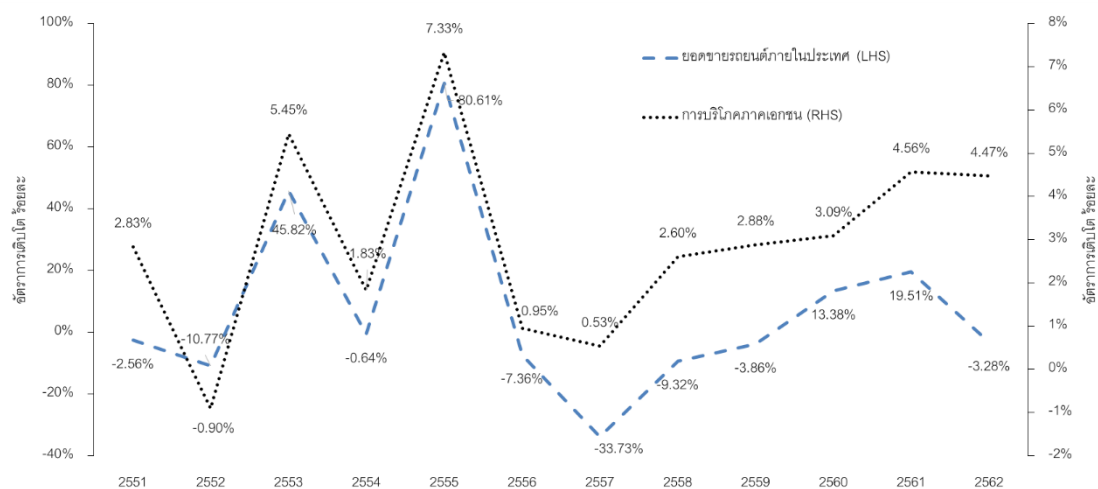
จากแผนภูมิข้างต้น จะเห็นได้ว่า GDP ของประเทศไทยในช่วงหลายปีที่ผ่านมามีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเพิ่มมูลค่าจาก 7.66 ล้านล้านบาทในปี 2552 เป็น 10.93 ล้านล้านบาทในปี 2562 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.62 ต่อปี ในขณะที่ตัวชี้วัดการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคของภาคเอกชนนั้นเติบโตอย่างต่อเนื่องสอดคล้องกับภาพรวม GDP ซึ่งนับว่าเป็นปัจจัยขับเคลื่อนหลักในการสนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจไทย โดยมีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 52.03 ของ GDP ประเทศไทยในปี 2552-2562 และยังมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.35 ต่อปี ในปี 2552-2562 ซึ่งเราสามารถสรุปได้ว่าอัตราการเติบโตของการบริโภคของภาคเอกชนส่งผลต่ออัตราการเติบโตของ GDP อย่างมีนัยสำคัญ

ในช่วงปี 2553 อัตราการเติบโตของ GDP ไทยสูงถึง ร้อยละ 7.51 โดยมีปัจจัยสนับสนุนการเติบโตมาจากการกระตุ้นจากภาครัฐส่งผลให้การใช้จ่าย การผลิต และการลงทุนภายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญหลังจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวอย่างหนักในปี 2552 และจากวิกฤตการเงินแฮมเบอร์เกอร์ในประเทศสหรัฐอเมริกาในปี 2551 นอกจากนี้ในปี 2553 ภาครัฐได้มีการเปิดเสรีทางการค้าภายใต้อาเซียน (ASEAN Free Trade Area) ซึ่งประกอบไปด้วยประเทศสมาชิกเริ่มต้น 6 ประเทศ ได้แก่ประเทศไทย มาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และบรูไน จึงทำให้ไม่มีภาษีนำเข้าสินค้าหลายประเภท รวมถึงสินค้าในกลุ่มรถยนต์ด้วยดังนั้น จึงส่งผลในภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศไทยมีการเติบโตที่ดี สำหรับภาวะเศรษฐกิจไทยปี 2555 จะเห็นได้ว่าอัตราการเติบโตของ GDP เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 7.24 ซึ่ง

สืบเนื่องมาจากการขยายตัวของอุปสงค์ของภาคเอกชนจึงทำให้การบริโภคภาคเอกชนเพิ่มขึ้นตามภาวะการจ้างงาน รายได้ และความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่อยู่ในเกณฑ์ดี นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนจากธนาคารแห่งประเทศไทยซึ่งได้ออกมติ ให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงร้อยละ 0.25 ต่อปีจากร้อยละ 3.00 ลงมาเป็นร้อยละ 2.75 เพื่อกระตุ้นและสนับสนุนการ ลงทุนและการบริโภคภายในประเทศ อย่างไรก็ตามเนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นจากการประท้วงต่อต้าน รัฐบาลตั้งแต่เดือนสิงหาคม ปี 2556 ถึงเดือน พฤษภาคม ปี 2557 ซึ่งถือเป็นวิกฤตการณ์การเมืองไทยที่สำคัญของประเทศ ได้ส่งผลให้อัตราการเติบโตของ GDP ในปี 2557 ขยายตัวเพียงร้อยละ 0.98 จึงส่งผลกระทบต่อการทำงานของภาครัฐ และความเชื่อมั่นของครัวเรือน ธุรกิจ รวมทั้งนักท่องเที่ยว

อย่างไรก็ดีในช่วงปี 2558 – 2562 ภาพรวมของเศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวดีขึ้น ซึ่งมีอัตราการเติบโตของ GDP ขยายตัวร้อยละ 3.84 ต่อปีโดยมีแรงขับเคลื่อนหลักมาจากภาคส่งออกสินค้าและบริการ ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา รวมถึงการขยายตัวที่รวดเร็วและต่อเนื่องของการท่องเที่ยว ทำให้ภาพรวมของเศรษฐกิจไทยอยู่ใน เกณฑ์ที่ดี

แผนภูมิ: ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการขายรถยนต์ภายในประเทศ และการบริโภคภาคเอกชน

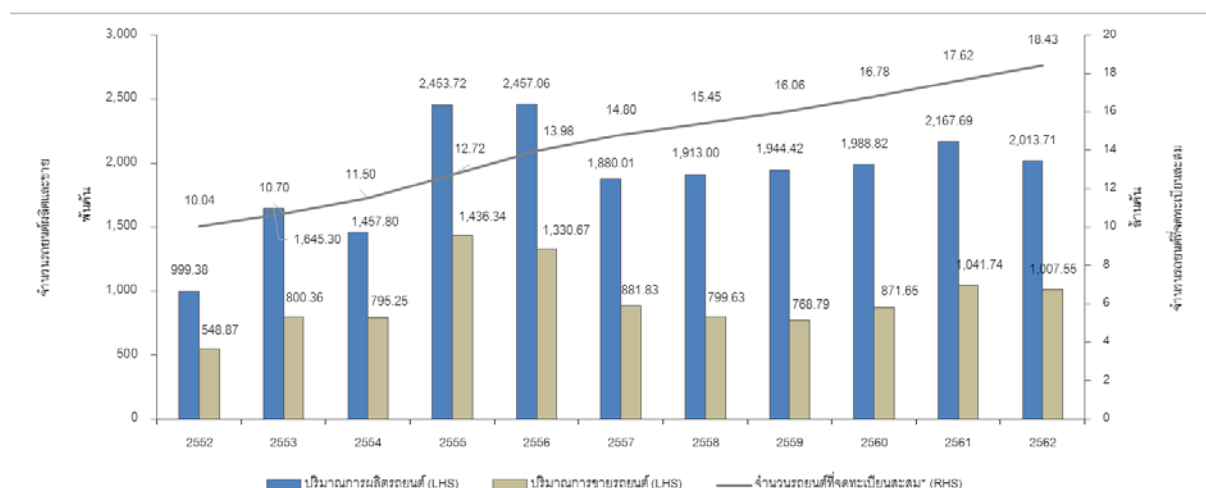


ที่มา: สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (NESDC) และ International Organization of Motor Vehicle Manufacturers

จากแผนภูมิข้างต้นจะสังเกตได้ว่าอัตราการเติบโตของปริมาณการขายรถยนต์ภายในประเทศ และการ บริโภคภาคเอกชนนั้นมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากรถยนต์เป็นสินค้ามูลค่าที่สูง และถือเป็นสินค้า ฟุ่มเฟือยที่ผันผวนตามสภาวะของเศรษฐกิจ ในช่วงที่สภาวะของเศรษฐกิจไทยนั้นเติบโตขึ้น ภาคธุรกิจในประเทศจะมี รายได้เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับภาพรวมของเศรษฐกิจภายในประเทศ จึงทำให้ประชาชนมีแนวโน้มที่จะใช้จ่ายเพิ่มขึ้น และ ส่งผลให้ความต้องการของภาคเอกชนและปริมาณการขายรถยนต์เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังสังเกตได้ว่าอัตราการเติบโตของ ปริมาณการขายรถยนต์ในปี 2553 นั้นขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญ สูงถึงร้อยละ 45.82 เนื่องจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของ เศรษฐกิจภายในประเทศโดยรวม การไหลเข้าของเงินทุน ที่ทำให้มีปริมาณเงินในระบบมากขึ้น และอัตราดอกเบี้ยอยู่ใน ระดับต่ำ โดยดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยอยู่ที่ร้อยละ 2.00 ซึ่งส่งผลดีต่อการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ รวมถึงความนิยมในตลาดรถยนต์นั่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งรถยนต์นั่งขนาดเล็ก การแนะนำรถยนต์รุ่นใหม่ และรุ่นพิเศษ ในปี 2554-2555 รัฐบาลเสนอโครงการรถคันแรก โดยมีนโยบายคืนภาษีสูงสุด 100,000 บาทให้แก่ประชาชนที่มีอายุมากกว่า

21 ปี และได้ซื้อรถยนต์เป็นคันแรก โดยมีจุดประสงค์หลักของโครงการคือการกระตุ้นการบริโภค เพื่อนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ ซึ่งส่งผลให้ทั้งการผลิตรถยนต์ และการขายรถยนต์ภายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีอัตราเติบโตของยอดขายรถยนต์และการบริโภคภาคเอกชน ร้อยละ 80.61 และร้อยละ 7.33 ในปี 2555 ตามลำดับ สำหรับในปี 2556-2557 เศรษฐกิจไทยชะลอตัวเล็กน้อย ซึ่งเป็นผลกระทบมาจากสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศที่ไม่มีเสถียรภาพ จึงทำให้ความเชื่อมั่นของภาคครัวเรือน ภาคธุรกิจ และ ภาคต่าง ๆ ต่ำลง รวมถึงผลจากโครงการรถคันแรกที่สิ้นสุดไปในวันนี้ 31 ธันวาคม 2555 ซึ่งเป็นโครงการที่ดึงดูดอุปสงค์ในอนาคตมาใช้ในปัจจุบัน ทำให้ยอดขายรถยนต์ภายในประเทศลดลงร้อยละ 33.73 ในปี 2557 ร้อยละ 9.32 ในปี 2558 และร้อยละ 3.86 ในปี 2559 อย่างไรก็ตามปริมาณการขายรถยนต์ในปี 2560 ได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีเหตุผลหลักมาจากการลงทุนจากภาครัฐที่ชัดเจนและการแนะนำรถยนต์รุ่นใหม่หลายรุ่นจากค่ายรถต่าง ๆ ซึ่งทำให้มีอัตราเติบโตร้อยละ 13.38 ในปี 2560 และร้อยละ 19.51 ในปี 2561 ตามลำดับ

แผนภูมิ: ปริมาณการผลิตและขายรถยนต์ และจำนวนรถยนต์ที่จดทะเบียนสะสมภายในประเทศ ในปี 2552-2562



หมายเหตุ: จำนวนรถยนต์ที่จดทะเบียนสะสม ประกอบด้วย รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถยนต์บรรทุก รถยนต์รับจ้าง และรถบรรทุก เท่านั้น
ที่มา: กรมการขนส่งทางบก (DTL) และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (FTI)

จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นได้ว่าปริมาณการผลิตและขายรถยนต์ภายในประเทศมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญสอดคล้องกับอัตราการเติบโตของ GDP ในประเทศ โดยปริมาณการผลิตและขายรถยนต์นั้นจะเคลื่อนไหวไปในทางเดียวกัน ในช่วง 11 ปีที่ผ่านมาจะสังเกตได้ว่า ปริมาณการผลิตและขายรถยนต์ในปี 2552 อยู่ในระดับที่ต่ำที่สุด โดยมีปริมาณการผลิตอยู่ที่ 1.00 ล้านคันและปริมาณการขายรถยนต์ภายในประเทศอยู่ที่ 0.55 ล้านคัน อย่างไรก็ตามในปี 2553 การผลิตรถยนต์ในประเทศไทยมีปริมาณการผลิตที่สูงถึง 1.65 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ถึง 0.65 ล้านคัน หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 64.63 เนื่องจากการเปิดตัวประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งทำให้เกิดการค้าเสรีระหว่างประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จึงส่งผลให้ค่ายรถยนต์มีการย้ายฐานการผลิตรวมถึงขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นในประเทศไทยอีกเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ปริมาณการผลิตรถยนต์ในปี 2554 ลดลงมาอยู่ที่ 1.46 ล้านคัน หรือคิดเป็นลดลงร้อยละ 11.40 ซึ่งเป็นผลกระทบจากภัยพิบัติภายในประเทศญี่ปุ่นในช่วงต้นปี จึงทำให้โรงงานผลิตชิ้นส่วนสำคัญ อาทิ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนรถยนต์ หรือ ชิ้นส่วนสมองกล (Microchip) ที่จำเป็นในการประกอบรถยนต์ต้องชะลอ

การผลิตลงอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้การผลิตรถยนต์ต้องชะลอตัวลง นอกจากนี้ประเทศไทยได้ประสบภัยพิบัติทางธรรมชาติครั้งใหญ่ในช่วงปลายปี 2554 ซึ่งสร้างความเสียหายให้กับทั้งประชาชน และภาคธุรกิจ ซึ่งเป็นเหตุที่ทำให้ความต้องการรถยนต์ในตลาดลดลงเป็นอย่างมาก นอกจากนั้นโรงงานประกอบรถยนต์ในประเทศไทย โดยเฉพาะ บริษัท ฮอนด้า ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด ต้องปิดตัวลงชั่วคราว สำหรับในปี 2555 หลายบริษัทได้ฟื้นตัวจากได้รับผลกระทบรุนแรงจากอุทกภัยในช่วงปลายปี 2554 โดยมีการช่วยเหลือจากภาครัฐ สนับสนุนการใช้จ่ายภายในประเทศ รวมไปถึงนโยบายรถยนต์คันแรก ส่งผลให้มียอดการผลิตมากถึง 2.45 ล้านคัน หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 68.32

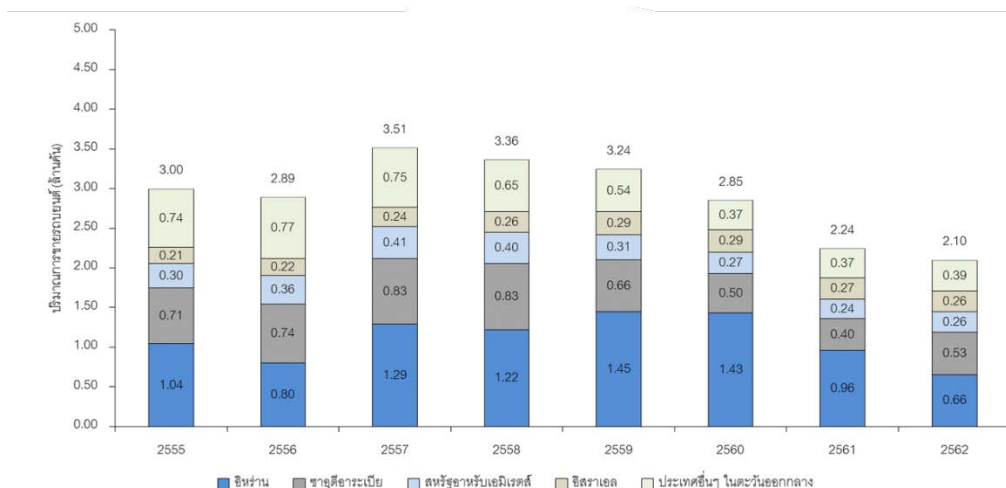
อย่างไรก็ตามปริมาณการผลิตรถยนต์ในปี 2557 ลดลงกว่าร้อยละ 23.49 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการหดตัวของตลาดรถยนต์ในประเทศหลังสิ้นสุดโครงการรถคันแรกที่เป็นการดึงอุปสงค์ (Demand) ในอนาคต หรือความต้องการซื้อรถยนต์ในระยะ 3-4 ปีล่วงหน้ามารวมไว้ภายในช่วงระยะเวลาโครงการรถคันแรก ส่งผลให้ความต้องการรถยนต์ในตลาดในช่วงปี 2557 ถึง 2560 ชะลอตัวลงอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม จำนวนรถยนต์ที่จดทะเบียนสะสมมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 11 ปีที่ผ่านมา โดยคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5.67 ต่อปีซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 10.04 ล้านคันในปี 2552 มาเป็น 18.43 ล้านคันในปี 2562 โดยมีปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนมาจากปริมาณการขายรถยนต์ภายในประเทศ

ภาพรวมของอุตสาหกรรมรถยนต์ในต่างประเทศ

สำหรับภาพรวมของอุตสาหกรรมรถยนต์ในต่างประเทศ จะมุ่งเน้นการวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมรถยนต์ในกลุ่มตลาดตะวันออกกลาง และตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศของบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าในแถบตะวันออกกลางและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เฉลี่ยร้อยละ 48.19 และร้อยละ 31.36 ของรายได้จากการขายจากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศในปี 2560 – 2563 ตามลำดับ

ภาพรวมของอุตสาหกรรมรถยนต์ในตะวันออกกลาง

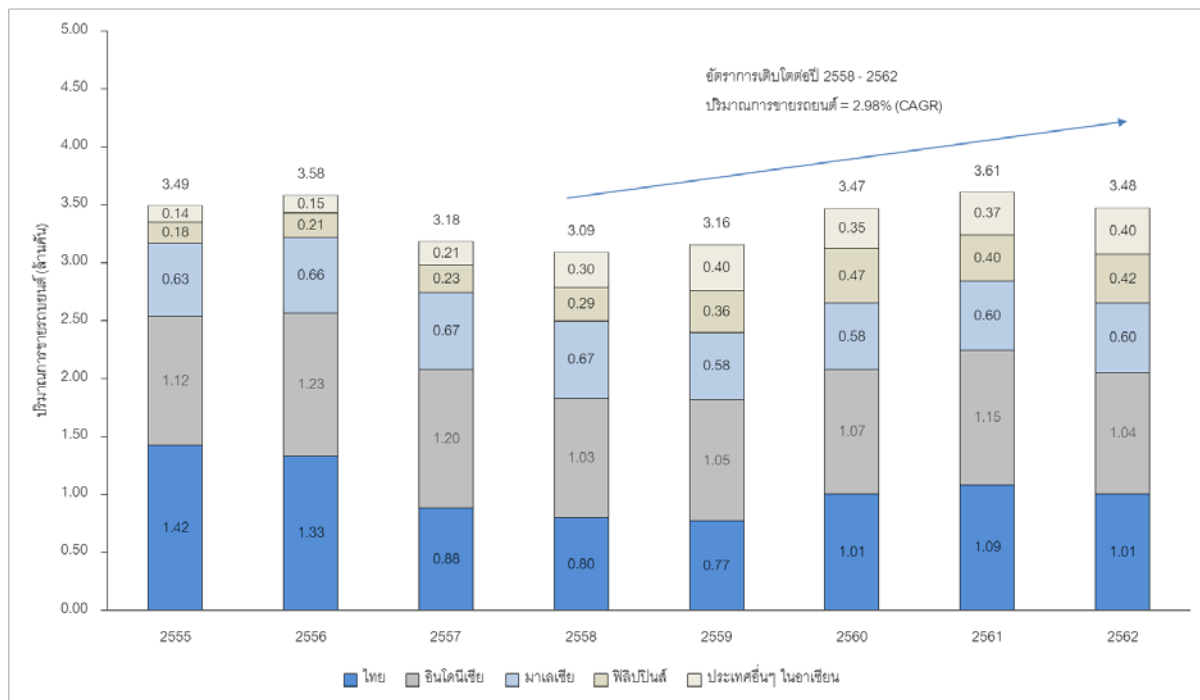
แผนภูมิ: ปริมาณการขายรถยนต์ใหม่ภายในกลุ่มประเทศในตะวันออกกลางในปี 2555-2562


ที่มา: OICA และ www.carsalesbase.com

จากแผนภูมิข้างต้น จะเห็นได้ว่าปริมาณการขายรถยนต์ใหม่โดยรวมของตลาดตะวันออกกลางนั้นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญโดยเพิ่มขึ้นจาก 2.89 ล้านคันในปี 2556 มาเป็น 3.51 ล้านคันในปี 2557 โดยสังเกตจากการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขายในประเทศอิหร่าน ซึ่งปัจจัยหลักในการทำให้เพิ่มขึ้นนั้นมาจากการลงทุนที่เพิ่มขึ้นของค่ายผลิตรถยนต์รายใหญ่หลายรายจากฝั่งตะวันตก ทำให้ประเทศอิหร่านเป็นทั้งผู้ผลิตรถยนต์และส่งออกรถยนต์รายหลักของตะวันออกกลาง อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่าตลาดรถยนต์ในตะวันออกกลางโดยรวมนั้นมีการลดลงอย่างต่อเนื่องจากปี 2557-2562 โดยสามารถคิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 9.80 ต่อปีโดยมีสาเหตุมาจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวในหลายประเทศ การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่ผันผวน และปริมาณรถยนต์รถยนต์ในคลังสินค้าของผู้ค้ารถยนต์ในคลาด ดังนั้น จึงเป็นโอกาสที่ดีของบริษัทที่จะสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากกลุ่มลูกค้า REM ในประเทศกลุ่มตะวันออกกลาง เนื่องจากที่ผ่านมาผู้รถยนต์ไม่ได้มีการซื้อรถใหม่ และหันไปมุ่งเน้นการซ่อมรถยนต์ที่ใช้อยู่แทน

ภาพรวมของอุตสาหกรรมรถยนต์ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

แผนภูมิ: ปริมาณการขายรถยนต์ของประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปี 2555-2562



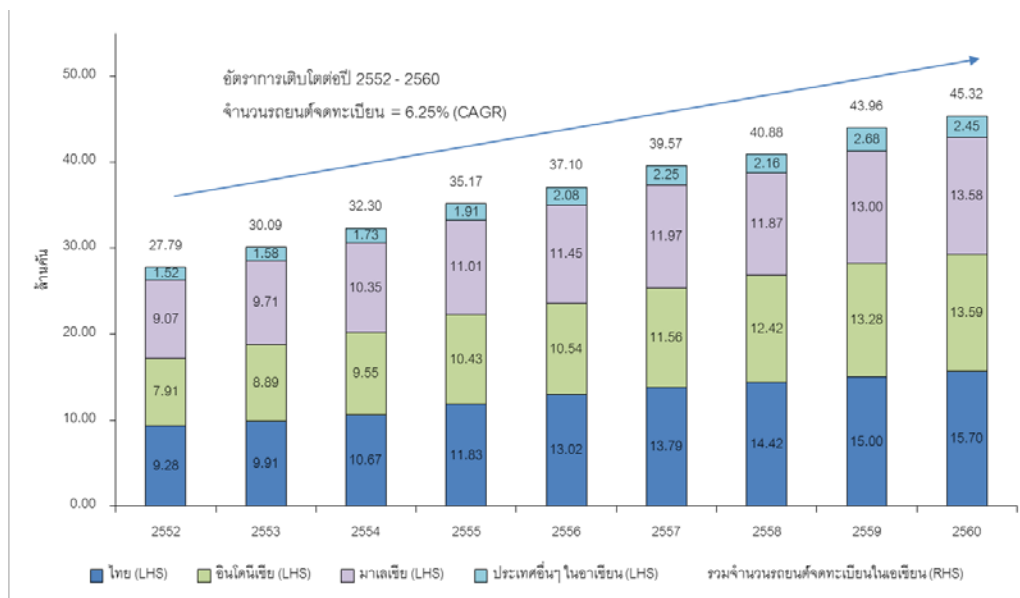
ที่มา: OICA

จากแผนภูมิข้างต้น จะเห็นได้ว่าปริมาณการขายรถยนต์ของประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปี 2557 ลงจาก 3.58 ล้านคันในปี 2556 เหลือ 3.18 ล้านคันในปี 2557 หรือคิดเป็นร้อยละ 11.17 ซึ่งสืบเนื่องมาจากปริมาณการขายรถยนต์ประเทศไทยที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญโดยลดลงจาก 1.33 ล้านคัน มาเป็น 0.88 ล้านคันหรือลดลงมากกว่าร้อยละ 33.83 ซึ่งเป็นผลกระทบจากสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศที่ไม่มีเสถียรภาพจึงทำให้ความเชื่อมั่นของภาคครัวเรือน ภาคธุรกิจ รวมทั้งจำนวนของนักท่องเที่ยวลดลง อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปี 2558 ปริมาณการขายรถยนต์รวมของประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้เริ่มฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องโดยเพิ่มขึ้นจาก 3.09 ล้านคันในปี 2558 เป็น 3.48 ล้านคันในปี 2562 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.98 ต่อปี จนทำให้ปริมาณการขายในปี 2561 เป็นปีที่มีปริมาณการขาย

รถยนต์สูงสุดในรอบ 7 ปีที่ผ่านมา โดยมีปริมาณการขายอยู่ที่ 3.61 ล้านคัน โดยมีเหตุผลหลักมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศไทยและฟิลิปปินส์

ประเทศอินโดนีเซีย ไทย และ มาเลเซีย ถือเป็น 3 ประเทศหลักที่ขับเคลื่อนปริมาณการขายรถยนต์ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยทั้งสามประเทศนี้มีปริมาณการขายรถยนต์สูง ซึ่งสามารถคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยในช่วง 2555-2562 ร้อยละ 41.88 ร้อยละ 39.32 และร้อยละ 24.55 ตามลำดับ ประเทศอินโดนีเซียถือเป็นหนึ่งในประเทศสมาชิกอาเซียนที่มีความคล้ายคลึงกับประเทศไทยเป็นอย่างมาก ทั้งในศักยภาพการผลิต และในด้านเศรษฐกิจ โดยจากแผนภูมิข้างต้น จะเห็นได้ว่าจำนวนการขายรถยนต์ภายในประเทศอินโดนีเซียมีจำนวนที่ใกล้เคียงกับจำนวนขายรถยนต์ภายในประเทศไทย โดยมีจำนวนการขายรถยนต์ภายในประเทศอินโดนีเซียนั้นขายได้โดยเฉลี่ย 1.11 ล้านคันต่อปี และจำนวนการขายรถยนต์ภายในประเทศไทยนั้นขายได้โดยเฉลี่ย 1.04 ล้านคันต่อปี ซึ่งถือเป็นสองประเทศหลักที่ศักยภาพทั้งการผลิต และการขายรถยนต์ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

แผนภูมิ: จำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมภายในกลุ่มประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปี 2552-2560



ที่มา: Aseanstats.org

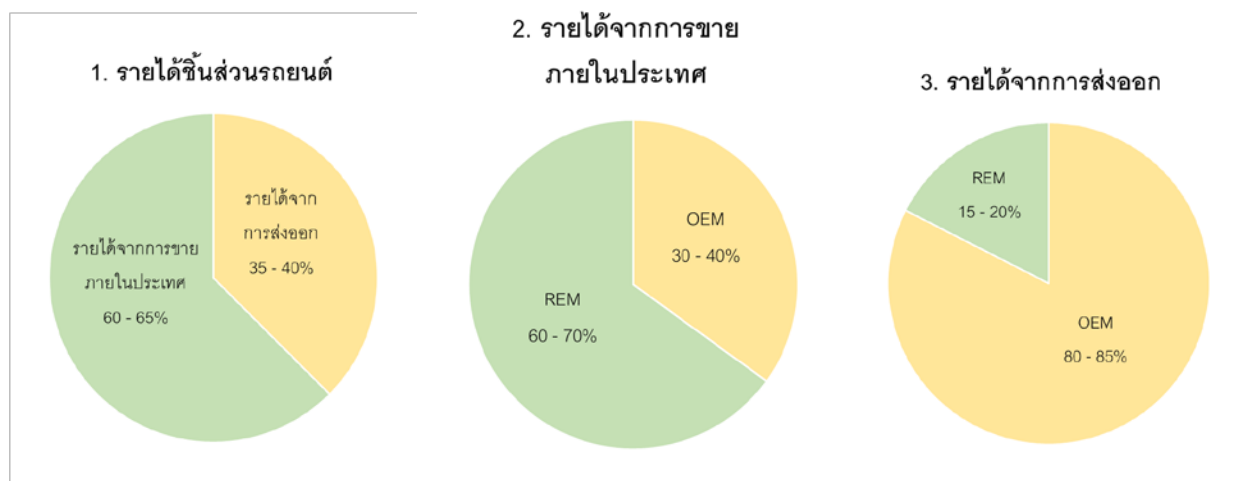
สำหรับตลาดเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จะเห็นได้ว่าจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมภายในกลุ่มประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นั้น เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2552-2560 โดยสามารถคิดเป็นอัตราเติบโตได้ร้อยละ 6.25 ต่อปี ซึ่งถือว่าเป็นหนึ่งในตลาดที่มีการเติบโตลำดับต้นเมื่อเทียบกับตลาดรถยนต์ในทวีปอื่น ๆ หากคำนวณอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปี จะสังเกตได้ว่าจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมมีการขยายตัวร้อยละ 6.25 ต่อปี เนื่องจากเศรษฐกิจโดยรวมในประเทศต่าง ๆ ในอาเซียนมีการปรับตัวที่ดีอย่างต่อเนื่อง รวมถึงปริมาณเงินลงทุนจากบริษัทฯ ผลิตรถยนต์ต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น ทำให้จำนวนรถยนต์ภายในประเทศเพิ่มขึ้นไปด้วย

อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์

ปัจจุบันรถยนต์ถือเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการใช้ชีวิตประจำวันของคนในประเทศไทย ซึ่งเป็นโอกาสของธุรกิจของชิ้นส่วนรถยนต์ เนื่องจากรถยนต์จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลง อะไหล่ และมีการบำรุงรักษาตามระยะเวลา หรือในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ ก็จำเป็นต้องซ่อมแซมให้กลับมาใช้งานได้ตามปกติ อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์เป็น

อุตสาหกรรมที่ทำหน้าในการสนับสนุนอุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ จึงถือเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมในไทยที่ได้รับผลโดยตรงจากการมาตรการส่งเสริมจากรัฐบาลไทยอย่างต่อเนื่อง โดยที่ผ่านมาได้มีการที่สำคัญช่วยสนับสนุนการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ อาทิ (1) การปรับภาชี้นำเข้ารถยนต์สำเร็จรูป (Complete Built-up) และชิ้นส่วนครบชุดสมบูรณ์ (Complete Knock-down) เพื่อสนับสนุนการใช้ชิ้นส่วนรถยนต์ในประเทศ ซึ่งในปัจจุบันการทำข้อตกลงการค้าเสรีกับประเทศต่าง ๆ ทำให้ภาชีดังกล่าวลดลง (2) BOI มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนและดึงดูดเงินจากต่างประเทศเข้ามาตั้งฐานการผลิต โดยการยกเว้นภาชีเงินไดนิติบุคคล หรือ การยกเว้นอากรขาเข้า เครื่องจักร (3) การกำหนดสัดส่วนบังคับใช้ชิ้นส่วนรถยนต์ที่ผลิตในประเทศ ซึ่งมาตรการที่ได้กล่าวมาข้างต้นนั้นส่งผลให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนในไทยขยายตัวต่อเนื่องทั้งต่างชาติและในไทยเอง บริษัทที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตในไทยนั้น อาทิ กลุ่มบริษัท Bosch กลุ่มบริษัท Denso และกลุ่มบริษัท Continental เป็นต้น

แผนภูมิ: สัดส่วนรายได้จากการขายชิ้นส่วนรถยนต์ภายในประเทศและต่างประเทศ
โดยแยกสัดส่วนประเภทผลิตภัณฑ์ในปี 2562

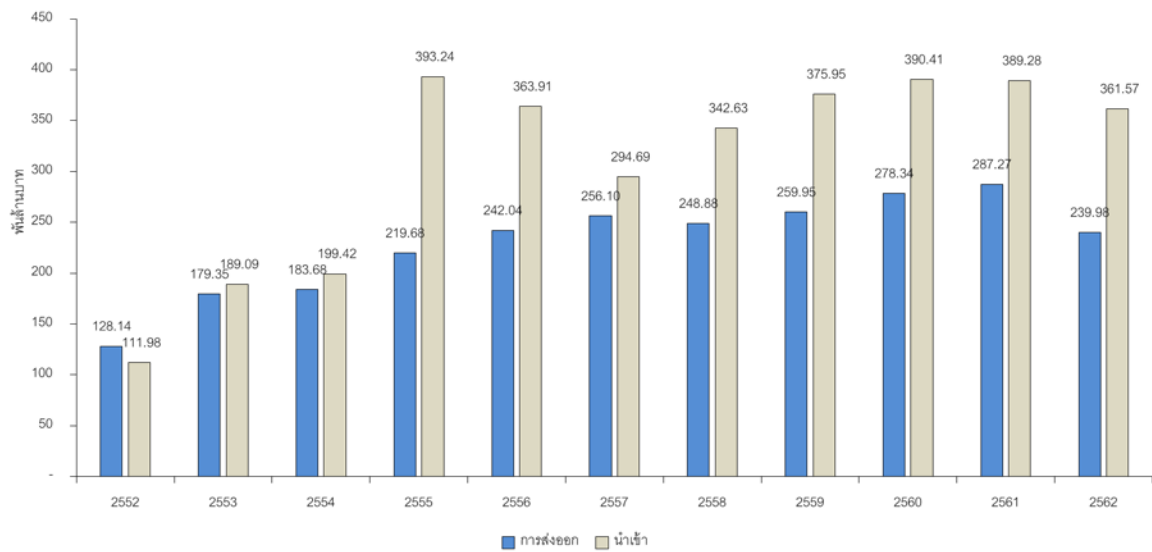


ที่มา: ฝ่ายวิจัยของธนาคารกรุงศรีอยุธยา

หากพิจารณาข้อมูลตลาดชิ้นส่วนรถยนต์ จะเห็นได้ว่ามูลค่าตลาดรวมของชิ้นส่วนรถยนต์มาจากการขายภายในประเทศ โดยสามารถคิดเป็นร้อยละ 60-65 และที่เหลือเป็นรายได้จากการส่งออก ซึ่งส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกจะเป็นผลิตภัณฑ์จากตลาด OEM ซึ่งจะนำไปใช้ในการประกอบรถในต่างประเทศ อย่างไรก็ตามยอดขายภายในประเทศนั้นกว่าร้อยละ 60 เป็นการขายผลิตภัณฑ์ประเภท REM และ OES จากการวิเคราะห์ทางด้านตลาด ตลาด REM ขยายตัวอย่างต่อเนื่องและคาดว่าจะเติบโต ในทิศทางเดียวกับจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสม ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อน

จากข้อมูลสถาบันรถยนต์ ปัจจุบันอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ของไทยมีจำนวนผู้ผลิตมากกว่า 1,800 ราย ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วน 3 ประเภท ได้แก่ ผู้ผลิตลำดับที่ 1 (Tier1) เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนคุณภาพสูงตามมาตรฐานที่กำหนดโดยบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ เพื่อนำไปใช้ในการประกอบรถยนต์ (OEM) และบางส่วนเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนทดแทน (REM) โดยผู้ผลิตรายใหญ่กลุ่มนี้ จะเป็นการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศญี่ปุ่น ผู้ผลิตลำดับที่ 2 (Tier2) ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนทดแทน หรือเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเพื่อส่งให้กับผู้ผลิตลำดับที่ 1 และผู้ผลิตลำดับที่ 3 (Tier3) ซึ่งเป็นผู้ผลิตหรือจัดหาวัตถุดิบเพื่อส่งให้กับผู้ผลิตลำดับที่ 2

แผนภูมิ: มูลค่าการส่งออกและนำเข้าอุปกรณ์และส่วนประกอบและรถยนต์ในปี 2552–2562



ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ (MOC) และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (FTI)

จากแผนภูมิข้างต้น จะเห็นได้ว่ามูลค่าการส่งออกและนำเข้าอุปกรณ์และส่วนประกอบรถยนต์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วง 11 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสามารถคิดเป็นอัตราการเติบโตของมูลค่าการส่งออกและนำเข้าเฉลี่ยร้อยละ 5.87 ต่อปีและ 11.24 ต่อปี ตามลำดับ โดยในปี 2554 ประเทศไทยได้ประสบภัยพิบัติทางธรรมชาติครั้งใหญ่ สร้างความเสียหายให้กับโรงงานผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์หลายค่ายรถยนต์ นอกจากนี้ปีเดียวกัน รัฐบาลยังได้ออกนโยบายรถยนต์คันแรก เพื่อกระตุ้นการบริโภคของภาคเอกชน และพัฒนาเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ส่งผลให้ประเทศไทยมีการนำเข้าอุปกรณ์และส่วนประกอบรถยนต์สูงถึง 3.93 แสนล้านบาทในปี 2555 ซึ่งสูงกว่าปีก่อนถึงร้อยละ 97.19 อย่างไรก็ดีในส่วน of มูลค่าการส่งออกอุปกรณ์และส่วนประกอบรถยนต์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการสนับสนุนจากภาครัฐและการลงทุนจากต่างประเทศที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2.3.6. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ประเภท REM ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในตลาด REM และมีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 93.43 ของรายได้รวมจากการขายในปี 2560 – 2563 ดังนั้นตลาดชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน หรือตลาด REM จึงถือเป็นตลาดที่มีความสำคัญและเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ จากการวิเคราะห์ตลาด REM ถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันระดับปานกลาง ที่เน้นการแข่งขันในด้านราคา ชื่อเสียง และคุณภาพ เป็นหลัก โดยส่วนมากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้เล่นในตลาดคือ ผู้แทนจัดจำหน่าย หรือผู้ค้าส่ง ซึ่งจะทำการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมากและทำการจัดจำหน่ายไปยังร้านค้าปลีกต่าง ๆ ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันการรับภาระจากการขายผลิตภัณฑ์มีตำหนิ และการทำลายชื่อเสียงของร้านค้าเอง กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะพิจารณาจากชื่อเสียงผู้ผลิต และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนทำการสั่งซื้อ อย่างไรก็ตาม ราคาก็ยังคงเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการตัดสินใจในการสั่งซื้อ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของตลาด REM มักจะมุ่งเน้นซื้อผลิตภัณฑ์ที่ราคาไม่สูงมากนัก เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าของร้านซ่อมแซมรถยนต์ซึ่งเลือกที่จะมาเปลี่ยนอะไหล่เครื่องปรับอากาศจากร้านค้าซ่อมแซมรถยนต์ เนื่องจากราคาของอะไหล่จะ

มากกว่าการไปซ่อมศูนย์บริการซ่อมรถยนต์ นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าของร้านซ่อมแซมรถยนต์ยังคงคำนึงถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และมีแนวโน้มที่จะเชื่อคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ช่างของร้านซ่อมแซมรถยนต์

ในแง่มุมมองอุปสรรคของคู่แข่งรายใหม่ในอุตสาหกรรม คู่แข่งขันที่จะเข้ามาใหม่ในปัจจุบันมีจำนวนค่อนข้างน้อย เนื่องจากตลาดเป็นตลาดที่มีปัจจัยที่ป้องกันการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ค่อนข้างสูง อาทิ การใช้เงินลงทุนที่สูง ทั้งในด้านการผลิต เครื่องจักร และ เทคโนโลยี รวมไปถึงเทคโนโลยีในการผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ที่มีความซับซ้อนมากขึ้น จึงทำให้ยากต่อการเลียนแบบ รวมถึงจำนวนรุ่นของผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างหลากหลาย จึงส่งผลให้จำนวนคู่แข่งของบริษัท มีจำนวนค่อนข้างน้อย อย่างไรก็ตามผู้ผลิตแต่ละรายจะมีกลุ่มตลาดหรือกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันตามแบบเฉพาะของรถยนต์ ตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตสัญชาติยุโรปจะผลิตผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนสำหรับรถยนต์ยุโรป ในทางเดียวกันผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่สำหรับรถยนต์ญี่ปุ่นก็จะเป็นผู้ผลิตแถบประเทศทวีปเอเชีย อาทิ ประเทศไทย จีน และ ญี่ปุ่น ซึ่งแต่ละผู้ผลิตจะมีจุดแข็งหรือความสามารถในการผลิตที่ไม่เหมือนกัน ขึ้นอยู่กับการประหยัดต่อขนาดแต่ละผู้ผลิต โดยในส่วนของบริษัท สามารถผลิตชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศสำหรับยานยนต์จากทุกภูมิภาคของโลก จึงทำให้บริษัท มีฐานลูกค้ากระจายตัวอยู่ทั่วโลก

นอกจากนี้ บริษัท ถือเป็นหนึ่งในผู้นำผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทนภายในประเทศที่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ บริษัทมีความสามารถและความรู้ทั้งในด้านการแข่งขันและผลิตชิ้นส่วนอะไหล่ต่าง ๆ ด้วยประสบการณ์ที่สะสมมาเป็นเวลายาวนานกว่า 30 ปี ทำให้ปัจจุบันบริษัท มีแม่พิมพ์ผลิตภัณฑ์มากกว่า 2,600 แบบสำหรับยานยนต์ทุกประเภทที่ใช้ระบบปรับอากาศ โดยมีสินค้าที่ครอบคลุมหลากหลายยี่ห้อ เช่น รถยนต์นั่ง รถเอนกประสงค์ รถกระบะ รถยนต์หุ และรถยนต์ซูเปอร์คาร์ รวมไปถึงรถยนต์เชิงพาณิชย์ เช่น รถบัสโดยสาร รถแทรกเตอร์ เป็นต้น จึงทำให้บริษัท มีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันบริษัท มีการส่งผลิตภัณฑ์ออกไปจำหน่ายกว่า 60 ประเทศทั่วโลก อาทิ ประเทศในตลาดทวีปเอเชีย อเมริกาเหนือ ยุโรป อเมริกาใต้ ออสเตรเลีย และแอฟริกา รวมไปถึงสินค้าที่ผลิตต้องมีคุณภาพที่สูงและได้รับการไว้วางใจจากลูกค้า โดยเฉพาะปัญหาการรั่วซึมของผลิตภัณฑ์ เพราะลูกค้าจะไม่มีทางทราบได้เลยว่าผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไปเปลี่ยนนั้นมีการรั่วซึมหรือไม่ จนกว่าได้เปลี่ยนในระบบแอร์รถยนต์เรียบร้อยแล้ว

ตาราง: รายชื่อคู่แข่งในประเทศในตลาดชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์

| ลำดับ | รายชื่อ | ตราสินค้า | สัญชาติบริษัท ผู้ก่อตั้งตรา สินค้า | รายได้รวม ปี 2562 | สินทรัพย์ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) |
|-------|--|-----------|--|----------------------|---|
| 1 | บริษัท ฟอร์มูล่า อุตสาหกรรม จำกัด ^{1/} | Formula | ไทย | 682 ล้านบาท | 859 ล้านบาท |
| 2 | บริษัท ฟอร์มูล่า อินเตอร์เทรต จำกัด ^{1/} | Formula | ไทย | 354 ล้านบาท | 340 ล้านบาท |
| 3 | บริษัท ศิเทค จำกัด ^{1/} | Formula | ไทย | 564 ล้านบาท | 519 ล้านบาท |
| 4 | บริษัท สเตอริง ออโต้พาร์ท จำกัด ^{1 /} | Formula | ไทย | 58 ล้านบาท | 59 ล้านบาท |
| 5 | บริษัท เด็นโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด | Cool Gear | ญี่ปุ่น | 31 ล้านบาท | 30 ล้านบาท |
| 6 | บริษัท วาลีโอ ออโตโมทีฟ จำกัด (ประเทศไทย) | Valeo | ฝรั่งเศส | 6,531 ล้านบาท | 3,474 ล้านบาท |
| 7 | บริษัท วาลีโอสยาม เทอร์โมลซิสเต็มส์ จำกัด | Valeo | ฝรั่งเศส | 2,360 ล้านบาท | 3,474 ล้านบาท |
| 8 | บริษัท เจพี ออโต้ ซัพพลาย จำกัด (ผู้นำเข้า) | Vinn | จีน | 20.35 ล้านบาท | 17.63 ล้านบาท |
| 9 | บริษัท POKKA Guangzhou Shanxiubao E-commerce จำกัด | Pokka | จีน | N/A | N/A |

| ลำดับ | รายชื่อ | ตราสินค้า | สัญชาติบริษัท ผู้ก่อตั้งตรา สินค้า | รายได้รวม ปี 2562 | สินทรัพย์ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) |
|-------|--|-----------|--|----------------------|---|
| 10 | บริษัท จำกัด Halla Holdings ¹ / | Mando | เกาหลีใต้ | 161,514 ล้านบาท | 124,065 ล้านบาท |
| 11 | กลุ่มบริษัท ฮันฮอน ซิสเต็มส์ (Hanon Systems)) | Hanon | เกาหลีใต้ | 193,158 ล้านบาท | 191,241 ล้านบาท |

ที่มา: Corpus วันที่ค้นหา 21 มกราคม 2564

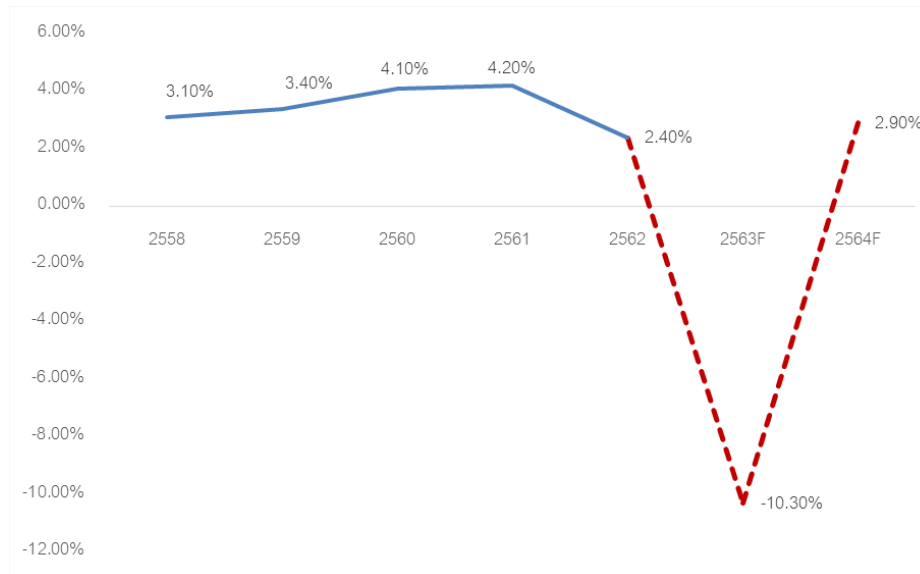
หมายเหตุ :¹ ทั้ง 4 บริษัทประกอบธุรกิจประเภท ชิ้นส่วนแอร์รถยนต์ และถือน้ำมันร้อยละ 100 โดยกลุ่มครอบครัวบุญวงศ์โรจน์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้น
ของกลุ่มบริษัท ฟอรั่มล่า โดยบริษัท สเตอริง ออโต้พาร์ท จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563

รายชื่อคู่แข่งในประเทศข้างต้นเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ในตลาด Aftermarket (อ้างอิงข้อมูลจาก Corpus ในกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศในรถยนต์และข้อมูลจากฝ่ายการตลาดของบริษัท) โดยคู่แข่งหลักของบริษัทฯ จะสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ซึ่งได้กลุ่มบริษัทฟอรั่มล่า (ลำดับที่ 1 - 4) โดยกลุ่มฟอรั่มล่าจะมุ่งเน้นการจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ที่ค่อนข้างหลากหลายภายใต้ตราสินค้า “Formula” โดยมีทั้งส่วนของคอยล์ร้อน คอยล์เย็น และรีซีฟเวอร์ดรายเออร์ ที่เป็นคู่แข่งโดยตรงกับทางบริษัทฯ รวมไปถึง อุปกรณ์แยกน้ำยาเหลว (Accumulator) อุปกรณ์แยกน้ำมัน (Oil Separator) และผลิตภัณฑ์อะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์อื่นๆ ขณะที่บริษัท เด็นโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (ลำดับที่ 5) มุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ “Cool Gear” โดยจะเน้นไปยังผลิตภัณฑ์คอยล์เย็น ขณะที่กลุ่มบริษัทวาสิโอ (ลำดับที่ 6-7) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่ในรถยนต์ซึ่งมุ่งเน้นไปในตลาด OEM และ REM โดยสัดส่วนรายได้ในปี 2562 มาจากตลาด OEM และ REM ร้อยละ 85 และร้อยละ 10 ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทวาสิโอจะไม่ได้มีแค่เพียงชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศในรถยนต์ แต่ยังรวมถึงชิ้นส่วนอะไหล่ที่สำคัญอื่นๆ สำหรับรถยนต์อีกด้วย โดยกลุ่มเด็นโซ่ กลุ่มวาสิโอ ยังเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ให้แก่บริษัทผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่ (ผู้ผลิตชิ้นส่วนลำดับที่ 1 หรือ First tier, Tier I)

นอกจากในตลาด Aftermarket ยังคู่แข่งสินค้าแบรนด์จากต่างประเทศ อาทิ Vinn Pokka Mando Hanon (คู่แข่งในลำดับ 8-11) ซึ่งเป็นแบรนด์สินค้าจากต่างประเทศที่พบเห็นได้ในตลาด Aftermarket โดยเฉพาะจากประเทศจีนที่ได้เข้ามาทำตลาดในประเทศไทย ซึ่งมีข้อได้เปรียบเรื่องราคาที่จะถูกกว่า อย่างไรก็ตาม คู่แข่งจากจีนยังมีจุดอ่อนเรื่องของคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ความน่าเชื่อถือ การรับประกันสินค้า

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและศักยภาพในการแข่งขันในอนาคต

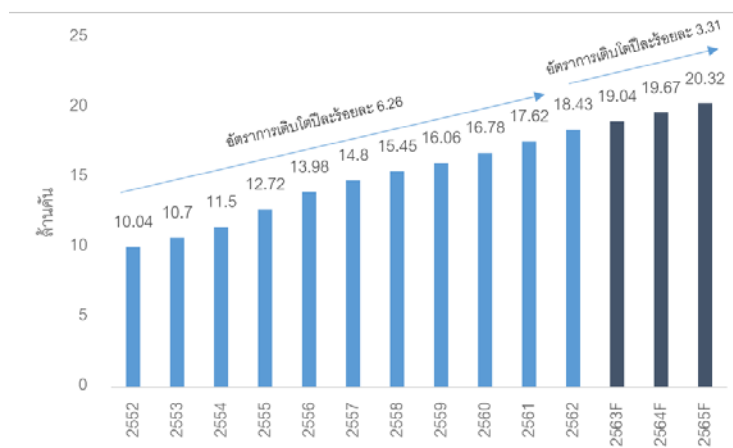
แผนภูมิ อัตราการเติบโตของ :GDP



ที่มา :IMF, World Economic Outlook database และ ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจธนาคารไทยพาณิชย์(SCB EIC)

อ้างอิงจากบทวิเคราะห์กรุงเทพฯ คาดการณ์ว่าอัตราการเติบโตของ GDP ในปี 2563 จะลดลงร้อยละ 10.30 เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อ COVID-19 ที่แพร่กระจายมากขึ้น จึงทำให้รัฐบาลได้ออกมาตรการงดการออกจากบ้านยามวิกาล (Curfew) ตั้งแต่เดือนเมษายน 2563 รวมถึงการปิดประเทศ ดังนั้น จึงทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจชะลอตัว หรืออาจจะต้องหยุดชะงัก โดยในปี 2564 คาดว่าอัตราการเติบโตของ GDP จะอยู่ที่ร้อยละ 2.90 โดยการเติบโตของเศรษฐกิจอาจจะฟื้นตัวได้ช้ากว่าที่คาดไว้ โดยนโยบายการเงินและการคลังที่ประกาศออกมาอาจจะไม่เพียงพอในการยับยั้งการถดถอยของเศรษฐกิจ และอาจไม่มากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดการใช้จ่ายของภาคครัวเรือนและการลงทุนของภาคเอกชน ซึ่งจะทำให้เศรษฐกิจไทยจะฟื้นตัวในรูปแบบตัว U (U-shaped Recovery) แต่มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นที่จะเปลี่ยนไปเป็นการฟื้นตัวแบบตัวแอล (L-shaped Recovery) จากการระบาดของ COVID-19 ที่รุนแรงและยาวนานเกินกว่าที่คาดไว้

แผนภูมิ:ประมาณการจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมและปริมาณการผลิตรถยนต์ในประเทศ



ที่มา ฝ่ายวิจัยของธนาคารกรุงศรี :

เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ REM ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ใช้รถยนต์ที่มีอายุมาก โดยเฉพาะกลุ่มรถยนต์ที่มีอายุ 5 ปีขึ้นไป และหากวิเคราะห์จากจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมภายในประเทศ จะเห็นได้ว่าขนาดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ นั้นมีขนาดใหญ่ จากข้อมูลข้างต้น จะสังเกตได้ว่าจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมภายในประเทศและปริมาณการผลิตรถยนต์คาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นจาก 18.43 ล้านคันในปี 2562 เป็น 20.32 ล้านคันภายในปี 2564 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.31 ต่อปี โดยการขยายตัวมีอัตราการลดลงเมื่อเทียบกับการเติบโตในอดีต เนื่องจากการแพร่ระบาดของโรค COVID 19 อย่างไรก็ตาม การขยายตัวของจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมจะมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มจำนวนรถยนต์ที่มีอายุมากกว่า 5 ปี โดยเฉพาะกลุ่มรถยนต์ที่ถูกจำหน่ายในช่วงปี 2554-2555 ซึ่งนโยบายคีนภาชีรดคันแรกได้เริ่มมีใช้ในปีแรกโดยรถยนต์กลุ่มนี้จะมีอายุรถอยู่เฉลี่ยประมาณ 8-9 ปี ดังนั้นฐานกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ คาดว่าจะมีโอกาสสูงที่ขยายตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งถือเป็นโอกาสที่ดีให้กับบริษัทฯ ในการสร้างรายได้ในอนาคต

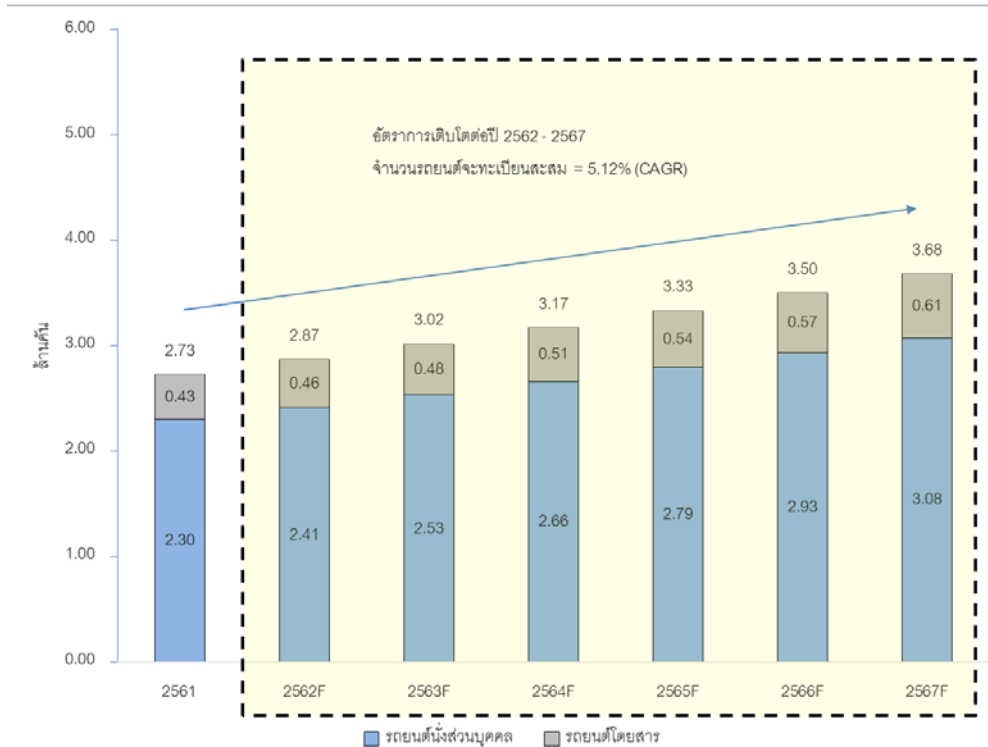
สำหรับอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทนในประเทศนั้นมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อเนื่อง ตามการเพิ่มขึ้นในอัตราเร่งของจำนวนรถยนต์ที่มีอายุมากกว่า 5 ปี โดยเฉพาะรถยนต์ในโครงการทดคันแรกซึ่งปัจจุบันมีอายุรถอยู่เฉลี่ยประมาณ 8-9 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ต้องเปลี่ยนชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน นอกจากนี้ ในช่วงสภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศถดถอย จึงทำให้อัตราการซื้อรถใหม่จะลดลง และทำให้ผู้ใช้รถยนต์ชะลอการซื้อรถใหม่ และมีการซ่อมรถเก่าและเปลี่ยนเครื่องปรับอากาศในรถยนต์แทนที่มากขึ้น ดังนั้น แนวโน้มของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่าจะเติบโตร้อยละ 3-5 ต่อปี ดังนั้นรายได้ของบริษัทฯ มีแนวโน้มที่เติบโตไปตามการเติบโตของแนวโน้มอุตสาหกรรม

นอกจากนี้ ในช่วงปลายเดือนสิงหาคม 2563 คณะกรรมการนโยบายยานยนต์ไฟฟ้าแห่งชาติได้ออกนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า ซึ่งความหมายของแผนนี้ คือ ในปี 2573 วางเป้าหมายให้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้าให้ได้ร้อยละ 30 ของการผลิตยานยนต์ทั้งหมด ซึ่งแบ่งได้เป็น 3 ระยะ ได้แก่ i) ระยะสั้น จะให้ผลิตรถจักรยานยนต์ไฟฟ้า และรถจักรยานยนต์ไฟฟ้ารับจ้างสาธารณะ และยานยนต์ส่วนบุคคลอื่น ๆ โดยมีเป้าหมาย 60,000-110,000 คัน ii) ระยะกลาง เร่งให้มีการผลิต ECO EV และ Smart City Bus ประมาณ 300,000 คัน และ iii) ระยะยาว ให้มีการผลิตรถยนต์ไฟฟ้า 750,000 คัน ดังนั้น จึงมีแนวโน้มที่มีการใช้รถยนต์ไฟฟ้ามากขึ้นในอุตสาหกรรมยานยนต์ในช่วง 20 ปี ข้างหน้า และอาจจะส่งผลกระทบต่อภาพรวมอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทนได้ โดยเฉพาะชิ้นส่วนเครื่องยนต์ที่จะถูกทดแทนด้วยระบบมอเตอร์ อย่างไรก็ตาม เครื่องปรับอากาศในรถยนต์ยังคงเป็นหนึ่งในส่วนประกอบที่สำคัญของการผลิตรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ดังนั้น บริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบในเชิงลบมากนัก จากการที่รัฐบาลมีการออกมาตรการส่งเสริมการผลิตรถยนต์ไฟฟ้า

การส่งออกของชิ้นส่วนมีแนวโน้มทรงตัวตามสภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า เนื่องจากการย้ายฐานเข้ามาลงทุนของบริษัทต่างชาติโดยเฉพาะญี่ปุ่นซึ่งมีความพร้อมมากมายทั้งในด้านการลงทุน เทคโนโลยี และเป็นโครงข่ายเชื่อมโยงกับฐานการผลิตรถยนต์ทั่วโลก ทำให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทนในไทยยกระดับคุณภาพและเทคโนโลยีการผลิต สามารถขยายการส่งออกได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามเมื่อบริษัทญี่ปุ่นเข้ามาตั้งฐานในไทยมากขึ้นอาจกดดันให้การแข่งขันมีแนวโน้มรุนแรงขึ้นโดยเฉพาะตลาด REM นอกจากนี้ สงครามการค้าระหว่างประเทศซึ่งมีแนวโน้มจะทำให้ผู้ผลิตสัญชาติอื่นย้ายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทย โดยคู่แข่งส่วนใหญ่คาดว่าจะเป็นผู้ผลิตสัญชาติจีนที่จะมีการย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยมีความได้เปรียบในการเป็นประเทศศูนย์กลางการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของภูมิภาคอาเซียนและเป็นหนึ่งในแหล่งผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทนที่สำคัญ

ของโลกเนื่องจากประเทศไทยมีความได้เปรียบในเรื่องคุณภาพของสินค้า ประสิทธิภาพในการผลิต และทักษะของแรงงานที่สูง ดังนั้นจึงทำให้ผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทนในประเทศไทยยังมีความได้เปรียบในการส่งออกสินค้าไปยังประเทศอื่น ๆ

แผนภูมิ:ประมาณการจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมในตะวันออกกลาง

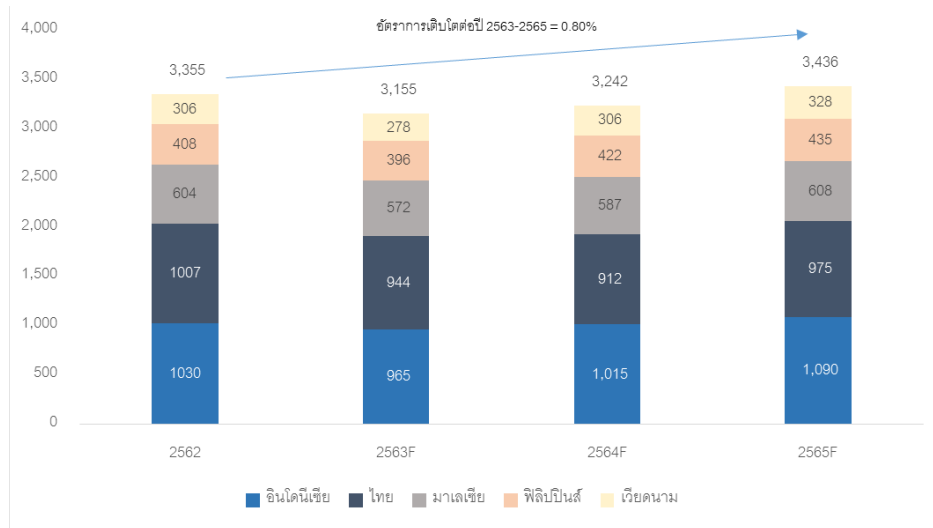


ที่มา Automechanika Dubai :2018 โดย TechSci Research

หมายเหตุ: ประมาณการนี้เป็นประมาณการที่ยังไม่ได้รวมผลกระทบของการเกิดการแพร่เชื้อของโรคระบาด COVID 19

จากข้อมูลข้างต้นจำนวนรถยนต์จดทะเบียนสะสมในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตสูงถึงร้อยละ 5.12 ต่อปี ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนรถยนต์มากถึง 3.68 ล้านคันภายในปี 2567 นอกจากนี้ บทวิจัยของ TechSci Research ในปี 2561 ยังเผยว่าตลาดชิ้นส่วนอะไหล่ทดแทนจะขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการของตลาด และความนิยมในการแต่งรถ (Vehicle Modification) ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ในแถบตะวันออกกลาง โดยความนิยมในการแต่งรถจะใช้ชิ้นส่วนอะไหล่ทดแทนเพื่อดัดแปลงรถยนต์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่าอะไหล่ทดแทนที่มีคุณภาพดีและราคาไม่สูง จะได้รับความนิยมที่ต้องการที่สูงขึ้นในอนาคต รายได้ของบริษัทฯ จากกลุ่มลูกค้าในตะวันออกกลางมีแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้นตามการเติบโตของจำนวนรถสะสมที่เพิ่มขึ้นในอนาคตและแนวโน้มที่กลุ่มลูกค้าที่จะใช้อะไหล่ทดแทนมากขึ้น

แผนภูมิ: ประมาณการจำนวนการขายรถยนต์ประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปี 2563 – 2565



ที่มา: www.asiamotorbusiness.com

จากข้อมูลข้างต้น ปริมาณการขายรถยนต์ภายในประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีแนวโน้มไม่เติบโตมากนัก โดยเฉพาะปี 2563 Asia Motor Business คาดว่าปริมาณการขายรถยนต์ภายในประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะลดลงร้อยละ 5 เนื่องจากวิกฤติการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 (COVID-19) ที่ส่งผลกระทบกับการบริโภคภาคเอกชนโดยตรง และภาพรวมเศรษฐกิจทั่วโลก อย่างไรก็ตาม เนื่องจากอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทน โดยเฉพาะธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ REM เป็นหลักของบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากในช่วงเศรษฐกิจชะลอ ผู้ใช้รถยนต์มีแนวโน้มจะชะลอการซื้อรถคันใหม่ และหันมาซ่อมรถเก่ากันมากขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะสร้างรายได้จากธุรกิจ REM มากขึ้นในอนาคต

2.4. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.4.1. กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

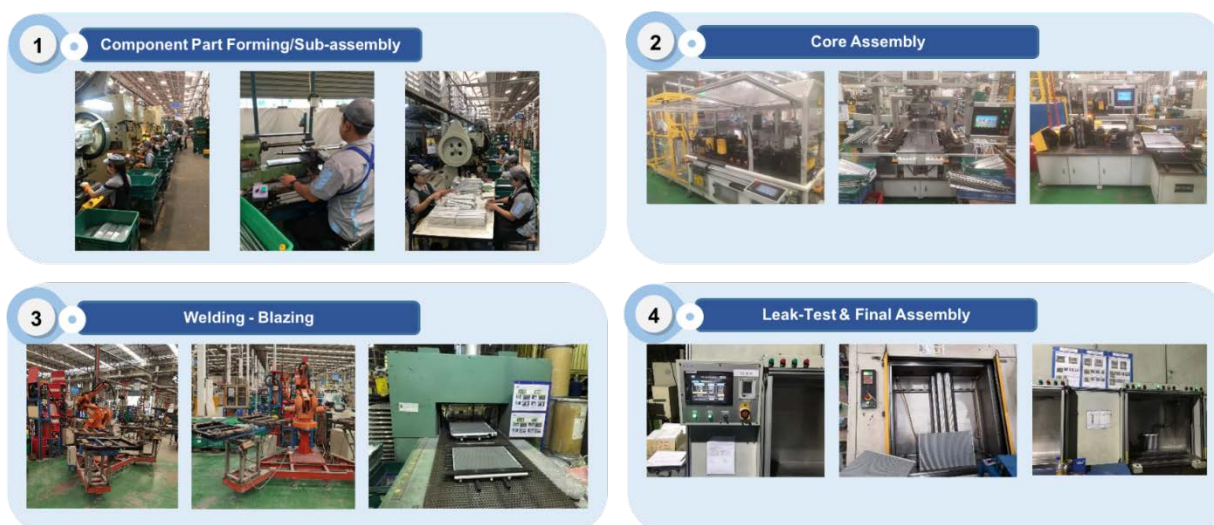
| ผลิตภัณฑ์ | สำหรับงวด | | | |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------|---------|
| | ปี 2560 | ปี 2561 | ปี 2562 | ปี 2563 |
| คอยล์ร้อน | | | | |
| กำลังการผลิตสูงสุด หน่วยต่อปี)) | 600,000 | 660,000 | 660,000 | 660,000 |
| ปริมาณการผลิตตามจริง หน่วย)) | 400,170 | 543,370 | 515,037 | 442,440 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต)ร้อยละ (| 66.70 | 82.33 | 78.04 | 67.04 |
| คอยล์เย็น | | | | |
| กำลังการผลิตสูงสุด หน่วยต่อปี)) | 345,000 | 360,000 | 360,000 | 360,000 |
| ปริมาณการผลิตตามจริง หน่วย)) | 215,992 | 204,138 | 191,261 | 221,073 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต)ร้อยละ (| 62.61 | 56.71 | 53.13 | 61.41 |

หมายเหตุ: กำลังการผลิตสูงสุด และปริมาณการผลิตตามจริง อ้างอิงจากข้อมูลการผลิตโดยประมาณ 8 ชั่วโมงต่อวัน

บริษัทฯ มีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์จำนวน 3 แห่งโดยแต่ละโรงงานจะทำหน้าที่ต่างกัน โดยโรงงานแห่งที่ 1 และโรงงานแห่งที่ 3 เน้นการผลิตผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กและชิ้นส่วนประกอบขนาดเล็ก อาทิ สายสารทำความเย็น และท่ออลูมิเนียม เพื่อจะนำไปใช้ในการประกอบผลิตภัณฑ์หลักในโรงงานแห่งที่ 2 เพื่อให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ประกอบด้วยเครื่องจักรทั้งหมด 4 ประเภท โดยในการผลิตคอยล์ร้อน หรือ คอยล์เย็น จะต้องผ่านเครื่องจักรตั้งแต่ประเภทที่ 1 ถึง 4 จึงจะเสร็จสิ้นการผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งได้แก่

1. Component Part
2. Core Assembly
3. Welding – Blazing
4. Leak-Test & Final Assembly



ในปี 2560-2562 มีการนำระบบเครื่องจักรอัตโนมัติเข้ามาใช้ในการผลิต โดยเป็นเครื่องในระบบ Core Assembly ทั้งหมด ซึ่งทำให้บริษัทสามารถลดแรงงานในการผลิต (Direct Labor) ได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยการลงทุนในเครื่องจักรอัตโนมัติในส่วนของ Core Assembly ไม่ได้ส่งผลให้กำลังการผลิตสูงสุดเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากบริษัทไม่ได้มีการเพิ่มเครื่องจักรในส่วนของ Brazing และส่วน Final Assembly อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของกำลังการผลิตสูงสุดในปี 2561 เนื่องจากในปี 2561 บริษัทฯ มีการซื้อเครื่องตัดท่อ (CNC) มาจำนวน 2 เครื่อง รวมไปถึงมีการจัดการการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงทำให้กำลังการผลิตสูงสุดของคอยล์รีออนเพิ่มขึ้นเป็น 660,000 หน่วยต่อปี จาก 600,000 หน่วยต่อปี ในปี 2560 และกำลังการผลิตสูงสุดของคอยล์เย็นเพิ่มขึ้นเป็น 360,000 หน่วยต่อปี จาก 300,000 หน่วยต่อปี นอกจากนี้ ในปี 2561 บริษัทฯ ยังได้มีการปรับแผนการผลิตให้ประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ ได้ปรับ Layout เครื่องจักรในบางส่วน จึงทำให้ไม่มีกำลังการผลิตสูงสุดของคอยล์รีออนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2560

สำหรับปี 2560 – 2563 บริษัทฯ มีอัตราการใช้กำลังการผลิตคอยล์รีออนร้อยละ 66.70 ร้อยละ 82.33 ร้อยละ 78.04 และร้อยละ 67.04 ตามลำดับ และมีอัตราการใช้กำลังการผลิตคอยล์เย็นร้อยละ 62.61 ร้อยละ 56.71 ร้อยละ 53.13 และร้อยละ 61.41 ตามลำดับ โดยในปี 2561 บริษัทฯ มีอัตราการใช้กำลังการผลิตคอยล์รีออนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญโดยเพิ่มเป็นร้อยละ 82.33 จากร้อยละ 66.70 ในปี 2560 เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อเข้ามาในช่วงปลายปี 2561 จึงทำให้บริษัทฯ ต้องเร่งการผลิตในช่วงท้ายปี 2561 และในช่วงต้นปี 2562 ในขณะที่คอยล์เย็นลดลงอย่างมีนัยสำคัญเหลือร้อยละ 56.71 จากร้อยละ 62.61 ในปี 2560 เนื่องจากรายได้ของบริษัทฯ จากคอยล์เย็นในปี 2561 ลดลงอย่างมีนัยสำคัญถึงร้อยละ 22.74 รวมถึงการลงทุนในเครื่องจักรที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้กำลังการผลิตผลิตภัณฑ์สูงสุดเพิ่มขึ้นและอัตราการใช้กำลังการผลิตลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

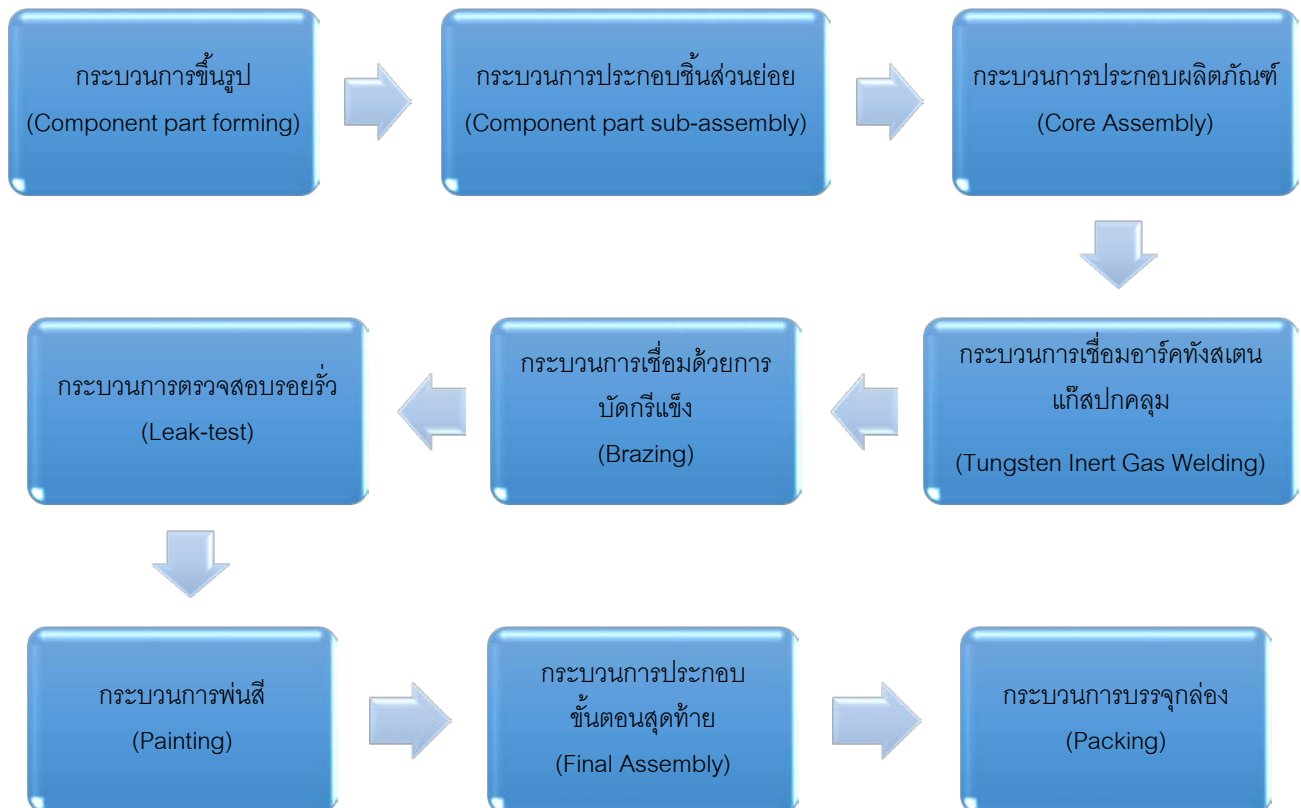
สำหรับในปี 2563 บริษัทฯ มีอัตราการใช้กำลังการผลิตคอยล์รีออนลดลงจากเหลือร้อยละ 67.04 จากร้อยละ 78.04 ในปี 2562 โดยมีเหตุผลหลักมาจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ซึ่งทำให้คำสั่งผลิตหลายรายการต้องชะงักงัน อย่างไรก็ตาม ในปี 2563 บริษัทฯ มีอัตราการใช้กำลังการผลิตคอยล์เย็นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 61.41 จากร้อยละ 53.13 ในปี 2562 เนื่องจากในช่วงต้นปี 2563 มีการรับงานโครงการใหม่ของผลิตภัณฑ์คอยล์เย็น

2.4.2. ขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์

ตลอดกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน บริษัทฯ มีการทดสอบอย่างละเอียดทั้งในส่วนเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต คุณภาพผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ บริษัทฯ มีขั้นตอนการควบคุมคุณภาพ (Quality Assurance & Quality Control) เพื่อให้มั่นใจว่าโรงงานผลิตของบริษัทฯ เป็นไปตามมาตรฐานและข้อกำหนดด้านคุณภาพต่าง ๆ

1. การผลิตคอยล์ร้อน

แผนภูมิ: กระบวนการผลิตและควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์คอยล์ร้อน



กระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์คอยล์ร้อน มี 9 ขั้นตอน ดังนี้

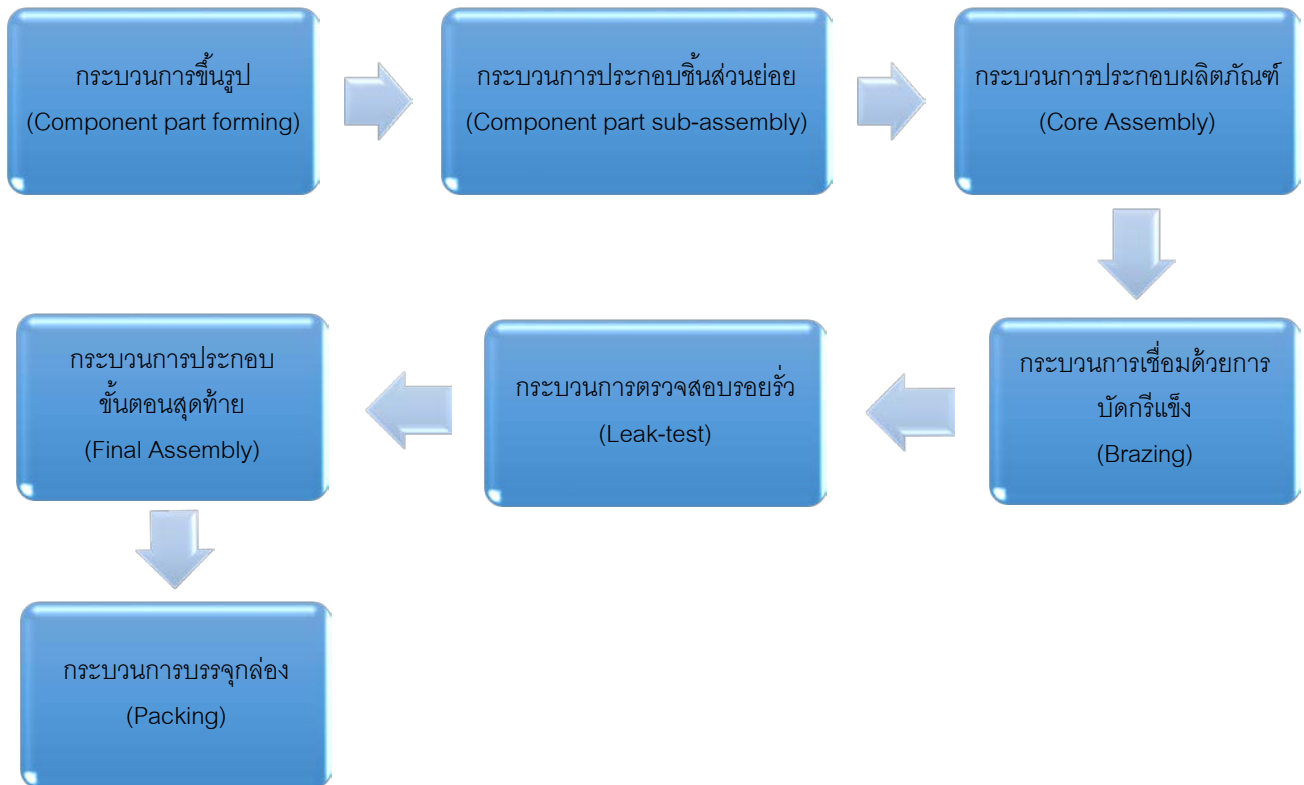
1. กระบวนการขึ้นรูป: การขึ้นรูปชิ้นส่วนย่อย โดยเริ่มจากการจัดเตรียมวัตถุดิบหลัก ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นอลูมิเนียมในรูปของแผ่นหรือแท่ง ให้มีขนาดที่ต้องการแล้วขึ้นรูปด้วยกระบวนการต่าง ๆ เช่น ปั้นขึ้นรูป กดิ่ง กัด ดัด เป็นต้น
2. กระบวนการประกอบชิ้นส่วนย่อย: การประกอบชิ้นส่วนย่อยเป็นการประกอบชิ้นส่วน ในบางส่วนประกอบจะต้องมีการประกอบชิ้นส่วนย่อยเข้าด้วยกัน เพื่อเป็นการเตรียมการสำหรับการประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ในขั้นตอนต่อไป
3. กระบวนการประกอบผลิตภัณฑ์: การประกอบชิ้นส่วนต่าง ๆ ให้เป็นผลิตภัณฑ์ โดยเริ่มจากการเรียงท่อสารทำความเย็นชนิดหลายช่องที่ขึ้นรูปด้วยวิธีการฉีด (MPE Tube: Multi-Port Extrusion Tube) และครีบลากเปลี่ยนความร้อน (Fin) ในตำแหน่งที่ต้องการ ประกอบแผ่นประกบด้านข้าง (Side Plate) และท่อร่วม (Header) เข้าด้วยกัน และ ติดตั้งอุปกรณ์จับยึดเพื่อเตรียมสำหรับขั้นตอนต่อไป

4. กระบวนการเชื่อมอาร์คทั้งสแตนเลสแก๊สปกคลุม (TIG: Tungsten Inert Gas Welding) : การเชื่อมอาร์คทั้งสแตนเลสแก๊สปกคลุมเพื่อยึดตรึงชิ้นส่วนย่อยบางชิ้นส่วนกับชิ้นส่วนหลัก และเสริมความแข็งแรงของชิ้นงาน
5. กระบวนการเชื่อมด้วยการบัดกรีแข็ง (Brazing) : การเชื่อมด้วยการบัดกรีแข็งเป็นการเชื่อมชิ้นงานทั้งหมดเข้าด้วยกัน โดยใช้ความร้อนสูงในเตาอบที่มีการควบคุมบรรยากาศ (CAB Furnace)
6. กระบวนการตรวจสอบหารอยรั่ว: การตรวจสอบหารอยรั่วโดยการอัดแก๊สฮีเลียมเข้าไปในตัวผลิตภัณฑ์ แล้วตรวจหาโมเลกุลของแก๊สฮีเลียมที่รั่วออกมาจากชิ้นงาน ซึ่งทุกชิ้นงานจะต้องผ่านกระบวนการนี้ก่อนทำการจัดจำหน่าย
7. กระบวนการพ่นสี: การพ่นสี โดยบางรุ่นจะมีการพ่นสีตามข้อกำหนดที่ได้ทำไว้กับลูกค้า
8. กระบวนการประกอบชิ้นตอนสุดท้าย: ในขั้นตอนนี้ จะเป็นการประกอบชิ้นส่วนอื่น ๆ เช่น หูยึด (Bracket) และฉนวนกันความร้อน เป็นต้น และตรวจสอบความเรียบร้อยของชิ้นงานเป็นขั้นตอนสุดท้าย ก่อนจะนำไป
9. กระบวนการบรรจุกล่อง: ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจะถูกนำมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ทางบริษัทฯ ผลิตขึ้นมาโดยเฉพาะ

โดยปกติกระบวนการผลิตข้างต้นนับตั้งแต่เริ่มจนเสร็จสิ้นใช้เวลาประมาณ 13 วัน ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ตามมาตรฐาน ISO 9001:2015

2. การผลิตคอยล์เย็น

แผนภูมิ: กระบวนการผลิตและควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์คอยล์เย็น



กระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์คอยล์เย็นมี 7 ขั้นตอน ดังนี้

1. กระบวนการขึ้นรูป: การขึ้นรูปชิ้นส่วนย่อย โดยเริ่มจากการจัดเตรียมวัตถุดิบหลัก ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นอลูมิเนียมในรูปของแผ่นหรือแท่ง ให้มีขนาดที่ต้องการแล้วขึ้นรูปด้วยกระบวนการต่าง ๆ เช่น บี้ขึ้นรูป กลึง กัด ตัด เป็นต้น
2. กระบวนการประกอบชิ้นส่วนย่อย: การประกอบชิ้นส่วนย่อยเป็นการประกอบชิ้นส่วน ในบางส่วนประกอบจะต้องมีการประกอบชิ้นส่วนย่อยเข้าด้วยกัน เพื่อเป็นการเตรียมการสำหรับการประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ในขั้นตอนต่อไป
3. กระบวนการประกอบผลิตภัณฑ์: การประกอบชิ้นส่วนต่าง ๆ ให้เป็นผลิตภัณฑ์ โดยเริ่มจากการเรียง ท่อสารทำความเย็นชนิดหลายช่องที่ขึ้นรูปด้วยวิธีการฉีด (MPE Tube: Multi-Port Extrusion Tube) และครีบลูกเปลี่ยนความร้อน (Fin) ในตำแหน่งที่ต้องการ ประกอบแผ่นประกบด้านข้าง (Side Plate) และท่อร่วม (Header) เข้าด้วยกัน และติดตั้งอุปกรณ์จับยึดเพื่อเตรียมสำหรับขั้นตอนต่อไป
4. กระบวนการเชื่อมด้วยการบัดกรีแข็ง: การเชื่อมด้วยการบัดกรีแข็ง (Brazing) เป็นการเชื่อมชิ้นงานทั้งหมดเข้าด้วยกัน โดยใช้ความร้อนสูงในเตาอบที่มีการควบคุมบรรยากาศ (CAB Furnace)

5. กระบวนการตรวจสอบรอยรั่ว: การตรวจสอบหารอยรั่ว โดยการอัดแก๊สฮีเลียมเข้าไปในตัวผลิตภัณฑ์ แล้วตรวจหาโมเลกุลของแก๊สฮีเลียมที่รั่วออกมาจากชิ้นงาน ซึ่งทุกชิ้นงานจะต้องผ่านกระบวนการนี้ก่อนทำการจัดจำหน่าย
6. กระบวนการประกอบชิ้นตอนสุดท้าย: การประกอบชิ้นตอนสุดท้าย ในขั้นตอนนี้ จะเป็นการประกอบชิ้นส่วนอื่น ๆ เช่น ฉนวนกันความร้อน เป็นต้น และตรวจสอบความเรียบร้อยของชิ้นงานเป็นชิ้นตอนสุดท้าย ก่อนจะนำไป
7. กระบวนการบรรจุกล่อง: ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจะถูกนำมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ทางบริษัทฯ ผลิตขึ้นมาโดยเฉพาะ

โดยปกติกระบวนการผลิตข้างต้นนับตั้งแต่เริ่มจนเสร็จสิ้นใช้เวลาประมาณ 11 วัน ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ตามมาตรฐาน ISO 9001:2015

2.4.3. การจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องด้วยบริษัทฯ เป็นทั้งผู้ผลิต และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ ดังนั้น วัตถุดิบของบริษัทฯ จึงมีทั้งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและวัตถุดิบที่ซื้อเข้ามาเพื่อจำหน่าย การจัดหาวัตถุดิบของบริษัทฯ สามารถสรุปได้เป็น 3 ขั้นตอนหลัก ได้แก่ (1) ขั้นตอนการสั่งซื้อวัตถุดิบ ซึ่งประกอบไปด้วยการยื่นใบขอซื้อ และพิจารณาผู้จัดหาวัตถุดิบ (2) ขั้นตอนการจัดเก็บวัตถุดิบ (3) ขั้นตอนการชำระค่าวัตถุดิบ

โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ขั้นตอนการสั่งซื้อวัตถุดิบซึ่งประกอบไปด้วยการยื่นใบขอซื้อ และพิจารณาผู้จัดหาวัตถุดิบ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการคัดกรองผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจน ซึ่งบริษัทฯ จะเริ่มทำการกำหนดคุณสมบัติสำคัญของวัตถุดิบที่ต้องการไปยังกลุ่มผู้จัดหาต่าง ๆ โดยมีเกณฑ์ในการพิจารณาเรื่องของคุณภาพ ราคา และคุณสมบัติต่าง ๆ ของวัตถุดิบ
2. ขั้นตอนการจัดเก็บวัตถุดิบอยู่ภายใต้การดูแลของฝ่ายประกันคุณภาพ (Quality Assurance) ของบริษัทฯ โดยทำหน้าที่ตรวจรับวัตถุดิบหรือสินค้าที่นำส่งจากผู้จัดหาหรือผู้ผลิต หากพบเห็นตำหนิหรือปัญหาของวัตถุดิบหรือสินค้า ฝ่ายประกันคุณภาพจะทำการติดต่อกลับไปยังผู้ผลิตและแจ้งถึงปัญหาโดยทันที แต่หากฝ่ายประกันคุณภาพนั้นไม่พบปัญหาใด ๆ บริษัทฯ จะทำงานส่งสินค้าไปยังฝ่ายจัดเก็บ โดยจะทำการเก็บไว้ในคลังสินค้า ซึ่งเป็นพื้นที่ร่ม สูงเหนือพื้นประมาณ 10 เซนติเมตร พร้อมสารดูดความชื้น เพื่อเพิ่มอายุของวัตถุดิบและสินค้าต่าง ๆ
3. ขั้นตอนการชำระค่าวัตถุดิบหากบริษัทฯ ไม่พบเจอถึงปัญหาของวัตถุดิบ บริษัทฯ จะทำการชำระ โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะชำระสินค้าในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบประเทศอูรู圭ไนยมที่นำเข้าจากต่างประเทศ

อย่างไรก็ดีวัตถุดิบบางประเภทจำเป็นต้องมีขั้นตอนเพิ่มเติม อาทิ สารทำความเย็น R134a ซึ่งเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ ซื้อมาขายไป โดยส่วนใหญ่ บริษัทฯ สั่งซื้อจากประเทศจีน ซึ่งมีราคาเหมาะสม และมีคุณสมบัติตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ อย่างไรก็ตามเนื่องจาก สารทำความเย็น R134a เป็นวัตถุดิบอันตราย บริษัทฯ จำเป็นต้องทำหนังสืออนุญาตนำเข้าและจำหน่าย จากกรมโรงงานอุตสาหกรรม ก่อนทำการสั่งซื้อ สำหรับรายละเอียดยอดซื้อวัตถุดิบในปี 2560 - 2563 มีดังนี้

ตาราง: ยอดซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

| รายการ | สำหรับงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม | | | | | | | |
|---|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2560 | | 2561 | | 2562 | | 2563 | |
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต | | | | | | | | |
| อลูมิเนียม | 224.31 | 56.77 | 273.06 | 67.33 | 160.87 | 49.98 | 148.00 | 46.97 |
| ชิ้นส่วนประกอบ | 28.12 | 7.12 | 39.55 | 9.75 | 32.84 | 10.20 | 39.42 | 12.51 |
| กระดาษ | 27.23 | 6.89 | 30.09 | 7.42 | 25.35 | 7.88 | 22.98 | 7.30 |
| ไนโตรเจนเหลว | 17.64 | 4.46 | 19.80 | 4.88 | 8.46 | 2.63 | 2.35 | 0.75 |
| อื่นๆ ^{1/} | 62.87 | 15.91 | 31.87 | 7.86 | 36.74 | 11.41 | 34.39 | 10.91 |
| รวมวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต | 360.17 | 91.15 | 394.37 | 97.24 | 264.26 | 82.10 | 247.14 | 78.43 |
| ผลิตภัณฑ์ซื้อมาเพื่อจำหน่ายไป | | | | | | | | |
| คอมเพรสเซอร์ | 27.70 | 7.01 | 4.66 | 1.15 | 33.52 | 10.41 | 20.55 | 6.52 |
| น้ำยาแอร์ R134a | 4.17 | 1.06 | 2.12 | 0.52 | 13.51 | 4.20 | 15.43 | 4.90 |
| อื่นๆ ^{2/} | 3.10 | 0.78 | 4.42 | 1.09 | 10.59 | 3.29 | 31.98 | 10.15 |
| รวมผลิตภัณฑ์ซื้อมาเพื่อจำหน่ายไป | 34.97 | 8.85 | 11.20 | 2.76 | 57.62 | 17.90 | 67.96 | 21.57 |
| รวม | 395.14 | 100.00 | 405.57 | 100.00 | 321.88 | 100.00 | 315.10 | 100.00 |

หมายเหตุ: ^{1/} วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตอื่นๆ ประกอบไปด้วย เหล็ก แมททานอล ฟลักซ์ แอลพีจี และ ออกซิเจน เป็นต้น

^{2/} ผลิตภัณฑ์อื่นๆที่นำมาใช้ในการซื้อมาเพื่อจำหน่ายไป ประกอบไปด้วย สายน้ำยา ไล้กรองอากาศ และอินเวอร์เตอร์ เป็นต้น

วัตถุดิบของบริษัทฯ สามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภท 1) วัตถุดิบเพื่อการผลิต และ 2) วัตถุดิบเพื่อจำหน่าย โดยมีสัดส่วนเฉลี่ยในปี 2560 – 2563 อยู่ที่ร้อยละ 88.05 และร้อยละ 11.95 ของยอดซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ตามลำดับ วัตถุดิบที่บริษัทฯ ได้ซื้อมาเพื่อการผลิตสินค้าหลัก ได้แก่ อลูมิเนียม ชิ้นส่วนประกอบกระดาษแผ่น และไนโตรเจนเหลว เป็นต้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ทำมาจากอลูมิเนียม จึงจะเห็นได้ว่ายอดซื้ออลูมิเนียมของบริษัทฯ ในปี 2560 – 2563 นั้นมีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 56.08 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวม นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้มีการซื้อกระดาษแผ่น เพื่อมาทำเป็นบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์หลัก โดยมียอดซื้อกระดาษแผ่นในช่วงปี 2560 – 2563 มีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 7.35 ของยอดซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในช่วงปี 2560 – 2563 ในส่วนของไนโตรเจนเหลว บริษัทฯ ได้มีการใช้ไนโตรเจนเหลวในกระบวนการผลิต โดยมีหน้าที่ควบคุมอุณหภูมิของเตาเชื่อมผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำให้เตามีความร้อนสูงเกินไป สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาขายไปหลักของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน อาทิ คอมเพรสเซอร์ และ สารทำความเย็น R134a เป็นต้น

ตาราง: ยอดซื้อวัตถุดิบ แบ่งตามประเทศที่จัดหา

| ประเทศ | สำหรับงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม | | | | | | | |
|---------------------------|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2560 | | 2561 | | 2562 | | 2563 | |
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| จีน | 81.71 | 20.68 | 136.63 | 33.69 | 88.70 | 27.56 | 96.26 | 30.55 |
| เกาหลีใต้ | 68.43 | 17.32 | 50.27 | 12.39 | 66.48 | 20.65 | 31.97 | 10.15 |
| สหรัฐอเมริกาบริติชอเมริกา | - | - | - | - | 20.09 | 6.24 | 39.04 | 12.39 |
| เยอรมนี | 1.38 | 0.35 | 1.36 | 0.33 | 0.42 | 0.13 | 0.37 | 0.12 |
| สิงคโปร์ | 1.72 | 0.43 | 0.64 | 0.16 | 0.96 | 0.30 | 1.40 | 0.44 |
| อินเดีย | - | - | 0.03 | 0.01 | 0.81 | 0.25 | - | - |
| ไต้หวัน | - | - | 0.52 | 0.13 | 0.25 | 0.08 | 0.31 | 0.10 |
| ต่างประเทศ | 153.24 | 38.78 | 189.45 | 46.71 | 177.71 | 55.21 | 169.36 | 53.75 |
| ภายในประเทศ | 241.90 | 61.22 | 216.12 | 53.29 | 144.17 | 44.79 | 145.75 | 46.25 |
| รวม | 395.14 | 100.00 | 405.57 | 100.00 | 321.88 | 100.00 | 315.10 | 100.00 |

บริษัทฯ จัดหาวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสามารถคิดเป็นสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบจากในประเทศและต่างประเทศเฉลี่ยร้อยละ 51.39 และร้อยละ 48.61 ของยอดซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของปี 2560 – 2563 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ทำธุรกิจกับผู้จัดหาวัตถุดิบทั้งหมดกว่า 60 รายทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

ในปี 2561 บริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบต่างประเทศเพิ่มขึ้นจาก 153.24 ล้านบาทเป็น 189.45 ล้านบาท โดยมีการซื้อวัตถุดิบจำพวกอลูมิเนียมจากประเทศจีนเพิ่มขึ้นจาก 81.71 ล้านบาท เป็น 136.63 ล้านบาท เนื่องจากมีคำสั่งซื้อในช่วงปลายปี 2561 อย่างไรก็ดี ในปี 2562 บริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบต่างประเทศลดลงจาก 189.45 ล้านบาทมาเป็น 177.71 ล้านบาท โดยเฉพาะยอดซื้ออลูมิเนียม เนื่องจากวัตถุดิบที่คงเหลือจากปี 2561 ยังมีปริมาณที่เพียงพอต่อการผลิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เริ่มซื้อขายกับผู้จัดหาวัตถุดิบรายใหม่ในประเทศสหรัฐอเมริกาบริติชอเมริกาในปี 2562 ด้วย และสำหรับปี 2563 บริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบต่างประเทศลดลงจาก 177.71 ล้านบาท เป็น 169.36 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการซื้อวัตถุดิบจากประเทศเกาหลีใต้ที่ลดลง

ในด้านการซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบในประเทศ ในปี 2561 บริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบในประเทศลดลงจาก 241.90 ล้านบาทมาเป็น 216.12 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่วัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นเมื่อเทียบกับวัตถุดิบชนิดเดียวกันจากผู้จัดหาวัตถุดิบต่างประเทศ และในปี 2562 บริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบในประเทศลดลงจาก 216.12 ล้านบาทมาเป็น 144.17 ล้านบาท เนื่องจากวัตถุดิบที่คงเหลือจากปี 2561 มีปริมาณที่เพียงพอต่อการผลิต บริษัทฯ จึงลดปริมาณการซื้อวัตถุดิบโดยรวม และสำหรับปี 2563 บริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบในประเทศเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 144.17 ล้านบาท เป็น 145.75 ล้านบาท

2.4.4. การกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

วัตถุดิบเหลือใช้ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นวัสดุจำพวกอลูมิเนียม จะถูกจัดเก็บ และขายให้บริษัทที่รับซื้อเศษวัสดุเพื่อนำไปรีไซเคิลต่อไป โดยบริษัทฯ จะทำการเปิดประมูลให้แก่ผู้เข้าร่วมประมูล ซึ่งผู้เข้าร่วมประมูลจะต้องใบอนุญาตในการซื้อ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการควบคุมปริมาณเศษวัสดุและของเสียในกระบวนการอย่างเข้มงวด โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายในแต่ละปีที่จะลดปริมาณวัตถุดิบเหลือใช้ให้มากที่สุด

2.4.5. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีการจัดการด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยจัดตั้งระบบกักน้ำเสียที่สร้างขึ้นมาเพื่อป้องกันสารเคมีและน้ำเสียจากการผลิตระบายออกสู่ภายนอก ซึ่งบริษัทฯ ได้แจ้งบริษัทที่ได้รับการอนุมัติรับรองอย่างถูกต้องจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมในการให้บริการเก็บรวบรวม บำบัดและกำจัดของเสียอันตราย

2.4.6. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ระบุด้านล่างเป็นความเสี่ยงบางประการที่สำคัญซึ่งอาจมีผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงินผลการดำเนินงาน โอกาสทางธุรกิจ ตลอดจนมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทฯ นอกจากนี้ อาจยังมีความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจคาดการณ์ได้ ณ ปัจจุบัน หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้แล้วและเห็นว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะที่เป็นการคาดการณ์ในอนาคตเช่น “เชื่อว่า” “คาดว่า” “วางแผนว่า” “มีแผนที่จะ” “ประสงค์จะ” “มีแนวโน้ม” หรือประมาณการทางการเงิน โครงการในอนาคต ประมาณการผลการดำเนินงาน การประกอบธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ นโยบายรัฐบาลในประเทศต่าง ๆ และปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคต เป็นความเห็นของบริษัทฯ ณ ปัจจุบัน และไม่เป็นการรับรองถึงการดำเนินงาน หรือเหตุการณ์ในอนาคต ไม่ว่าในลักษณะใด โดยผลหรือเหตุการณ์จริงอาจแตกต่างอย่างมากจากประมาณการหรือการคาดการณ์ดังกล่าว

สำหรับข้อมูลที่อ้างอิงถึงหรือที่เกี่ยวข้องกับรัฐบาลหรือเศรษฐกิจในภาพรวมของตลาดในประเทศไทยและประเทศต่าง ๆ ในตลาดโลกนั้น บริษัทฯ ได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผย หรือคัดลอกมาจากเอกสารของทางราชการ หรือแหล่งข้อมูลอื่นที่เชื่อว่าเชื่อถือได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่ได้มีการตรวจสอบพิสูจน์ หรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว หรือวิธีการที่ได้มาซึ่งข้อมูลดังกล่าวแต่อย่างใด

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่อาจจะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง สามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ตลอดหลายปี ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รักษามาตรฐานการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาโดยตลอด และด้วยสาเหตุที่บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงนี้ จึงทำให้มีกลุ่มลูกค้าอยู่เป็นจำนวนมากและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันตลอดมาโดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการพึ่งพิงรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ทั้งหมด 2 กลุ่มลูกค้าซึ่งรายที่หนึ่งเป็นกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์รายใหญ่จากญี่ปุ่น และรายที่สองเป็นกลุ่มผู้นำเข้าและส่งออกอะไหล่เครื่องปรับอากาศในรถยนต์รายใหญ่ในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางโดยบริษัทฯ มีรายได้จาก 2 กลุ่มบริษัทดังกล่าวคิดเป็นอัตราเฉลี่ยร้อยละ 18.80 และร้อยละ 10.31 ของรายได้จากการขายทั้งหมดในปี 2560-2563 ตามลำดับ

โดยลูกค้ารายแรก เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงด้านการเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ให้แบรนด์รถยนต์ต่าง ๆ ทั่วโลกจากประเทศญี่ปุ่นได้เห็นถึงศักยภาพการผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่มีประสิทธิภาพ ทำให้กลุ่มลูกค้ารายนี้ติดต่อบริษัทฯ เข้ามาในปี 2556 เพื่อซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อนำไปจำหน่ายและ/หรือให้บริการแก่ผู้บริโภคในตลาดอะไหล่รถยนต์ทดแทน หรือ Replacement Equipment Market (REM) และในปัจจุบันทางลูกค้าได้ว่าจ้างให้บริษัทฯ ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ หรือ Original Equipment Spare Parts (OES) ให้กับลูกค้ารายนี้ เพื่อนำไปจัดจำหน่ายในแบรนด์รถยนต์ต่าง ๆ ต่อไป

ส่วนรายที่สองเป็นกลุ่มผู้นำเข้าและส่งออกอะไหล่เครื่องปรับอากาศในรถยนต์รายใหญ่ในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางที่มีชื่อเสียงมากกว่า 20 ปี โดยวางตำแหน่งทางการตลาด (Brand positioning) เป็นผู้นำชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศในรถยนต์แบบเบ็ดเสร็จ (One-stop shop) มีการนำเข้าจากผู้ผลิตจากทั่วโลกเช่น สหรัฐอเมริกา อินเดีย และไทย เป็นต้น รวมไปถึงมีการส่งออกแก่ประเทศต่าง ๆ เช่นกลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (Gulf Cooperation Council หรือ GCC) รัฐเซีย และไนจีเรีย เป็นต้น ได้มีโอกาสพบปะกับบริษัทฯ ผ่านงานแสดงสินค้าและได้สานต่อความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบัน ลูกค้ารายดังกล่าวได้ซื้อผลิตภัณฑ์กับบริษัทฯ ในลักษณะของ REM

ทั้งนี้ ในกลุ่มลูกค้า REM จะไม่มีการทำสัญญาในการซื้อขายกับลูกค้า โดยจะมีเพียงใบสั่งซื้อ (Purchase Order) เท่านั้น หรือในกลุ่มลูกค้า OES หรือ OEM อาจจะมีสัญญาทางธุรกิจในการว่าจ้างบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ กำหนดระยะเวลาการส่ง กำหนดเงื่อนไขการค้า แต่มิได้มีการตกลงหรือกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่กลุ่มลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม ไม่ซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทฯ หรือ เกิดเหตุการณ์ที่ทำให้ไม่สามารถทำการค้ากับบริษัทฯ หรือไม่สามารถรักษาระดับการค้าขายกันได้ จะส่งผลเชิงลบต่อรายได้ของบริษัทฯ และฐานะการเงินของบริษัทฯ

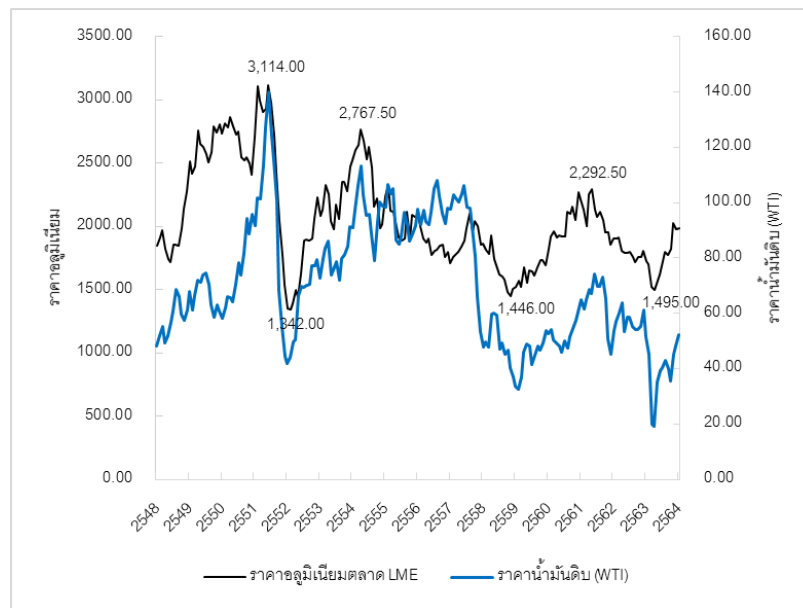
อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทั้ง 2 รายมาตลอดโดยมีการค้าขายกับลูกค้ารายแรกมานานกว่า 6 ปี และลูกค้าอีกรายมานานกว่า 11 ปี ลูกค้ามีความพึงพอใจในการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ทั้งในด้านคุณภาพ ราคา การส่งมอบตรงตามกำหนดเวลา ตลอดจนการบริการทั้งก่อนและหลังการขายที่มีประสิทธิภาพทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นต่อบริษัทฯ และมีแนวโน้มของการทำธุรกิจร่วมกันมากขึ้นในอนาคตโดยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และวางแผนการผลิตร่วมกับลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้นซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ และลูกค้ามีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกันอย่างใกล้ชิด

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงรายได้จากกลุ่มลูกค้าดังกล่าว บริษัทฯ มีแผนที่จะหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง โดยการขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นทั้งในและต่างประเทศ เพื่อลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่โดยในปี 2560 ถึงปี 2563 บริษัทฯ มีการขยายฐานลูกค้าเพิ่มอย่างต่อเนื่อง โดยมีลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นประมาณ 30 รายในช่วงเวลาดังกล่าว

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

วัตถุดิบหลักที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ คือ วัตถุดิบอลูมิเนียมขึ้นรูป เช่น ท่ออลูมิเนียม (Aluminum Tube) หรืออลูมิเนียมฟอยล์ (Aluminium Foil) เป็นต้น บริษัทฯ มีสัดส่วนมูลค่าการซื้อวัตถุดิบที่เป็นอลูมิเนียมต่อมูลค่าการซื้อวัตถุดิบสำหรับนำมาใช้ในการผลิตทั้งหมดคิดเป็นเฉลี่ยร้อยละ 63.69 ในปี 2560 – 2563 ซึ่งราคาของวัตถุดิบดังกล่าวโดยส่วนใหญ่ถือเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodities) ซึ่งราคาจะแปรผันตามอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบนั้นๆ ในช่วงเวลาต่างๆ ของตลาดโลก

**แผนภูมิ:เปรียบเทียบราคาอลูมิเนียมในตลาด LME และราคาน้ำมันดิบ (WTI) ในตลาด NYMEX
ณ สิ้นเดือนย้อนหลังตั้งแต่ปี 2548 ถึงสิ้นปี 2563**



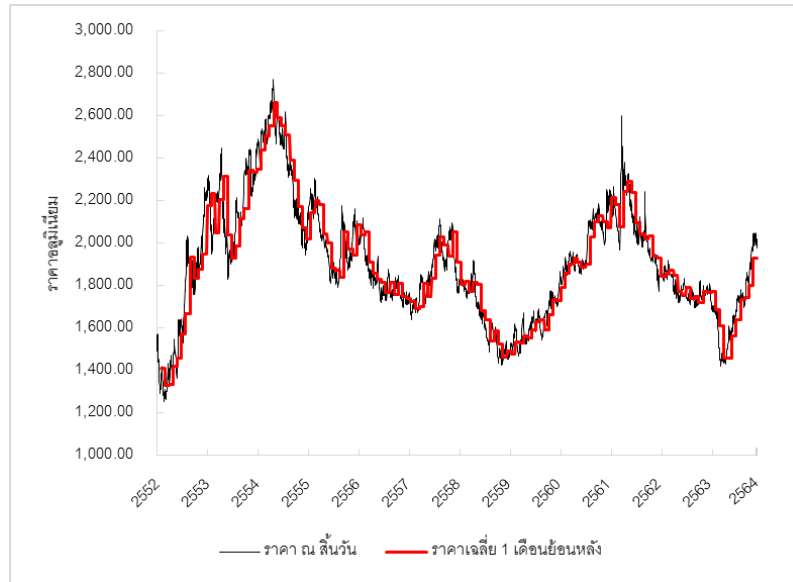
ที่มา: BISNEWS Professional

โดยราคาตลาดที่บริษัทฯ ใช้อ้างอิงคือ ตลาด London Metal Exchange (LME) ซึ่งความผันผวนของราคาโลหะที่ซื้อขายในตลาดนี้มีความผันผวนไปในทางเดียวกันกับราคาน้ำมันดิบ เนื่องจากน้ำมันดิบเป็นวัตถุดิบที่สำคัญต่อการผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodities) โดยเฉพาะโลหะที่ใช้พลังงานอย่างเข้มข้นในทุกกระบวนการผลิต (Energy Intensive Metals) เช่น เหล็ก และอลูมิเนียม เป็นต้น โดยในกรณีราคาน้ำมันดิบเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ต้นทุนในการขนส่งและการผลิตอลูมิเนียมเพิ่มขึ้น ในทางกลับกัน ในกรณีราคาน้ำมันดิบลดลง จะส่งผลให้ฐานราคาของสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodities) ลดลง อย่างไรก็ตาม การลดลงของราคาน้ำมันดิบ จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจให้มีการเติบโตมากขึ้นในช่วงแรก เนื่องจากต้นทุนโดยรวมลดลง ซึ่งจะส่งผลให้ความต้องการของสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodities) เพิ่มขึ้น และนำไปสู่ราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้นในระยะยาว

ทั้งนี้ ปัจจัยที่กระทบต่อราคาน้ำมันดิบขึ้นอยู่กับปัจจัยภายนอกทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นการขยายตัวทางเศรษฐกิจและความต้องการเชื้อเพลิงในแต่ละฤดูกาล ปัจจัยสภาพอากาศและภัยพิบัติ ความผันผวนของค่าเงินดอลลาร์สหรัฐและเงินสกุลหลักอื่น ๆ รวมทั้งสถานการณ์ต่าง ๆ ในโลก เช่น วิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ (Subprime mortgage crisis) สงครามการค้าสหรัฐฯ-จีน (China-United States trade war) หรือสงครามราคาน้ำมันซาอุดีอาระเบีย-รัสเซีย (Russia-Saudi Arabia oil price war) เป็นต้น ซึ่งปัจจัยภายนอกทั้งหลายนี้อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ ทั้งสิ้น จากแผนภาพด้านบน จะเห็นได้ว่า ในช่วง 15 ปี ที่ผ่านมาราคาอลูมิเนียมมีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ โดยราคาสูงสุดอยู่ที่ 3,114.00 เหรียญสหรัฐต่อตันในช่วงกลางปี 2551 และลงไปต่ำสุดอยู่ที่ 1,342.00 เหรียญสหรัฐต่อตันในช่วงต้นปี 2552 ซึ่งเป็นผลมาจากวิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ และหลังจากนั้นในช่วงกลางปี 2554 ราคาขึ้นมาอยู่ที่ 2,767.50 เหรียญสหรัฐต่อตัน และในช่วงปลายปี 2558 ราคาลงมาอยู่ที่ 1,446.00 เหรียญสหรัฐต่อตัน เนื่องจากการแข็งตัวของค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ และการไม่ให้ความร่วมมือกันในองค์การกลุ่มประเทศผู้ส่งออกน้ำมัน หรือ OPEC ในการลดกำลังการผลิตน้ำมันลง ส่งผลให้มีปริมาณน้ำมันมากเกินไปเกินความต้องการของผู้บริโภคหลังจากนั้นทยอยกลับขึ้นมาอยู่ที่ 2,292.50 เหรียญสหรัฐต่อตันในช่วงกลางปี

2561 ก่อนจะปรับลงอีกครั้งในช่วงปลายปี 2561 เนื่องจากการหยุดการนำเข้าน้ำมันจากสหรัฐอเมริกาอันเนื่องมาจากสงครามการค้าสหรัฐฯ-จีน ส่งผลเป็นมีปริมาณน้ำมันมากเกินไปความต้องการของผู้บริโภค และในครั้งแรกของปี 2563 ราคาตกลงต่อเนื่องโดยมีราคาต่ำสุดอยู่ที่ 1,495.00 เหรียญต่อบาร์เรล เป็นผลกระทบจากสถานการณ์โรคระบาด COVID-19

แผนภูมิ: ราคาอลูมิเนียม ณ สิ้นวันและราคาเฉลี่ย 1 เดือนย้อนหลังตั้งแต่ปี 2552 ถึงสิ้นปี 2563



ที่มา: www.westmetall.com

ราคาที่บริษัทฯ ตกลงซื้อขายกับผู้จัดหาวัตถุดิบ จะใช้ราคาเฉลี่ย 1 เดือนย้อนหลังของราคาอลูมิเนียมที่อ้างอิงจากตลาด LME ซึ่งเป็นหลักการคำนวณราคาตามมาตรฐานทั่วไปในอุตสาหกรรมที่มีการซื้อขายสินค้าโภคภัณฑ์ ซึ่งวิธีคำนวณนี้สามารถลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาได้ในระยะสั้น ๆ ช่วยให้บริษัทฯ สามารถปรับกลยุทธ์เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบได้ทันทั่วทั้งปี ทั้งนี้ในกรณีที่ราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้น จะส่งผลให้ต้นทุนการขายของบริษัทฯ สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และจะทำให้กำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิของบริษัทฯ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

เนื่องด้วยบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และมีความพยายามในการควบคุมผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวให้อยู่ในระดับที่ไม่สูงเกินไป บริษัทฯ จึงมีการกำหนดแผนกลยุทธ์เรื่องการทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบอลูมิเนียมล่วงหน้าเมื่อราคาตลาดโลกมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นหรือลดลงจนถึงระดับที่เหมาะสม เพื่อลดผลกระทบจากการผันผวนของราคาอย่างมีประสิทธิภาพ

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดหาวัตถุดิบรายใหญ่

เนื่องจากวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นวัตถุดิบจำพวกอลูมิเนียม ประกอบไปด้วยท่ออลูมิเนียม (Aluminum Tube) และอลูมิเนียมฟอยล์ (Aluminium Foil) เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ จัดซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จัดหาวัตถุดิบทั้งในและต่างประเทศโดยบริษัทฯ มีสัดส่วนมูลค่าการซื้อวัตถุดิบจำพวกอลูมิเนียมต่อมูลค่าการซื้อวัตถุดิบสำหรับนำมาใช้ในการผลิตทั้งหมดคิดเป็นเฉลี่ยร้อยละ 63.69 ในปี 2560 – 2563

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ มีสัดส่วนการสั่งซื้อท่ออลูมิเนียม (Aluminum Tube) จากผู้จัดหาวัตถุดิบรายหนึ่งในต่างประเทศ คิดเป็นอัตราเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมดเฉลี่ยร้อยละ 15.10 ในปี 2560 – 2563 และคิดเป็นอัตราเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการซื้ออลูมิเนียมทั้งหมดเฉลี่ยร้อยละ 26.93 ในปี 2560 – 2563 และบริษัทฯ มี

สัดส่วนการสั่งซื้ออลูมิเนียมฟอยล์ (Aluminium Foil) จากผู้จัดหาวัตถุดิบอีกรายหนึ่งในต่างประเทศ คิดเป็นอัตราเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมดเฉลี่ยร้อยละ 11.17 ในปี 2560 – 2563 และคิดเป็นอัตราเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการซื้ออลูมิเนียมทั้งหมดเฉลี่ยร้อยละ 19.91 ในปี 2560 – 2563 ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงหากผู้จัดหาวัตถุดิบรายใหญ่เกิดเหตุการณ์ที่ทำให้ไม่สามารถส่งมอบวัตถุดิบข้างต้นให้แก่บริษัทฯ ได้ และบริษัทฯ อาจไม่สามารถหาผู้จัดหาวัตถุดิบรายอื่นมาทดแทนได้ทันเวลา ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้ตามเป้า เนื่องจากไม่มีวัตถุดิบที่เพียงพอ ทำให้รายได้จากการขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

เพื่อเป็นการควบคุมความเสี่ยงในประเด็นนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายในการสั่งซื้อวัตถุดิบไว้อย่างชัดเจนว่า จะต้องสั่งซื้อจากผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างน้อย 2 รายในแต่ละประเภทวัตถุดิบ รวมถึงได้มีการเปรียบเทียบราคาวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างน้อย 3 รายทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อ เพื่อให้ได้ราคาและคุณภาพที่ดีที่สุด ทำให้ในปี 2563 บริษัทฯ ได้สั่งซื้อท่ออลูมิเนียม (Aluminum Tube) จากผู้จัดหาวัตถุดิบอีกรายในต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยจากเดิมมีสัดส่วนการสั่งซื้อเมื่อเทียบกับมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2562 ร้อยละ 6.24 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 12.39 ในปี 2563 หรือจากเดิมมีสัดส่วนการสั่งซื้อเมื่อเทียบกับมูลค่าการซื้ออลูมิเนียมทั้งหมดในปี 2562 ร้อยละ 12.49 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 26.38 ในปี 2563 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดหาวัตถุดิบในตลาดรายอื่น ๆ ที่เคยเป็นคู่ค้า และยังไม่ได้เป็นคู่ค้าของบริษัทฯ มาโดยตลอดด้วยการนัดพบปะพูดคุย แลกเปลี่ยนข้อมูลและไปเยี่ยมเยียนโรงงานผู้ผลิตและจัดจำหน่ายดังกล่าวเป็นระยะ ซึ่งหากเกิดกรณีที่บริษัทฯ ประสบปัญหาจากคู่ค้าหลัก บริษัทฯ ก็สามารถสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบรายอื่นเข้ามาทดแทนได้ ดังนั้น มาตรการต่าง ๆ เหล่านี้จะช่วยให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการพึ่งพิงผู้จัดหาวัตถุดิบรายใหญ่และสามารถลดผลกระทบต่อการแผนการผลิต ต้นทุนการผลิตและการส่งมอบสินค้าของบริษัทฯ ได้

3.1.4 ความเสี่ยงจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID – 19)

เนื่องจากในช่วงต้นปี 2563 ได้เกิดการแพร่ระบาดของไวรัสสายพันธุ์ใหม่ โดยมีชื่อเรียกทางวิทยาศาสตร์ว่า COVID-19 ซึ่งเป็นไวรัสที่มีอัตราการแพร่ระบาดที่สูงกว่าโรคระบาดร้ายแรงในอดีต ไม่ว่าจะเป็น โรคอีโบล่า (Ebola) โรคซาร์ส (SARS) หรือไข้หวัดหมู (Swine flu) เป็นต้น โดย COVID-19 มีระยะการฟักตัวอยู่ที่ประมาณ 1-14 วัน ผู้ที่ติดไวรัสจึงจะแสดงอาการ และเนื่องด้วยสาเหตุนี้ ทำให้เกิดการปิดประเทศในหลาย ๆ ประเทศลง เพื่อลดการเกิด การแพร่ระบาดของไวรัสดังกล่าว

นอกจากนี้จากเหตุการณ์การระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ระลอกใหม่เมื่อช่วงปลายเดือนธันวาคม ปี 2563 ที่ผ่านมา ซึ่งโรงงานผลิตของบริษัทฯ อยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งศูนย์บริหารสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด -19) (ศบค.) ได้ประกาศให้เป็นพื้นที่ควบคุมสูงสุดและเข้มงวด โดยการระบาดครั้งนี้มีต้นตอการแพร่ระบาดมาจากแรงงานพม่าในตลาดสดอาหารทะเล ซึ่งอยู่ห่างออกไปจากโรงงานของบริษัทฯค่อนข้างมาก อีกทั้ง บริษัทฯ ได้ให้ความร่วมมือกับหน่วยงานราชการในการค้นหาผู้ติดเชื้อเชิงรุก ในเดือนมกราคม 2564 บริษัทฯ ได้ส่งพนักงานจำนวน 100 คนเพื่อเข้ารับการตรวจหาเชื้อไวรัส COVID-19 ซึ่งยังไม่มีพนักงานรายใดมีผลติดเชื้อจากการทดสอบ

สำหรับส่วนของผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ในแง่ของภาพรวมของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากการระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้กำลังซื้อทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยรวมลดลง รวมไปถึงมีการเข้มงวดในระเบียบการขนส่งมากยิ่งขึ้นทำให้มีการชะลอการส่งสินค้าออกไปบ้าง และบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อติดตามข่าวสารในอุตสาหกรรม และสร้างการรับรู้และขยายตลาดให้เป็นที่ยอมรับและเป็นที่ยอมรับมากขึ้นได้เนื่องจากถูกยกเลิกหรือเลื่อนงานแสดงออกไปอย่างไม่มีกำหนด

หากในกรณีพบพนักงานหรือแรงงานติดเชื้อไวรัส COVID-19 อาจจะทำให้บริษัท ปิดหรือพักการปฏิบัติงานลง เพื่อทำความสะอาดฆ่าเชื้อไวรัสในโรงงาน ส่งผลให้การผลิตสินค้าไม่สามารถดำเนินการต่อได้ และหากคนงานที่ป่วยและต้องได้รับการรักษาตัวมีเป็นจำนวนมาก อาจทำให้บริษัท หาดคนงานมาทดแทนไม่ทัน ทำให้การปฏิบัติงานล่าช้าออกไปจากกำหนดการที่วางไว้ ทำให้ผลิตผลผลิตภัณฑ์ไม่ถึงจำนวนที่ตั้งเป้าไว้ และส่งผลให้บริษัท สูญเสียรายได้ไปอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงเรื่องนี้ดีและมีมาตรการที่จะบริหารความเสี่ยงนี้โดยได้มีการออกมาตรการเฝ้าระวัง ป้องกัน และควบคุมเชื้อไวรัส COVID-19 โดยการขอความร่วมมือพนักงานและสมาชิกในครอบครัว งดเดินทางไปหรือแวะผ่านไปยังสถานที่เสี่ยงต่อการติดเชื้อไวรัส COVID-19 จนกว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดจะอยู่ในระดับปลอดภัย ทั้งนี้ หากพนักงานมีความจำเป็น ไม่อาจหลีกเลี่ยงการเดินทางไปยังประเทศหรือเขตการปกครองที่เสี่ยงต่อการติดเชื้อไวรัส COVID-19 ได้ จะต้องแจ้งเหตุผลหรือความจำเป็นในการเดินทางดังกล่าวกับบริษัทฯ และเมื่อพนักงานหรือสมาชิกในครอบครัวเดินทางกลับมาแล้วต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบและไม่อนุญาตให้มาปฏิบัติงานเพื่อเป็นการเฝ้าระวังและดูอาการ เป็นเวลา 14 วันนับจากวันที่กลับมาถึงประเทศไทย และหากพบว่ามีความเสี่ยงที่จะติดเชื้อไวรัส COVID-19 ต้องเข้าพบแพทย์เพื่อตรวจหาเชื้อไวรัส และมีใบรับรองแพทย์จากโรงพยาบาล นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำการติดป้ายตามจุดต่าง ๆ ในบริษัทฯ และโรงงาน เช่น “10 วิธีป้องกันตัวเองจากไวรัสโคโรนา” “โคโรนาไวรัส vs ใช้ชีวิตทั่วไป” “สถานที่เสี่ยงแพร่กระจายเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่” เป็นต้น เพื่อให้ความรู้แก่พนักงาน

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan หรือ “BCP”) เพื่อให้บริษัทฯ สามารถนำไปใช้ในการตอบสนองและปฏิบัติงานในสภาวะวิกฤติหรือเหตุการณ์ฉุกเฉินต่าง ๆ ทั้งที่เกิดจากภัยธรรมชาติ อุบัติเหตุ หรือการมุ่งร้ายต่อบริษัทฯ ป้องกันไม่ให้สภาวะวิกฤติหรือเหตุการณ์ฉุกเฉินดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ ต้องหยุดการดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยจัดตั้งคณะทำงาน โดยเป็นกลุ่มผู้บริหารแต่ละสายงานเพื่อคอยประสานงานและรายงานความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น โดยมีการกำหนดแผนมาตรการรองรับทั้งในภาวะปกติและภาวะฉุกเฉิน เช่น พบการติดเชื้อของพนักงาน การปิดโรงงานตามนโยบายหรือประกาศจากภาครัฐ เป็นต้น ซึ่งมีการกำหนดตัวแทนผู้รับผิดชอบและการประสานงานภายในกลุ่มคณะทำงานอย่างต่อเนื่อง โดยจะทำการติดตามข่าวสารและประเมินสถานการณ์ทุกวันและรายงานให้ฝ่ายบริหารทราบ

3.1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน (Technical Skills)

ในการผลิตชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์ รวมถึงเทคนิคต่าง ๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิต ยกตัวอย่างเช่น 1.การขึ้นรูปชิ้นงานด้วยเครื่องจักร CNC พนักงานต้องมีความสามารถในการเขียนโปรแกรมควบคุมเครื่อง 2.การเชื่อมอาร์คทั้งสแตนเลสสปีดลุ่ม (TIG) ด้วยหุ่นยนต์ พนักงานต้องมีความสามารถในการบังคับและเขียนโปรแกรมควบคุมหุ่นยนต์สำหรับงานเชื่อม และ 3.การเชื่อมด้วยการบัดกรีแข็ง (Brazing) พนักงานต้องเข้าใจเทคนิคการผลิตโดยกระบวนการ Brazing ซึ่งถือเป็นกระบวนการที่มีลักษณะเฉพาะ และจะต้องสามารถปรับตั้งโปรแกรมให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดได้ ทั้งนี้เพื่อให้สามารถดำเนินการผลิตด้วยผลิตภาพ (Productivity) สูงที่สุด และผลิตสินค้าได้คุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงบุคลากรดังกล่าว โดยหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรดังกล่าวและไม่สามารถสรรหาบุคลากรใหม่มาปฏิบัติงานทดแทนได้ จะทำให้การผลิตผลิตภัณฑ์อาจจะเกิดการหยุดชะงักหรือชะงักงัน และส่งผลให้ผลิตสินค้าได้ไม่เพียงพอกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ซึ่งจะทำให้รายได้จากการขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการกำหนดระบบเงินเดือนและค่าตอบแทนที่เหมาะสม และจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดการหมุนเวียนหน้าที่การทำงานรวมถึงการพยายามให้พนักงานในทีมเรียนรู้งานไปพร้อม ๆ กัน จึงทำให้บริษัทฯ ลดการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านนอกจากนั้นบริษัทฯ ยังได้ลงทุนในด้านเทคโนโลยีที่สามารถทดแทนแรงงานที่มีความชำนาญเฉพาะด้านอย่างต่อเนื่อง เช่น ระหว่างปี 2560-2562 บริษัทฯ ติดตั้งเครื่องจักรอัตโนมัติสำหรับงานประกอบคอยล์ร่อนเพิ่มจำนวน 5 สายการผลิต เป็นต้น ทำให้สามารถลดความเสี่ยงเนื่องจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านอีกทางหนึ่ง

3.1.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศยานยนต์ทดแทน เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เงินลงทุนสูง ผู้แข่งขันจำเป็นจะต้องมีความพร้อมในเรื่องของความรู้ในการผลิต ความสามารถในการเจาะตลาด และความสามารถในการขาย ซึ่งถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีปัจจัยป้องกันการเข้ามาของผู้แข่งขันรายใหม่ในระดับที่สูง อย่างไรก็ตาม สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้อาจจะมีแนวโน้มสูงขึ้นในอนาคต โดยมีผู้แข่งขันทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์รายใหญ่ภายใต้แบรนด์ Cool Gear, Valeo และ Formula เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีแบรนด์จากต่างประเทศที่นำเข้ามาขายในประเทศไทย ทั้งจากประเทศจีนและประเทศเกาหลีใต้ จึงทำให้มีคู่แข่งในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจเป็นผลกระทบมาจากสงครามการค้าระหว่างประเทศ ตัวอย่างเช่น สงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกาอาจทำให้มีการย้ายฐานการผลิตจากประเทศจีนมายังประเทศไทยได้ เนื่องจากมาตรการขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจีนของสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้เนื่องจากประเทศไทยมีความพร้อมทั้งทางด้านประสิทธิภาพทางการผลิต และสถานที่สะดวกต่อการส่งออกไปยังประเทศต่างๆ เมื่อเทียบกับประเทศต่าง ๆ ในเอเชีย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการเตรียมพร้อมอยู่เสมอ โดยการพัฒนากลยุทธ์ใหม่ๆ ทั้งทางด้านการตลาด การขาย และการผลิต เพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของการแข่งขันภายในตลาด โดยมีการมอบหมายให้พนักงานฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดรับผิดชอบในการติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสถานะของตลาดและอุตสาหกรรมทั้งในและต่างประเทศ เพื่อพิจารณากลยุทธ์การแข่งขันเพื่อเสนอต่อฝ่ายบริหารบริษัทฯ ได้ดำเนินการในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าในทุกด้าน เช่น ในด้านการผลิต บริษัทฯ เร่งยกระดับมาตรฐานของคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ได้ลงทุนในเครื่องมือสำหรับควบคุมคุณภาพ เช่น เครื่องตรวจสอบรอยร้าวที่มีความแม่นยำสูง เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ส่งมอบถึงมือลูกค้าสามารถใช้งานได้ดี เป็นต้น อีกทั้งได้ดำเนินการวิจัย ออกแบบ และสร้างเครื่องทดสอบประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ผลิตโดยบริษัทฯ มีคุณภาพสูงเมื่อเทียบกับสินค้าที่ผลิตโดยผู้ผลิตชั้นนำ ในด้านการส่งมอบตรงเวลา บริษัทฯ ได้กำหนดให้การส่งมอบสินค้าตรงเวลาเป็นวาระที่สำคัญของการทำงานของฝ่ายผลิตร่วมกับฝ่ายขายโดยมีการกำหนดเป็น KPI ในการทำงานด้วย ทั้งนี้เพื่อเป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดี

3.1.7 ความเสี่ยงจากการใช้แรงงานต่างด้าว

| จำนวนพนักงาน | 31 ธันวาคม 2560 | 31 ธันวาคม 2561 | 31 ธันวาคม 2562 | 31 ธันวาคม 2563 |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| พนักงานรายวัน | 699 | 803 | 639 | 528 |
| แรงงานชาวไทย | 383 | 314 | 257 | 217 |
| แรงงานต่างด้าว | 316 | 489 | 382 | 311 |
| พนักงานรายเดือน | 104 | 99 | 101 | 104 |
| รวม | 803 | 902 | 740 | 632 |

เนื่องจากการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะมีกระบวนการผลิตอยู่หลายขั้นตอนย่อยที่ซับซ้อน โดยในแต่ละบางขั้นตอนยังมีความจำเป็นที่ต้องใช้แรงงานจำนวนมาก ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีแรงงานในสายงานผลิตอยู่จำนวนมากซึ่งประกอบด้วยแรงงานชาวไทยและแรงงานต่างด้าวที่ได้ขึ้นทะเบียนแรงงานต่างด้าวเรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความเสี่ยงต่อการประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานหากทางภาครัฐประกาศกฎหมายแรงงานต่างด้าวฉบับใหม่ และทำให้บริษัทฯ ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการผลิตและส่งผลิตภัณฑ์มอบสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าได้ตามเป้าที่ตั้งไว้ อาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการต่าง เช่น ต้องซื้อชิ้นส่วนหรือผลิตภัณฑ์จากภายนอกที่ปกติบริษัทฯ เป็นผู้ทดแทนส่วนที่เคยผลิตได้เอง จากภายนอกเพื่อทดแทนกำลังการผลิตที่หายไป ส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนการขายที่สูงขึ้น และทำให้กำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิลดลงอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายให้เพิ่มค่าแรงขั้นต่ำของแรงงาน จะส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนค่าใช้จ่ายแรงงานที่สูงขึ้นจากการปรับโครงสร้างค่าตอบแทน และสุดท้ายส่งผลให้กำไรสุทธิลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงปัญหาข้างต้น และได้พิจารณาว่าหากบริษัทฯ ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน บริษัทฯ มีแผนที่จะว่าจ้างบริษัทผู้ให้บริการจัดหาแรงงาน ในการสรรหาแรงงานทดแทน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาใด ๆ ผลกระทบต่อกระบวนการผลิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาเครื่องจักรและกระบวนการผลิตโดยใช้เทคโนโลยีใหม่อย่างต่อเนื่อง และคาดโดยตั้งเป้าหมายว่าในอนาคต บริษัทฯ จะมีความต้องการมีสัดส่วนการผลิตที่ต้องพึ่งพาแรงงานที่น้อยลง เนื่องจากได้การเพิ่มสัดส่วนของการใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีมาทดแทนในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลดผลกระทบในต่อต้านทุนแรงงาน ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายเพิ่มค่าแรงขั้นต่ำด้วย

3.1.8 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี (Technology Disruption)

ปัจจุบัน ไม่สามารถปฏิเสธได้ว่าเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว (Disruption Economy) เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ธุรกิจต้องเร่งปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงทุกมิติไม่ว่าจะเป็น การผลิต การตลาด การขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจนั้นๆ เอง

เนื่องจากบริษัทฯ มีการดำเนินงานอยู่ในอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศมายาวนานกว่า 30 ปี และได้ลงทุนเครื่องจักร เทคโนโลยี ให้กับการผลิตทั้งคอยล์ร้อนและคอยล์เย็นไปจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วในอนาคต รถยนต์มีการพัฒนาโดยทำให้ไม่ต้องอาศัยคอยล์ร้อนและคอยล์เย็นที่ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ อาจส่งผลให้ตลาดและรายได้ของบริษัทฯ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น ในปัจจุบันการผลิตรถยนต์รุ่นใหม่ โดยเฉพาะในรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (รถยนต์ EV หรือ Electric Vehicle) ยังคงต้องอาศัยคอยล์ร้อนและคอยล์เย็นในการเป็นส่วนประกอบของเครื่องปรับอากาศ

รถยนต์อยู่ เนื่องจากยังไม่มีระบบปรับอากาศที่มีประสิทธิภาพและโครงสร้างเหมาะสมที่จะติดตั้งในรถยนต์มากกว่าระบบปรับอากาศแบบอัดไอ (Vapor Compression Refrigeration System) ที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ในทางกลับกันการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเป็นโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ยกตัวอย่างรถยนต์ไฟฟ้าที่มีการใช้พลังงานจากแบตเตอรี่ในการขับเคลื่อน ซึ่งปัจจุบันจำเป็นต้องมีระบบปรับอากาศเพื่อลดอุณหภูมิให้แก่แบตเตอรี่ ซึ่งต้องอาศัยคอยล์ร้อนและคอยล์เย็น บริษัทฯ ได้ผลิต คอยล์เย็นสำหรับแบตเตอรี่รถยนต์ไฟฟ้า เพื่อทดลองสินค้าในตลาด Aftermarket แล้ว และอาจมีสินค้าที่เกี่ยวข้องระบบปรับอากาศในยานยนต์อื่นๆ เพิ่มเติม ตามกระแสการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและอนุรักษ์พลังงาน และบริษัทฯ มีการติดตามข่าวสารการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิด จึงสามารถไว้วางใจได้ว่าบริษัทฯ จะยังสามารถดำเนินธุรกิจปัจจุบันต่อไปได้อีกนาน

อย่างไรก็ตาม ผลผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นเพื่อตอบสนองแก่ตลาดอะไหล่ทดแทน เพื่อซ่อมแซมในกรณีที่เกิดการสึกหรอของระบบปรับอากาศในรถยนต์ โดยเฉพาะคอยล์ร้อนและคอยล์เย็น หรือเรียกได้ว่าบริษัทฯ ให้บริการแก่รถทุกรุ่นที่ถูกใช้งานอยู่ในท้องตลาดในปัจจุบัน ดังนั้น ถึงแม้รถรุ่นใหม่ในอนาคตอาจจะไม่จำเป็นต้องใช้ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ แล้ว แต่บริษัทฯ จะยังสามารถดำเนินธุรกิจเดิมได้อยู่ โดยมีระยะเวลาในการปรับตัวมากกว่าธุรกิจที่ผลิตชิ้นส่วนเพื่อการประกอบรถยนต์ใหม่ (OEM) ที่จะได้รับผลกระทบทันทีเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลง

3.2 ความเสี่ยงจากการบริหารและการจัดการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มผู้บริหารระดับสูง

บริษัทฯ มีการพึ่งพิงกลุ่มผู้บริหารระดับสูงที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คุณสมชาย เลิศขจรกิตติ (“คุณสมชาย”) ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และเป็นหนึ่งในผู้ก่อตั้งของบริษัทฯ โดยคุณสมชายมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมของบริษัทฯ มากกว่า 30 ปี เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญทางด้านการตลาด และเป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงเป็นผู้กำหนดทิศทางในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ในภาพรวม ทั้งนี้ อาจเกิดผลกระทบต่อบริษัทในภาพรวมได้หากคุณสมชายไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่บริหารงานได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงนี้ บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการจัดโครงสร้างองค์กรของบริษัทฯ ให้มีการกระจายอำนาจมากขึ้น และจัดตั้งคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อให้เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการบริษัทฯ และตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ ตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงคุณสมชาย สำหรับส่วนของการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ บริษัทฯ ได้มอบหมายให้พนักงานฝ่ายขายและการตลาดทำหน้าที่ในการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงจากการออกงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ เพื่อลดการพึ่งพิงคุณสมชาย อีกทั้งยังเป็นการให้พนักงานทำงานเป็นทีม เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการทำงาน และเพื่อสร้างบุคลากรที่มีประสบการณ์เพื่อที่จะสามารถสืบทอดงานต่อจากผู้บริหารได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีหลักเกณฑ์และระเบียบปฏิบัติการคัดเลือกบุคลากรที่จะเข้ามารับผิดชอบในตำแหน่งผู้บริหารที่สำคัญของบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างเหมาะสม เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะได้ผู้บริหารที่มีคุณสมบัติ ทักษะ ประสบการณ์ และความสามารถเป็นมืออาชีพ ผ่านคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และ/หรือคณะกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งในการสรรหาหรือคัดเลือก และวางแผนสืบทอดตำแหน่งงาน โดยเมื่อตำแหน่งในระดับประธานกรรมการที่บริหาร หรือตำแหน่งในระดับที่เทียบเท่าว่างลง หรือผู้ที่อยู่ในตำแหน่งไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ บริษัทฯ จะมีระบบจัดการให้ผู้บริหารระดับใกล้เคียง หรือระดับรองลงมาเป็นผู้รักษาการในตำแหน่ง จนกว่าจะมีการสรรหาและคัดเลือก

บุคลากรที่มีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้บุคลากรดังกล่าวจะต้องเป็นผู้มีวิสัยทัศน์ ความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ ความเหมาะสมกับวัฒนธรรมองค์กร โดยคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะเป็นผู้พิจารณาสรรหา เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ สำหรับพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งผู้ที่มีความเหมาะสมให้ดำรงตำแหน่งแทนต่อไป

3.3 ความเสี่ยงทางการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีรายได้ส่วนใหญ่มากจากการส่งออกเป็นเงินตราต่างประเทศ โดยเป็นเงินสกุลเหรียญสหรัฐ เฉลี่ยคิดเป็นมากกว่าร้อยละ 50.00 ของรายได้จากการขายในปี 2560 – 2563 ในขณะเดียวกันบริษัทฯ ก็มีการสั่งซื้อเครื่องจักร วัตถุดิบ รวมทั้งสินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายไป ซึ่งเกือบทั้งหมดเป็นเงินสกุลเหรียญสหรัฐ ส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงตามธรรมชาติ (Natural Hedge) ได้ส่วนหนึ่ง อย่างไรก็ตาม จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังคงมีส่วนต่างของรายได้ที่มากกว่ารายจ่ายในสกุลเหรียญสหรัฐที่ยังไม่ได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ ซึ่งอาจส่งผลในทางลบต่อบริษัทฯ ได้ในกรณีที่ค่าเงินบาทแข็งตัวจะทำให้มีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ส่งผลให้กำไรสุทธิลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดรวมไปถึงยังมีนโยบายในการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อลดโอกาสที่จะเกิดค่าใช้จ่ายและ/หรือขาดทุนจากการอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวทางบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดย 1) ป้องกันความเสี่ยงโดยการบริหารรายได้และค่าใช้จ่ายให้อยู่ในสกุลเงินเดียวกัน (Natural Hedge) โดยในกรณีที่บริษัทฯ มีการซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ และการขายสินค้าไปต่างประเทศในสกุลเงินเดียวกัน ให้ใช้การบริหารความสมดุลระหว่างเงินรับเข้าและจ่ายออกเป็นยอดสุทธิ และ 2) อาศัยเครื่องมือทางการเงินในตลาดล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงโดยจัดทำสัญญาซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) หรือวิธีการป้องกันความเสี่ยงอื่นๆ ตามความเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลา ติดตามแนวโน้มค่าเงินอย่างใกล้ชิดเพื่อทราบทิศทางและบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว

3.3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวน 461.69 ล้านบาท แบ่งเป็น 2 ส่วน 1) เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 412.01 ล้านบาท และ 2) หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินจำนวน 49.68 ล้านบาท โดยสัญญากู้ยืมจากสถาบันการเงินของบริษัทฯ เกือบทั้งหมดกำหนดให้ชำระดอกเบี้ยแบบอัตราลอยตัว ทั้งนี้ ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยอ้างอิง (อัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย) ปรับตัวเพิ่มขึ้นบริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ดังนั้นจะทำให้กำไรสุทธิลดลงและทำให้ความสามารถในการชำระหนี้ และสภาพคล่องของ บริษัทฯ ลดลง

ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมถึงอาจมีการขอเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่กับสถาบันการเงินในระยะเวลาหนึ่ง เพื่อเป็นการประกันความผันผวนในอนาคต ตลอดจนมีการติดตามข่าวสารต่าง ๆ อย่างใกล้ชิดเพื่อประกอบการตัดสินใจในการป้องกันความเสี่ยงและลดผลกระทบจากการผันผวน

ของอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยลดลง บริษัทฯ จะพิจารณาเสนอขอวงเงินสินเชื่อที่ใหม่ หรือการทำ Refinance กับสถาบันการเงินเดิมหรือสถาบันการเงินใหม่ บนเงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทมากที่สุด

3.3.3 ความเสี่ยงในการดำรงอัตราส่วนทางการเงินให้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาสินเชื่อระหว่างบริษัท กับสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 556.83 ล้านบาท (โดยส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 412.01 ล้านบาทภายใต้วงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทุกแห่งรวมเป็นจำนวน 965.85 ล้านบาท โดยเป็นวงเงินกู้ยืมระยะยาวและระยะสั้นจำนวน 390.85 ล้านบาท และ 575 ล้านบาทตามลำดับ) เพิ่มขึ้นจาก 340.11 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 หรือเพิ่มขึ้น 216.72 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 63.72 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก 1) บริษัทฯ ได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 (TFRS 16) เรื่องสัญญาเช่า มาถือปฏิบัติครั้งแรก ซึ่งกำหนดให้ผู้เช่ารับรู้สินทรัพย์และหนี้สินสำหรับสัญญาเช่าทุกรายการที่มีระยะเวลาในการเช่ามากกว่า 12 เดือน เว้นแต่สินทรัพย์อ้างอิงนั้นไม่มีมูลค่าต่ำ ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบดังกล่าวโดยมีหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินสุทธิเพิ่มขึ้นจาก 6.30 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เป็น 49.68 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2) ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2563 บริษัทฯ ได้รับเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นรวมเป็นจำนวน 200.77 ล้านบาทโดยส่วนหนึ่งบริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งจำนวน 120 ล้านบาท เพื่อสำหรับการนำมาจ่ายปันผล และบริษัทฯ ได้นำมาใช้จ่ายปันผลรวมจำนวน 199.85 ล้านบาท

โดยการเพิ่มขึ้นของหนี้สินดังกล่าว ส่งผลให้อัตราส่วนทางการเงินที่บริษัทฯ จะต้องดำรงตามสัญญาสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้แก่ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio : D/E ratio) และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio : DSCR) เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการผิดเงื่อนไขในการดำรงอัตราส่วนทางการเงินดังกล่าวให้อยู่ในสัดส่วนตามเงื่อนไขในสัญญาสินเชื่อกับสถาบันการเงิน

โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่สามารถดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ได้ตามเงื่อนไขในสัญญาสินเชื่อระหว่างบริษัทฯ กับสถาบันการเงินแห่งที่ 1 ในปี 2562 และกับสถาบันการเงินแห่งที่ 2 ในปี 2561 และปี 2562 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับการยินยอมในการผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าวกับสถาบันการเงินทั้ง 2 แห่ง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะยังคงต้องดำรงสถานะอัตราส่วนดังกล่าว ให้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีทีมงานคอยติดตามการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะสามารถดำรงสัดส่วนให้เหมาะสมและเป็นไปตามเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ภายหลังจากบริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) บริษัทฯ จะมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตราส่วนทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับเงื่อนไขในสัญญาสินเชื่อ เกิดการเปลี่ยนแปลง ยกตัวอย่างเช่น อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio) จะมีสัดส่วนลดลง อีกทั้งยังเป็นการขยายความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มขึ้น

3.3.4 ความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้จากการที่ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดให้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาสินเชื่อระหว่างบริษัท กับสถาบันการเงิน

เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ดังนั้น บริษัทฯ อาจจะมี ความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้จากการที่ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดให้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาสินเชื่อระหว่าง บริษัทฯ กับสถาบันการเงิน โดยมีเงื่อนไขที่สำคัญ ดังนี้

| เงื่อนไข | สถาบันการเงิน | ฉบับของสัญญา | จำนวนเงินกู้คงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ประเภทเงินกู้และวัตถุประสงค์ของสินเชื่อ | ปีที่สัญญาจะสิ้นสุดลง |
|--|---------------|--------------|---|---|--|
| 1. การไม่ลดทุน และ/หรือควบรวมกิจการชำระบัญชี หรือเลิกกิจการ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินก่อน | แห่งที่ 1 | 1 | 5.03 | ระยะยาว เพื่อซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ | พฤษภาคม 2564 |
| | แห่งที่ 1 | 2 | 16.56 | ระยะยาว เพื่อชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงินอื่น | ตุลาคม 2564 |
| | แห่งที่ 1 | 3 | เงินกู้ที่ 1: 3.62 เงินกู้ที่ 2: 21.03 | ระยะยาว เงินกู้ที่ 1: เพื่อชดเชยเงินลงทุนค่าเครื่องจักร เงินกู้ที่ 2: การชำระหนี้ของเครื่องจักร | เงินกู้ที่ 1: กันยายน 2565 เงินกู้ที่ 2: เมษายน 2566 |
| | แห่งที่ 1 | 4 | 39.65 | ระยะยาว เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ | สิงหาคม 2565 |
| | แห่งที่ 1 | 1 | 139.33 | ระยะสั้น | -ไม่มี- |
| 2. การดำรงสัดส่วนการของครอบครัวเลิศขจรกิตติ จะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทรวมกันไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน | แห่งที่ 2 | 1 | 6.11 | ระยะยาว เงินกู้ที่ 1: เพื่อก่อสร้างโรงงาน เงินกู้ที่ 2: เพื่อก่อสร้างโรงงาน | กุมภาพันธ์ 2566 |
| | แห่งที่ 2 | 4 | 112.50 | ระยะยาว เพื่อสนับสนุนการจ่ายเงินปันผล | กันยายน 2566 |
| | แห่งที่ 2 | 1 | 30.94 | ระยะสั้น | -ไม่มี- |
| 3. การเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจหรือสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือเปลี่ยนแปลงกรรมการหรือคณะ | แห่งที่ 2 | 1 | เงินกู้ที่ 1: 0.01 เงินกู้ที่ 2: 6.11 | ระยะยาว เงินกู้ที่ 1: เพื่อก่อสร้างโรงงาน เงินกู้ที่ 2: เพื่อก่อสร้างโรงงาน | ^{1/} เงินกู้ที่ 1: มกราคม 2564 เงินกู้ที่ 2: กุมภาพันธ์ 2566 |

| เงื่อนไข | สถาบันการเงิน | ฉบับของสัญญา | จำนวนเงินกู้คงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ประเภทเงินกู้และวัตถุประสงค์ของสินเชื่อ | ปีที่สัญญาจะสิ้นสุดลง |
|---|---------------|--------------|---|---|-----------------------|
| ผู้บริหาร (เฉพาะกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ซึ่งปัจจุบันได้แก่ คุณสมชาย และคุณสมศักดิ์ เลิศขจรจิตติ) | แห่งที่ 2 | 2 | 20 | ระยะยาว เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ | มีนาคม 2568 |
| | แห่งที่ 2 | 3 | 4.92 | ระยะยาว เพื่อเสริมสภาพคล่องสำหรับการประกอบธุรกิจ | มิถุนายน 2565 |
| | แห่งที่ 2 | 4 | 112.50 | ระยะยาว เพื่อสนับสนุนการจ่ายปันผล | กันยายน 2566 |
| | แห่งที่ 2 | 1 | 30.94 | ระยะสั้น | -ไม่มี- |
| 4.การไม่เพิ่มทุน ลดทุน และ/หรือ ควบรวมกิจการชำระบัญชีหรือเลิกกิจการของผู้กู้เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินก่อน | แห่งที่ 3 | 1 | -ไม่มี- | ระยะสั้น (เงินเบิกเกินบัญชี และสินเชื่อหมุนเวียน) | -ไม่มี- |

ถ้าหากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสำคัญดังกล่าว จะมีความเสี่ยงที่ต้องชำระหนี้ที่คงค้างกับสถาบันการเงินทันที จะทำให้มีกระแสเงินสดจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยจะส่งผลให้สภาพคล่องลดลงของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งในที่สุดจะกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมไปถึงอาจจะส่งผลต่อการเพิ่มทุน ลดทุน หรือควบรวมกิจการหากบริษัทฯ มีความจำเป็นในอนาคต

ทางบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นใหญ่ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดีและเพื่อให้บริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดของสถาบันการเงิน จึงได้ดำเนินการ ดังนี้ต่อไป

- (1) บริษัทฯ ได้รับหนังสือให้ความยินยอมในการผ่อนผันการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายหุ้น IPO จำนวน 260 ล้านหุ้น จากสถาบันการเงินแห่งที่ 3 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
- (2) กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ได้ข้อตกลงในการรักษาสัดส่วนการถือหุ้นของครอบครัวเลิศขจรจิตติ (ครอบครัวกลุ่มคุณสมชาย และครอบครัวกลุ่มสมศักดิ์) ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนตลอดอายุสัญญาเงินกู้
- (3) ในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2564 บริษัทฯ ได้รับร่างหนังสือสัญญาเพิ่มเติม จากสถาบันการเงินแห่งที่ 3 ในการขอยกเลิกเงื่อนไขเพิ่มทุน ซึ่งอยู่ในระหว่างการนัดหมายผู้บริหาร ทั้งสองฝ่ายเพื่อลงนามในสัญญา

บริษัทฯ ยังคงมีความเสี่ยงในการปฏิบัติตามเงื่อนไขการลดทุน และ/หรือควบรวมกิจการ รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจหรือสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือเปลี่ยนแปลงกรรมการหรือคณะผู้บริหาร โดยบริษัทฯ ยังมิได้มีแผนในการลดทุน และ/หรือควบรวมกิจการ ในอนาคตอันใกล้แต่อย่างใด รวมไปถึงยังมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจเดิม และไม่มีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ หรือคณะผู้บริหาร จึงยังไม่ส่งผลกระทบต่อการดำรงสถานะตามข้อกำหนด ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทฯ จำเป็นต้องลดทุน และ/หรือควบรวมกิจการ รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจหรือสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือเปลี่ยนแปลงกรรมการหรือคณะผู้บริหาร บริษัทฯ จำเป็นต้องขอคำยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นวิธีปฏิบัติทั่วไปของสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัทฯ มีการลดทุน และ/หรือควบรวมกิจการ รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจหรือสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือเปลี่ยนแปลงกรรมการหรือคณะผู้บริหาร โดยไม่ได้รับความยินยอมจากสถาบันการเงิน (Event of Default) บริษัทฯ มีโอกาสที่จะผิดชำระหนี้กับสถาบันการเงินได้ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ จะต้องชำระหนี้ที่ค้างอยู่โดยทันที และทำให้บริษัทฯ ประสบปัญหาด้านการบริหารสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ

3.4 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

ปัจจุบันกลุ่มตระกูลเลิศขจรกิตติ ถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 100.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ (ข้อมูล ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2564) ประกอบด้วย 2 ครอบครัว คือครอบครัวคุณสมชาย เลิศขจรกิตติ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) ของบริษัทฯ จำนวนร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และครอบครัวคุณสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ ดำรงตำแหน่งเป็นรองประธานฝ่ายผลิต (COO) จำนวนร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด รวมทั้งสามารถควบคุมนโยบายและการบริหารงานในบริษัทฯ ได้ และถึงแม้ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้แล้ว ทั้งสองครอบครัวยังคงมีเสียงข้างมากโดยถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 74.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม หลังจากการเพิ่มทุนในครั้งนี้ทั้งสองครอบครัว ยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องให้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการบริหารจัดการโดยมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และได้กำหนดขอบเขตการดำเนินงานการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัท ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน ซึ่งเป็นกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบถ่วงดุลอำนาจการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่าง ๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งบริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการการทนายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยจำกัดการออกเสียงของผู้ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายในโดยการว่าจ้างบริษัทผู้ชำนาญการจากภายนอกที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสและถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ

3.5 ความเสี่ยงจากการเสนอขายหลักทรัพย์**3.5.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ**

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นี้ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบริษัทหลักทรัพย์ คิงส์ฟอร์ด จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ แล้ว เห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่องการรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ การรายงานการถือครองหลักทรัพย์และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ” พ.ศ. 2558 ฉบับลงวันที่ 11 พฤษภาคม 2558 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ จะต้องเป็นผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ดังนั้น บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดรอง หรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือหากบริษัทฯ ไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ

3.5.2 ราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจผันผวน ซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในการเสนอขายหุ้นครั้งนี้

ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ อาจมีความผันผวนของช่วงราคาซื้อขายเนื่องจากปัจจัยหลายประการ ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งรวมถึง

- สภาพภาวะการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ต่างๆ หรือในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือการลงทุนในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
- ทิศนะที่มีต่อโอกาสสำหรับธุรกิจและการประกอบกิจการของบริษัทฯ รวมถึงสภาพอุตสาหกรรมโดยทั่วไป
- ความแตกต่างระหว่างผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงกับผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้คาดหวัง
- บทวิสัยของนักวิเคราะห์หลักทรัพย์หรือการเปลี่ยนแปลงคำแนะนำของนักวิเคราะห์หลักทรัพย์
- การเปลี่ยนแปลงในการประเมินมูลค่าตลาดและราคาหุ้นของบริษัทฯจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ
- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- ข้อพิพาททางกฎหมายและการสอบสวนของหน่วยงานของรัฐ
- สภาพหรือเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง

ทั้งนี้ ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้และปัจจัยอื่นๆ อาจส่งผลให้ราคาหุ้นของบริษัทฯ และความต้องการซื้อหุ้นของบริษัทฯ มีความผันผวน ซึ่งทำให้ราคาซื้อขายของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์ฯอาจต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้เป็นอย่างมาก รวมถึงอาจทำให้เกิดข้อจำกัดหรือขัดขวางมิให้ผู้ลงทุนสามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ได้และอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของหุ้นของบริษัทฯ

3.5.3 ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในอนาคต

ในอนาคตบริษัทฯ อาจมีการออกตราสารต่างๆ รวมถึงหุ้นสามัญเพิ่มทุน และตราสารประเภทอื่น เช่น ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (Warrant) หรือใบแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ (TSR) หรือหุ้นกู้แปลงสภาพเป็นครั้งคราว โดยอาจจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในกรณีที่บริษัทฯ เสนอหรือให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือสิทธิใดๆ ในรูปแบบใดๆ บริษัทฯ มีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการดำเนินการเสนอขายตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ อาจไม่เสนอสิทธิในการจองซื้อตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทย นอกจากนี้ ภายใต้กฎหมายที่ใช้บังคับ บริษัทฯ อาจถูกห้ามมิให้เสนอขายตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นในบางประเทศ เว้นแต่ได้ดำเนินการที่ปฏิบัติตามขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น บริษัทฯ ไม่อาจเสนอสิทธิดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีสถานะเป็นบุคคลอเมริกัน (U.S. person) ตามความหมายตามกฎหมาย Regulation S ภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา ค.ศ. 1933 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่ (ก) มีแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ที่มีผลใช้บังคับภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา ดังกล่าว หรือ (ข) เป็นการเสนอขายสิทธิดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นตามข้อยกเว้นภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของกฎเกณฑ์อื่นในบางประเทศ อาจทำให้ผู้ลงทุนไม่สามารถใช้สิทธิในการซื้อตราสารตามสัดส่วนได้ ซึ่งอาจลดสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ลงทุนดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีหน้าที่ต้องดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในประเทศใดๆ เพื่อให้ผู้ลงทุนต่างชาติสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนในอนาคต

4. การวิจัยและพัฒนา

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ผลิตมาเพื่อจำหน่ายในตลาด Aftermarket ภายใต้แบรนด์ PACO (REM) ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้ทดแทนอะไหล่ Original Part ดังนั้น การวิจัยและพัฒนา จะมุ่งเน้นไปยังการศึกษา และถอดแบบตามอะไหล่ Original Part ในกรณีที่ไม่มีสิทธิบัตรหรือสิทธิบัตรหมดอายุ หรือกรณีมีสิทธิบัตรคุ้มครอง บริษัทฯ จะขอให้สิทธิบัตรหมดอายุการคุ้มครอง หรือบริษัทฯ จะพัฒนาขึ้นเอง ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ ได้แก่ การซื้อหรือจัดหาอะไหล่ Original Part ค่าออกแบบผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) ค่าใช้จ่ายในการทดสอบผลิตภัณฑ์ เป็นต้น หรือในกรณีที่ เป็น OES หรือ OEM ทางลูกค้าจะนำต้นแบบหรือกำหนด Spec ของสินค้ามาให้แก่บริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ มีหน้าที่ผลิตให้ตรงตาม Spec ที่ลูกค้าสั่งเท่านั้น

ดังนั้น การพัฒนาทั้งหมดบริษัทฯ ไม่ได้มีการบันทึกบัญชีเป็นสินทรัพย์ หรือเพื่อจะจดสิทธิบัตรการผลิตแต่อย่างใด โดยบริษัทฯ จะบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในการพัฒนาเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารของบริษัทฯ ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวมีจำนวนไม่ถึงเกณฑ์ที่จะนำมาพิจารณาให้เป็นสินทรัพย์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ที่ผ่านมา การวิจัยและพัฒนาสามารถแบ่งเป็น 3 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศยานยนต์

บริษัทฯ มีการวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีการติดตามแนวโน้มการใช้อะไหล่ชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศของรถยนต์ใหม่ที่จะออกสู่ตลาดทุกรุ่น ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า หรือกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาพัฒนาสินค้ารุ่นใหม่ๆ ให้ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และทันต่อความต้องการของตลาด ทั้งนี้ ทางบริษัทฯ มีความรู้เชิงปฏิบัติการ (Know-How) เครื่องจักรที่มีความแม่นยำสูง และความชำนาญของทีมออกแบบ ทำให้สามารถพัฒนา และออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้อย่างรวดเร็ว และพร้อมที่จะเริ่มการผลิตครั้งแรก (Start of Production) ภายในเวลาไม่นาน จึงทำให้บริษัทฯ สามารถเป็นหนึ่งในผู้ผลิตที่มีสินค้า หรือ อะไหล่ทดแทนจัดจำหน่ายทันต่อความต้องการของตลาด

บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นถึงประสิทธิภาพในการทำความเย็นของระบบปรับอากาศรถยนต์ โดยส่วนประกอบสำคัญที่มีผลต่ออัตราการระบายความร้อน และความเย็น (Heat Transfer Rate) ของระบบปรับอากาศมีอยู่ 3 ส่วนหลักๆ คือ 1. ท่อน้ำยา (Tube) 2. ครีระบายความร้อน (Fin) และ 3. ระบบการไหลของน้ำยาแอร์ (Flow System) ซึ่งในแต่ละส่วนมีการพัฒนาในเชิงเทคโนโลยีอยู่อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ติดตามเพื่อปรับปรุงและพัฒนาให้ผลิตภัณฑ์ของเรา มีคุณภาพ และประสิทธิภาพสูงสุด

2. การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีที่ใช้ในกระบวนการผลิต

บริษัทฯ ได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนากระบวนการผลิตอะไหล่ชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศรถยนต์อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการศึกษาวิจัยเทคโนโลยีดังกล่าวเพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในกระบวนการผลิต โดยบริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ทดแทนแรงงานในปัจจุบันเพื่อเพิ่มความแม่นยำขึ้นในการผลิต รวมถึงการลงทุนในการผลิตสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ทางบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นและให้ความสำคัญของคุณภาพสินค้า และต้นทุนการผลิต ดังนั้น ในอนาคตบริษัทจำเป็นต้องนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาพัฒนาในกระบวนการผลิตเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั่วโลกมากยิ่งขึ้น

ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการนำเครื่องจักรที่มีความแม่นยำสูงเข้ามาใช้ในการผลิตกระบวนการอย่างต่อเนื่อง เช่น 1) กระบวนการประกอบคอยล์ร้อน (Core Assembly) ได้มีการนำเครื่องจักรอัตโนมัติเข้ามาช่วยในการทำงานซึ่ง

สามารถเพิ่มอัตราการผลิต และเพิ่มความแม่นยำในการประกอบ อีกทั้งยังสามารถลดอัตรากำลังคนต่อเครื่องจักรลงได้อย่างมีประสิทธิภาพ 2) การเชื่อมอาร์คทังสเตน (TIG Welding) ได้มีการนำหุ่นยนต์เชื่อม (Robot TIG Welding) เข้ามาใช้ในการเชื่อมเตรียมงาน ยึดชิ้นส่วนต่างๆให้อยู่ในตำแหน่งที่ถูกต้องก่อนและหลังการเชื่อมด้วยกระบวนการ Brazing ต่อไปซึ่งเหตุผลที่นำหุ่นยนต์เข้ามาใช้คือ หุ่นยนต์สามารถเข้าถึงตำแหน่งการเชื่อมที่การเชื่อมด้วยมือไม่สามารถเข้าถึงได้สะดวก อีกทั้งยังทำให้รอบเชื่อมมีความแข็งแรงสม่ำเสมอ และให้ความแม่นยำสูงเมื่อเทียบกับการเชื่อมแบบเดิม 3) การเชื่อมอลูมิเนียมด้วยวิธีการเชื่อมอาร์ก (Arc welding) ซึ่งเป็นเทคนิคที่ถูกวิจัยและพัฒนาขึ้นเองโดยบริษัทฯ กระบวนการนี้จะต้องใช้เทคนิคและวัตถุดิบที่ผ่านการพัฒนาขึ้นโดยเฉพาะถึงจะสามารถเชื่อมได้อย่างสมบูรณ์ 4) การตรวจสอบรอยรั่ว (Leak Testing) บริษัทฯ มีการตรวจสอบรอยรั่วของชิ้นงานทุกชิ้น (100%) แบบละเอียดโดยใช้แก๊สฮีเลียม (Helium Fine-Leak Testing) ในทุกผลิตภัณฑ์ก่อนการส่งมอบ

3. การวิจัยและพัฒนาเครื่องมือและเทคนิคในการควบคุมคุณภาพ

เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีประสิทธิภาพสูงและมีความทนทาน บริษัทฯ ได้ออกแบบเครื่องทดสอบประสิทธิภาพการทำงานของระบบปรับอากาศ เพื่อใช้สำหรับทดสอบประสิทธิภาพการทำความเย็นของระบบปรับอากาศที่ใช้ชิ้นส่วนหลักที่ผลิตโดยบริษัทฯ โดยมีการจำลองการทำงานภายใต้สภาวะใกล้เคียงกับการใช้งานจริง (Performance Test Bench) ในปัจจุบันเครื่องมือถูกพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถตรวจวัดประสิทธิภาพการทำงานของชิ้นงานได้อย่างแม่นยำ และในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้กำหนดให้ผลิตภัณฑ์ใหม่ทุกรายการต้องผ่านการทดสอบโดยเครื่องมือนี้ก่อนผลิตจริง นอกจากการควบคุมด้านประสิทธิภาพ บริษัทฯ ยังได้ทำการศึกษาเพื่อปรับปรุงพัฒนาความคงทนของสินค้า ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีการทดสอบความคงทนด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การทดสอบความคงทนต่อการกัดกร่อน (Corrosion Test) ด้วยวิธีการทดสอบโดยการพ่นละอองน้ำเกลือ (Salt Spray Test) การทดสอบความทนทานด้วยการอัดความดัน (Burst Test) เป็นต้น นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังคงศึกษาอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาการทดสอบด้วยวิธีต่างๆ เพิ่มเติม เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าของบริษัทฯ จะสามารถสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ผู้ใช้งาน

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

5.1 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ รายละเอียดดังต่อไปนี้

| ประเภทลักษณะทรัพย์สิน/ | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ลักษณะการถือครอง กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|--|--|--------------------------------|--------------------------------|
| 1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน | 195.56 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | ติดภาระจำนองบางส่วน |
| 2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร | 65.54 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | ติดภาระจำนองบางส่วน |
| 3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ | 132.43 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | ติดภาระจำนองและจำนำ บางส่วน |
| 4. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้ สำนักงาน | 3.17 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | -ไม่มี- |
| 5. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง | 0.24 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | -ไม่มี- |
| 7. ยานพาหนะ | 1.83 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | -ไม่มี- |
| 8. สิทธิการเช่า | 53.57 | เป็นสิทธิการเช่าทาง การเงิน | สัญญาเช่าและสัญญาเช่า ซื้อ |
| รวม | 452.33 | | |

ทั้งนี้ รายการสินทรัพย์ถาวรของบริษัทฯ ตามที่แสดงไว้ข้างต้นสามารถแสดงรายละเอียดจำแนกตามประเภท
ของสินทรัพย์ได้ดังนี้

5.1.1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน

| ที่ตั้ง | ขนาดพื้นที่ | | | มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | วัตถุประสงค์การ ถือครอง | ลักษณะการถือ ครอง | ภาระผูกพัน |
|---|-------------|-----|---------|---|--------------------------------|----------------------|--|
| | ไร่ | งาน | ตารางวา | | | | |
| 1. ตำบล สวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัด สมุทรสาคร (เลขโฉนด 10785 และ 10786) | 7 | 3 | 29.8 | 42.00 | ใช้เป็นสถานที่ ประกอบธุรกิจ | กรรมสิทธิ์ | - จำนวนที่ดินลำดับที่ หนึ่งกับ สถาบันการเงินแห่งที่ 2 วงเงินจำนวน 275 ล้านบาท - จำนวนที่ดินลำดับที่ สองกับ สถาบันการเงินแห่งที่ 2 วงเงินจำนวน 169 ล้านบาท - จำนวนที่ดินลำดับที่ สามกับ สถาบันการเงินแห่งที่ 2 วงเงินจำนวน 320 ล้านบาท (ภายใต้สัญญาเงินกู้ระยะ |

| ที่ตั้ง | ขนาดพื้นที่ | | | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | วัตถุประสงค์การถือครอง | ลักษณะการถือครอง | ภาระผูกพัน |
|---|-------------|-----|---------|--|----------------------------|------------------|--|
| | ไร่ | งาน | ตารางวา | | | | |
| | | | | | | | ยาว ฉบับที่ 4 และสัญญาเงินกู้ระยะสั้น ฉบับที่ 1) |
| 2. ตำบล สวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร (เลขโฉนด 2989 และ 10052) | 15 | 2 | 19.1 | 120.00 | ใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ | กรรมสิทธิ์ | - ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงินแห่งที่ 1 วงเงินจำนอง 418.00 ล้านบาท |
| 3. ตำบล สวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร (เลขโฉนด 45519, 45520, 63668 และ 63669) | 2 | 2 | 0 | 12.75 | ใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ | กรรมสิทธิ์ | - ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงินแห่งที่ 3 วงเงินจำนอง 74.20 ล้านบาท |
| 4. ตำบล สวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร (เลขโฉนด 45518) | 0 | 2 | 0 | 2.31 | ใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ | กรรมสิทธิ์ | - ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงินแห่งที่ 4 วงเงินจำนอง 15.00 ล้านบาท |
| 5. ตำบล สวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร (เลขโฉนด 4539 และ 4546) | 4 | 3 | 54 | 17.00 | ใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ | กรรมสิทธิ์ | - ติดภาระจำนองลำดับที่หนึ่งกับสถาบันการแห่งที่ 2 วงเงินจำนอง 224.20 ล้านบาท - ติดภาระจำนองเพิ่มหลักทรัพย์ลำดับที่สองกับสถาบันการแห่งที่ 2 วงเงินจำนอง 320 ล้านบาท (ภายใต้สัญญาเงินกู้ระยะยาว ฉบับที่ 4 และสัญญาเงินกู้ระยะสั้น ฉบับที่ 1) |
| 6. ตำบล สวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร (เลขโฉนด 14441) | 0 | 1 | 0 | 1.50 | ใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ | กรรมสิทธิ์ | -ไม่มี- |

5.1.2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

| ลักษณะและที่ตั้ง | วัตถุประสงค์ การถือครอง | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|--|--------------------------------|-------------------|--|------------|
| 1. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร เลขที่ 88/8 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | ใช้เป็นสถานที่ประกอบ ธุรกิจ | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 33.77 | -ไม่มี- |
| 2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเลขที่ 88/5 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | ใช้เป็นสถานที่ประกอบ ธุรกิจ | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 31.71 | -ไม่มี- |
| 3. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร เลขที่ 26/5 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | ใช้เป็นสถานที่ประกอบ ธุรกิจ | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 0.06 | -ไม่มี- |

5.1.3. เครื่องจักรและอุปกรณ์

| ลักษณะและที่ตั้ง | วัตถุประสงค์ การถือครอง | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|--|----------------------------|-------------------|--|---|
| 1. เครื่องจักรและอุปกรณ์ของโรงงานเลขที่ 88/8 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 69.23 | - บางส่วนมีการระจำนำ กับสถาบันการเงิน แห่งที่ 1 |
| 2. เครื่องจักรและอุปกรณ์ของโรงงานเลขที่ 88/5 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 12.75 | - บางส่วนมีการระจำนำ กับสถาบันการเงิน แห่งที่ 1 |
| 3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ของโรงงานเลขที่ 26/5 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 45.82 | - บางส่วนมีการระจำนำ กับสถาบันการเงิน แห่งที่ 1 |
| 4. อุปกรณ์โรงงานเลขที่ 1127/1 ถนนเอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน จังหวัด กรุงเทพมหานคร | ใช้ในการประกอบธุรกิจ | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 4.62 | -ไม่มี- |

5.1.4. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน

| ลักษณะและที่ตั้ง | วัตถุประสงค์ การถือครอง | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|--|----------------------------|-------------------|--|------------|
| 1. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงานเลขที่ 88/8 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | เครื่องใช้สำนักงาน | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 1.23 | - ไม่มี - |
| 2. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงานเลขที่ 88/5 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | เครื่องใช้สำนักงาน | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 0.06 | - ไม่มี - |
| 3. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงานเลขที่ 26/5 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวง อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร | เครื่องใช้สำนักงาน | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 0.70 | - ไม่มี - |
| 4. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงานเลขที่ 1127/1 ถนนเอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน จังหวัดกรุงเทพมหานคร | เครื่องใช้สำนักงาน | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 1.18 | - ไม่มี - |

5.1.5. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง

| ลักษณะและที่ตั้ง | วัตถุประสงค์ การถือครอง | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|--|----------------------------|-------------------|--|------------|
| 1. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง เลขที่ 26/5 หมู่ที่ 9 ตำบลสวนหลวงอำเภอกระทุ่มแบนจังหวัดสมุทรสาคร | ใช้ในการประกอบธุรกิจ | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 0.24 | - ไม่มี - |

5.1.6. ยานพาหนะ

| สินทรัพย์ | วัตถุประสงค์ การถือครอง | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|--------------------------------------|-----------------------------------|-------------------|--|------------|
| 1. ยานพาหนะสำหรับพนักงานและผู้บริหาร | ยานพาหนะสำหรับพนักงานและผู้บริหาร | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 1.02 | - ไม่มี - |
| 2. ยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่ง | ยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่ง | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 0.79 | - ไม่มี - |
| 3. ยานพาหนะที่ใช้ในโรงงาน | ยานพาหนะที่ใช้การส่งเอกสาร | เจ้าของกรรมสิทธิ์ | 0.02 | - ไม่มี - |

5.1.7. สิทธิการเช่า

| สินทรัพย์ | วัตถุประสงค์ การถือครอง | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|----------------------------|--------------------------------|-----------------------------|--|---|
| 1. ยานพาหนะ | ใช้ในการประกอบธุรกิจ | อยู่ภายใต้สัญญาเช่า ซื้อ | 2.52 | - มีภาระผูกพันภายใต้ สัญญาเช่าซื้อ |
| 2. เครื่องจักร | ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ | อยู่ภายใต้สัญญาเช่า ซื้อ | 5.59 | - มีภาระผูกพันภายใต้ สัญญาเช่าซื้อ เครื่องจักรโดยมี รายละเอียดในหัวข้อ 5.2.4 |
| 3. เครื่องจักร | ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ | อยู่ภายใต้สัญญาเช่า | 38.22 | - อยู่ภายใต้สัญญา ว่าจ้างการจัดหาก๊าซ ไนโตรเจน โดยมี รายละเอียดในหัวข้อ 5.2.1 และ 5.2.2 |
| 4. ที่ดิน และอาคารสำนักงาน | ใช้เป็นสถานที่ประกอบ ธุรกิจ | อยู่ภายใต้สัญญาเช่า | 7.24 | - อยู่ภายใต้สัญญาเช่า ที่ดิน โดยมี รายละเอียดในหัวข้อ 5.2.3 |

5.2 สิทธิพลการที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

5.2.1. สัญญาซื้อขายแก๊สไนโตรเจนเหลว

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--------------------|--|
| คู่สัญญา | ผู้รับจ้าง: บริษัท ลินด์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้ว่าจ้าง: บริษัท เพอร์สซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด (มหาชน) |
| ลักษณะของสัญญา | ผู้รับจ้างตกลงที่จะจัดหาก๊าซไนโตรเจนให้แก่บริษัทฯ |
| วันที่เริ่มสัญญา | 1 มีนาคม 2558 |
| วันที่สิ้นสุดสัญญา | 1 มีนาคม 2568 (ต่อสัญญา 2 ปี โดยอัตโนมัติ เว้นแต่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งบอกเลิก 6 เดือนก่อนวันสิ้นสุดสัญญา) |
| อัตราค่าบริการ | อัตราค่าธรรมเนียมการบริการอยู่ที่ 4.20 บาทต่อลูกบาศก์เมตร สำหรับปริมาณการใช้ก๊าซไนโตรเจนไม่เกิน 35,000 ลูกบาศก์เมตร (Cubic Metre) ต่อเดือน โดยบริษัทฯ ตกลงกับผู้รับจ้างด้วยปริมาณการใช้ขั้นต่ำ 16,200 ลูกบาศก์เมตร (Cubic Metre) ต่อเดือน |
| เงื่อนไขสำคัญ | 1) ผู้รับจ้างตกลงที่จะจัดหาก๊าซไนโตรเจนให้แก่บริษัทฯ โดยผู้รับจ้างจะนำอุปกรณ์ ซึ่งได้แก่ ถังบรรจุไนโตรเจนเหลว ขนาด 22,600 ลิตรจำนวน 1 เครื่อง และ อุปกรณ์ระเหยแก๊ส (Vaporizer) ขนาด 400 ลูกบาศก์เมตรต่อชั่วโมง จำนวน 2 เครื่อง ที่จำเป็นต่อการจัดส่งก๊าซไนโตรเจนมาไว้ที่บริษัทฯ ซึ่งเป็นสถานที่ที่ตกลงกันทั้งสองฝ่าย โดยไม่คิดค่าเช่าอุปกรณ์ ดังกล่าว นอกจากนี้ ผู้รับจ้างยังต้องจัดหาเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ อื่น ๆ ที่มีความจำเป็นในการติดตั้งอุปกรณ์ แต่ไม่รวมถึงแรงงาน และวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างรากฐาน 2) ผู้รับจ้างตกลงที่จะฝึกอบรมเกี่ยวกับการปฏิบัติงานและความปลอดภัยสำหรับพนักงานของบริษัทฯเมื่อเริ่มปฏิบัติงาน และมีการฝึกอบรมซ้ำเมื่อการต่อสัญญาฉบับนี้ |

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--------|--|
| | <p>3) อายุของสัญญานี้มีระยะเวลา 10 ปี โดยสามารถขยายอายุสัญญาไปครั้งละ 2 ปี เว้นแต่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้แจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 6 เดือนเพื่อยกเลิกสัญญา โดยบริษัทฯ ไม่มีสิทธิยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดของอายุสัญญา อย่างไรก็ตาม คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจจะยกเลิกสัญญาระหว่างนี้ทั้งหมดหรือบางส่วน คู่สัญญาฝ่ายนั้นสามารถยกเลิกสัญญาทั้งหมดหรือบางส่วนได้ ในกรณีที่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งกระทำผิดและแก้ไขการผิดสัญญาไม่ได้ภายใน 30 วัน</p> <p>4) ในกรณีที่เป็นการซ่อมบำรุงปกติ ผู้รับจ้างจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายซ่อมบำรุงที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่เป็นการซ่อมบำรุงเกิดจากความเสียหายที่เกิดจากบริษัทฯ บริษัทฯจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายซ่อมบำรุงที่เกิดขึ้น</p> |

5.2.2. สัญญาว่าจ้างการจัดหาก๊าซในโตรเจน

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--------------------|---|
| คู่สัญญา | <p>ผู้รับจ้าง: บริษัท แอร์ลิควิด (ประเทศไทย) จำกัด</p> <p>ผู้ว่าจ้าง: บริษัท เพอร์สซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด (มหาชน)</p> |
| ลักษณะของสัญญา | <p>ผู้รับจ้างตกลงที่จะจัดหาก๊าซในโตรเจนให้แก่บริษัทฯ โดยการติดตั้งระบบก๊าซในโตรเจนครบวงจรซึ่งมีส่วนประกอบสำคัญ 2 ส่วน ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - เครื่องผลิตก๊าซในโตรเจน - ถังเก็บก๊าซในโตรเจน |
| วันที่เริ่มสัญญา | 1 สิงหาคม 2561 |
| วันที่สิ้นสุดสัญญา | 30 กรกฎาคม 2571 อายุของสัญญานี้มีระยะเวลา 10 ปี โดยบริษัทฯ มีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญานี้หลังจากสิ้นปีที่ 5 ของสัญญา โดยการเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดระยะเวลาของการว่าจ้างจะต้องได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย โดยบริษัทฯ จำเป็นจะต้องแจ้งคู่สัญญาอย่างน้อย 1 ปีก่อนถึงกำหนดการต่อสัญญาครั้งต่อไป |
| อัตราค่าบริการ | <p>อัตราค่าธรรมเนียมการให้บริการจัดหาก๊าซในโตรเจน(Facility Fee) อยู่ที่ 485,000 บาทต่อเดือน สำหรับปริมาณการใช้ก๊าซในโตรเจนไม่เกิน 290 ลูกบาศก์เมตรมาตรฐาน (Standard Cubic Metre) ต่อชั่วโมงและอัตราค่าธรรมเนียมส่วนเพิ่มแปรผันที่ 3.90 บาทต่อลูกบาศก์เมตรมาตรฐาน (Standard Cubic Metre) ในกรณีที่ใช้ก๊าซในโตรเจนมากกว่า 290 ลูกบาศก์เมตรมาตรฐาน (Standard Cubic Metre) ต่อชั่วโมง</p> |
| เงื่อนไขสำคัญ | <p>1) ผู้รับจ้างตกลงที่จะจัดหาก๊าซในโตรเจนให้แก่บริษัทฯ โดยผู้รับจ้างจะนำอุปกรณ์ (เครื่องผลิตก๊าซในโตรเจน และถังเก็บก๊าซในโตรเจน) ที่จำเป็นต่อการจัดส่งก๊าซในโตรเจนมาไว้ที่บริษัทฯ ซึ่งเป็นสถานที่ที่ตกลงกันทั้งสองฝ่าย โดยไม่คิดค่าเช่าอุปกรณ์ดังกล่าว</p> <p>2) ในกรณีที่บริษัทฯ จำเป็นจะต้องยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดเนื่องจาก (1) บริษัทฯ เลิกกิจการ (2) เปลี่ยนแปลงของลักษณะธุรกิจบริษัทฯ หรือ (3) เปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีคู่สัญญามีสิทธิที่จะเรียกเก็บค่าเสียหายจากบริษัทฯ เป็นจำนวน 2.91 ล้านบาท</p> <p>3) หากบริษัทฯ มีการชำระค่าบริการล่าช้า บริษัทฯ อาจจำเป็นต้องชำระดอกเบี้ยเงินค้างด้วยอัตราร้อยละ 2 บวกด้วย MLR ของธนาคารกรุงเทพ</p> <p>4) ในกรณีที่เป็นการซ่อมบำรุงปกติ ผู้รับจ้างจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายซ่อมบำรุงที่เกิดขึ้นของเครื่องจัดหาก๊าซในโตรเจน อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่เป็นการซ่อมบำรุงเกิดจากความเสียหายที่เกิดจากบริษัทฯ หรือบุคคลที่สามอื่น บริษัทฯจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายซ่อมบำรุงที่เกิดขึ้นของเครื่องจัดหาก๊าซในโตรเจน</p> |

5.2.3. สัญญาเช่าที่ดิน

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--------------------|---|
| คู่สัญญา | ผู้ให้เช่า: นางอัญชลี เลิศขจรกิตติ ผู้เช่า: บริษัท เพอร์สซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด(มหาชน) |
| ลักษณะของสัญญา | เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง |
| วันที่เริ่มสัญญา | 1 กันยายน 2562 |
| วันที่สิ้นสุดสัญญา | 31 สิงหาคม 2565 |
| อัตราค่าเช่า | อัตราเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เดือนละ 372,255 บาทต่อเดือน โดยอัตราค่าเช่าจะปรับขึ้นร้อยละ 2.00ในทุก ๆ ปี โดยมีอัตราที่ระบุไว้ในสัญญาดังนี้ สำหรับปีที่ 1 อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 372,255 บาทต่อเดือน สำหรับปีที่ 2 อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 379,700 บาทต่อเดือน สำหรับปีที่ 3 อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 387,294 บาทต่อเดือน |
| เงื่อนไขสำคัญ | 1) การเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดระยะเวลาเช่าจะต้องได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย 2) บริษัทฯ ห้ามนำส่วนใดหรือทุกส่วนของอาคาร ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ที่ผิดต่อศีลธรรมอันดีงามหรือผิดกฎหมาย 3) หากบริษัทฯ ผิดนัดชำระค่าเช่า บริษัทฯ จะต้องเสียค่าปรับให้กับผู้ให้เช่า โดยคิดอัตราร้อยละ 15 ต่อปี 4) เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่า หรือมีการเลิกสัญญาด้วยเหตุใดก็ตาม ผู้เช่าจะต้องย้ายออกและขนย้ายสินทรัพย์ และส่งมอบอาคารคืนแก่ผู้ให้เช่าภายใน 30 วัน หากผู้เช่าไม่ปฏิบัติตาม ผู้เช่าจำเป็นต้องชดเชยค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่า ในอัตราวันละ 13,000 บาท จนกว่าจะมีการส่งมอบทรัพย์สินคืนแก่ผู้ให้เช่า |

5.2.4. สัญญาเช่าซื้อเครื่องจักร

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--------------------|--|
| คู่สัญญา | บริษัท แฟคตอรี อีคิวเม้นท์ กลสิกรไทย จำกัด("K Factory") |
| ลักษณะของสัญญา | สัญญาเช่าซื้อเครื่องจักร |
| วันที่เริ่มสัญญา | 4 ตุลาคม 2559 |
| วันที่สิ้นสุดสัญญา | 3 ตุลาคม 2564 |
| อัตราค่าเช่า | อัตราค่าเช่ารายเดือน เดือนละ 159,796 บาท เป็นระยะเวลา 60 เดือน |
| เงื่อนไขสำคัญ | 1) บริษัทฯทำการขายเครื่องจักรให้แก่ K Factory โดยบริษัทฯ ตกลงเช่าและ K Factory ตกลงให้เช่าทรัพย์สินที่เช่า โดยเมื่อสิ้นสุดสัญญา บริษัทฯ และ K Factory ได้ปฏิบัติครบถ้วนถูกต้องตามสัญญาทุกประการ และบริษัทฯ ได้มีหนังสือแจ้งให้ K Factory ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนระยะเวลาเช่า K Factory ตกลงให้บริษัทฯ มีสิทธิ์ดังนี้ i) มีสิทธิ์ที่จะซื้อทรัพย์สินที่เช่า หรือ ii) ส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าในสภาพดีคืนให้แก่ K Factory 2) บริษัทฯ มีสิทธิ์เริ่มใช้ทรัพย์สินที่เช่านับแต่วันที่บริษัทฯ ออกใบรับทรัพย์สินให้แก่ K Factory 3) ในกรณีที่ K Factory ให้บริษัทฯ ปิดฉลาก ติดป้ายโลหะ หรือเครื่องหมายอันใดบนทรัพย์สิน เพื่อแสดงข้อความว่า K Factory เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน บริษัทฯ ตกลงปฏิบัติตามที่แจ้งนั้นทันทีด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯเอง 4) บริษัทฯ ตกลงบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าให้เรียบร้อยและอยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ดีตลอดเวลา และตกลงตรวจสอบ ซ่อมแซม เปลี่ยนชิ้นส่วน และอุปกรณ์ตลอดจนปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้ผลิตทรัพย์สินที่เช่าเกี่ยวกับการใช้ ประโยชน์การซ่อมแซม และการบำรุงรักษา เพื่อให้ทรัพย์สินอยู่ในสภาพดีอยู่ตลอดเวลาด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯเอง 5) บริษัทฯ ตกลงและรับทราบว่า K Factory ยังคงเป็นผู้มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ให้เช่า และตกลงที่จะไม่นำทรัพย์สินเช่าไป จำหน่าย โอน ให้เช่าซื้อ ให้ยืม จำนำ หรือทำนิติกรรมอื่นใดที่เป็นภาระผูกพันกับทรัพย์สินที่เช่า |



| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--------------------|---|
| คู่สัญญา | ผู้ให้เช่า: บริษัท เดนโซ่ ประเทศไทย จำกัด ("DensoTH") ผู้เช่า: บริษัท เพอร์สซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด(มหาชน) |
| ลักษณะของสัญญา | เช่าเครื่องจักร โดยไม่คิดมูลค่า |
| วันที่เริ่มสัญญา | 1 พฤศจิกายน 2562 |
| วันที่สิ้นสุดสัญญา | 31 ตุลาคม 2563 (ต่ออายุอัตโนมัติคราวละ 1 ปีจนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญา) |
| อัตราค่าเช่า | -ไม่คิดมูลค่า- |
| เงื่อนไขสำคัญ | <ol style="list-style-type: none"> DensoTH ให้บริษัทฯ ยืมอุปกรณ์เพื่อขึ้นส่วนและอุปกรณ์สำหรับรถยนต์ เช่นเครื่องจักรแม่พิมพ์โปรแกรมควบคุมการผลิต เป็นต้นโดยไม่คิดมูลค่า บริษัทฯ ตกลงที่จะผลิตขึ้นส่วนและอุปกรณ์สำหรับรถยนต์ขายให้แก่DensoTHโดยห้ามใช้เครื่องจักรที่ยืมมานั้นผลิตสินค้าอื่นหรือขายสินค้าที่ผลิตจากเครื่องจักรที่ยืมมาให้แก่บุคคลอื่น บริษัทฯ จะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายและปฏิบัติตามขั้นตอนการผลิตและการบำรุงรักษาประจำวันตามที่ DensoTH กำหนดไว้ในคู่มือโดย DensoTH จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักร (Preventive maintenance) กรณีเครื่องจักรเกิดความเสียหายจากการทำงานที่ไม่เหมาะสมหรือไม่ได้ปฏิบัติตามคู่มือที่กำหนด บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมเครื่องจักร DensoTHจะจัดเตรียมอะไหล่เครื่องสำหรับเครื่องให้แก่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะต้องรับผิดชอบจัดเก็บอะไหล่และควบคุมการเบิกจ่ายและจะตรวจสอบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งกรณีเกิดอะไหล่เกิดการสูญหายขาดจากการเก็บรักษา บริษัทฯจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด ห้ามปรับปรุงหรือดัดแปลงเครื่องจักรเพิ่มเติมก่อนได้รับอนุญาต DensoTH สามารถเข้าตรวจสอบเครื่องจักรได้ทุกเมื่อโดยแจ้งให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้าก่อน DensoTH สามารถเรียกคืนเครื่องจักรที่ไม่ได้ใช้ในการผลิตแล้วโดยแจ้งให้บริษัทฯ ทราบก่อน 1 เดือนและ บริษัทฯ จะต้องนำส่งเครื่องจักรดังกล่าวในสภาพที่ดีโดย DensoTH เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในขนย้ายกลับ |

5.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีทั้งสิ้น 5.69 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.55 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงิน

5.4 ตราเครื่องหมายทางการค้าของบริษัทฯ (Trademark)

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายทางการค้าจำนวน 2 รายการ โดยมีรายละเอียดที่สำคัญเกี่ยวกับตราเครื่องหมายทางการค้าดังกล่าวดังนี้

| ตราเครื่องหมายการค้า | เลขทะเบียน | ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความคุ้มครอง | ระยะเวลาคุ้มครอง |
|---|------------|---|--|
|  | ค326100 | แผงระบายความร้อนของเครื่องปรับอากาศ คอยล์ของเครื่องปรับอากาศ ใต้กรองน้ำยาแอร์ ตู้ปรับอากาศ สวิตช์เครื่องปรับอากาศ สายน้ำยาแอร์ เครื่องปรับอากาศในรถยนต์ | 9 พฤศจิกายน พ.ศ. 2552- 8 พฤศจิกายน พ.ศ. 2572 ¹ |
|  | - | แผงระบายความร้อนของเครื่องปรับอากาศในรถยนต์ คอยล์ของเครื่องปรับอากาศในรถยนต์ ตู้ปรับอากาศในรถยนต์ สวิตช์เครื่องปรับอากาศในรถยนต์ สายน้ำยาแอร์เครื่องปรับอากาศในรถยนต์ | เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ได้ยื่นคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้านี้ต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ และในวันที่ 11 มกราคม 2564 กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ได้ประกาศโฆษณาคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า โดยกรณีที่ไม่ผู้คัดค้านคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าภายใน 2 เดือนหลังจากวันประกาศโฆษณา จะถือว่าการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าเสร็จสมบูรณ์โดยอัตโนมัติ |

หมายเหตุ: 1/ เครื่องหมายการค้ามีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี โดยบริษัทฯ ได้มีการต่ออายุเครื่องหมายการค้าอีก 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 19 พฤษภาคม 2563

5.5 กรณธรรม์ประกันภัย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีการทำกรณธรรม์ประกันภัยที่สำคัญโดยมีรายละเอียดดังนี้

5.5.1 กรณธรรม์ประกันภัยทรัพย์สิน

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|-------------------|--|
| ผู้รับประกัน | บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) |
| ประเภทกรณธรรม์ | ประกันภัยความเสี่ยงทรัพย์สิน |
| ผู้รับผลประโยชน์ | บริษัท เพรสซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด(มหาชน) |
| ความคุ้มครอง | คุ้มครองถึงความสูญเสียหรือภัยต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย อันเกิดจากอุบัติเหตุ และภัยธรรมชาติต่าง ๆ เช่น ไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัยระเบิด ภัยแผ่นดินไหว ภัยจากอากาศยาน ลมพายุ ลูกเห็บ ภัยเนื่องจากน้ำ ความเสียหายที่เกิดจากเครื่องพรม น้ำดับเพลิงอัตโนมัติรั่ว ภัยจากยวดยานพาหนะ ภัยจลาจลและนัดหยุดงาน ภัยเนื่องจากป่าเถื่อนและการกระทำด้วยเจตนาร้าย ภัยจากควีน ภัยไฟป่า ภัยต่อเครื่องไฟฟ้า ภัยเกิดขึ้นเองตามปกติวิสัย และ/หรือไม่มีการลุกไหม้หรือการระเบิด อุบัติเหตุจากปัจจัยภายนอก และภัยอื่น ๆ ที่มีได้ระบุไว้ในข้อยกเว้นของกรณธรรม์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขข้อตกลงคุ้มครอง และข้อยกเว้นของกรณธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินฉบับมาตรฐาน |
| ทุนประกัน | 1,012.52 ล้านบาท |
| ระยะเวลาประกันภัย | 31 พฤษภาคม 2563 ถึง 31 พฤษภาคม 2564 |

5.5.2 กรณธรรม์ประกันความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|-------------------|---|
| ผู้รับประกัน | บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) |
| ประเภทกรณธรรม์ | ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก |
| ผู้รับผลประโยชน์ | บริษัท เพรสซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด (มหาชน) |
| ความคุ้มครอง | คุ้มครองความสูญเสีย หรือความเสียหายอันเกิดแก่บุคคลภายนอก ซึ่งบริษัทฯ จะต้องรับผิดชอบตามกฎหมายแก่บุคคลภายนอก ซึ่งบริษัทฯ จะต้องรับผิดชอบตามกฎหมายอันสืบเนื่องมาจากหรือเป็นผลมาจากอุบัติเหตุจากการประกอบการที่เกี่ยวข้องกับทางธุรกิจที่เอาประกันภัย ภายใต้ขอบเขตการเสี่ยงภัยในระหว่างระยะเวลาเอาประกันภัย ณ อาณาเขตความคุ้มครอง สำหรับ 1. ความสูญเสียต่อชีวิตร่างกายการบาดเจ็บเจ็บป่วยหรืออนามัยของบุคคลภายนอก 2. ความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก 3. ค่าใช้จ่ายในการต่อสู้คดี |
| ทุนประกัน | 20 ล้านบาท ต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง และตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย |
| ระยะเวลาประกันภัย | 31 พฤษภาคม 2563 ถึง 31 พฤษภาคม 2564 |

5.5.3 กรณธรรม์ประกันอุบัติเหตุกลุ่ม

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|-------------------|---|
| ผู้รับประกัน | บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) |
| ประเภทกรณธรรม์ | ประกันอุบัติเหตุกลุ่ม (สำหรับพนักงานของบริษัทฯ) |
| ผู้รับผลประโยชน์ | บริษัท เพรสซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด (มหาชน) |
| ความคุ้มครอง | จำนวนเงินเอาประกันภัยของความคุ้มครองตามกรณธรรม์ มีรายละเอียดดังนี้ 1. การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สลายตา หรือทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง - อุบัติเหตุทั่วไปที่มีได้ระบุเป็นช้อยกเว้นของกรณธรรม์จำนวน 120,000 บาท - การถูกฆาตกรรมหรือถูกทำร้ายร่างกายจำนวน 60,000 บาท - การขับขี่หรือโดยสารรถจักรยานยนต์ 60,000 บาท 2. ค่าปลงศพ หรือค่าใช้จ่ายในการจัดงานศพกรณีเสียชีวิตจากการบาดเจ็บจำนวน 20,000 บาท |
| ระยะเวลาประกันภัย | 1 มกราคม 2561 (หรือ ณ วันที่ผู้เอาประกันภัยมีสถานภาพเป็นพนักงานของบริษัทฯ)ถึงวันที่ผู้เอาประกันภัยพ้นสภาพการเป็นพนักงานของบริษัทฯ |

5.6 สรุปสาระสำคัญของสัญญาเงินกู้ระยะยาวของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

5.6.1 สัญญาเงินกู้ระยะยาวระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 1 และบริษัทฯ ฉบับที่ 1

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|---|--|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 14 ตุลาคม 2558 |
| ลักษณะของสัญญา | บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 60.00 ล้านบาท เพื่อใช้ในการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ |
| อัตราดอกเบี้ย | MLR ลบด้วยอัตราดอกเบี้ย (Margin) ร้อยละ 2.50 |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 5.03 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: - ไม่มี - |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนธันวาคม 2559 ถึงเดือนพฤษภาคม 2564 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการใช้ทรัพย์สินชนิดเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตจำนวน 17 ชิ้นใช้เป็นหลักประกัน โดยมีมูลค่ารวมทั้งหมด 60 ล้านบาท |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเงินกู้ | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 2.50 เท่า 2) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) จะต้องไม่ต่ำกว่า 1.20 เท่า 3) บริษัทฯ จะต้องดำเนินการต่ออายุสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้เป็นสถานที่ประกอบกิจการออกไปอีก 3 ปี โดยต้องดำเนินการต่ออายุสัญญาเช่าให้เสร็จสิ้นภายใน 3 ปี ก่อนสัญญาเช่าเดิมจะครบกำหนด 4) บริษัทฯ ต้องไม่นำเงินกู้ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้ในสัญญา 5) บริษัทฯ ต้องดำเนินการทำประกันภัยให้กับสินทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน 6) ในกรณีที่บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงรายการจดทะเบียนของนิติบุคคล ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหลัก ผู้บริหาร หรือกรรมการหรือหุ้นส่วน ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของผู้ขอสินเชื่อ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัทฯ หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับ หรือ วัตถุประสงค์ บริษัทฯ ต้องแจ้งให้ธนาคารทราบภายหลังดำเนินการเปลี่ยนแปลงไม่เกิน 14 วัน 7) บริษัทฯ จะไม่เปลี่ยนแปลงสาระสำคัญของกิจการ ขายกิจการ หรือชำระบัญชีเพื่อเลิกกิจการ หรือเลิกประกอบกิจการที่บริษัทฯ ได้กระทำอยู่ในขณะที่ทำสัญญานี้ขึ้น 8) บริษัทฯ จะไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือควบรวมกับนิติบุคคลอื่น เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินแห่งที่ 1 ก่อน และนิติบุคคลนั้นๆ จะต้องร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้ตามสัญญานี้สินเชื่อกับบริษัทฯ ด้วย |

5.6.2 สัญญาเงินกู้ระยะยาวระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 1 และบริษัทฯ ฉบับที่ 2

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|---|---|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 20 พฤศจิกายน 2560 |
| ลักษณะของสัญญา | บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 70.00 ล้านบาท เพื่อใช้ในการชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงินอื่น |
| อัตราดอกเบี้ย | BIBOR (3 เดือน) บวกด้วยอัตราดอกเบี้ย (Margin) ร้อยละ 2.50 |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 16.56 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: ไม่มี - |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2561 ถึงเดือนตุลาคม 2564 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการใช้วัตถุดิบและสินค้าคงคลัง อาทิ คอยล์รีด และคอยล์เย็นเป็นหลักประกัน โดยมีมูลค่ารวมทั้งหมด 70 ล้านบาท |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเงินกู้ | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 2.50 เท่า 2) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) จะต้องไม่ต่ำกว่า 1.20 เท่า 3) บริษัทฯ จะต้องดำรงสัดส่วนภาระหนี้สินระยะสั้นที่มีดอกเบี้ย บวกด้วยภาระหนี้เงินกู้ระยะยาว ให้ไม่เกินกว่า ลูกหนี้การค้า รวมกับสินค้าคงคลัง หักด้วย เจ้าหนี้การค้ารวมกับเงินสด ตามงบการเงินประจำปีของบริษัทฯ 4) บริษัทฯ ต้องไม่นำเงินกู้ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้ในสัญญา 5) บริษัทฯ ต้องดำเนินการทำประกันภัยให้กับสินทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน 6) ในกรณีที่บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงรายการจดทะเบียนของนิติบุคคล ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหลัก ผู้บริหาร หรือกรรมการหรือหุ้นส่วน ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของผู้ขอสินเชื่อ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัทฯ หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับ หรือ วัตถุประสงค์ บริษัทฯต้องแจ้งให้ธนาคารทราบภายหลังดำเนินการเปลี่ยนแปลงไม่เกิน 14 วัน 7) บริษัทฯ จะไม่เปลี่ยนแปลงสาระสำคัญของกิจการ ขายกิจการ หรือชำระบัญชีเพื่อเลิกกิจการ หรือเลิกประกอบกิจการที่บริษัทฯ ได้กระทำอยู่ในขณะที่ทำสัญญานี้ขึ้น 8) บริษัทฯ จะไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือควบรวมกับนิติบุคคลอื่น เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินแห่งที่ 1 ก่อน และนิติบุคคลอื่นๆ จะต้องร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้ตามสัญญานี้ร่วมกับบริษัทฯ ด้วย |

5.6.3 สัญญาเงินกู้ระยะยาวระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 1 และบริษัทฯ ฉบับที่ 3

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|---|--|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 24 พฤษภาคม 2561 |
| ลักษณะของสัญญา | เงินกู้ที่ 1: บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 10.00 ล้านบาท เพื่อชดเชยเงินลงทุนค่าเครื่องจักรที่ผู้ขอสินเชื่อได้สั่งซื้อแล้ว เงินกู้ที่ 2: บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 35.00 ล้านบาท เพื่อสั่งซื้อและชำระหนี้ค่าเครื่องจักร |
| อัตราดอกเบี้ย | BIBOR (3 เดือน)บวกด้วยอัตราดอกเบี้ย (Margin) ร้อยละ 2.28 ทั้งเงินกู้ที่ 1 และ 2 |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | เงินกู้ที่ 1: ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 2.74 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: 0.88 ล้านบาท เงินกู้ที่ 2: ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 7.65 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: 13.38 ล้านบาท |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | เงินกู้ที่ 1: ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนตุลาคม 2562 ถึงเดือนกันยายน 2565 เงินกู้ที่ 2: ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนกันยายน 2561 ถึงเดือนเมษายน 2566 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตเป็นหลักประกัน โดยมีมูลค่ารวม 45 ล้านบาท |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเงินกู้ | 1) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 2.50 เท่า 2) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) จะต้องไม่ต่ำกว่า 1.20 เท่า 3) บริษัทฯ ต้องดำเนินการทำประกันภัยให้กับสินทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน 4) บริษัทฯ จะต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำหน่าย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใด ๆ กับทรัพย์สิน 5) ในกรณีที่บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงรายการจดทะเบียนของนิติบุคคล ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหลัก ผู้บริหาร หรือกรรมการหรือหุ้นส่วน ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของผู้ขอสินเชื่อ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัทฯ หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับ หรือ วัตถุประสงค์ บริษัทฯต้องแจ้งให้ธนาคารทราบภายหลังดำเนินการเปลี่ยนแปลงไม่เกิน 14 วัน 6) บริษัทฯ จะไม่เปลี่ยนแปลงสาระสำคัญของกิจการ ขายกิจการ หรือชำระบัญชีเพื่อเลิกกิจการ หรือเลิกประกอบกิจการที่บริษัทฯ ได้กระทำอยู่ในขณะที่ทำสัญญานี้ขึ้น 7) บริษัทฯ จะไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือควบรวมกับนิติบุคคลอื่น เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินแห่งที่ 1 ก่อน และนิติบุคคลนั้นๆ จะต้องร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้ตามสัญญานี้ร่วมกับบริษัทฯ ด้วย |

5.6.4 สัญญาเงินกู้หมุนเวียนระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 1 และบริษัทฯ ฉบับที่ 4

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|---|---|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 21 สิงหาคม 2563 |
| ลักษณะของสัญญา | บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในรูปแบบสินเชื่อตัวเงินในวงเงิน 39.65 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการของบริษัทฯ |
| อัตราดอกเบี้ย | ร้อยละ 2 ต่อปี |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 9.91 ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: 29.74 ล้านบาท |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | ชำระคืนในเดือนสิงหาคม 2565 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการจดทะเบียนที่ดินโฉนดเลขที่ 10052 และที่ดินโฉนดเลขที่ 2989 |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเงินกู้ | 1) บริษัทฯ จะต้องจัดทำและส่งสำเนางบดุล งบกำไร-ขาดทุนประจำปี พร้อมด้วยรายงานผู้สอบบัญชีและหมายเหตุประกอบงบการเงินให้แก่สถาบันการเงินแห่งที่ 1 ภายในระยะเวลาไม่เกิน 150 วันนับแต่วันสิ้นงวดบัญชี 2) บริษัทฯ จะไม่เปลี่ยนแปลงสาระสำคัญของกิจการ ขายกิจการ หรือชำระบัญชีเพื่อเลิกกิจการ หรือเลิกประกอบกิจการที่ผู้บริษัทฯ ได้กระทำอยู่ในขณะที่ทำสัญญาสินเชื่อ 3) บริษัทฯ จะไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือควมรวมกับนิติบุคคลอื่น เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินแห่งที่ 1 ก่อน และนิติบุคคลนั้นๆ จะต้องร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้ตามสัญญาสินเชื่อร่วมกับบริษัทฯ ด้วย 4) บริษัทฯ จะต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำหน่าย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใด ๆ กับทรัพย์สิน |

5.6.5 สัญญาเงินกู้ระยะยาวระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 2 และบริษัทฯ ฉบับที่ 1

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|---|--|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 7 มีนาคม 2559 สำหรับเงินกู้ที่ 1 และ 2 |
| ลักษณะของสัญญา | เงินกู้ที่ 1: บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 43.00 ล้านบาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างโรงงาน ระบบสาธิตอุปโภค งานถนน งานวิศวกรรมไฟฟ้า งานตกแต่งภายใน และงานสถาปัตยกรรม เงินกู้ที่ 2: บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 16.00 ล้านบาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างโรงงาน |
| อัตราดอกเบี้ย | สำหรับเงินกู้ที่ 1 และที่ 2 อัตราดอกเบี้ยคือ MLR ลบด้วยอัตราร้อยละ 2.50 |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | เงินกู้ที่ 1: ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 0.01 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: ไม่มี เงินกู้ที่ 2: ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 2.76 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: 3.35 ล้านบาท |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | เงินกู้ที่ 1: ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนตุลาคม 2560 ถึงเดือนมกราคม 2564 เงินกู้ที่ 2: ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2560 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2566 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการจดทะเบียนที่ดินลำดับที่ 2 ของที่ดินโฉนดเลขที่ 10785 และที่ดินโฉนดเลขที่ 10786 และที่ดินโฉนดเลขที่ 4539 และที่ดินโฉนดเลขที่ 4546 |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน โดยในกรณีที่บริษัทฯ สามารถจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว สถาบันการเงินแห่งที่ 2 จะพิจารณาปลดภาระค้ำประกันของผู้ค้ำประกันทั้ง 2 |

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--|---|
| | รายได้ โดยกลุ่มเลิศฯจะจัดตั้งจะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯรวมกันไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาทั้งเงินกู้ที่ 1 และ 2 | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ จะต้องจัดทำและส่งสำเนางบดุล งบกำไร-ขาดทุนประจำปี ภายในระยะเวลาไม่เกิน 150 วันนับแต่วันสิ้นงวดบัญชี 2) บริษัทฯ จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรทันที เมื่อมีข้อพิพาท หรือคดีใด ๆ 3) บริษัทฯ ต้องไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใด ๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใด ๆ จนทำให้อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 2.00 เท่า 4) อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) จะต้องไม่ต่ำกว่า 1.25 เท่า สำหรับเงินกู้ที่ 1 และ 2 5) บริษัทฯ จะต้องดำเนินการผ่านธุรกรรมต่างประเทศเกี่ยวกับสินค้าเพื่อการส่งออกให้มีมูลค่าไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ 6) บริษัทฯ จะต้องไม่ทำให้ทรัพย์สินที่จำนองมีมูลค่าลดลง หรือเสื่อมราคา หรือจะไม่จำนองต่อไปอีก หรือจะไม่ทำให้เกิดบุริมสิทธิ หรือภาระติดพันขึ้นบนทรัพย์สิน 7) บริษัทฯ จะต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำหน่าย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใด ๆ กับทรัพย์สิน 8) บริษัทฯ ต้องไม่นำเงินไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้ในสัญญา 9) บริษัทฯ ยินยอมให้สถาบันการเงินแห่งที่ 2 มีสิทธิถือว่าผิดชำระหนี้ เมื่อมีเหตุการณ์ใด ๆ เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในทางที่ไม่เป็นคุณต่อการประกอบกิจการ สินทรัพย์ หนี้สิน หรือสถานะ (ทางการเงินอื่นๆ) ทั้งนี้รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการเลิกกิจการ เลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจ หรือสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือเปลี่ยนแปลงกรรมการ หรือคณะผู้บริหาร |

5.6.6 สัญญาเงินกู้ระยะยาวระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 2 และบริษัทฯ ฉบับที่ 2

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--|---|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 8 เมษายน 2563 |
| ลักษณะของสัญญา | บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 20.00 ล้านบาท เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ |
| อัตราดอกเบี้ย | อัตราร้อยละ 2.00 ต่อปี นับแต่วันที่บริษัทฯ ได้เบิกนำเงินกู้จนถึงวันชำระหนี้เสร็จสิ้น |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | ส่วนที่ถึงกำหนดชำระหนี้ในปี: ไม่มี ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: 20 ล้านบาท |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนเมษายน 2564 ถึงเดือนมีนาคม 2568 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการจดจำนองที่ดินลำดับที่ 2 ของที่ดินโฉนดเลขที่ 10785 และที่ดินโฉนดเลขที่ 10786 และที่ดินโฉนดเลขที่ 4539 และที่ดินโฉนดเลขที่ 4546 |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศฯจกรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศฯจกรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาทั้งเงินกู้ที่ 1 และ 2 | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาใด ๆ ที่บริษัทฯ เป็นคู่สัญญา 2) บริษัทฯ จะต้องจัดทำและส่งสำเนางบดุล งบกำไร-ขาดทุนประจำปี ภายในระยะเวลาไม่เกิน 150 วันนับแต่วันสิ้นงวดบัญชี 3) บริษัทฯ ต้องไม่นำเงินไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้ในสัญญา 4) บริษัทฯ จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรทันที เมื่อมีข้อพิพาท หรือคดีใด ๆ 5) บริษัทฯ จะต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำหน่าย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใด ๆ กับทรัพย์สิน 6) บริษัทฯ ต้องไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใด ๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใด ๆ จนทำให้อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 2.00 เท่า |

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--------|---|
| | 7) บริษัทฯ ยินยอมให้สถาบันการเงินแห่งที่ 2 มีสิทธิถือว่าผิดชำระหนี้ เมื่อมีเหตุการณ์ใดๆ เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในทางที่ไม่เป็นคุณต่อการประกอบกิจการ สินทรัพย์ หนี้สิน หรือสถานะ (ทางการเงินอื่นๆ) ทั้งนี้รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการเลิกกิจการ เลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจ หรือสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือเปลี่ยนแปลงกรรมการ หรือคณะผู้บริหาร |

5.6.7 สัญญาเงินกู้ระยะยาวระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 2 และบริษัทฯ ฉบับที่ 3

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--|---|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 1 มิถุนายน 2563 |
| ลักษณะของสัญญา | บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 5.20 ล้านบาท เพื่อเสริมสภาพคล่องสำหรับการประกอบธุรกิจ |
| อัตราดอกเบี้ย | อัตราร้อยละ 2.00 ต่อปี นับแต่วันที่บริษัทฯ ได้เบิกนำเงินกู้จนถึงวันชำระหนี้เสร็จสิ้น |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 3.36 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: 1.56 ล้านบาท |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2563 ถึงเดือนมิถุนายน 2565 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการจดจำนองที่ดินลำดับที่ 2 ของที่ดินโฉนดเลขที่ 10785 และที่ดินโฉนดเลขที่ 10786 และที่ดินโฉนดเลขที่ 4539 และที่ดินโฉนดเลขที่ 4546 |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาทั้งเงินกู้ที่ 1 และ 2 | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาใด ๆ ที่บริษัทฯ เป็นคู่สัญญา 2) บริษัทฯ จะต้องจัดทำและส่งสำเนางบดุล งบกำไร-ขาดทุนประจำปี ภายในระยะเวลาไม่เกิน 150 วันนับแต่วันสิ้นงวดบัญชี 3) บริษัทฯ ต้องไม่นำเงินกู้ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้ในสัญญา 4) บริษัทฯ จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรทันที เมื่อมีข้อพิพาท หรือคดีใด ๆ 5) บริษัทฯ จะต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำหน่าย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใด ๆ กับทรัพย์สิน 6) บริษัทฯ ต้องไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใด ๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใด ๆ จนทำให้อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 2.00 เท่า 7) บริษัทฯ จะต้องจัดหาหลักประกันอื่นเพิ่มเติม ในกรณีที่มูลค่าหลักประกันลดลงเกินกว่าร้อยละ 10 8) บริษัทฯ ยินยอมให้สถาบันการเงินแห่งที่ 2 มีสิทธิถือว่าผิดชำระหนี้ เมื่อมีเหตุการณ์ใดๆ เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในทางที่ไม่เป็นคุณต่อการประกอบกิจการ สินทรัพย์ หนี้สิน หรือสถานะ (ทางการเงินอื่นๆ) ทั้งนี้รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการเลิกกิจการ เลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจ หรือสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือเปลี่ยนแปลงกรรมการ หรือคณะผู้บริหาร |

5.6.8 สัญญาเงินกู้ระยะยาวระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 2 และบริษัทฯ ฉบับที่ 4

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|--|--|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 16 กันยายน 2563 |
| ลักษณะของสัญญา | บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 120 ล้านบาท เพื่อสนับสนุนการจ่ายเงินปันผล |
| อัตราดอกเบี้ย | MLR ลบด้วยอัตราร้อยละ 2.50 นับแต่วันที่บริษัทฯ ได้เบิกเงินกู้จนถึงวันชำระหนี้เสร็จสิ้น |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 35.00 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: 77.50 ล้านบาท |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนกันยายน 2563 ถึงเดือนกันยายน 2566 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการจดทะเบียนที่ดินลำดับที่ 3 ของที่ดินโฉนดเลขที่ 10785 และที่ดินโฉนดเลขที่ 10786 และจดทะเบียนที่ดินลำดับที่ 2 ของที่ดินโฉนดเลขที่ 4539 และที่ดินโฉนดเลขที่ 4546 |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน โดยในกรณีที่บริษัทฯ สามารถจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว สถาบันการเงินแห่งที่ 2 จะพิจารณาปลดภาระค้ำประกันของผู้ค้ำประกันทั้ง 2 รายได้ โดยกลุ่มเลิศขจรกิตติจะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกันไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาทั้งเงินกู้ที่ 1 และ 2 | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาใด ๆ ที่บริษัทฯ เป็นคู่สัญญา 2) บริษัทฯ จะต้องจัดทำและส่งสำเนางบดุล งบกำไร-ขาดทุนประจำปี ภายในระยะเวลาไม่เกิน 150 วันนับแต่วันสิ้นงวดบัญชี 3) บริษัทฯ ต้องไม่นำเงินกู้ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้ในสัญญา 4) บริษัทฯ จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรทันที เมื่อมีข้อพิพาท หรือคดีใด ๆ 5) บริษัทฯ จะต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำนาย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใด ๆ กับทรัพย์สิน 6) บริษัทฯ ต้องไม่ก่อซื้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใด ๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใด ๆ จนทำให้อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ไม่ต่ำกว่า 1.25 เท่า 7) บริษัทฯ ต้องไม่ก่อซื้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใด ๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใด ๆ จนทำให้อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 2.00 เท่าบริษัทฯ จะต้องจัดหาหลักประกันอื่นเพิ่มเติม ในกรณีที่มูลค่าหลักประกันลดลงเกินกว่าร้อยละ 10 8) บริษัทฯ ยินยอมให้สถาบันการเงินแห่งที่ 2 มีสิทธิถือว่าผิดชำระหนี้ เมื่อมีเหตุการณ์ใด ๆ เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในทางที่ไม่เป็นคุณต่อการประกอบกิจการ สินทรัพย์ หนี้สิน หรือสถานะ (ทางการเงินอื่น ๆ) ทั้งนี้รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการเลิกกิจการ เลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจ หรือสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือเปลี่ยนแปลงกรรมการ หรือคณะผู้บริหาร |

5.6.9 สัญญาเงินกู้ระยะยาวระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 4 และบริษัทฯ ฉบับที่ 1

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|---|--|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 29 มิถุนายน 2563 |
| ลักษณะของสัญญา | บริษัทฯ กู้เงินจากธนาคารเจ้าหนี้ในวงเงิน 15 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการของบริษัทฯ |
| อัตราดอกเบี้ย | อัตราร้อยละ 3.00 ต่อปี |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี: 5.10 ล้านบาท ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี: 8.90 ล้านบาท |
| กำหนดการชำระคืนหนี้ | ชำระเป็นรายเดือนตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2563 ถึงเดือนกรกฎาคม 2566 |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการใช้ที่ดิน โฉนดเลขที่ 45518 พร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน เป็นหลักประกัน |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเงินกู้ | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ตกลงที่จะส่งบัญชีงบดุล งบกำไรขาดทุน ที่ได้รับการตรวจสอบรับรองความถูกต้องให้แก่สถาบันการเงินแห่งที่ 4 2) บริษัทฯ ตกลงที่จะทำประกันภัยกับบริษัทประกันภัยที่สถาบันการเงินแห่งที่ 4 เห็นชอบ โดยเอาประกันวินาศภัย และการเสี่ยงภัยในทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันภาระหนี้ที่ไว้ให้แก่อสถาบันการเงินแห่งที่ 4 3) บริษัทฯ ตกลงที่จะไม่จ่ายเงินปันผล ไม่ว่าจะเฉพาะกาล หรือประจำปี หรือแจกจ่ายผลประโยชน์ หรือผลตอบแทนใด ๆ แก่ผู้ถือหุ้น ไม่ว่ารายใด รายหนึ่ง หรือทั้งหมด และไม่ว่าจะโดยทางใด หรือวิธีการใด ทั้งนี้เงื่อนไขในข้อนี้จะไม่ใช้บังคับ หากบริษัทฯ มีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยบริษัทฯ มีหน้าที่ต้องแจ้งให้สถาบันการเงินแห่งที่ 4 ให้ทราบทุกครั้งเมื่อมีการจ่ายปันผล ผลประโยชน์ หรือ ผลตอบแทนใด ๆ แก่ผู้ถือหุ้น พร้อมกับการแจ้งตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ^{1/} 4) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 2.00 เท่า 5) อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) จะต้องไม่ต่ำกว่า 1.25 เท่า 6) บริษัทฯ ต้องดำเนินการทำประกันภัยให้กับสินทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน 7) บริษัทฯ จะต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำหน่าย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใด ๆ กับทรัพย์สิน <p>หมายเหตุ: 1/ บริษัทฯ ได้รับจดหมายที่ได้รับการผ่อนปรนเงื่อนไขว่าไม่สามารถจ่ายปันผลได้เนื่องจากมีการจ่ายปันผลในเดือนกันยายน 2563 อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2563 เป็นต้นไป บริษัทฯ จะไม่สามารถจ่ายปันผลได้อีกต่อไป ยกเว้นบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เรียบร้อยแล้ว</p> |

5.7 สรุปสาระสำคัญของสัญญาเงินกู้ระยะสั้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

5.7.1 สัญญาเงินกู้ระยะสั้นระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 1 และบริษัทฯ ฉบับที่ 1

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|---|---|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 17 กันยายน 2557 (มีบันทึกข้อตกลงแก้ไข เพิ่มเติมสัญญาเงินเชื่อล่าสุด เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2561) |
| ลักษณะของสัญญา | สินเชื่อเบิกเกินบัญชี (Overdraft Facility) ในวงเงิน 10 ล้านบาท สินเชื่อหมุนเวียนแบบรวมวงเงิน (Combined Line) วงเงินรวม ขณะใด ขณะหนึ่ง ไม่เกิน 240 ล้านบาท ซึ่งสามารถเบิกใช้สินเชื่อตัวเงินในวงเงิน (Sub limit) ไม่เกิน 140 ล้านบาท |
| อัตราดอกเบี้ย | MOR ลบอัตราดอกเบี้ย (Margin) ร้อยละ 1.75 สำหรับสินเชื่อเบิกเกินบัญชี อัตราดอกเบี้ย 3.00 ต่อปี สำหรับสินเชื่อหมุนเวียนแบบรวมวงเงิน อัตราดอกเบี้ยตลาด สำหรับสินเชื่อตัวเงิน |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | 137.65 ล้านบาท |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการจดทะเบียนที่ดินโฉนดเลขที่ 2989 และโฉนดเลขที่ 10052 พร้อมทั้งสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินในวงเงิน 418 ล้านบาท และยังจำนำเครื่องจักรและอุปกรณ์ในโครงการในวงเงิน 40 ล้านบาท |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเงินกู้ | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ต้องดำเนินการทำประกันภัยให้กับสินทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน 2) บริษัทฯ สัญญาว่าหากต่อไปในภายหน้าหากสถาบันการเงินแห่งที่ 1 พิจารณาเห็นว่าสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่ให้ไว้เป็นหลักประกันมีราคาไม่พอชำระหนี้ทั้งหมดให้แก่สถาบันการเงินแห่งที่ 1 บริษัทฯ ตกลงนำสินทรัพย์อื่นตามที่สถาบันการเงินแห่งที่ 1 เห็นชอบมาวางเป็นหลักประกันเพิ่มเติมเพื่อให้เพียงพอต่อการชำระหนี้ในทันทีที่สถาบันการเงินแห่งที่ 1 แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ 3) ตลอดระยะเวลาที่บริษัทฯ มีภาระหนี้สินที่ต้องชำระให้แก่สถาบันการเงินแห่งที่ 1 บริษัทฯ ตกลงให้สถาบันการเงินแห่งที่ 1 ทำการประเมินราคาสินทรัพย์หลักประกันได้ตามระเบียบหรือกฎเกณฑ์ของสถาบันการเงินแห่งที่ 1 และ/หรือธนาคารแห่งประเทศไทย โดยบริษัทฯ ตกลงชำระค่าใช้จ่ายในการประเมินราคาสินทรัพย์ดังกล่าวทุกครั้งไป 4) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) จะต้องไม่เกิน 1.50 เท่า 5) บริษัทฯ ตกลงที่จะคงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) จะต้องไม่ต่ำกว่า 1.20 เท่า 6) ในกรณีที่บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงรายการจดทะเบียนของนิติบุคคล ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหลัก ผู้บริหาร หรือกรรมการหรือหุ้นส่วน ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของผู้ขอสินเชื่อ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัทฯ หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับ หรือ วัตถุประสงค์ บริษัทฯ ต้องแจ้งให้ธนาคารทราบภายหลังดำเนินการเปลี่ยนแปลงไม่เกิน 14 วัน 7) บริษัทฯ จะไม่เปลี่ยนแปลงสาระสำคัญของกิจการ ขายกิจการ หรือชำระบัญชีเพื่อเลิกกิจการ หรือเลิกประกอบกิจการที่บริษัทฯ ได้กระทำอยู่ในขณะที่ทำสัญญาสินเชื่อ 8) บริษัทฯ จะไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือควบรวมกับนิติบุคคลอื่น เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินแห่งที่ 1 ก่อน และนิติบุคคลนั้นๆ จะต้องร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้ตามสัญญาสินเชื่อร่วมกับบริษัทฯ ด้วย |

5.7.2 สัญญาเงินกู้ระยะสั้นระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 2 และบริษัทฯ ฉบับที่ 1

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา | | | | |
|---|--|--------------------------|------------------|-------------------------|---|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 16 กันยายน 2563 | | | | |
| ลักษณะของสัญญา | บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนการเงินจากสถาบันการเงินแห่งที่ 2 เพื่อนำไปหมุนเวียนในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ รวมเป็นวงเงินสินเชื่อทุกประเภทภายในวงเงินหมุนเวียนขณะใดขณะหนึ่งไม่เกินวงเงิน 200 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดของแต่ละวงเงินดังนี้ | | | | |
| | ลำดับ | ประเภทวงเงิน | วงเงิน (ล้านบาท) | อัตราดอกเบี้ย | เงื่อนไขการใช้เงิน |
| | 1 | วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี | 30 | MOR | ไม่มี |
| | 2 | วงเงินตัวสัญญาใช้เงิน | 80 | MLR – ร้อยละ 2.50 | - อายุตัวสัญญาใช้เงินไม่เกิน 90 วัน - คิดดอกเบี้ยทุกสิ้นเดือน |
| | 3 | วงเงินตัวสัญญาใช้เงิน | 20 | MLR – ร้อยละ 2.50 | - อายุตัวสัญญาใช้เงินไม่เกิน 90 วัน - คิดดอกเบี้ยทุกสิ้นเดือน - สามารถใช้วงเงินเมื่อชำระหนี้สัญญาเงินกู้ระยะยาวฉบับที่ 4 จำนวน 120 ล้านบาทเรียบร้อยแล้ว |
| | 4 | วงเงินสินเชื่อต่างประเทศ | 30 | MMR (Money Market Rate) | - วงเงินเพื่อการนำเข้า - ให้สามารถนำ TT Domestic เข้า TR ได้ไม่เกิน 20 ล้านบาท - ระยะเวลา TR ไม่เกิน 150 วัน - วงเงินเพื่อการส่งออก ระบุผลิตภัณฑ์ที่ใช้ได้ คือ PC (LC/Contract/PO) - ระยะเวลา Packing Credit ไม่เกิน 150 วัน |
| | 5 | วงเงินสินเชื่อต่างประเทศ | 20 | MMR (Money Market Rate) | - วงเงินเพื่อการนำเข้า - ให้สามารถนำ TT Domestic เข้า TR ได้ไม่เกิน 20 ล้านบาท - ระยะเวลา TR ไม่เกิน 150 วัน - วงเงินเพื่อการส่งออก ระบุผลิตภัณฑ์ที่ใช้ได้ คือ PC (LC/Contract/PO) - ระยะเวลา Packing Credit ไม่เกิน 150 วัน - สามารถใช้วงเงินเมื่อชำระหนี้สัญญาเงินกู้ระยะยาวฉบับที่ 4 จำนวน 120 ล้านบาทเรียบร้อยแล้ว |
| | 6 | วงเงินหนังสือค้ำประกัน | 20 | ร้อยละ 1.50 ต่อปี | - เพื่อใช้ออกหนังสือค้ำประกันทุกประเภท การยื่นซองประกวดราคา (Bid Bond) การปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) และการชำระหนี้ค่าสินค้า (Merchandising Purchasing Bond) |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | 30.94 ล้านบาท | | | | |

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|-----------------------------------|---|
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการจดทะเบียนที่ดินลำดับที่ 3 ของที่ดินโฉนดเลขที่ 10785 และที่ดินโฉนดเลขที่ 10786 และจดทะเบียนที่ดินลำดับที่ 2 ของที่ดินโฉนดเลขที่ 4539 และที่ดินโฉนดเลขที่ 4546 |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน โดยในกรณีที่บริษัทฯ สามารถจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว สถาบันการเงินแห่งที่ 2 จะพิจารณาปลดภาระค้ำประกันของผู้ค้ำประกันทั้ง 2 รายได้ โดยกลุ่มเลิศขจรกิตติจะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกันไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน |

5.7.3 สัญญาเงินกู้ระยะสั้นระหว่างสถาบันการเงินแห่งที่ 3 และบริษัทฯ ฉบับที่ 1

| หัวข้อ | สาระสำคัญของสัญญา |
|---|---|
| วันที่ลงนามในสัญญาเงินกู้ | 17 พฤศจิกายน 2557 |
| ลักษณะของสัญญา | สินเชื่อเบิกเกินบัญชีในวงเงิน 5 ล้านบาท สินเชื่อหมุนเวียนแบบรวมวงเงินขณะใด ขณะหนึ่ง ไม่เกิน 120 ล้านบาท |
| อัตราดอกเบี้ย | MOR ลบด้วยอัตราดอกเบี้ย (Margin) ร้อยละ 1.75 |
| ยอดเงินกู้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 | ไม่มี |
| ทรัพย์สินที่นำมาวางเป็นหลักประกัน | บริษัทฯ มีการจดทะเบียนที่ดินโฉนดเลขที่ 45519 ที่ดินโฉนดเลขที่ 45520 ที่ดินโฉนดเลขที่ 63668 และที่ดินโฉนดเลขที่ 63669 |
| ผู้ค้ำประกัน | นายสมชาย เลิศขจรกิตติ และนายสมศักดิ์ เลิศขจรกิตติ เป็นผู้ค้ำประกัน |
| เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเงินกู้ | <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ตกลงที่จะส่งสำเนาทางการเงินของทุกปีที่ทำขึ้นโดยถูกต้องตามหลักการบัญชีและได้รับการตรวจสอบจากผู้ตรวจสอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตให้แก่อนาคาภายใน 180 วัน 2) บริษัทฯ ตกลงที่จะรักษาสินทรัพย์ต่าง ๆ ของบริษัทฯ ให้อยู่ในสภาพดีเหมาะสมกับสภาพการใช้งาน 3) บริษัทฯ ตกลงที่จะให้ และ/หรือจัดหาหลักประกันเพิ่มเติมตามเงื่อนไขและภายในระยะเวลาที่ธนาคารกำหนดในกรณีที่ผู้ค้ำประกันบางราย และ/หรือ หลายรายได้บอกเลิกการค้ำประกัน หรือเสียชีวิต 4) บริษัทฯ จะไม่เพิ่มทุน ลดทุน และ/หรือควบรวมกิจการ ขำระบัญชี หรือเลิกกิจการของผู้กู้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินแห่งที่ 3 ก่อน 5) บริษัทฯ จะไม่เปลี่ยนแปลงรายการในหนังสือรับรอง หนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับบริษัท นโยบาย หลักเกณฑ์ และ/หรือหลักการทางบัญชีของผู้กู้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินแห่งที่ 3 ก่อน |

5.8 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนและบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่อง ใกล้เคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาสัดส่วนการลงทุน กำไรที่คาดว่าจะได้รับ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ก่อนการตัดสินใจลงทุนในโครงการต่างๆ โดยการอนุมัติการลงทุนดังกล่าวจะต้องได้รับการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดไว้ในขอบเขตอำนาจอนุมัติ

ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าลงทุนเข้าเป็นกรรมการ ผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทดังกล่าว โดยตัวแทนของบริษัทดังกล่าวอาจเป็นประธานคณะกรรมการบริษัทประธานเจ้าหน้าที่บริหารกรรมการผู้บริหารระดับสูงหรือบุคคลใดๆ ของบริษัทที่ปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเหล่านั้นนอกจากนี้บริษัทฯ จะส่งตัวแทนเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวโดยให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะติดตามให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินเพื่อให้บริษัทฯ นำไปใช้ในการจัดทำงบการเงินรวมได้อย่างถูกต้องและทันเวลา รวมถึงกำกับให้มีการจัดเก็บข้อมูลและบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้บริษัทฯ ตรวจสอบ

6. โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีแผนในการลงทุนเพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นโดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการวางแผนโครงการในอนาคตไว้ทั้งหมด 3 โครงการ ซึ่งได้แก่ (1) โครงการก่อสร้างคลังสินค้าและย้ายจุดกระจายสินค้าในประเทศ (2) จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อเป็นศูนย์กระจายสินค้าและขยายตลาดในประเทศมาเลเซีย และ (3) โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาโรงงาน (Solar Rooftop) โดยรายละเอียดของโครงการในอนาคตที่บริษัทฯ วางแผนไว้มีดังนี้

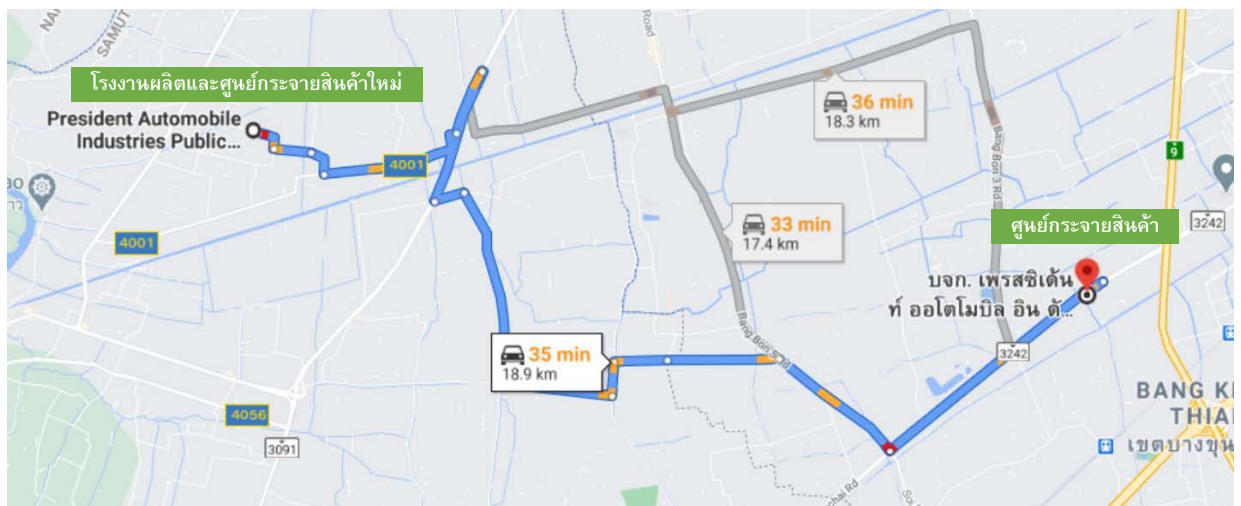
6.1 โครงการก่อสร้างคลังสินค้าและย้ายจุดกระจายสินค้าในประเทศ

บริษัทฯ มีแผนที่จะก่อสร้างคลังสินค้าแห่งใหม่ เพื่อเป็นจุดกระจายสินค้าของบริษัท โดยจะก่อสร้างคลังสินค้าและจุดกระจายสินค้าแห่งใหม่จากที่ดิน 3 ไร่ ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทที่ตั้งติดกับโรงงาน ซอยวปอ. 11 (พิเศษ) ถนนเศรษฐกิจ 1 ตำบลสวนหลวงอำเภอกระทุ่มแบนจังหวัดสมุทรสาคร แทนการใช้คลังสินค้าในปัจจุบันที่ตั้งอยู่เขตบางบอน ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายซึ่งประกอบไปด้วยค่าเช่าที่ดิน (สัญญาครบกำหนดใน ปี 2565) และค่าขนส่งสินค้าจากโรงงานไปยังคลังสินค้าบางบอนเป็นระยะทางประมาณ 25 กิโลเมตร

| | |
|---|--|
| วัตถุประสงค์ของโครงการ | เพื่อลดต้นทุนการจัดส่งสินค้าและเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดส่งสินค้าของบริษัทฯ |
| สถานที่ตั้งโครงการ | ที่ดิน 3 ไร่ ตั้งอยู่ติดกับโรงงานผลิตของบริษัทฯ ซอยวปอ. 11 (พิเศษ) ถนนเศรษฐกิจ 1 ตำบลสวนหลวงอำเภอกระทุ่มแบนจังหวัดสมุทรสาคร |
| ลักษณะสิ่งปลูกสร้าง | โดยจะสร้างอาคารขนาด 40 x 58 เมตร สูง 8 เมตร มีเนื้อที่ใช้สอย 2,320 ตารางเมตร โดยมีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี |
| งบค่าใช้จ่ายในการลงทุน | ประมาณ 20 ล้านบาท |
| แหล่งเงินทุน | เงินที่จะได้รับจากการเสนอขายหุ้น IPO |
| ระยะเวลาเริ่มโครงการและกำหนดแล้วเสร็จ | แล้วเสร็จภายในปี 2565 (ใช้ระยะเวลาก่อสร้าง 15 เดือน) |
| ผลที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการก่อสร้างคลังสินค้าและย้ายจุดกระจายสินค้าในประเทศ | ประหยัดค่าเช่าที่ดิน (ซึ่งปัจจุบันเช่าจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน) โดยคาดว่าจะมีค่าใช้จ่ายลดลงประมาณ 3 ล้านบาทต่อปี และประหยัดค่าขนส่งจากโรงงานผลิตไปยังคลังสินค้าบางบอนเป็นระยะทางกว่า 25 กิโลเมตร ซึ่งบริษัทฯ ต้องขนส่งสินค้าทุกวัน วันละ 2 รอบ ด้วยรถบรรทุก 6 ล้อ (ยกเว้นวันอาทิตย์) โดยบริษัทฯ จะมีค่าขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพิ่มขึ้นเป็นระยะทางประมาณ 25 กิโลเมตรเช่นกัน และมีโอกาสที่ต้องให้พนักงานขับรถทำงานเพิ่มขึ้น 1 ชั่วโมงต่อวัน รวมไปถึงเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงคลังได้ดียิ่งขึ้น |



แผนที่แสดงโครงการก่อสร้างคลังสินค้าและย้ายจุดกระจายสินค้าในประเทศ



แผนที่แสดงโครงการก่อสร้างคลังสินค้าและย้ายจุดกระจายสินค้าในประเทศ

6.2 จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อเป็นศูนย์กระจายสินค้าและขยายตลาดในประเทศมาเลเซีย

ประเทศมาเลเซียเป็นหนึ่งในประเทศเพื่อนบ้านที่อยู่ในกลุ่มประเทศเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC) ซึ่งมีโครงสร้างอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์คล้ายคลึงกับประเทศไทย โดยเฉพาะรถยนต์ภูมิอากาศและพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมทั้งยังไม่มีผู้ผลิตอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ที่เทียบเท่ามาตรฐานสากลดังจะเห็นได้จากการพึ่งพาการนำเข้าเกือบทั้งหมด ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ผลิตและส่งออกให้แก่อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศมาเลเซีย (Local Distributor) บริษัทฯ จึงเล็งเห็นศักยภาพและโอกาสการเติบโตในการขยายตลาด และทำการตลาดอย่างจริงจัง จึงได้มีแผนจัดตั้งบริษัทย่อยถือหุ้นโดยบริษัทฯ ทั้งจำนวน เพื่อจัดตั้งเป็นศูนย์กระจายสินค้าและสำนักงานขายในประเทศมาเลเซียขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

| | |
|---|---|
| วัตถุประสงค์ของโครงการ | เพื่อเป็นศูนย์กระจายสินค้าของบริษัทในประเทศมาเลเซีย และบริหารจัดการการตลาดในประเทศมาเลเซีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มตัวแทนจำหน่ายอะไหล่รถยนต์รายใหญ่ ในประเทศมาเลเซีย |
| เงินลงทุนในโครงการ | ประมาณ 20 ล้านบาท (ไม่รวมสินค้า และเงินทุนหมุนเวียน) |
| แหล่งเงินทุน | เงินที่จะได้รับการเสนอขายหุ้น IPO |
| สถานที่ตั้งโครงการ | กรุงกัวลาลัมเปอร์ ประเทศมาเลเซีย เช่าที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง สำหรับเป็นศูนย์กระจายสินค้าและสำนักงานขาย เนื้อที่ใช้สอยประมาณ 25,000 ตารางฟุต |
| ระยะเวลาเริ่มโครงการและกำหนดแล้วเสร็จ | ภายในปี 2564 |
| ผลที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการก่อสร้างคลังสินค้าและย้ายจุดกระจายสินค้าในประเทศ | 1. ยอดขายที่เพิ่มขึ้นรวมถึงชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ในประเทศมาเลเซีย 2. ต้นทุนค่าขนส่งที่ลดลงและเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการสินค้าคงคลังในต่างประเทศ 3. การได้รับความรู้และประสบการณ์เพิ่มเติม เพื่อจะนำไปปรับปรุงกลยุทธ์ไว้สำหรับโครงการอื่นๆ ในอนาคต |

6.3 โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาโรงงาน (Solar Rooftop)

เนื่องจากบริษัทอาศัยเครื่องในระบบการผลิต ที่อาศัยพลังงานไฟฟ้าเป็นหลัก จากปี 2560 – ปัจจุบัน บริษัทฯ มีต้นทุนค่าไฟฟ้าในการผลิตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด บริษัทฯ จึงเล็งเห็นการใช้ประโยชน์จากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยการใช้พื้นที่ว่างบนหลังคาโรงงานทั้ง 3 แห่ง

| | |
|------------------------|---|
| วัตถุประสงค์ของโครงการ | ลดต้นทุนการค่าไฟฟ้าในกระบวนการผลิตของบริษัทฯ ในระยะยาวประมาณร้อยละ 30 จากค่าไฟฟ้าที่ใช้ในปัจจุบัน |
| กำลังการผลิต | PACO 1: 428 kWp PACO 1-1 : 285 kWp PACO 2 : 998 kWp รวม 1,711 kWp |

| | |
|--|---|
| เงินลงทุนในโครงการ | เงินลงทุนเพื่อติดตั้งครั้งแรกประมาณ 34.53 ล้านบาท <ul style="list-style-type: none"> • ค่าออกแบบและค่าติดตั้ง • อุปกรณ์ผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาโรงงาน • ค่าปรับปรุงโครงสร้างหลังคาโรงงาน ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นประจำ <ul style="list-style-type: none"> • ค่าดำเนินงานและบำรุงรักษาประมาณ 450,000 บาทต่อปี โดยจะเริ่มมีค่าใช้จ่ายรายปีนี้ตั้งแต่ปี 2569 เป็นต้นไป • ค่าเปลี่ยน Inverter ประมาณ 3.70 ล้านบาทซึ่งคาดว่าจะมีการเปลี่ยนทุก 10 ปี |
| สถานที่ตั้งโครงการ | พื้นที่ว่างบนหลังคาโรงงานทั้ง 3 แห่ง |
| ระยะเวลาเริ่มโครงการและกำหนดแล้วเสร็จ | โดยบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการคัดเลือกผู้รับเหมาติดตั้งระบบตั้งแต่ปลายเดือนพฤศจิกายน 2563 (หลังจากคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้ลงทุน) และจะเริ่มโครงการฯ ภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2564 คาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตกระแสไฟฟ้าในโรงงานได้ในช่วงไตรมาส 2 ของปี 2564 |
| แหล่งเงินทุน | บริษัทฯ ได้ใช้แหล่งเงินทุนจากกระแสเงินสดภายในบริษัทฯ และเงินกู้จากสถาบันการเงิน |
| ผลประโยชน์ด้านภาษี (BOI) | บริษัทฯ ได้ยื่นขอสิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องไปเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2563 และได้การตอบรับอนุมัติแล้วเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2563 เพื่อขอรับสิทธิทางภาษีจาก BOI โดยจะได้รับสิทธิยกเว้นภาษีนิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับจากการส่งเสริมเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของมูลค่าเงินลงทุน ซึ่งจะไม่เกิน 16.29 ล้านบาท โดยจะไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 3 ปี |
| ผลที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาโรงงาน (Solar Rooftop) | <ol style="list-style-type: none"> 1. ลดต้นทุนในการผลิต และอัตราค่าไฟฟ้าขึ้นต้นให้แก่บริษัทฯ 2. เป็นการใช้ทรัพยากรธรรมชาติและพื้นที่ว่างบนหลังคาให้เกิดประโยชน์สูงสุด 3. เป็นการลดไฟฟ้าและการปล่อยก๊าซเรือนกระจกซึ่งเกิดจากกระบวนการการผลิตไฟฟ้า |

7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่มีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

8. ข้อมูลสำคัญอื่นๆ**8.1 ข้อมูลทั่วไป****8.1.1 บริษัท เพรสซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด (มหาชน)**

| | |
|-------------------------|--|
| ชื่อบริษัท | บริษัท เพรสซิเด็นท์ ออโตโมบิล อินดัสทรีส์ จำกัด (มหาชน) |
| ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ) | PRESIDENT AUTOMOBILE INDUSTRIES PUBLIC COMPANY LIMITED |
| เลขทะเบียนบริษัท | 0107563000231 |
| ชื่อย่อหลักทรัพย์ | PACO |
| ประเภทธุรกิจ | ผลิตและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องปรับอากาศรถยนต์ทดแทน |
| กลุ่มอุตสาหกรรม | สินค้าอุตสาหกรรม (INDUS) |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | 88/8 หมู่ที่ 9 วปอ.11 (พิเศษ) ถนนเศรษฐกิจ 1 ตำบลสวนหลวง อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร 74110 |
| โทรศัพท์ | 02-810-9900 |
| โทรสาร | 02-810-0526-8 ext. 321, 307 |
| Website | www.paco.co.th |
| นักลงทุนสัมพันธ์ | นางสาวจุฑามาศ เสี่ยงพงษ์พันธ์ |

8.1.2 นายทะเบียนหลักทรัพย์

| | |
|---------------------|---|
| ชื่อบริษัท | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 |
| โทรศัพท์ | 02-229-2800 |
| โทรสาร | 02-359-1259 |

8.1.3 ผู้สอบบัญชี

| | |
|---------------------|--|
| ชื่อบริษัท | บริษัทสำนักงาน อีวาย จำกัด |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | 193/136-137 อาคารเลคริชดา ออฟฟิศคอมเพล็กซ์ ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 |
| โทรศัพท์ | 02-264-9090 |
| โทรสาร | 02-264-0789 |

8.1.4 ผู้ตรวจสอบภายใน

| | |
|---------------------|---|
| ชื่อบริษัท | บริษัท ภัทรเกียรติ ออดิท แอนด์ คอนซัลติ้ง จำกัด |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | 66 ซอยรามอินทรา 19 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220 |
| โทรศัพท์ | 02-552-2334, 02-552-1536-7 |
| โทรสาร | 02-970-7658 |

8.1.5 ที่ปรึกษากฎหมาย

| | |
|---------------------|--|
| ชื่อบริษัท | บริษัท สำนักงานกฎหมาย แคปปิตอล จำกัด |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | 44 อาคารสมูทไลฟ์ ชั้นที่ 16 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 |
| โทรศัพท์ | 02-633-9088 |
| โทรสาร | 02-633-9089 |

8.1.6 ที่ปรึกษาทางการเงิน

| | |
|---------------------|---|
| ชื่อบริษัท | บริษัทหลักทรัพย์ คิงส์ฟอร์ด จำกัด (มหาชน) |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | 191 อาคารสีลมคอมเพล็กซ์ ชั้น 11, 12, 21 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 |
| โทรศัพท์ | 02-829-6999 |
| โทรสาร | 02-033-6182 |