



บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

Filter Vision Public Company Limited

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2538 โดยกลุ่มครอบครัวเตชะเกษม ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัท โดยมี ดร.วิจิตร เตชะเกษม ซึ่งเป็นผู้บริหารหลักที่มีความสามารถในการติดต่อและเจรจากับบริษัทชั้นนำระดับสากลที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัท และคุณสุภาพรณ เยี่ยมแสงามกุล ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์เคมีและมีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับเคมีภัณฑ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ในช่วงเริ่มต้นบริษัทมีลูกค้าหลักเป็นกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัทที่ใช้ในการผลิตเพื่ออุปโภคและบริโภค ต่อมาผู้บริหารของบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของกระบวนการผลิตในทุก ๆ ส่วนของแต่ละอุตสาหกรรมซึ่งจะมีกระบวนการจัดส่งน้ำเข้ามาในระบบกระบวนการผลิตและน้ำที่ด้อยคุณภาพในกระบวนการผลิตจะทำให้อัตราการชำรุดของเครื่องจักรมีสูงกว่าน้ำที่ผ่านจากกระบวนการบำบัดก่อน บริษัทได้เห็นถึงแนวโน้มความต้องการของลูกค้าที่ได้พัฒนาขึ้นในลักษณะความเชื่อมั่นและความพร้อมในการให้บริการของผู้ประกอบการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการการบริการแบบครบวงจร บริษัทจึงได้ริเริ่มพัฒนาทั้งบุคลากร และการให้บริการให้ได้มาตรฐานตามหลักสากล

บริษัทได้ให้ความสำคัญในตัวบุคคลของบริษัทเพราะเป็นปัจจัยหลักสำคัญในการให้บริการที่ได้มาตรฐานในธุรกิจนี้ จึงได้มีการพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการร่วมมือกับผู้จำหน่ายหลักของบริษัทในการจัดฝึกอบรมความรู้ให้แก่บุคลากรของบริษัททั้งภายในประเทศและต่างประเทศเพื่อยกระดับการบริการของบริษัทให้ได้ระดับมาตรฐานสากล ด้วยองค์ประกอบดังกล่าวบริษัทจึงมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในระยะเวลาที่ผ่านมา ประกอบกับความต้องการเงินลงทุนที่เพิ่มขึ้นเพื่อนำไปใช้สำหรับเงินทุนหมุนเวียนและเพื่อเพิ่มและพัฒนาบุคลากรของบริษัท

ในปี 2553 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจ โดยเข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 จากผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นกลุ่มเดียวกันกับผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท และ/หรือ ผู้บริหารของบริษัท การเข้าไปลงทุนในครั้งนี้เป็นการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทเพื่อชำระค่าหุ้นของบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด และ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด หลังจากการปรับโครงสร้างบริษัทซึ่งทำธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัท โดยให้บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการและดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัท และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ออกแบบ ประกอบติดตั้ง และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัททางการแพทย์

ต่อมาในปี 2554 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจอีกครั้งเพื่อเพิ่มศักยภาพของบริษัทให้เกิดความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าเพิ่มขึ้น โดยที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติให้บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด หยุดการดำเนินธุรกิจและรับโอนพนักงานทั้งหมดและรับซื้อทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ให้มาอยู่ภายใต้ของบริษัท

โดยสรุปในช่วงระยะเวลาเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็นระยะ ๆ จากทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท 30.00 ล้านบาท 44.00 ล้านบาท 60.40 ล้านบาท และ 70.40 ล้านบาท ในปี 2545 ปี 2550 ปี 2552 ปี 2553 และปี 2554 ตามลำดับ โดยในปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 100.00 ล้านบาท และทุนเรียกชำระแล้ว 100 ล้านบาท โดยกลุ่มครอบครัวเตชะเกษมถือหุ้นในอัตราร้อยละ 54.63 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด

ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทและบริษัทย่อยทั้ง 2 แห่งมีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวง มีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร บริษัทและบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ (Purified Water Treatment System) โดยบริษัทเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ จากต่างประเทศ บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบระบบและสามารถให้คำแนะนำที่เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แก่ลูกค้าได้ตั้งแต่งานที่ไม่มีความซับซ้อนไปจนถึงงานที่ต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านงานวิศวกรรม ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และการบริการของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

- 1) จัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์พร้อมติดตั้งเข้ากับระบบน้ำที่ลูกค้าได้มีออกแบบการติดตั้งไว้ให้เป็นที่ยอมรับเพื่อเชื่อมต่ออุปกรณ์กับระบบน้ำของลูกค้า ประกอบกับการให้บริการปรับปรุง ซ่อมแซม หรือเพิ่มเติมระบบน้ำพร้อมการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มาจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหารและร้านเครื่องดื่ม และบางส่วนเป็นกลุ่มลูกค้ากลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบบำบัดน้ำ และกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ โดยสามารถแยกแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาประกอบได้ 4 ประเภทดังนี้
 - 1.1 นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อจัดจำหน่าย ได้แก่ ระบบกรองน้ำ ถังกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ไส้กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ดังกล่าวได้มีการรับรองมาตรฐานจากองค์กรอิสระ เช่น มาตรฐาน NSF และมาตรฐานขององค์การภาครัฐในระดับนานาชาติ เช่น มาตรฐาน FDA โดยส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าชั้นนำจากต่างประเทศเช่น Pentair, Wedeco, Sterilight, Trojan UV, Sekiso, CSM, Shelco Filters เป็นต้น
 - 1.2 จัดหาภายในประเทศซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อจำหน่าย เช่น ตู้แช่ชาลาเปา (Bun Streamer) เครื่องจ่ายเครื่องดื่ม (Beverage Dispenser) และเครื่องทำน้ำแข็ง (Ice Making Machine) เป็นต้น
 - 1.3 ว่าจ้างผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสำหรับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เช่น ไส้กรองน้ำ และ กระบอกไส้ไส้กรองเครื่องกรองน้ำ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท อันได้แก่ Toreda, Water Care และ Hydra Mate
 - 1.4 ประกอบเพื่อจัดจำหน่ายสำหรับผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องในการให้บริการทางการแพทย์ โดยบริษัทได้ประดิษฐ์และอยู่ระหว่างการอนุมัติจดสิทธิบัตร เครื่องผลิตน้ำให้บริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่สำหรับใช้กับเครื่องไตเทียม เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทเพื่อการจำหน่ายและให้เช่า โดยมีระบบเครื่องผลิตน้ำให้บริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ทำหน้าที่ควบคุมปริมาณเชื้อแบคทีเรียที่ปนเปื้อนจากน้ำดิบและมีระบบฆ่าเชื้อแบบอัตโนมัติ นอกจากนี้ บริษัทได้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำยาฟอกเลือดที่ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ของกระทรวงสาธารณสุขและสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทย โดยมีจุดประสงค์เพื่อจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าของบริษัทในราคาที่แข่งขันได้

- 2) จัดจำหน่าย พร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์
บริษัทจัดจำหน่าย พร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ ตั้งแต่เริ่มกระบวนการในการบำบัดน้ำดิบที่มีสิ่งเจือปนให้มาเป็นน้ำที่มีคุณสมบัติเทียบเท่าน้ำประปา และการบำบัดจากน้ำประปาให้เป็นน้ำที่มีคุณสมบัติตามวัตถุประสงค์ที่ลูกค้าต้องการนำไปใช้เพื่อการอุปโภคและบริโภคให้แก่กลุ่มลูกค้ากลุ่มสถานพยาบาลเป็นส่วนใหญ่ และธุรกิจอุตสาหกรรมบางอย่างที่มีระบบน้ำเข้ามาเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต ซึ่งระยะเวลาในการติดตั้งโดยเฉลี่ยอยู่ประมาณ 1 – 2 เดือน โดยแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาใช้ในการประกอบติดตั้งเป็นส่วนเดียวกันกับข้อ 1) จัดจำหน่าย ปรับปรุง และซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ ทั้งนี้รูปแบบการให้บริการสามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะได้แก่
- 2.1 จำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ให้แก่ลูกค้าที่มีการชำระเงินแบบปกติ
- 2.2 จำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ให้แก่ลูกค้าที่มีการชำระเงินในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินซึ่งมีการคิดดอกเบี้ย โดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5 ปี เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า บริษัทจะทำการถอดถอนระบบผลิตน้ำบริสุทธ์สำหรับหน่วยใดเต็มและนำกลับคืนซึ่งงานในลักษณะนี้ดำเนินการโดย บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
- 3) การให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์
บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญในการให้บริการหลังการขาย ดูแลและบำรุงรักษาระบบเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์จะต้องมีการดูแลและบำรุงรักษาระบบอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น เปลี่ยนไส้กรองและอุปกรณ์อื่นๆ ที่ชำรุด โดยบริษัทจะมีแผนงานตามระยะเวลาในการเข้ามาดูแลบำรุงรักษาระบบกับลูกค้าโดยคำนวณจากปริมาณอัตราการใช้น้ำบริสุทธ์ (Flow Rate) และระยะเวลาการใช้งานของอุปกรณ์ต่างๆ นอกจากความพร้อมในการให้บริการของบริษัทในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลแล้ว บริษัทมีศูนย์และหน่วยให้บริการทางด้านเทคนิคที่สามารถครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทย โดยบริษัทมีศูนย์บริการทางเทคนิคอยู่ 2 แห่ง คือที่จังหวัดลำพูน ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในเขตภาคเหนือ และที่จังหวัดขอนแก่น ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือและมีหน่วยบริการทางเทคนิคอยู่อีก 4 แห่งคือที่ อำเภอมือง จังหวัดชลบุรีอำเภอมือง จังหวัดภูเก็ต อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี และอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในเขตภาคใต้ โดยลูกค้าของบริษัทสามารถเรียกใช้บริการได้ทั้งในเวลาปกติ และเวลาฉุกเฉินตลอด 24 ชั่วโมง

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำในการจัดจำหน่าย ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง ปรับปรุง ซ่อมแซม และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ มีประสบการณ์และมีความเข้าใจ รวมถึงมีระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการ

ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ ภายใต้ปรัชญา “we provide more than just a filter”

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคงด้วยการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมอุตสาหกรรมต่างๆเพิ่มมากขึ้น และการเพิ่มประเภทของสินค้าในการให้บริการที่หลากหลายและครบวงจรเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและสร้างชื่อ Filter Vision และ House Brand ในฐานะผู้ให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำ ให้บริษัทที่มีคุณภาพให้เป็นที่รู้จักโดยกว้างขวางมากขึ้น

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำด้านการจัดจำหน่ายและให้บริการอุปกรณ์ในงานที่เกี่ยวข้องกับน้ำในระดับภูมิภาค

พันธกิจ

1. เป็นที่ยอมรับในตลาดในเรื่องการเป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและนวัตกรรม ด้วยบุคลากรที่มีความรู้และให้บริการทางเทคนิคที่ดีที่สุด
2. เราเป็นองค์กรที่มุ่งสร้างกำไรจากการดำเนินการ โดยมีธรรมาภิบาลในการดำเนินธุรกิจ พร้อมด้วยการพัฒนาองค์กรที่มีประสิทธิภาพตลอดเวลา

คำนิยามองค์กร

F - Fast & Quality	รวดเร็ว มีคุณภาพ
I – Integrity	ซื่อสัตย์ มีคุณธรรม
L – Leadership	ความเป็นผู้นำ
T – Trust	ความเชื่อถือจากลูกค้า
E – Excellent	ความเป็นเลิศ
R – Responsibility	ความรับผิดชอบ
V – Vision	มองการณ์ไกล เห็นล่วงหน้า
I – Innovation	นวัตกรรมใหม่
S – Satisfaction	ความพึงพอใจ
I-Information Transformation	การนำระบบสารสนเทศมาใช้เพิ่มประสิทธิภาพ
O – Optimistic	มองโลกในแง่ดี
N – Nationwide	ทั่วประเทศและภูมิภาค

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

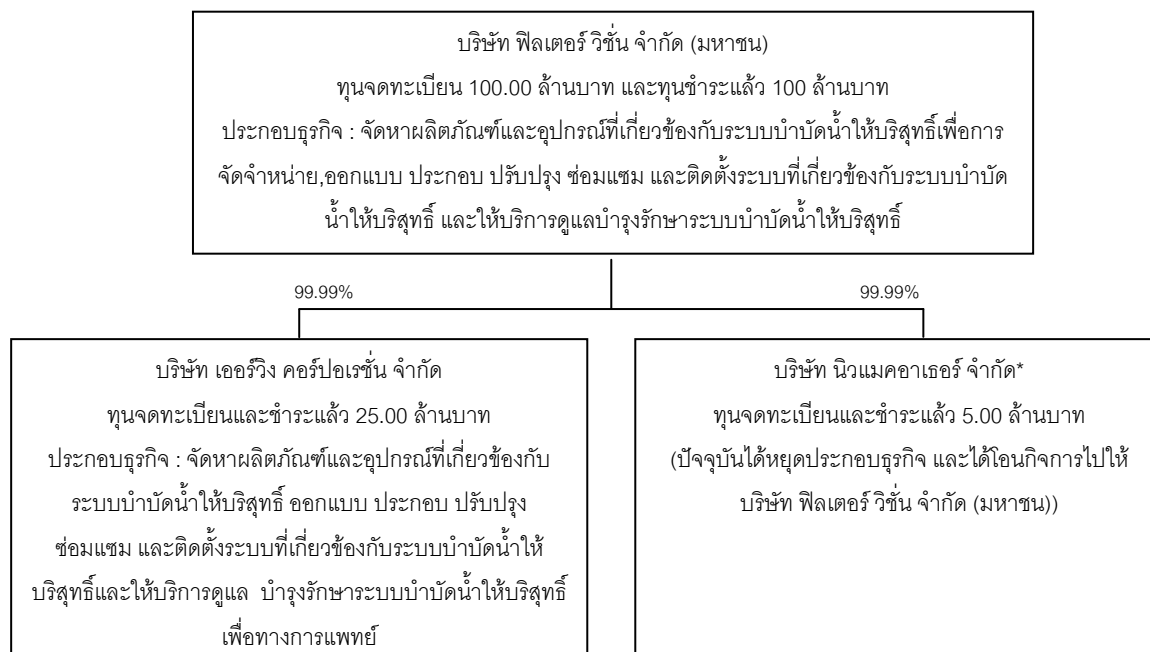
- ปี 2538 - ณ วันที่ 11 พฤษภาคม 2538 ได้ก่อตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยมีที่ทำการตั้งอยู่ในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
- ในปีเดียวกันบริษัทได้เริ่มเป็นตัวแทนให้กับบริษัท Ametek ทำตลาดภายใต้ตราชื่อสินค้า Ametek ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคืออุตสาหกรรมโรงงานโดยนำเข้าไส้กรองที่ทำจากไพลาสติก ต่อมาบริษัท Ametek ได้ถูกซื้อกิจการโดยบริษัท Plymounth Production Division และในปี 2545 บริษัท Plymounth Production Division ได้ถูกบริษัท Pentair Pacific Rim (Water) Limited ซื้อกิจการไป ปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้กับบริษัท Pentair Pacific Rim (Water) Limited โดยร่วมกับผู้จำหน่ายทำตลาดผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมภายใต้ ตราสินค้า Pentek
- ปี 2539 - บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัท Rcan Environmental Inc. แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการฆ่าเชื้อในน้ำภายใต้ตราชื่อสินค้า Sterilight ปัจจุบันบริษัทได้เปลี่ยนชื่อมาเป็นบริษัท Viqua
- ปี 2541 - ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2541 ได้ก่อตั้งบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินการให้บริการในการติดตั้งและดูแลระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- ปี 2542 - บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัท Wedeco ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องฆ่าเชื้อด้วย UV และเครื่องกำหนดก๊าซโอโซน ได้แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย ต่อมาปี 2547 บริษัท Wedeco ได้ถูกซื้อกิจการไปโดยบริษัท ITT Water and Wastewater และได้เปลี่ยนชื่อมาเป็นบริษัท Xylem Water Solution ซึ่งปัจจุบันบริษัทไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายให้แก่ผู้จำหน่ายรายนี้แล้ว
- ปี 2543 - บริษัทได้เริ่มทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์ เช่น ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เป็นต้น โดยได้ร่วมมือกับบริษัท Everpure Inc. ในการทำตลาดภายใต้ตราชื่อสินค้า Everpure ต่อมาในปี 2546 บริษัท Everpure Inc. ได้ถูกบริษัท Pentair Filtration Solution, LLC ซื้อกิจการไป ซึ่งบริษัทยังคงเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับ Pentair Filtration Solution, LLC สำหรับกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์
- ปี 2545 - ณ วันที่ 28 พฤศจิกายน 2545 บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 1.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
- ปี 2547 - บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้เริ่มขยายการให้บริการในภาคเหนือ โดยการเช่าอาคารเพื่อตั้งเป็นศูนย์บริการ ที่อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน
- ปี 2549 - เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2549 บริษัทได้มีการทำสัญญาซื้อที่ดินพร้อมอาคารสำนักงาน เพื่อเป็นที่ทำการใหม่ของบริษัทและคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร และเป็นที่ทำการปัจจุบันของบริษัท
- ปี 2550 - เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2550 บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 20.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
- ปี 2551 - เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2551 บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเพื่อเป็นศูนย์บริการทางด้านเทคนิคในส่วนภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

- ปี 2552
- ณ วันที่ 27 มีนาคม 2552 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันตก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2552 เป็นต้นไป
 - เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2552 บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเพื่อเป็นศูนย์บริการทางด้านเทคนิคในส่วนภูมิภาคเหนือ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน
 - เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2552 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 30.00 ล้านบาท เป็น 44.00 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะนำไปใช้สำหรับเงินทุนหมุนเวียนและลงทุนในระบบบริหารจัดการ (ERP) ทำให้บริษัทสามารถให้บริการและจัดเก็บข้อมูลที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ปี 2553
- ณ วันที่ 29 กรกฎาคม 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2553 เป็นต้นไป
 - เมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2553 ณ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 44 ล้านบาท เป็น 60.40 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 163,986 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่มูลค่าหุ้นละ 148.53 บาทซึ่งอ้างอิงจากมูลค่าหุ้นทางบัญชีตามงบการเงินของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 เพื่อชำระค่าซื้อกิจการของบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด โดยหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 163,986 หุ้น สามารถแบ่งได้ดังนี้
 - บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้นำหุ้นสามัญจำนวน 49,998 หุ้น โดยมีมูลค่าหุ้นทางบัญชีตามงบการเงินของบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 เท่ากับ 167.66 บาทต่อหุ้นและเมื่อเทียบกับมูลค่าหุ้นทางบัญชีของหุ้นบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 แล้ว ได้จำนวนหุ้นของบริษัทที่จัดสรรให้บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด เป็นจำนวน 56,435 หุ้น ในราคาหุ้นละ 148.53 บาท คิดเป็นมูลค่า 8,382,348 บาท (มีหุ้นที่ออก 5,643,500 บาท และ ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ 2,738,848 บาท)
 - บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 25.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้นำหุ้นสามัญจำนวน 249,998 หุ้น โดยมีมูลค่าหุ้นทางบัญชีตามงบการเงินของบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 เท่ากับ 63.90 บาทต่อหุ้นและเมื่อเทียบกับมูลค่าทางบัญชีของหุ้นบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2553 แล้ว ได้จำนวนหุ้นของบริษัทที่ได้จัดสรรให้เป็นจำนวน 107,551 หุ้น ในราคาหุ้น 148.53 บาท คิดเป็นมูลค่า 15,974,661 บาท (มีหุ้นที่ออก 10,755,100 บาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวน 5,219,561 บาท)
- โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งหมดนี้เป็นหุ้นที่ต้องชำระด้วยทรัพย์สินอื่นที่ไม่ใช่เงิน และถือเสมือนว่าบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเต็มจำนวนแล้ว และได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2553
- เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2553 ณ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ได้มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 60.40 ล้านบาท เป็น 70.40 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้

- หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่มูลค่าหุ้นละ 139.00 บาท เสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นหุ้นเดิมจำนวน 4 ราย ซึ่งบริษัทได้นำเงินจากการเพิ่มทุนมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2554
- เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2554 ณ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยคณะกรรมการมีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2553 ในอัตราหุ้นละ 14 บาท สำหรับหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 703,986 หุ้น รวมเป็นเงิน 9.9 ล้านบาท โดยจ่ายเงินปันผลเมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2554
- ปี 2554 - เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2554 ณ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติอนุมัติโอนกิจการ บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ให้กับบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารกิจการภายในกลุ่มของบริษัท ซึ่งการดำเนินงานในการโอนกิจการจากบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ให้กับบริษัทนั้นเป็นการรับโอนพนักงาน และรับซื้อสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และสินค้าคงเหลือ โดยจะเริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2554 และจะให้เสร็จสิ้นโดยจะหยุดดำเนินการบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ทั้งหมดภายในเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันเริ่มดำเนินการโอนกิจการ
- ณ วันที่ 14 ตุลาคม 2554 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2554 เป็นต้นไป
- เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 บริษัท และบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ทำสัญญาเช่าคลังสินค้าจำนวนรวม 2 แห่งเพื่อจัดเก็บสินค้า ตั้งอยู่ในพื้นที่ เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายธุรกิจและปริมาณลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
- ปี 2555 - เมื่อวันที่ 15 เมษายน 2555 บริษัทได้รับประกาศนียบัตรจาก TRACE (WWW.TRACEINTERNATIONAL.ORG) ซึ่งเป็นองค์กรอิสระระดับสากลในการประเมินและตรวจสอบประวัติของบริษัทและผู้บริหารรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องในเรื่องความโปร่งใส โอกาส และความเสี่ยงที่บริษัทอาจจะมีส่วนได้เสียกับการคอร์รัปชันสำหรับช่วงเวลาวันที่ 15 เมษายน 2555 ถึง วันที่ 14 เมษายน 2556
- ณ วันที่ 26 เมษายน 2555 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทได้มีมติอนุมัติให้บริษัทแปรสภาพจากบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เพื่อเตรียมพร้อมในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70.40 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท โดยจัดสรรเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 59.20 ล้านหุ้น
- เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (คปอ.) ตามกฎกระทรวงแรงงานเรื่องการกำหนดมาตรฐานและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ.2549 เพื่อมาตรฐานชีวิต สุขภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมการทำงานที่ดีของพนักงานบริษัท
- นอกจากนี้ ในวันที่ 6 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้มีการเข้าร่วมโครงการ SPLASH INTERNATIONAL(เดิมชื่อ A Child's Right) เป็นองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร โดยเป็นการร่วมมือระหว่างโครงการ SPLASH กับ บริษัท ฟิเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และ Partner (โรงเรียน สถานเลี้ยงเด็กกำพร้า สถานพินิจ) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการติดตั้งระบบเครื่องกรองน้ำการกุศล ซึ่งทางโครงการ SPLASH จะเป็นผู้ลงทุนด้านเครื่องกรองน้ำ ส่วนบริษัทจะลงทุนด้านแรงงานในการดำเนินการติดตั้ง ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมาบริษัทได้ร่วมมือกับสถานเลี้ยงเด็กกำพร้าในการเข้าดำเนินการติดตั้งระบบเครื่องกรองน้ำกว่า 10 แห่ง

- ปี 2556
- ณ วันที่ 10 สิงหาคม 2555 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันออก โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนกันยายน 2555 เป็นต้นไป
 - ณ วันที่ 29 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้อนุมัติการเปิดหน่วยบริการทางเทคนิคที่ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี เพื่อให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยให้เริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556 เป็นต้นไป
 - เมื่อวันที่ 15 เมษายน 2556 บริษัทได้รับประกาศนียบัตรต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จาก TRACE ซึ่งเป็นองค์กรอิสระระดับสากลในการประเมินและตรวจสอบประวัติของบริษัทและผู้บริหารรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องในเรื่องความโปร่งใส โอกาส และความเสี่ยงที่บริษัทอาจจะมีส่วนได้เสียกับการคอร์รัปชัน สำหรับช่วงเวลาวันที่ 15 เมษายน 2556 ถึง วันที่14 เมษายน 2557
 - เมื่อวันที่ 24 กันยายน 2556 บริษัทได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเพื่อเป็นศูนย์บริการทางด้านเทคนิคในส่วนภูมิภาคเหนือ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน โดยซื้อจากบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด
 - เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2556 บริษัทได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเพื่อเป็นศูนย์บริการทางด้านเทคนิคในส่วนภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยซื้อจากบริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด
 - เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2556 บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทต่อกระทรวงพาณิชย์แล้ว และได้หยุดดำเนินการและอยู่ระหว่างการดำเนินการเพื่อชำระบัญชีบริษัท
 - เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2556 บริษัท และได้ทำสัญญาเช่าคลังสินค้าเพิ่ม 1 แห่งเพื่อจัดเก็บสินค้า ตั้งอยู่ในพื้นที่ เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายธุรกิจและปริมาณลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
 - เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2556 บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญจำนวน 59.2 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.20 บาท ให้แก่ประชาชนทั่วไป (Initial Public Offering) โดยบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วจากจำนวน 70.4 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 140.8 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) เป็นจำนวน 100.0 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) กับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2556 จำนวนเงินสุทธิที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นดังกล่าวมีจำนวนทั้งสิ้น 67.0 ล้านบาท (สุทธิจากต้นทุนในการจำหน่ายหุ้นจำนวน 4.0 ล้านบาท) และบริษัทรับรู้ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 37.4 ล้านบาท
 - เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2556 บริษัทได้จดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยหุ้นสามัญของบริษัทได้รับอนุมัติเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (MAI: Market for Alternative Investment)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ *ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้ บริษัท นิวแมคคาเธอร์ จำกัด เลิกกิจการภายในเดือนกันยายน 2556 ทั้งนี้บริษัทยังอ้างว่าได้จดทะเบียนเลิกบริษัทต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วในวันที่ 30 กันยายน 2556 และได้หยุดดำเนินการและอยู่ระหว่างการดำเนินการเพื่อชำระบัญชีบริษัท

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยแยกตามลักษณะการประกอบธุรกิจในระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 - 2556 มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

รายได้	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
รายได้จากการจัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบ	184,136.46	85.56%	218,128.06	83.61%	259,794.07	84.93%
รายได้จากการจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบ						
รายได้จากขายแบบชำระ เงินปกติ	21,794.61	10.13%	28,393.61	10.88%	28,150.20	9.20%
รายได้จากการขายและ ดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าทาง การเงิน	4,427.52	2.06%	4,907.34	1.88%	5,138.82	1.68%
รายได้จากงานบริการดูแล บำรุงรักษาระบบ	3,887.01	1.81%	6,721.35	2.58%	11,389.72	3.72%
รายได้อื่น*	959.01	0.45%	2,741.45	1.05%	1,423.20	0.47%
รายได้รวม	215,204.62	100.00%	260,891.81	100.00%	305,896.01	100.00%

หมายเหตุ *รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไร(ขาดทุน)จากการจำหน่ายทรัพย์สินและกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เป็นต้น

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และการบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ (Purified Water Treatment System) โดยทั้ง 2 บริษัทดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันแต่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยมีบริษัท ฟิลเตอร์วิชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ จะเน้นการดูแลลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) และกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer "OEM") สำหรับบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จะเน้นการดูแลลูกค้าในกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ (Medical Services) นอกจากนี้บริษัทเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ เช่น ระบบกรองน้ำ ถังกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองน้ำอัตโนมัติ ใสกรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เช่น

ตู้แช่ชาลาเปา (Bun Streamer) เครื่องจ่ายเครื่องดื่ม (Beverage Dispenser) เครื่องทำน้ำแข็ง (Ice Making Machine) เป็นต้น บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบระบบและสามารถให้คำแนะนำที่เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แก่ลูกค้าได้ ตั้งแต่องานที่ไม่มีความซับซ้อนไปจนถึงงานที่ต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านงานวิศวกรรม ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และการบริการของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

- 1) จัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- 2) จัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
- 3) การให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์





ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สามารถแยกได้เป็น 3 ประเภท 1.ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับการกรอง (Filtration) 2. ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับฆ่าเชื้อ (Disinfection) และ 3. ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์อื่นๆ โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่สำคัญมีดังนี้

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับการกรอง (Filtration)

Fleck / Structural Model Proflo SXT Model 1054 Top		เครื่องกรองน้ำ ล้างทำความสะอาด อัตโนมัติซึ่งมีกำลังการผลิต 1 M3/Hr
Fleck / Structural Model 7000 SXT Model 1865 Top		เครื่องกรองน้ำ ล้างทำความสะอาด อัตโนมัติซึ่งมีกำลังการผลิต 3 M3/Hr
Fleck / Structural Model 2850 NXT Model 3672 Top/Bottom		เครื่องกรองน้ำ ล้างทำความสะอาด อัตโนมัติซึ่งมีกำลังการผลิต 12 M3/Hr
Structural tank Fleck		เครื่องกรองน้ำ ล้างทำความสะอาด อัตโนมัติซึ่งมีกำลังการผลิต 3 M3/Hr
High Flow CSR Twin		เครื่องกรองน้ำเพื่อใช้กับอุปกรณ์ ทำน้ำแข็งน้ำดื่ม และเครื่องดื่ม ผสมเสร็จ

High Flow CSR Quad		เครื่องกรองน้ำเพื่อใช้กับอุปกรณ์ทำน้ำแข็ง น้ำดื่ม และเครื่องต้มผสมเสร็จ
Everpure Insurice Twin with PFilter		เครื่องกรองน้ำเพื่อใช้กับอุปกรณ์ทำน้ำแข็ง

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับฆ่าเชื้อ (Disinfection)

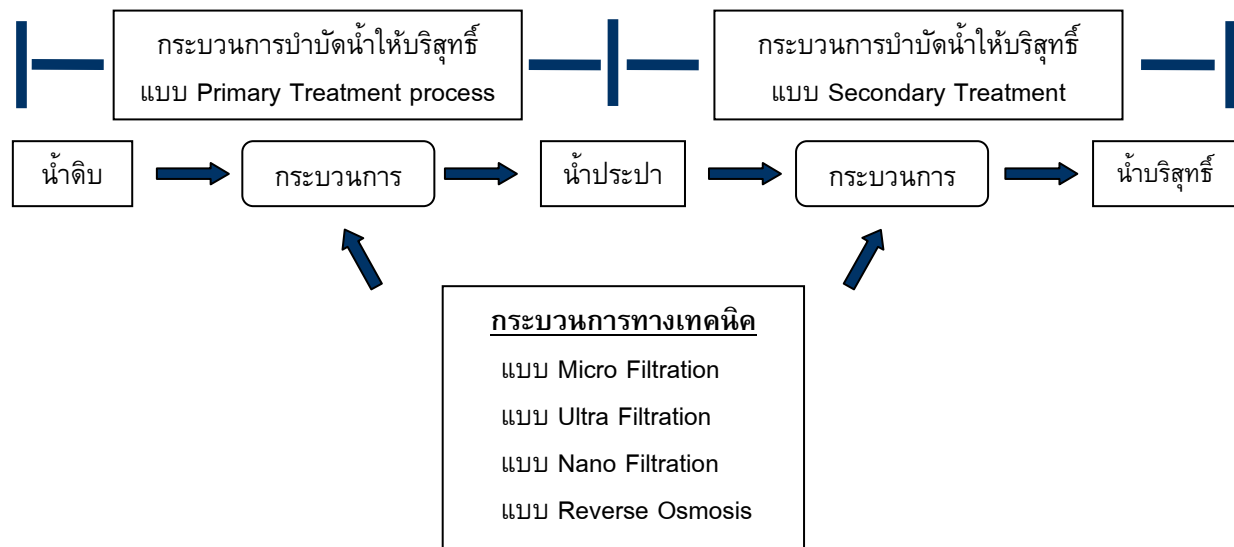
ATG UV Model ECL		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำในกระบวนการผลิต
Sterilight UV model SUV and STOC		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำและกำจัดค่า TOC
Wedeco UV model Spectron70		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำขนาดใหญ่
Sanitron UV model S37 C		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำ

WEDECO B160		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำทะเล
WEDECO OZONE SYSTEM GSO40 500G/HR/ UNIT		ระบบผลิตโอโซนเพื่อฆ่าเชื้อในน้ำสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมแช่แข็ง
S2Q-PA/2 S5Q-PA/2		เครื่องฆ่าเชื้อในน้ำ

อื่นๆ

CELLI POST MIX DISPENSER		เครื่องจ่ายเครื่องดื่มแบบตั้งโต๊ะ
CELLI DROP IN POST MIX DISPENSER		เครื่องจ่ายเครื่องดื่มแบบฝังลงบนแท่นวาง

บริษัทมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย ซึ่งสามารถช่วยในกระบวนการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และสามารถควบคุมคุณภาพของน้ำได้ตามที่ต้องการ โดยบริษัทสามารถออกแบบการใช้งานของระบบการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งขอบเขตในการออกแบบระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์บริษัทจะต้องเริ่มตั้งแต่การศึกษาถึงแหล่งที่มาของน้ำดิบเพื่อให้ทราบถึงสารประกอบต่างๆที่มีอยู่ในน้ำดิบแล้วบริษัทจะนำเทคโนโลยีในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์มาปรับสภาพคุณภาพน้ำให้มีความบริสุทธิ์ตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งสามารถแสดงใน Diagram ด้านล่างนี้



บริษัทจะทำการศึกษาคูณสมบัติของน้ำจากแหล่งน้ำดิบโดยนำน้ำดิบที่ได้มาจากสถานที่ผลิตของลูกค้านำมาทำการศึกษาในห้องทดลองตรวจสอบวิเคราะห์น้ำของบริษัทเพื่อค้นหาสารปนเปื้อนและสิ่งเจือปน โดยเบื้องต้นถ้าคุณภาพน้ำดิบมีสิ่งเจือปนมากและต่ำกว่ามาตรฐานคุณภาพน้ำประปาที่องค์การอนามัยโลก (World Health Organization) ได้กำหนดไว้จะต้องผ่านกระบวนการบำบัดแบบ Primary Treatment ในการบำบัดน้ำที่มีสิ่งเจือปนอยู่นั้นจะเริ่มจากระดับความซับซ้อนและความละเอียดในการบำบัดน้ำจากน้อยไปหามาก ทั้งนี้ กระบวนการทางเทคนิคที่ใช้จะขึ้นอยู่กับคุณภาพของน้ำดิบของแต่ละพื้นที่ที่แตกต่างกัน ซึ่งกระบวนการบำบัดแบบ Primary Treatment จะปรับสภาพคุณภาพน้ำดิบให้เทียบเท่าน้ำประปา และจากกระบวนการบำบัดแบบ Secondary Treatment จะปรับสภาพคุณภาพน้ำจากน้ำประปาเป็นน้ำบริสุทธิ์ที่มีคุณสมบัติตามวัตถุประสงค์ที่ลูกค้าต้องการนำไปใช้ต่อไป ซึ่งเทคโนโลยีที่บริษัทใช้สามารถเรียงลำดับตามความละเอียดของการกรองน้ำจากสารปนเปื้อนได้ดังนี้

แบบ Micro Filtration

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.1 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.1 ไมครอนได้ อาทิ ทราย สารแขวนลอย และแบคทีเรียต่าง ๆ ได้เกือบหมด อีกทั้งยังสามารถกรองไวรัสได้

แบบ Ultra Filtration

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.01 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.01 ไมครอนได้ ซึ่งขนาดละเอียดกว่าการกรองด้วยระบบ Micro Filtration ทำให้สามารถกรองทราย สารแขวนลอย และแบคทีเรีย ไวรัส และสารอินทรีย์ทั้งหลาย อาทิ โปรตีนและไขมันต่างๆ ได้หมด

แบบ Nano Filtration

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.001 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.001 ไมครอนได้ ซึ่งขนาดละเอียดกว่าการกรองด้วยระบบ Micro และ Ultra Filtration ทำให้สามารถกรองทราย สารแขวนลอย และแบคทีเรีย ไวรัส สารอินทรีย์ทั้งหลาย เกลลือและแร่ธาตุบางส่วน

แบบ Reverse Osmosis

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.0001 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.0001 ไมครอนได้ ระบบการกรองด้วย Reverse Osmosis สามารถกรอง แบคทีเรีย ไวรัส และ สารละลาย อาทิ โปรตีน ตะกั่ว หรือโลหะหนักชนิดต่างๆ ที่เจือปนอยู่ในน้ำออกได้

สำหรับกระบวนการและวิธีการบำบัดน้ำดิบเบื้องต้น (Pre-treatment) นั้นอาจจะต้องใช้เทคโนโลยีแบบเดี่ยวหรือแบบผสมที่มากกว่าหนึ่งวิธีดังที่อธิบายข้างต้นในการบำบัดน้ำดิบให้มีคุณภาพเทียบเท่ากับน้ำประปาทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของน้ำดิบที่นำมาบำบัด เช่น ในกรณีพื้นที่ตั้งโรงงานของลูกค้าอยู่ในพื้นที่ที่มีระบบประปาไหลผ่านแต่คุณภาพของน้ำประปาในแต่ละพื้นที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ดังนั้น หากนำน้ำประปาที่ยังไม่ผ่านการบำบัดให้เหมาะสมกับการใช้งานของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตอาจทำให้การทำงานของเครื่องจักรและอุปกรณ์ชำรุดเสียหายได้ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่ต้องใช้เทคโนโลยีดังกล่าวข้างต้นทั้งแบบเดี่ยวหรือแบบผสมในการบำบัดซ้ำจนให้เกิดเป็นน้ำบริสุทธิ์ที่มีคุณสมบัติตามความต้องการของแต่ละอุตสาหกรรมและ/หรือมาตรฐานตามกระทรวงสาธารณสุข

ในเบื้องต้นทางกระทรวงสาธารณสุขมีการกำหนดน้ำบริโภคและเครื่องดื่มเป็นอาหารควบคุมเฉพาะและกำหนดคุณภาพและเงื่อนไข วิธีการผลิตซึ่งน้ำบริโภคจะต้องมีคุณภาพและมาตรฐานประกอบไปด้วย คุณสมบัติทางฟิสิกส์ เช่น มีค่า pH อยู่ระหว่าง 6.5 – 8.5 ไม่มีกลิ่นแต่ไม่รวมถึงกลิ่นคลอรีน มีความขุ่นไม่เกิน 5.0 ซิลิกาสูงไม่เกิน 20 มิลลิกรัม ลิตร ส่วนทางด้านเคมีควรมีคุณสมบัติ เช่น ปริมาณสารทั้งหมด (Total Solid) ไม่เกิน 500 มิลลิกรัม ต่อน้ำบริโภค 1 ลิตร สารหนู โครเมียม แมงกานีส เงิน ไม่เกิน 0.05 มิลลิกรัม ต่อน้ำบริโภค 1 ลิตร และอื่นๆ เป็นต้น ส่วนคุณสมบัติเกี่ยวกับจุลินทรีย์ระบุว่า บักทีเรียชนิดโคลิฟอร์ม ต้องน้อยกว่า 2.2 ต่อน้ำบริโภค 100 มิลลิกรัม และไม่มีบักทีเรียชนิด อี.โคไล และจุลินทรีย์อื่นๆที่ทำให้เกิดโรค

อย่างไรก็ดีในแต่ละอุตสาหกรรมมาตรฐานในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จะมีความแตกต่างกันในระดับหนึ่ง โดยส่วนใหญ่จะมีมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุขเป็นพื้นฐานหลัก ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้าจะมีมาตรฐานต่างๆที่กำหนดไว้ แล้วแต่จุดประสงค์ในการนำไปใช้น้ำบำบัดน้ำซึ่งเป็นมาตรฐานที่ได้ยอมรับตามหลักสากล โดยมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้าและเป็นตัวแทนในการจำหน่ายสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มหลักตามอุตสาหกรรมดังนี้

มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับอาหารและเครื่องดื่ม

มาตรฐาน NSF Standard

NSF เป็นองค์กรอิสระที่เป็นกลางที่ไม่ประสงค์ทำกำไร ซึ่งเป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นในสหรัฐอเมริกาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ และรับรองคุณภาพของสินค้าที่มีผลต่อสุขภาพของร่างกาย ซึ่งรวมถึงอาหารและน้ำ ปัจจุบัน NSF มีบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญที่ทำหน้าที่ตรวจสอบสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอาหาร, น้ำ และสิ่งแวดล้อมที่ใหญ่ที่สุดในโลก และได้รับการยอมรับโดยทั่วไป ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทที่ได้นำเข้าจะผ่านมาตรฐานหลัก NSF Standard 3 หัวข้อหลักคือ มาตรฐานที่ 42-ผลกระทบด้านกายภาพ คือการทดสอบประสิทธิภาพของเครื่องกรองน้ำในการลดปริมาณสารปนเปื้อนในน้ำดื่มที่มีผลกระทบต่อรสชาติ กลิ่น และความใสของน้ำดื่ม มาตรฐานที่ 53-ผลกระทบด้านสุขภาพ ทดสอบประสิทธิภาพเครื่องกรองน้ำในการลดปริมาณสารปนเปื้อนในน้ำดื่มที่มีอยู่มากมายหลายชนิด รวมถึงสารตะกั่ว แร่ใยหิน สารประกอบอินทรีย์ที่ระเหยได้ (Volatile Organic Compounds, VOCs) และสารกำจัดศัตรูพืช มาตรฐานที่ 55-การบำบัดน้ำทางจุลชีววิทยาด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต

มาตรฐาน FDA Standard

FDA เป็นองค์กรของภาครัฐจากประเทศสหรัฐอเมริกา ทำหน้าที่ปกป้องสุขภาพของผู้บริโภคโดยให้ความมั่นใจว่าอาหารและเครื่องดื่มนั้นมีความปลอดภัยในทางด้านสุขภาพ รวมไปถึงวัคซีนและผลิตภัณฑ์ทางชีวภาพอื่นๆ ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับที่ใช้กับประชาชนจะมีความปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทนั้นจะเป็นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เหมาะสมในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในเชิงอุตสาหกรรมการผลิตที่เกี่ยวข้องกับอาหารและยา

มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการแพทย์โดยเฉพาะในศูนย์ไตเทียม

มาตรฐานของ The Association for the Advancement of Medical Instrumentation (AAMI Standard)

AAMI เป็นหน่วยงานอิสระที่ไม่ได้แสวงหากำไร ซึ่งเป็นการร่วมมือระหว่างผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่หลากหลายเพื่อที่จะนำไปพัฒนาในการจัดการศูนย์บริการดูแลสุขภาพในชุมชนให้ดีขึ้น ประกอบกับการให้ข้อมูลวิธีปฏิบัติและวิธีการใช้เทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ได้มาตรฐาน ซึ่ง AAMI มีมาตรฐานที่ใช้ในการปฏิบัติในศูนย์ไตเทียมและระดับคุณภาพของระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์

มาตรฐาน European Pharmacopoeia

European Pharmacopoeia เป็นอีกหนึ่งมาตรฐานที่ใช้ในการปฏิบัติในศูนย์ไตเทียม และระดับคุณภาพของน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ในกลุ่มประเทศยุโรป ซึ่งจะมีความคล้ายคลึงกับมาตรฐาน AAMI

มาตรฐานของสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทย

สมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยได้มีข้อเสนอแนะแนวปฏิบัติการล้างไตโดยการฟอกเลือดด้วยเครื่องฟอกเลือด พ.ศ. 2555 ซึ่งหนึ่งในมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการของบริษัทคือระบบน้ำบริสุทธิ์ โดยมาตรฐานที่กำหนดได้ระบุไว้คร่าวๆ ดังนี้

1. ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ เช่นการออกแบบระบบจ่ายน้ำบริสุทธิ์ต้องคำนึงถึงการป้องกันไม่ให้เชื้อก่อตัวได้โดยง่าย การเดินท่อควรเป็นชนิดไหลวนกลับท่อต้องไม่มีปลายปิด (dead end) เพื่อไม่ให้มีน้ำขังค้างนิ่งอยู่ในระบบ วัสดุที่ใช้ทำท่อต้องเป็นสารปลอดสนิม ผิวด้านในเรียบ และทนต่อวิธีการอบฆ่าเชื้อโรค
2. การควบคุมคุณภาพมาตรฐานระบบน้ำบริสุทธิ์ โดยต้องสามารถตรวจสอบคุณภาพน้ำบริสุทธิ์และคุณภาพอุปกรณ์ในระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์และต้องมีการฆ่าเชื้อของระบบน้ำบริสุทธิ์เป็นประจำได้อย่างสม่ำเสมอ

ขั้นตอนในการให้บริการลูกค้าของบริษัทประกอบด้วย

1. การสำรวจและเก็บข้อมูล (Survey & Data Collection)

เข้าสำรวจตรวจสอบสถานที่ โครงสร้างของอาคาร แหล่งน้ำดิบ ระบบน้ำทิ้ง ระบบไฟฟ้า และ จุดรับน้ำ โดยบริษัทจะนำน้ำดิบที่เก็บมาเป็นตัวอย่างมาตรวจคุณภาพในห้องปฏิบัติการของบริษัทเพื่อวิเคราะห์ปริมาณสารปนเปื้อนทางเคมี เช่น ค่า pH ของน้ำ และสิ่งเจือปนต่างๆ

2. การประเมินความต้องการของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย (Estimated Demand)

สอบถามถึงความต้องการของผู้ใช้และจุดประสงค์ในการใช้เพื่อบริโภคและอุปโภค จำนวนผู้ใช้ และปริมาณในการใช้เพื่อที่จะวิเคราะห์หาปริมาณน้ำบริสุทธิ์ไหลออกจากระบบ (Flow Rate) ที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ

3. การวิเคราะห์และมาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย (Analysis & International Standard)

วิเคราะห์ข้อกำหนดมาตรฐานต่างๆที่เหมาะสมกับลูกค้าโดยยึดความต้องการของผู้ใช้เป็นหลักประกอบกับมาตรฐานที่ได้ยอมรับจากองค์กรต่างๆ ให้เหมาะสมกับการใช้งานหรือและเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมของผู้ใช้

4. การออกแบบระบบ (System Design)

ออกแบบระบบที่จะมาใช้กับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ให้เกิดความสะดวกในการใช้และง่ายต่อการควบคุมดูแล เช่น งานวางระบบควบคุมไฟฟ้า งานวางระบบท่อน้ำ และ อื่นๆ

5. การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ (Product & Service)

นำเสนอผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องและรวมไปถึงการให้บริการทั้งในการติดตั้งและบริการหลังการขาย โดยช่วยลูกค้าในการวางแผนการบำรุงดูแลรักษาระบบ โดยคาดการณ์จากปริมาณการใช้ของผู้ใช้จำนวนผู้ใช้ และกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสมในการบำรุงดูแลรักษาระบบให้แก่ลูกค้า

6. การติดตั้งและการทดสอบ (Installation testing & commissioning)

หลังจากนำเสนอตัวผลิตภัณฑ์และระบบ บริษัทจะทำการติดตั้ง และทดสอบระบบ ซึ่งระยะในการติดตั้งและทดสอบจะมีความแตกต่างกันในประเภทของงานติดตั้งดังนี้

สำหรับกลุ่มเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย ระยะเวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 3 ชั่วโมง

สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรม ระยะเวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 7 วัน ถึง 45 วัน

สำหรับกลุ่มทางการแพทย์ ระยะเวลาติดตั้งและทดสอบระบบโดยเฉลี่ยประมาณ 3 ถึง 7 วัน

7. ตรวจสอบคุณภาพน้ำ

บริษัทสามารถให้บริการในการตรวจสอบคุณภาพน้ำโดยการบริการดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทจะนำส่งตัวอย่างน้ำหลังจากติดตั้งและทดสอบระบบไปยังองค์กรอิสระเป็นผู้ตรวจสอบที่สามารถรับรองผลได้

8. การบริการหลังการขายและดูแลรักษาระบบ

บริษัทสามารถให้บริการโดยมีแผนงานตามระยะเวลาในการเข้าดูแลรักษาระบบที่ชัดเจนซึ่งเหมาะสมแก่ลูกค้าในการวางแผนงานในอนาคต พร้อมทั้งมีระบบ Call Center ที่ลูกค้าสามารถโทรติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง ครอบคลุมทุกภูมิภาค

ขั้นตอนการให้บริการของบริษัทดังกล่าวข้างต้นจะมีความแตกต่างตามความต้องการของลูกค้าซึ่งสามารถแบ่งออกได้ตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท 3 ประเภท คือ

1. การจัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

ลูกค้ามีความรู้และความเข้าใจถึงระบบที่ลูกค้าต้องการว่าควรมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ประเภทใดและชนิดใดที่เหมาะสมแก่แหล่งน้ำดิบที่ตั้งทำการของลูกค้าซึ่งขั้นตอนการให้บริการของบริษัทจะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ ติดตั้งและการทดสอบ และการวางแผนงานให้บริการดูแลรักษา ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบ หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้า

2. การจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

ลูกค้าต้องการความรู้ความเชี่ยวชาญของบริษัทในการวิเคราะห์ถึงแหล่งน้ำดิบและคุณภาพของน้ำที่ตั้งทำการของลูกค้า โดยมีขั้นตอนการให้บริการของการสำรวจและเก็บข้อมูลจนถึงการวางแผนงานให้บริการดูแลรักษาระบบดังที่กล่าวไว้ข้างต้น

3. การให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ

นอกจากแผนงานเข้าดูแลรักษาระบบที่ได้วางไว้กับลูกค้า ในกรณีฉุกเฉินลูกค้าสามารถติดต่อ Call Center ของบริษัทได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อแจ้งถึงปัญหาและบริษัทจะทำการจัดส่งพนักงานฝ่ายเทคนิคบริการเข้าตรวจสอบระบบ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมาเกือบ 20 ปี บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน และดำรงความเป็นผู้นำในตลาดที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ซึ่งปัจจัยในการประสบความสำเร็จของบริษัทมีดังต่อไปนี้

1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

1.1 ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและเป็นไปตามมาตรฐาน

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำเป็นระยะเวลามากกว่า 20 ปี อีกทั้งเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและหลากหลาย บริษัทมุ่งมั่นที่จะดำรงความเป็นผู้นำโดยการให้บริการอย่างมืออาชีพทั้งก่อนและหลังการขาย โดยให้ความสำคัญกับการอบรมและพัฒนาบุคลากรของบริษัทให้ตระหนักถึงความพึงพอใจของลูกค้าและผู้ที่จะมาใช้บริการของลูกค้าเป็นหลัก ทำให้บริษัทมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะสามารถให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าโดยคำนึงถึงโอกาสทางธุรกิจของลูกค้าและต้นทุนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ จากที่บริษัทตระหนักถึงความต้องการของลูกค้าทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดี และใกล้ชิดกับลูกค้าเสมอมา อีกทั้งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทได้มีการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการ วัฏปฏิบัติต่อลูกค้า กระบวนการและวิธีการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัยสำหรับระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อยู่เสมอโดยเป็นองค์ความรู้ที่บริษัทสะสมประสบการณ์มาและการร่วมมือจากผู้จำหน่ายหลักจากต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่มาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทยังมุ่งมั่นที่จะค้นคว้าผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อที่จะมาเสริมสร้างกระบวนการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

1.2 การส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาและเชื่อถือได้

บริษัทเป็นทั้งผู้นำเข้า ผู้ติดตั้งและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำที่หลากหลาย โดยมีทีมงานตั้งแต่ออกแบบระบบ ติดตั้ง ทดสอบไปจนถึงการให้บริการบำรุงรักษาภายหลังการติดตั้งแล้ว และมีประสบการณ์ในการให้บริการลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน ซึ่งงานติดตั้งและการให้บริการบำรุงรักษาของบริษัทนั้น บริษัทจะคำนึงกำหนดระยะเวลาส่งมอบที่ลูกค้ากำหนดไว้เพื่อให้ลูกค้ามีผลกระทบจากการเสียโอกาสทางธุรกิจโดยบริษัทจะมีการทำสัญญาเริ่มเข้าติดตั้งและระยะเวลาส่งมอบอย่างชัดเจน อีกทั้งช่วยลูกค้าวางแผนระยะเวลาในการให้บริการบำรุงรักษาระบบเพื่อให้กระบวนการผลิตติดขัดหรือมีผลกระทบต่อคุณภาพสินค้าจากการผลิต

2) กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพของลูกค้านำเพื่อลดอัตราการสูญเสียจากการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้น้อยที่สุด อีกทั้งผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีการรับประกันการใช้งานพร้อมทั้งบุคลากรพร้อมที่จะให้บริการหลังการขายในส่วนการบริการดูแลและบำรุงรักษาระบบ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการกำหนดราคาของบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทจะพิจารณากำหนดราคาบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุนประกอบไปด้วย ราคาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในการประกอบและติดตั้ง ความยากง่ายในงานติดตั้ง ช่วงเวลาที่ลูกค้ากำหนด และจำนวนบุคลากรที่ต้องใช้ในการปฏิบัติงานในการให้บริการติดตั้งหรือดูแลบำรุงรักษาระบบ พร้อมทั้งพิจารณาประวัติและความสัมพันธ์ของลูกค้าแต่ละรายที่เคยมีธุรกรรมร่วมกันมาในอดีต

3) กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายและให้บริการ

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายหลักอยู่ 5 ช่องทาง เพื่อให้บริษัทสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่

1) จากลูกค้าเดิม บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเดิมทั้งในการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ และบริการดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นลักษณะ Franchise ที่มีแนวโน้มในการขยายสาขาตามความเจริญเติบโตของเศรษฐกิจมหภาคของประเทศ และบริษัทได้มุ่งเน้นในการให้บริการที่มีคุณภาพหลังการขายอย่างต่อเนื่องแก่ลูกค้าเดิม จึงทำให้ลูกค้าเดิมมีความพึงพอใจที่ดีต่อบริษัท และทำหน้าที่การตลาดให้กับบริษัทไปในตัวด้วยการบอกต่อลูกค้ารายใหม่ให้แก่บริษัทหรือในลักษณะการสื่อสารแบบปากต่อปาก (Buzz Marketing)

2) การเข้าร่วมประมูลงานติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จากเจ้าของโครงการโดยส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการของภาครัฐ

3) บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ผ่านตัวแทนที่เป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำในลักษณะของ OEM และให้บริการทั้งติดตั้ง รวมถึงให้บริการดูแลรักษาระบบหลังจากการขาย แล้วแต่การเจรจา ระหว่างบริษัทกับตัวแทน

4) บริษัทจะมีทีมงานฝ่ายขายที่จะพิจารณาและวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะทำการเสนอบริการแก่ลูกค้าใหม่

5) บริษัทเข้าร่วมในงานการแสดงผลสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อพบปะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และผู้ประกอบการรายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อสร้างพันธมิตรทางการค้า

4) กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

บริษัทเน้นการส่งเสริมการขายให้ทั้งกับลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่โดยวิธีดังนี้

1) บริษัททำหน้าที่เป็นผู้ให้คำปรึกษาและออกแบบระบบน้ำให้แก่ลูกค้า ให้ความรู้และความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์เพื่อการใช้งานที่ถูกต้องเหมาะสม โดยมีบุคลากรที่ให้คำแนะนำทางเทคนิคเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า

2) นอกจากการให้บริการในพื้นที่กรุงเทพแล้ว บริษัทยังมีศูนย์หน่วยบริการทางเทคนิคที่ครอบคลุมทางภาคเหนือตั้งอยู่ที่จังหวัดลำพูน ภาคตะวันออกตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น ภาคตะวันออกตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี และภาคใต้ตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี และ

อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งบริษัทสามารถให้บริการลูกค้าได้ทั่วทุกภูมิภาคได้ ทั้งนี้บริษัทมีแนวโน้มที่จะเพิ่มศูนย์บริการในจังหวัดที่บริษัทเล็งเห็นถึงศักยภาพในการบริการแก่ทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

3) บริษัทมีการขายสินค้าและบริการในรูปของสัญญาเช่าทางการเงิน เพื่อจับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการดำเนินการแต่มีเงินลงทุนหรืองบประมาณที่จำกัด โดยลักษณะสัญญาเช่าเป็นสัญญาเช่าทางการเงินในระยะเวลา 5 ปี

4) บริษัทมีการจัดอบรมให้แก่พนักงานของลูกค้า เกี่ยวกับวิธีปฏิบัติการใช้งาน และ บำรุงดูแลรักษาผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

นอกจากนี้บริษัทยังมีการหาลูกค้าในอนาคตเพื่อการดำเนินการธุรกิจในระยะยาวโดยสามารถแบ่งออกเป็นลักษณะลูกค้าได้ดังนี้

สำหรับกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) บริษัทเน้นการหาลูกค้าที่มีการขยายสาขาไม่ว่าจะเป็นร้านของลูกค้าเองหรือร้านค้าจากแฟรนไชส์ก็ตาม จะต้องมีการวางระบบบำบัดน้ำและให้ได้น้ำที่ตรงตามมาตรฐานที่บริษัทแม่ของแต่ละแห่งกำหนด ซึ่งบริษัทมีความสามารถในการดำเนินการติดตั้งระบบน้ำให้ได้ตามที่มาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด จึงทำให้สาขาที่เพิ่มขึ้นจำเป็นต้องใช้งานบริการของบริษัทต่อไป

สำหรับกลุ่มบริการทางการแพทย์ (Medical Services) บริษัทได้มีนโยบายในการขยายธุรกิจในกลุ่มลูกค้าโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทมีภาพลักษณ์ที่ดีและมีประวัติผลงานที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือจากการรับงานของภาครัฐ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจในการเข้าไปหาลูกค้าโรงพยาบาลภาคเอกชนได้ง่ายขึ้น

สำหรับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) แต่ก่อนนั้น บริษัทได้ทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้า โดยการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และขายต่อไปยังลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมหรือผู้ที่ประกอบธุรกิจด้านระบบน้ำ แต่ปัจจุบัน บริษัทได้มีการจัดตั้งแผนกนวัตกรรม เพื่อขยายฐานลูกค้าในกลุ่มนี้โดยการเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการเฉพาะด้วยการออกแบบระบบบำบัดน้ำสำหรับงานตามสั่งและมีลักษณะเฉพาะที่ลูกค้าต้องการ (Special Order) **ลักษณะลูกค้า**

สัดส่วนของรายได้สามารถแบ่งประเภทตามกลุ่มธุรกิจของลูกค้าได้ดังต่อไปนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายได้ตามกลุ่มลูกค้า	2554		2555		2556		อัตราการเติบโตของกลุ่มลูกค้า
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	
1. กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ	68	32%	67	26%	73	24%	9%
2. กลุ่มธุรกิจพาณิชย์และที่พักอาศัย	107	50%	136	53%	176	58%	29%
3. กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์	39	18%	55	21%	55	18%	0%
รวมรายได้	214	100%	258	100%	304	100%	
อัตราการเติบโต	18%		21%		18%		

1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

สำหรับปี 2554 – 2556 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ร้อยละ 53 และร้อยละ 58 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม Food and Beverage เช่น ร้านอาหารที่มีสาขา (Food Chain) ร้านกาแฟ รวมถึงร้านสะดวกซื้อ (Convenient Store) ที่มีชื่อเสียงและตราสินค้า Brand Name ระดับสากลทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะมีความชัดเจนในเรื่องของมาตรฐานจากเจ้าของแฟรนไชส์ Franchise ที่กำหนดคุณภาพของน้ำบริสุทธิ์ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่มีการยอมรับจากสากล ประกอบกับลูกค้าให้ความสำคัญในเรื่องของความเสี่ยงที่อาจจะเกิดจากการเสียโอกาสทางธุรกิจเป็นหลัก เพราะถ้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ไม่ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้ อาจทำให้เกิดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นจากระบบผลิตน้ำและเป็นที่ให้ลูกค้าไม่สามารถให้บริการได้ โดยปกติลูกค้าที่เป็นลักษณะของ Franchise จะมีแผนงานในการขยายสาขาที่ชัดเจนซึ่งจะระบุระยะเวลาแผนงานในการติดตั้งและการบำรุงรักษาไว้ให้แก่บริษัท ดังนั้นการให้บริการของบริษัทจะมีแผนงานระยะเวลาการติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำเพื่อให้สอดคล้องกับการบริหารงานโครงการในส่วนอื่นๆ ของลูกค้า ประกอบกับให้คำแนะนำแก่ลูกค้าระยะเวลาการเข้ามาดูแลและบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำบริสุทธิ์

2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer “OEM”)

สำหรับปี 2554 – 2556 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 32 ร้อยละ 26 และร้อยละ 24 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมของบริษัทจะอยู่ในธุรกิจที่หลากหลาย ซึ่งผลิตภัณฑ์อาจจะไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าประเภทน้ำโดยตรงแต่อาจจะเป็นกระบวนการในการผลิตที่ต้องใช้ระบบน้ำที่มีความบริสุทธิ์เพียงพอ เช่น โรงงานผลิตเลนซ์แว่นสายตา โรงงานสิ่งทอ โรงงานผลิตเคมีภัณฑ์ โรงงานผลิตยา โรงงานผลิตเครื่องปรุงอาหาร ฯลฯ ซึ่งกลุ่มลูกค้านี้มีลักษณะความต้องการเฉพาะอีกทั้งมาตรฐานระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ยังมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับแต่ละอุตสาหกรรมที่กำหนด บริษัทมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ครอบคลุมถึงกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ทั้งนี้ความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการผู้ประกอบการที่มีความเข้าใจระบบวิศวกรรมหลายด้าน เช่น ไฟฟ้า วิทยาศาสตร์เคมี เครื่องกล สิ่งแวดล้อม และอื่นๆ เพื่อที่จะมาให้คำแนะนำออกแบบในการวางระบบ และแนะนำอุปกรณ์เครื่องมือที่เหมาะสมและถูกต้อง สำหรับลูกค้าทางอ้อมในกลุ่มอุตสาหกรรมบริษัทจะมีพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เนื่องจากบริษัทอาจไม่มีความสัมพันธ์โดยตรงกับลูกค้าหรือผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการต่างๆ ซึ่งรูปแบบการให้บริการและความรับผิดชอบจะกำหนดไว้ในสัญญาระหว่างบริษัทและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM)

3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services)

สำหรับปี 2554 – 2556 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services) คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 18, ร้อยละ 21 และร้อยละ 18 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยบริษัทได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทและกระบวนการในการผลิตให้เหมาะสมกับศูนย์ให้บริการทางการแพทย์ เนื่องจากคุณภาพน้ำบริสุทธิ์ที่ออกจากระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จำเป็นต้องมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในกิจกรรมการดำเนินงานขององค์กรทางการแพทย์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าในธุรกิจบริการทางการแพทย์มีหลากหลาย เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหน้า ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ จากประสบการณ์ที่ยาวนานรวมทั้งบริษัทและผู้บริหารหลักมีความรู้และความเข้าใจทางเคมีและระบบน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ทางการแพทย์ และกฎเกณฑ์มาตรฐานที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุขเป็นอย่างดี ปัจจุบันบริษัทให้ความสำคัญแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลหรือศูนย์ทางการแพทย์ที่เป็นทั้งของรัฐบาลและเอกชนที่มีศูนย์ไตเทียม ซึ่งบริษัทเล็งเห็นกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีความซับซ้อนของมาตรฐานในเชิงเทคนิคทั้งการติดตั้งระบบ และจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจทางเคมีเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทเน้นที่จะให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าว

แบบครบวงจรเพื่อที่จะเป็นฐานในการขยายบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าทางการแพทย์อื่นๆ ในอนาคต ปัจจุบันบริษัทให้บริการออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและวางระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ สำหรับการล้างไตที่ได้มาตรฐานสากลให้แก่โรงพยาบาลต่างๆ หรือ ศูนย์ไตเทียม และให้บริการในการดูแลบำรุงรักษาระบบเช่นเดียวกัน ทั้งนี้บริษัทได้มีการผลิตน้ำยาฟอกเลือด (Dialysis Solution) เพื่อเป็นวัตถุดิบให้แก่ลูกค้าเพื่อใช้ในการกระบวนการล้างไต และบริษัทมีผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ซึ่งอยู่ระหว่างการขอจดสิทธิบัตรจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อใช้ในศูนย์ไตเทียมเพื่อใช้ทดแทนระบบหลักในระหว่างการดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีความต้องการความเป็นมืออาชีพในระดับสูงเพราะผู้ควบคุมระบบคือ แพทย์และพยาบาล และผู้ใช้ระบบคือ ผู้ป่วยโรคไต นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดจำหน่ายพร้อมให้บริการออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบให้แก่ลูกค้าในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินโดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5 ปี

สภาวะการแข่งขัน

สภาวะในการแข่งขันในการจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบ ติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ การให้บริการหลังการขาย ดูแลและบำรุงรักษาระบบและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ปรับปรุง และซ่อมแซมระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สามารถแบ่งได้ตามกลุ่มลูกค้าได้ 3 ประเภทตามดังนี้

1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

สภาวะการแข่งขันในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย บริษัทมีคู่แข่งจำนวนมากที่เป็นผู้ประกอบการรายเล็กโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในธุรกิจบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อที่พักอาศัย ซึ่งผู้ประกอบการบางส่วนได้มีการนำผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับเพื่อที่พักอาศัยมาทำตลาดในกลุ่มเพื่อการพาณิชย์ เนื่องจากความไม่เข้าใจของลูกค้าเรื่องความแตกต่างในประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ในการบำบัดน้ำบริสุทธิ์ระหว่างเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยนั้นมีข้อจำกัดเฉพาะ ดังนั้นคุณภาพน้ำจะไม่ได้มาตรฐานและระยะเวลาในการทำงานจะมีอัตราการชำรุดสูง ในส่วนคู่แข่งที่เป็นผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์และบริการที่คล้ายคลึงกับของบริษัทนั้นจะเป็นบริษัทข้ามชาติที่มีตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยแต่มีหน่วยบริการที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังการขาย

ปัจจัยหลักสำคัญในการให้บริการสำหรับตลาดเพื่อการพาณิชย์นั้นคือ ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และงานบริการหลังการขาย ซึ่งต่อมาได้ถูกพัฒนาตามความต้องการของลูกค้าที่ได้เรียกร้องให้ผู้ประกอบการเข้ามาแก้ปัญหาและสนับสนุนกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ของลูกค้าให้มีความต่อเนื่องและสม่ำเสมอ นอกจากนี้ระบบมาตรฐานต่างๆ ที่สำคัญได้ถูกนำมาเป็นข้อกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของแฟรนไชส์ Franchise เพื่อการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานสินค้าในสาขาต่างๆของ Franchise ให้มีมาตรฐานเดียวกัน ดังนั้นมาตรฐานต่างๆของคุณภาพน้ำต้องได้การยอมรับในระดับสากลและภายในประเทศ ประกอบกับบุคลากรที่มีความพร้อมและมีความสามารถในการให้บริการหลังการขายได้ทั่วถึงทุกภูมิภาคที่สามารถกำหนดระยะเวลาไว้อย่างชัดเจนครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย จึงเปรียบเสมือนเป็นอุปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ที่จะเข้ามายังในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในลักษณะการให้บริการแบบครบวงจร อีกทั้งบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่คุณภาพน้ำได้มาตรฐานและผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ได้มาตรฐานสากลและมีห้องปฏิบัติการตรวจสอบคุณภาพน้ำเป็นของตนเอง ประกอบกับบริษัทมีการกำหนดระยะเวลาในการติดตั้งที่เป็นมาตรฐานทันต่อแผนงานที่ลูกค้าได้กำหนด

2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer “OEM”)

สภาวะการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ บริษัทมีคู่แข่งอยู่จำนวนมากโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก ๆ ทั้งที่เป็นทั้งคู่แข่งและคู่ค้าของบริษัทที่เป็นผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เนื่องจากว่าแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมมีข้อกำหนดมาตรฐานเฉพาะในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ประกอบกับแต่ละกระบวนการในการผลิตที่ใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ก็มีมาตรฐานที่หลากหลาย อย่างไรก็ตาม บริษัทเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่หลากหลาย รวมถึงเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ยี่ห้อชั้นนำจากต่างประเทศที่ครอบคลุมถึงกลุ่มอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทสามารถให้บริการแบบครบวงจรได้ เช่น ออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ตามลักษณะความต้องการของลูกค้า หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆ เนื่องจากสภาวะการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมมีผู้ประกอบการหลายรายแต่มีข้อจำกัดบางอย่างเช่น ไม่มีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่สามารถจะให้บริการได้ทันเวลาที่และไม่สามารถที่จะให้บริการหลังการขายได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์รายอื่นๆ ไม่มีความสามารถในการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบได้หรืออยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกลจากลูกค้า ดังนั้นสภาวะการแข่งขันจึงมีลักษณะที่เกือบลูกและสนับสนุนซึ่งกันและกัน ซึ่งบริษัทอยู่ในสถานะที่สามารถให้บริการแบบครบวงจรที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และสามารถให้บริการเฉพาะบางส่วนของระบบได้ เช่น ประกอบผลิตภัณฑ์ในลักษณะของ OEM ติดตั้ง และ/หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ ส่วนการให้บริการหลังการขายในการดูแลบำรุงรักษาระบบจะขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ประกอบการ บริษัทเล็งเห็นความสำคัญของผู้ประกอบการทางด้านระบบน้ำในลักษณะของ OEM ซึ่งบางครั้งผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าผู้ใช้ผลิตภัณฑ์และบริการ (End User) โดยบริษัทตระหนักดีอยู่เสมอว่าผู้ประกอบการที่เป็นลักษณะ OEM เปรียบเสมือนเป็นตัวแทนของบริษัท และบริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนกับผู้ประกอบการดังกล่าวเพื่อพัฒนาธุรกิจร่วมกันในระยะยาว

3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services)

สภาวะการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ บริษัทมีคู่แข่งจำนวนน้อยเนื่องจากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์นั้นจะต้องมีความเข้าใจในเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัยอย่างต่อเนื่องและมาตรฐานที่กำหนดจากองค์กรต่างๆ เช่น กระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานและองค์กรที่เกี่ยวข้อง ดังนั้นความรู้และความเข้าใจของผู้ประกอบการในการออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อาจเป็นข้อจำกัดของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ได้ ประกอบกับในสาขาบริการทางการแพทย์ที่ต้องมีระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์นั้นจะมีความแตกต่างกันในแต่ละสาขา เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ ความต้องการระดับของคุณภาพน้ำบริสุทธิ์มีความแตกต่างกัน ประกอบกับผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะมีอยู่จำกัดทำให้การให้บริการและการติดตั้งเป็นในลักษณะรับเหมาช่วง หรือติดตั้งบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ซึ่งอาจทำให้เกิดความยุ่งยากแก่ลูกค้าที่จะต้องมีการรับเหมาหลายรายและเกิดการล่าช้าทั้งในการติดตั้งและการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังการขาย

บริษัทได้ให้ความสำคัญแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางการแพทย์หลักคือศูนย์ไตเทียมซึ่งมีความซับซ้อนทั้งในการติดตั้งและการให้บริการ เนื่องจากความต้องการในกลุ่มศูนย์ไตเทียมมีมาตรฐานในระดับสูง เพราะเกี่ยวข้องกับชีวิตของผู้ป่วยที่ไม่สามารถให้มีสิ่งเจือปนปะปนมากระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ได้ ดังนั้นจึงมีความต้องการเฉพาะทางอีกทั้งลูกค้าเองมีมาตรฐานที่ถูกกำหนดโดยสมาคมทางการแพทย์ในระดับที่สูงเพื่อมิให้เกิดข้อผิดพลาด ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้นำในการให้บริการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียมซึ่งเป็นธุรกิจในการให้บริการทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่มีคุณภาพสูง อีกทั้งสามารถให้บริการติดตั้งแบบครบวงจร (Turnkey Project) เช่น ติดตั้ง

ระบบไฟฟ้า ระบบท่อน้ำ และติดตั้งงานเฟอร์นิเจอร์ ประกอบกับการให้บริการแบบครบวงจรในการดูแลบำรุงรักษาระบบ บำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ทั้งนี้บริษัทมีผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ซึ่งอยู่ระหว่างการ อนุมัติจดสิทธิบัตรจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา โดยเครื่องดังกล่าวสามารถนำมาใช้ทดแทนระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ในช่วงระหว่างการดูแลบำรุงรักษา

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลักโดยแบ่งออกตามลักษณะของลูกค้าได้ดังนี้

1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย

ช่องทางการจำหน่ายในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยส่วนใหญ่จะมาจากการการเติบโตของลูกค้า เดิมโดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นลักษณะ Franchise ที่มีแนวโน้มในการขยายสาขาตามภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้น ใน ขณะเดียวกันลูกค้าที่มีความพึงพอใจต่อบริษัทจะทำหน้าที่หาลูกค้าใหม่ให้แก่บริษัทในการบอกต่อกัน นอกจากนี้บริษัท ได้มีการเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างต่อเนื่องเพื่อพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และพันธมิตรทางการค้า

2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ

บริษัทจะมีตัวแทนที่เป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในลักษณะของ OEM ในการหา ลูกค้าใหม่โดยเงื่อนไขและความรับผิดชอบแล้วแต่การเจรจาระหว่างบริษัทกับตัวแทน และในขณะเดียวกันบริษัทจะมี ทีมงานฝ่ายขายที่จะวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะทำการเสนอบริการแก่ลูกค้าใหม่

3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์

ส่วนใหญ่ช่องทางการจำหน่ายในกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์โดยเฉพาะศูนย์ไตเทียมจะเป็นที่รู้จักกันดีใน กลุ่มลูกค้ากลุ่มดังกล่าวอยู่แล้ว เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในกลุ่มธุรกิจนี้มีอยู่จำนวนน้อยราย แต่อย่างไรก็ดี กลุ่มลูกค้าทางการแพทย์จะมีทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ ซึ่งกลุ่มลูกค้าภาครัฐบางครั้งอาจต้องทำการประมูลเพื่อที่จะได้รับงาน

สถานะอุตสาหกรรม

จากการที่บริษัทให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์มาเป็นระยะเวลานานกว่า 20 ปี กลุ่มลูกค้าของบริษัท จึงมีความหลากหลาย ซึ่งในช่วงระยะเวลา 10 กว่าปีที่ผ่านมาลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) มีความเติบโตค่อนข้างสูงซึ่งปัจจุบันบริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวเป็นหลัก โดยลักษณะของลูกค้าประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหารและเครื่องดื่ม เช่น ร้านค้าปลีกหรือร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร และเครื่องดื่ม ร้านกาแฟ ที่มีสาขาเป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่เน้นการบริโภคภายในประเทศ ทั้งนี้ในส่วนของภาคการผลิต บริษัทจะมีลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer "OEM") ซึ่งในช่วงเริ่มต้นการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำบริษัทได้ให้บริการลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักดีในภาคการผลิต เช่น ผู้ผลิตเครื่องดื่ม โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆที่มีระบบน้ำในกระบวนการผลิต และได้มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แก่ผู้ประกอบการด้านระบบบำบัดน้ำ สำหรับลูกค้าในกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ (Medical Services) เป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ที่บริษัทให้บริการมาเป็น ระยะเวลากว่า 10 ปี และมีอัตราการเติบโตสูง โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลของ ภาครัฐที่ดำเนินธุรกิจศูนย์ไตเทียม

จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายข้างต้น จะสังเกตได้ว่าบริษัทมุ่งเน้นในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้าน อาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) และสุขภาพ (Health) ซึ่งภาพรวมของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม

แบบรับประทานนอกบ้าน (Eat-Out) หรือ อาหารจานด่วน (Fast Food) และอุตสาหกรรมด้านสุขภาพของประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา โดยได้รับอิทธิพลจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ นโยบายภาครัฐในการให้การดูแลสุขอนามัยของประชาชน ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคของคนไทยที่ยังคงนิยมรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือการซื้ออาหารและเครื่องดื่มสำเร็จรูปกลับบ้าน สิ่งเหล่านี้เป็นตัวแปรสำคัญในการขยายตัวของธุรกิจของบริษัท

บริษัทมีรายได้หลักที่มาจากกลุ่มธุรกิจค้าปลีก เช่น ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) ธุรกิจร้านอาหารที่มีสาขา (Quick Serviced Chain-Restaurant) โรงพยาบาลและสถานพยาบาลโรคไต และโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่มีกระบวนการผลิตที่จำเป็นต้องใช้น้ำที่ผ่านการบำบัดมาในการผลิตและ/หรือกระบวนการผลิต

ธุรกิจค้าปลีก

ธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อยังคงสามารถขยายตัวและเป็นที่น่าสนใจของการเข้ามาลงทุนอย่างต่อเนื่องทั้งจากผู้ประกอบการรายเดิมและผู้ค้าปลีกในตลาดอื่น ซึ่งมีทั้งรูปแบบที่ประกอบการเองและขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์ ผู้บริหารของบริษัทได้ให้ความเห็นว่าค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของร้านสะดวกซื้ออยู่ระหว่าง 15,000 – 18,000 บาท และ ค่าใช้จ่ายในการดูแลและบำรุงรักษาระบบอยู่ระหว่าง 3,000 – 5,000 บาทต่อปี

ธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหารประเภทของร้านและชนิดของอาหารมีหลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคอย่างกว้างขวาง ทำให้ประชาชนสามารถเลือกบริโภคได้ง่าย ซึ่งอาหารเป็นปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตและแนวโน้มการบริโภคหรือรับประทานอาหารนอกบ้านมีมากขึ้น เนื่องจากสภาวะของสังคมปัจจุบันต้องรีบเร่งแข่งขันกับเวลา อีกทั้งปัญหาการจราจรทำให้เวลาและความสะดวกในการประกอบอาหารและรับประทานในบ้านน้อยลง การใช้บริการร้านอาหารและภัตตาคารจึงมีมากขึ้น อย่างไรก็ตามธุรกิจร้านอาหารมีความผันผวนจากภาวะเศรษฐกิจมหภาค ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้บริโภคทำให้กำลังการซื้อเปลี่ยนแปลงง่าย ทั้งนี้ร้านอาหารในปัจจุบันมีจำนวนมากเนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ซับซ้อนทำให้การแข่งขันสูงโดยสามารถแบ่งธุรกิจร้านอาหารออกเป็น 3 ประเภทหลักคือ ธุรกิจอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตก (Quick Serviced Chain-Restaurant) ธุรกิจภัตตาคาร และธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็ก โดยรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากธุรกิจอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตกที่มีสาขา

ทั้งนี้ผู้บริหารของบริษัทได้ให้ความเห็นว่าโครงสร้างต้นทุนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจร้านอาหารโดยเฉลี่ยประกอบไปด้วยค่าอาหาร เครื่องดื่ม และเครื่องปรุง ร้อยละ 45 เงินเดือนและค่าแรงพนักงาน ร้อยละ 22 ส่วนที่เหลือประกอบด้วยค่าใช้จ่ายด้านอาคาร สถานที่ ค่าสาธารณูปโภค ค่าวัสดุอุปกรณ์ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ร้อยละ 35 ต่อต้นทุนรวมทั้งหมด

ธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรม

จากข้อมูลกรมโรงงานอุตสาหกรรมตั้งแต่ธันวาคม ปี 2553 ถึง ธันวาคม ปี 2556 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงที่เป็นนัยสำคัญ เนื่องจากมีเปิดและปิดโรงงานในช่วงระหว่างปีดังกล่าว ทั้งนี้สามารถสรุปจำนวนโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมและเฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงานในช่วงธันวาคมปี 2553 ถึง ธันวาคมปี 2556 ได้ในตารางดังนี้

จำนวนโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมตั้งแต่ธันวาคม ปี 2553 ถึง ธันวาคม ปี 2556

ปี	จำนวนโรงงาน	จำนวนเงินลงทุน (ล้านบาท)	เฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงาน (ล้านบาท)
ธ.ค.-53	308	18,289	59
ธ.ค.-54	276	12,202	44
ธ.ค.-55	306	68,305	223
ธ.ค.-56	378	24,273	64

แหล่งข้อมูล กรมโรงงานอุตสาหกรรม

ณ เดือนธันวาคม ปี 2556 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการจำนวน 113 โรงงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.89 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด ส่วนภูมิภาคจำนวน 265 โรงงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.11 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด

จำนวนโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมของ ธันวาคม ปี 2556 โดยแยกตามภูมิภาค

หน่วย : ล้านบาท

ภูมิภาค	จำนวนโรงงาน	จำนวนเงินลงทุน	เฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงาน
- กรุงเทพมหานคร	15	901	60
- ปริมณฑล	98	5,875	60
รวม กทม.และปริมณฑล	113	6,776	60
ภูมิภาค			
- ภาคกลาง	53	3,560	67
- ภาคตะวันออก	37	5,229	141
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	73	6,569	90
- ภาคเหนือ	67	1,414	21
- ภาคใต้	35	725	21
รวมภูมิภาค	265	17,497	66
รวมทั้งหมด	378	24,273	64

แหล่งข้อมูล กรมโรงงานอุตสาหกรรม

ทั้งนี้ผู้บริหารของบริษัทได้ให้ความเห็นว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายปัจจุบันในลักษณะโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และภาคกลาง ซึ่งค่าใช้จ่ายในการดูแลและบำรุงรักษาระบบอยู่ระหว่าง 30,000 – 2,000,000 บาทต่อปี

ธุรกิจทางการแพทย์

เนื่องจากการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทนั้น เป็นส่วนปัจจัยสำคัญในการเกื้อหนุนให้บริษัทสามารถเข้าไปให้บริการในกลุ่มลูกค้าทางการแพทย์ ซึ่งในธุรกิจทางการแพทย์นั้นมีมาตรฐานความต้องการคุณภาพน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ในระดับที่สูง และมีปริมาณในการใช้มีปริมาณมาก เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ

ปัจจุบันบริษัทได้เริ่มเข้าไปให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าศูนย์ไตเทียม โดยบริษัทเล็งเห็นว่ากลุ่มลูกค้าศูนย์ไตเทียมมีความต้องการเฉพาะและระบบมีความซับซ้อน ซึ่งผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญทางระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียมมีจำนวนน้อย

สำหรับศูนย์บริการล้างไตผู้บริหารของบริษัทให้ความเห็นว่าทุก ๆ 5 ปี ศูนย์บริการล้างไตจะมีการซ่อมแซมปรับปรุงระบบขนาดใหญ่ (Major Overhaul) โดยค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอยู่ระหว่าง 100,000 – 300,000 บาท และในแต่ละปีหน่วยศูนย์ไตเทียมจะมีค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ และดูแลรักษาประมาณ 50,000 – 100,000 บาท

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่าง ๆ

บริษัทได้มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่สำคัญได้แก่ ระบบกรองน้ำ ถึงกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ใสกรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต ระบบกรองแบบอัลตราฟิลเตรชัน และระบบกรองรีเวอร์ส ออโมซิส เป็นต้น และจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องภายในประเทศที่สำคัญได้แก่ บั้มสูบน้ำ ระบบถังกรองอุตสาหกรรม เป็นต้น โดยในช่วงปี 2554 – 2556 ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้าจากต่างประเทศอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 61.77, ร้อยละ 59.01 และร้อยละ 58.06 ของปริมาณยอดการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งสัดส่วนที่เหลือจะเป็นการจัดหาภายในประเทศ สำหรับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทได้นำเข้ามานั้นส่วนใหญ่จะมีตราสินค้าเป็นที่รู้จักกันดีจากประเทศสหรัฐอเมริกาในกลุ่มของบริษัทในเครือ Pentair ซึ่งในปี 2554 - 2556 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 35.54, ร้อยละ 38.01 และร้อยละ 31.73 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้แก่บริษัทผู้จำหน่ายดังกล่าว และมีความสัมพันธ์ที่ดีในทางธุรกิจเป็นระยะเวลายาวนานตลอดเกือบ 20 ปี ประกอบกับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทผู้จำหน่ายกลุ่มดังกล่าวมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีงานจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ซึ่งทั้งหมดเป็นงานที่มาจากบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ดำเนินการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้กับศูนย์ไตเทียมมีทั้งหมดจำนวน 2 สัญญา รวมมูลค่างานทั้งหมด 5.94 ล้านบาท ซึ่งมูลค่างานคงเหลือจำนวน 2.21 ล้านบาท โดยจะส่งมอบแล้วเสร็จดังกล่าวภายใน ปี 2557

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยเสี่ยงที่จะกล่าวถึงในที่นี้เป็นปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญอันอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ นักลงทุนควรพิจารณาปัจจัยเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ นอกเหนือจากที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ประกอบการพิจารณาการลงทุน ปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

ก. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

3.1 ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ

ปี 2556 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 101.55 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.87 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ซึ่งสัดส่วนลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับต่อสินทรัพย์รวมอยู่ในระดับสูง (รายละเอียดโปรดดูในส่วนที่ 3 หัวข้อ 14.2 ฐานะทางการเงิน ในส่วนของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ) ดังนั้น หากลูกค้าของกลุ่มบริษัท มีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ และระยะเวลาในการรับชำระหนี้ล่าช้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ประกอบกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการให้เครดิตแก่ลูกค้า หากบริษัทไม่มีกระบวนการควบคุม ตรวจสอบและติดตามการให้เครดิตแก่ลูกค้าเป็นอย่างดี

นอกจากลูกหนี้การค้าปกติของบริษัทแล้ว บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทได้มีการให้บริการออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัทอื่นให้แก่ลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์ส่วนหนึ่งในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินโดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5 ปี ณ สิ้นปี 2556 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีจำนวน 11.82 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.29 ของสินทรัพย์รวม ซึ่งในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับการขยายตัวรายได้ของบริษัท (รายละเอียดโปรดดูในส่วนที่ 3 หัวข้อ 14.2 ฐานะทางการเงิน ในส่วนของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน) ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการผิดชำระหนี้จากลูกค้าตามสัญญาเช่าทางการเงินดังกล่าวหากบริษัทไม่มีระบบการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่มีประสิทธิภาพรวมถึงการคัดสรรลูกค้าสัญญาเช่าทางการเงิน ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

อย่างไรก็ตาม การให้เครดิตต่อลูกค้าเป็นการดำเนินงานปกติทั่วไป บริษัทได้มีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าที่เป็นลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตต่อคนที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาบทวนเครดิตลูกค้าและติดตามหนี้จากลูกหนี้อย่างใกล้ชิดทุกราย นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ฝ่ายการเงิน มีการจัดตั้งทีมงานสำหรับการติดตามการชำระหนี้จากลูกค้าในกรณีที่ลูกหนี้มีการค้างชำระหนี้ซึ่งในการทำงานส่วนนี้ จะมีการประสานงานร่วมกับฝ่ายขายและการตลาด โดยเริ่มทำการเฝ้าระวังและติดตามลูกหนี้ที่เริ่มค้างชำระหนี้เกินกว่า 30 วัน ซึ่งบริษัทจะมีการตรวจทานเป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งทำรายงานสรุประบุเหตุผลของความล่าช้าของลูกหนี้ในแต่ละราย และทุกๆ ไตรมาสต้องมีการรายงานอายุลูกหนี้การค้า และรายได้ค้างรับที่มีระยะเวลานานให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทราบถึงผลการติดตาม ประกอบกับบริษัทได้มีการตั้งนโยบายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าภาคเอกชนโดยพิจารณาจากลูกหนี้ค้างชำระหนี้เกิน 180 -360 วัน จะมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 ของยอดหนี้คงค้าง และในกรณีที่ลูกหนี้มีอายุการชำระหนี้เกินกว่า 360 วัน บริษัทจะใช้วิธีการตั้งเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น นอกจากนี้ บริษัทได้มีการตั้งนโยบายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าภาครัฐโดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกินกว่า 540 -720 วัน

จะมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 ของยอดหนี้คงค้าง และในกรณีที่ลูกหนี้มีอายุการชำระเกินกว่า 720 วัน บริษัทจะใช้อัตราการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น สำหรับในส่วนของนโยบายค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของสัญญาเช่าทางการเงิน บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงินจากลูกหนี้ที่มี การผิดนัดชำระหนี้มากกว่า 6 งวดขึ้นไป บริษัทจะหยุดการรับรู้รายได้งานบริการดูแลบำรุงรักษาและทำการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 ของมูลค่าลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินที่คงเหลืออยู่เป็นรายสัญญา อย่างไรก็ตามในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาหนี้สูญจากลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงิน หากเป็นเพียงแต่การรับชำระหนี้ล่าช้ากว่าวันครบกำหนดชำระหนี้ซึ่งมีน้อยมาก เนื่องจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินส่วนใหญ่คือโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลที่มีการประกอบกิจการเป็นระยะเวลานานและมีความน่าเชื่อถือ

3.2 ความเสี่ยงจากการจัดให้มีปริมาณสินค้าคงคลังในระดับสูง

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 96.02 ล้านบาท หรือเทียบกับสินทรัพย์รวมของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.87 ซึ่งการจัดให้มีสินค้าคงคลังไว้เพื่อดำเนินธุรกิจในระดับที่สูง จะทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บรักษาและต้นทุนทางการเงินที่สูงเช่น ค่าเช่าโกดังเพื่อเก็บสินค้า ค่าพนักงานดูแลคลังสินค้า และการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยในคลังสินค้า อีกทั้งบริษัทยังมีความเสี่ยงจากการเกิดอัคคีภัยและภัยต่างๆ ทำให้สินค้าคงคลังอาจเกิดการสูญเสียนอกจากนี้บริษัทอาจประสบปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้หากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มีอัตราการหมุนเวียนต่ำ และหากมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างมีนัยสำคัญจะทำให้สินค้าในคลังล้าสมัยและยากที่จะจำหน่ายออกไปซึ่งบริษัทอาจจะต้องทำการบันทึกค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าและทำให้กระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยบริษัทมีนโยบายเน้นการให้บริการและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แบบครบวงจร ดังนั้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆจะต้องมีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้าทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจึงจำเป็นต้องจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เก็บไว้ให้บริการแก่ลูกค้าในปริมาณค่อนข้างมากและผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์หลักที่บริษัทจัดเก็บไว้นั้นเป็นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ประเภทหมุนเวียนเร็วมีอัตราการจำหน่ายออกที่ค่อนข้างสูง ทั้งนี้บริษัทมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์อายุของสินค้าคงเหลือ (Aging stock report) และรายงานการเคลื่อนไหวสินค้า (Last moving stock report) ทุกๆ สัปดาห์ โดยทั้ง 2 รายงานนี้จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายขายและฝ่ายบริหารเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลโดยจะเน้นสินค้าที่มีการค้างนาน เพื่อวางแผนและดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือเหล่านั้นไม่ให้เกิดการค้างนานเพื่อป้องกันการเสื่อมสภาพสินค้าและความล้าสมัยของสินค้าคงเหลือ อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในช่วงระยะเวลาเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญนอกจากการพัฒนาทางด้านการออกแบบรูปทรงของผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะที่สวยงามมากขึ้น ทั้งนี้บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้มีการพิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าสำหรับสินค้าสภาพปกติจากอัตราการบริหารสินค้าในสภาพรวมซึ่งพิจารณาโดยผู้บริหารของบริษัท และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าเท่ากับผลต่างระหว่างต้นทุนสินค้ากับมูลค่าที่คาดว่าจะขายได้สำหรับสินค้าที่คาดว่าจะมีราคาขายต่ำกว่าราคาทุน และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าทั้งจำนวนสำหรับสินค้าที่ชำรุดหรือเสียหายและสินค้าที่ล้าสมัย สำหรับการสั่งซื้อสินค้านั้น บริษัทมีการกำหนดยอดขั้นต่ำของสินค้าคงเหลือไว้ ซึ่งบริษัทจะทำการสั่งซื้อสินค้าเมื่อระดับของสินค้าคงเหลือมีจำนวนน้อยกว่ายอดขั้นต่ำที่กำหนดไว้ โดยการกำหนดยอดสินค้าคงเหลือขั้นต่ำดังกล่าว มีการกำหนดให้สอดคล้องกับตารางสินค้าที่ใช้ในแต่ละโครงการ หรือ Bill of Quantity (BOQ) ที่บริษัทได้ให้บริการแก่ลูกค้าในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีการเก็บสินค้าคงเหลือให้สอดคล้องกับปริมาณการใช้งานจริงและไม่ให้มีการเก็บสินค้าคงเหลือเกินความจำเป็น

และยังสามารถป้องกันความล้มเหลวของสินค้าคงเหลือได้อีกด้วย อีกทั้งการสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้งสามารถทำให้บริษัทประหยัดต้นทุนในการทำงานและค่าการขนส่งสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศได้ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้มีการทำกรรมสิทธิ์ประกันอสังหาริมทรัพย์และภัยอื่นๆ สำหรับสินค้าคงคลัง ในวงเงินทุนประกันรวม 60.00 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.49 ของสินค้าคงเหลือสุทธิรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เพื่อป้องกันผลเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นในกรณีเกิดอุบัติเหตุจากอสังหาริมทรัพย์และภัยอื่นๆ ได้

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย

ในปี 2554 – 2556 บริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ร้อยละ 53 และร้อยละ 58 ของรายได้รวม ตามลำดับ (รายละเอียดโปรดดูในส่วนที่ 3 หัวข้อ 14.1 ฐานะทางการเงิน ในส่วนของสรุปผลการดำเนินงาน) โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการเพื่อการพาณิชย์ที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ดังนั้นหากความต้องการซื้อหรือรายได้ของผู้บริโภคลดลงจะส่งผลกระทบต่อการขายตัวของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และความต้องการใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และรายได้ของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการอุปโภคบริโภค ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน ทั้งนี้ นอกจากรายได้จากกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยแล้ว ในปี 2554 - 2556 บริษัทยังมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32 ร้อยละ 26 และร้อยละ 24 ของรายได้รวมและรายได้จากกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18 ร้อยละ 21 และร้อยละ 18 ของรายได้รวมตามลำดับ ดังนั้นรายได้รวมของบริษัทจึงไม่ได้พึ่งพิงลูกค้ากลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยแต่เพียงกลุ่มเดียว

สำหรับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทมีลูกค้าเพียงรายเดียวที่มียอดการสั่งซื้อเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการในช่วงปี 2554 – 2556 ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำอัดลมขนาดใหญ่และมีช่องทางสาขาการจัดจำหน่ายทั่วประเทศไทย และ ในปี 2556 บริษัทมีลูกค้าเพิ่มขึ้นมาอีกหนึ่งรายที่มียอดสั่งซื้อเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการ ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวดำเนินธุรกิจค้าปลีก (ร้านสะดวกซื้อ) ที่มีสาขาที่มากที่สุดในประเทศ ซึ่งบริษัททำธุรกิจกับลูกค้า 2 รายนี้มาเป็นระยะเวลากว่า 15 ปี และมีความสัมพันธ์อันดีทางธุรกิจมาโดยตลอด

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่

ด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นผู้ออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและให้บริการในผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ไส้กรอง และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ประกอบกับสินค้าที่ขายส่วนใหญ่จะนำเข้าจากต่างประเทศและเป็นสินค้าของกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair โดยมี 3 บริษัทดังนี้คือ บริษัท Pentair Filtration Solutions, LLC, บริษัท Pentair Pacific Rim (Water) Limited และบริษัท Pentair Water Asia Pacific Pte. Ltd. ซึ่งในปี 2554 - 2556 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair ในสัดส่วนร้อยละ 35.54 ร้อยละ 38.01 และร้อยละ 31.73 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ เนื่องจากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัท จัดจำหน่ายแก่ลูกค้าส่วนใหญ่จะมาจากผู้ผลิตรายดังกล่าวประกอบกับผู้ผลิตมีเงื่อนไขในข้อกำหนดและสัญญาที่เกี่ยวกับเป้าหมายของยอดขายที่ให้แก่บริษัทจึงทำให้บริษัทได้มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากผู้ผลิตดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นหากผู้ผลิตประสบปัญหาทางการเงินจนถึงระดับต้องปิดโรงงานหรือเลิกกิจการหรือมีการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าอย่างมีนัยสำคัญ จะทำให้บริษัทไม่สามารถปรับตัวในการจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มาทดแทนเพื่อจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างทันทั่วถึงที่ จนอาจทำให้เป็นผลเสียหายต่อการดำเนินงานและสูญเสียรายได้ของบริษัทในส่วนนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการคำนึงถึงความเสี่ยงในด้านการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่นี้เป็นอย่างดี บริษัทได้มีการทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายในกลุ่มผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair เนื่องจากว่าบริษัทและกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair มีความสัมพันธ์การทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่องเป็นเวลากว่า 15 ปี ทั้งด้านแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทั้งในสินค้าและการให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ใสกรองและอุปกรณ์ต่างๆของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ มีการส่งผู้บริหารและพนักงานระดับหัวหน้างานเข้าร่วมประชุมและอบรมในหลักสูตรต่างๆทั้งในและต่างประเทศที่ทางกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair กำหนด และระหว่างทำการค้าระหว่างกัน บริษัทไม่เคยมีแนวโน้มที่จะเกิดข้อพิพาทใดๆ อันเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair ยกเลิกสัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย ประกอบกับประสบการณ์อันยาวนานของบริษัทที่ได้รับไว้วางใจจากลูกค้าและมีความรู้ความเข้าใจถึงปัญหาและความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและผู้จำหน่ายเป็นความสัมพันธ์ต่างเกื้อกูลซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair เป็นบริษัทผลิตเครื่องกรองน้ำ ใสกรอง และอุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงมีคุณภาพเป็นอันดับต้นๆของโลก ซึ่งมีลูกค้าและตัวแทนจัดจำหน่ายทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย จึงมีความมั่นคงและความน่าเชื่อถือในระดับสากล ส่วนความเสี่ยงด้านราคาสินค้าที่อาจมีการปรับตัวอย่างมีนัยสำคัญนั้น กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair จะมีการกำหนดราคาสินค้าประจำทุกๆปีก่อนล่วงหน้าและแจ้งให้บริษัททราบเกี่ยวกับต้นทุนและราคาสินค้าที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้บริษัทสามารถวางแผนและดำเนินการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุนที่จะได้รับ

3.5 ความเสี่ยงจากการสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

เนื่องด้วยสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่ายอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair โดยมี 2 บริษัทตั้งนี้คือ Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited ภายใต้ตราสินค้า (Brand name) Pentair, Everpure, GE, Shurflo, Pentek, Fleck, Structural, Park, Homespring, Merlin และ Fiberdyne เป็นต้น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เครื่องกรองน้ำ ใสกรองและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Pentair Filtration Solutions, LLC เป็นระยะเวลา 5 ปี (ตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560) และผลิตภัณฑ์ของ Pentair Pacific Rim (Water) เป็นระยะเวลา 2 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557) โดยเป็นสัญญาตัวแทนจำหน่ายแบบไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย(Non-Exclusive) และมีการกำหนดเงื่อนไขมูลค่ายอดขายขั้นต่ำต่อปีทั้ง 2 สัญญา ทั้งนี้สัญญาตัวแทนจำหน่ายของ Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited เป็นสัญญาที่กำหนดยอดขายขั้นต่ำที่มีอัตราการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 11 ต่อปี และร้อยละ 10 ต่อปีตลอดอายุสัญญา ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการสูญเสียการเป็นตัวแทนหากบริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทดังกล่าวตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม ในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อจาก Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited อยู่ในระดับที่สามารถบรรลุเป้าหมายของมูลค่าการจำหน่ายที่กำหนดไว้ในสัญญาตัวแทนจัดจำหน่ายดังกล่าว บริษัทจึงเห็นว่าเป้าหมายยอดขายสั่งซื้อสินค้าที่บริษัทได้รับจากบริษัทผู้ผลิตดังกล่าวไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำรงสถานะเป็นตัวแทนจำหน่ายของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตรายดังกล่าว ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะมียอดขายเป็นไปตามยอดขายเป้าหมายและสัญญา และที่ผ่านมาเป็นเวลากว่า 15 ปี บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทในเครือ Pentair มาตลอดและบริษัทไม่เคยมีข้อขัดข้องอื่นใดตามสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่าย โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทได้รับการสนับสนุนและสิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้หากในกรณีที่บริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามยอดขายขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในแต่ละปี โดยในทางปฏิบัติบริษัทและตัวแทนจำหน่ายจะมีการตกลงเจรจากันเพิ่มเติมเพื่อประโยชน์สูงสุดของทั้งบริษัทและบริษัทผู้ผลิตสินค้า ทั้งนี้จุดแข็งของบริษัทมีหน่วยงานบริการที่ครอบคลุมการให้บริการในทุกภาคพื้นที่ของประเทศไทยซึ่งผู้ผลิตไม่มีนโยบายที่

จะมาทำการตลาดเองเนื่องจากความยุ่งยากในการบริหารงานบริการ และหากบริษัทต้องสูญเสียการเป็นตัวแทนจริง บริษัทสามารถที่จะเลือกผู้ผลิตรายอื่นที่มีผลิตภัณฑ์มาตรฐานเดียวกันได้

3.6 ความเสี่ยงจากคู่แข่งรายใหม่และบริษัทเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

ธุรกิจการให้จัดจำหน่ายและให้บริการระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ เนื่องจากเป็นระบบปัจจัยพื้นฐานที่มีความจำเป็นในการใช้อุปโภคบริโภคทั่วไป อีกทั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ยังมีส่วนสำคัญในธุรกิจและอุตสาหกรรมอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจการผลิตที่ใช้ระบบน้ำเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการผลิต เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ที่ต้องใช้น้ำบริสุทธิ์ในการทำมาสะอาดชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ เป็นต้น อีกทั้งธุรกิจทางการแพทย์ยังมีความจำเป็นต้องใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อใช้ในการกระบวนการรักษาทางการแพทย์ เช่น ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียม หัตถกรรม ศูนย์รักษาความงามต่างๆ และศูนย์บริการทางการแพทย์อื่นๆ ที่อยู่ในสถานพยาบาล เป็นต้น จึงทำให้ธุรกิจระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตทางธุรกิจที่ดีและมีขนาดตลาดที่ใหญ่มาก จึงมีความเสี่ยงด้านคู่แข่งหรือเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

อย่างไรก็ตาม บริษัทดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์มานานกว่า 20 ปี มีความรู้ความสามารถทั้งในเชิงด้านเทคนิค ความรู้และความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นลูกค้ากลุ่มเพื่อการพาณิชย์ กลุ่มอุตสาหกรรมโรงงานและกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ โดยบริษัทตระหนักดีถึงการแข่งขันและการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งปัจจุบันจะมีผู้ประกอบการหลากหลายทั้งที่เป็นคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม เช่น ชื่อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ของบริษัทนำไปจำหน่ายและติดตั้ง เนื่องจากขนาดของตลาดในธุรกิจน้ำเป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่และเป็นปัจจัยหลักในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ บริษัทจึงได้มีการพัฒนาและเน้นการให้บริการที่เป็นระบบตามสากลและมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับลูกค้า ซึ่งประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าและเข้าใจถึงปัญหาและมีวิธีแก้ไขอย่างเป็นระบบที่สะสมมาเป็นเวลาปีๆ จึงมีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ดังนั้นเช่นกันคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้จึงต้องมีจุดเด่นที่เหนือกว่าบริษัทถึงจะสามารถเจาะกลุ่มตลาดดังกล่าวได้ ประกอบกับบริษัทมีการฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอให้มีความรู้ความสามารถในการแก้ไขปัญหาทางเทคนิคและมีการให้บริการที่ครอบคลุมอย่างทั่วถึง อีกทั้งมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานตามสากล จึงทำให้เป็นอุปสรรคของการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งจะต้องมีความพร้อมในด้านของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างครบวงจร ส่วนผู้จำหน่ายหลักที่จะเข้ามาทำตลาดแข่งขันกับตัวแทนหรือบริษัทนั้น มีโอกาสต่ำที่จะเป็นไปได้เพราะผู้จำหน่ายมีนโยบายที่ถ่วงน้ำหนักกับประเทศอื่นๆ ที่ผ่านมาโดยจะร่วมมือกับตัวแทนของประเทศนั้นๆ ร่วมกันทำตลาด ส่วนผู้จำหน่ายจะไปมุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพมากกว่าที่จะเข้ามาแข่งขันทำตลาดเอง

3.7 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ในปี 2554 – 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.77, ร้อยละ 59.01 และร้อยละ 58.06 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ โดยการเสนอราคาและการชำระเงินสำหรับสินค้านำเข้าจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉพาะเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ผลกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทเป็นผลของภาวะที่บริษัทไม่สามารถที่จะคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำ ทั้งนี้บริษัทได้มีการเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward) ในวงเงิน 10 ล้านบาท เพื่อเป็นเครื่องมือในการป้องกันหรือลดผลกระทบจากความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งหากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นมาก บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลง โดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

3.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญ

บริษัทประกอบธุรกิจทั้งการออกแบบ ประกอบและจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ เช่น เครื่องกรองน้ำ ใ้กรอง อุปกรณ์ต่างๆ รวมไปถึงลักษณะงานที่เป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ โดยทำหน้าที่ตั้งแต่ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง และดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ ซึ่งในการให้บริการระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า บริษัทต้องอาศัยความรู้ที่เกิดจากทักษะและประสบการณ์อันยาวนานของบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน ได้แก่ วิศวกรผู้ควบคุมงานและออกแบบเชิงเทคนิคเพื่อการใช้งานของลูกค้า ฝ่ายช่างติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์และอุปกรณ์ของบริษัท โดยวิศวกรทำงานร่วมกับฝ่ายช่างเพื่อให้งานได้คุณภาพตามที่ผู้ว่าจ้างต้องการและสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรในส่วนงานดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานของบริษัท อันจะส่งผลให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของฝ่ายบริหารบริษัทที่อยู่ในธุรกิจนี้มายาวนานกว่า 20 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี โดยได้ตระหนักถึงการให้ความสำคัญเกี่ยวกับการสร้างและการรักษาบุคลากรของบริษัทเพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางเพื่อพัฒนาคุณภาพพนักงานบริษัท ด้วยการส่งเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้แก่พนักงานและลดการพึ่งพิงพนักงานบุคคลใดบุคคลหนึ่งโดยเฉพาะ ควบคู่ไปกับการส่งเสริมให้พนักงานรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท ด้วยการดูแลและจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานแต่ละระดับเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในบริษัทอย่างต่อเนื่องทุกปี อาทิ การมีกิจกรรมสัมพันธ์ร่วมกัน การจัดสัมมนาภายในบริษัท ซึ่งจากแนวทางที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องดังกล่าว ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวิศวกรและฝ่ายช่างผู้ชำนาญการ

ข. ความเสี่ยงด้านการจัดการ

3.9 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ครอบครัวยุทธะเกษมถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 54.62 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน โดยครอบครัวยุทธะเกษมเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทในสัดส่วนรวมกันเกินกว่า 50 ของทุนชำระแล้วหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จะทำให้ครอบครัวยุทธะเกษมสามารถมีอิทธิพลต่อมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่

สำคัญให้แก่บุคคลอื่น เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดให้มีคณะกรรมการอิสระ 5 ท่านจากคณะกรรมการทั้งหมด 11 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารในระดับหนึ่ง อีกทั้ง คณะกรรมการมีนโยบายที่คำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลักในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใด ๆ นอกจากนี้ หากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยผู้บริหาร กรรมการ หรือ ผู้ถือหุ้นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับรายการดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการพิจารณาเรื่องนั้น ๆ

ส่วนที่ 1 หัวข้อที่ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ประกอบด้วย

4.1.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุง-บนที่ดินเช่า

เลขที่โฉนด	ที่ตั้ง	เนื้อที่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน	วัตถุประสงค์ในการถือครอง
27378	95 ซ.รามอินทรา117 ต.บางชัน อ.มีนบุรี กรุงเทพฯ	1-2-20 ไร่	บริษัท	7.54	ค้ำประกันสินเชื่อ ธนาคาร วงเงินรวม 79 ล้านบาท	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
78396, 78175	ต.ป่าสัก อ.เมืองลำพูน จ.ลำพูน	70.9 ตรว.	บริษัท	0.18	ไม่มี	ที่ตั้งศูนย์บริการลูกค้า
116829, 116830	ต.ท่าพระ อ.เมือง ขอนแก่น จ.ขอนแก่น	36 ตรว.	บริษัท	0.08	ไม่มี	ที่ตั้งศูนย์บริการลูกค้า
ส่วนปรับปรุง -บน ที่ดินเช่า	บริเวณติดกับที่ตั้ง สำนักงานบริษัท	720 ตรว.	นายสุชาติ สุนันทนาสุข (บุคคลภายนอก ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับบริษัท)	0.15	ไม่มี	บริษัทเช่าที่ดินเพื่อ ใช้เป็นที่พักจอดรถ สำหรับพนักงาน บริษัทและผู้มา ติดต่องานกับบริษัท
รวม				<u>7.95</u>		

4.1.2 สินทรัพย์ถาวรอื่น

รายการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทและ บริษัทย่อย	14.85	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคารวงเงินรวม 79.00 ล้านบาท
เครื่องมือ อุปกรณ์และเครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์	บริษัทและ บริษัทย่อย	3.12	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทและ บริษัทย่อย	5.04	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทและ บริษัทย่อย	12.58	ค้ำประกันสัญญาเช่าทางการเงินเพื่อซื้อยานพาหนะ วงเงินรวม 12.65 ล้านบาท
รวม		<u>35.59</u>	

รวมที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้สำนักงานและยานพาหนะสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เท่ากับ 43.55 ล้านบาท

4.1.3 ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

โปรแกรมคอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ และโปรแกรมทางคอมพิวเตอร์อาทิ เช่น โปรแกรมระบบ SAP Business One โปรแกรมระบบบัญชี โปรแกรมระบบจัดการคลังสินค้า และโปรแกรมระบบปฏิบัติการ Microsoft เป็นต้น ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิเท่ากับ 1.96 ล้านบาท

4.1.4 เครื่องหมายการค้า

บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับสำนักเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญาเพื่อป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้านี้ มีอายุ 10 ปีและอาจต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี ดังนี้

ชื่อ	เครื่องหมายการค้า	ประเภทสินค้า	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
TORERO		ไส้กรองเครื่องกรองน้ำ กระบอก ใส่ไส้กรองเครื่องกรองน้ำ	7 ตุลาคม 2552	6 ตุลาคม 2562
Water Care		เครื่องกรองน้ำแบบล้างตัวเอง อัตโนมัติ เครื่องฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ในน้ำ	13 พฤศจิกายน 2551	12 พฤศจิกายน 2561
HYDRA Mate		เครื่องกรองน้ำ ไส้กรองน้ำ	22 พฤษภาคม 2541	21 พฤษภาคม 2561
HYDRA mate		เครื่องกรองน้ำ ไส้กรองน้ำ	22 พฤษภาคม 2541	21 พฤษภาคม 2561

นอกจากนี้บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด กำลังอยู่ระหว่างยื่นขอจดทะเบียนขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งยังคงอยู่ระหว่างการสืบค้นข้อมูลและการพิจารณา ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อสิทธิบัตร	เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่
ลักษณะสิ่งประดิษฐ์	เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ สำหรับใช้กับเครื่องไตเทียม
ชื่อผู้ขอ	บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด
ชื่อผู้ประดิษฐ์	ดร. วิจิตร เตชะเกษม
วันที่ยื่นคำขอ	4 ธันวาคม 2552

4.1.5 สัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

สัญญาตัวแทนจำหน่าย

1) สัญญาระหว่าง บริษัท กับ PENTAIR FILTRATION SOLUTIONS, LLC

คู่สัญญา	:	PENTAIR FILTRATION SOLUTIONS, LLC
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการระบบกรองในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับอาหาร(All Multi-Units Foodservice Businesses) โดยบริษัทไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย (Non-Exclusive) และไม่อนุญาตให้ตัวแทนจำหน่ายทำการตลาดและขายสินค้านอกประเทศไทยได้ โดย PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC ได้มีข้อกำหนดจำนวนเป้าหมายในการสั่งซื้อในแต่ละปี ซึ่งเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 11 ต่อปี ตลอดอายุสัญญา ทั้งนี้หากผู้จัดจำหน่ายจะทำการขายหรือทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางในระบบอินเทอร์เน็ตเว็บไซต์ จะต้องได้รับอนุญาตจากทาง PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC ก่อนดำเนินการ นอกจากนี้ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC ได้มีการรับประกันสินค้าในกรณีที่สินค้ามีความเสียหาย ด้วยเหตุที่เกิดจากวัตถุดิบและการผลิต เป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ส่งสินค้าให้แก่ตัวแทนจัดจำหน่าย ยกเว้นกรณีที่ความเสียหายนั้นเกิดจากการติดตั้งผลิตภัณฑ์ผิดวิธี หรือการซ่อมแซมดัดแปลงแก้ไขผลิตภัณฑ์โดยผู้อื่นที่ไม่ใช่ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC หรือการใช้งานผิดประเภทและการใช้งานเกินกว่าความสามารถของผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นต้น
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	Pentair, Everpure, Shurflo, GE, Pentek, Fleck, Structural, Parks, Homespring, Merlin และ Fiberdyne
เงื่อนไขของสัญญา	:	ในการต่ออายุสัญญา หากทาง PENTAIR FILTRATION SOLUTIONS, LLC หรือตัวแทนจัดจำหน่ายไม่ขอยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญา ทาง PENTAIR FILTRATION SOLUTIONS, LLC จะดำเนินการต่ออายุสัญญาให้อัตโนมัติต่อไปอีก 1 ปี หากไม่มีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด
การสิ้นสุดของสัญญา	:	หากบริษัท (ตัวแทนจำหน่าย) ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนเป้าหมายที่ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC กำหนดได้ หรือพนักงานฝ่ายขายและฝ่ายบริการของตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับการฝึกอบรมในผลิตภัณฑ์กลุ่ม PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC อย่างเพียงพอ หรือตัวแทนจำหน่ายทำผิดกฎด้านการขายสินค้านอกพื้นที่สัญญาอนุญาตจัดจำหน่าย หรือหากมีการโอนสิทธิ์หลัก (ที่นอกเหนือจากการประกอบธุรกิจปกติ) หรือการโอนหุ้นของบริษัทมากกว่าร้อยละ 10 ด้วยเหตุผลใดๆ หรือการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารหลักของตัวแทนจำหน่ายอย่างมีนัยสำคัญ เช่นการลาออก การถูกปลด ด้วยเหตุผลใดๆ โดยมีได้แจ้งถึงเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงแก่ PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC และได้รับความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจาก PENTAIR FILTRATION SOLUTION, LLC

2) สัญญาระหว่าง บริษัท กับ Pentair Pacific Rim (Water) Limited

คู่สัญญา	:	Pentair Pacific Rim (Water) Limited
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 2 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ Pentair Pacific Rim (Water) Limited สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการระบบกรองน้ำในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับที่พักอาศัย (Residential Market) โดยบริษัทไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย (Non-Exclusive) และไม่อนุญาตให้ตัวแทนจำหน่ายทำการตลาดและขายสินค้านอกประเทศไทยได้ โดย Pentair Pacific Rim (Water) Limited ได้มีข้อกำหนดจำนวนเป้าหมายในการสั่งซื้อในแต่ละปี ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี ตลอดอายุสัญญา ทั้งนี้หากผู้จัดจำหน่ายจะทำการขายหรือทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางในระบบอินเทอร์เน็ตเว็บไซต์ จะต้องได้รับอนุญาตจากทาง Pentair Pacific Rim (Water) Limited ก่อนดำเนินการ นอกจากนี้ Pentair Pacific Rim (Water) Limited ได้มีการรับประกันสินค้าในกรณีที่สินค้ามีความเสียหาย ด้วยเหตุที่เกิดจากวัตถุดิบและการผลิต เป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ส่งสินค้าให้แก่ตัวแทนจัดจำหน่าย ยกเว้นกรณีที่ความเสียหายนั้นเกิดจากการติดตั้งผลิตภัณฑ์ผิดวิธี หรือการซ่อมแซมดัดแปลงแก้ไขผลิตภัณฑ์โดยผู้อื่นที่ไม่ใช่ Pentair Pacific Rim (Water) Limited หรือการใช้งานผิดประเภทและการใช้งานเกินความสามารถของผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นต้น
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	Pentek, Fleck และ Park
เงื่อนไขของสัญญา	:	ในการต่ออายุสัญญา หากทาง Pentair Pacific Rim (Water) Limited หรือตัวแทนจัดจำหน่ายไม่ขอยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญา ทาง Pentair Pacific Rim (Water) Limited จะดำเนินการต่ออายุสัญญาให้อัตโนมัติต่อไปอีก 1 ปี หากไม่มีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด
การสิ้นสุดของสัญญา	:	หากบริษัท (ตัวแทนจำหน่าย) ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนเป้าหมายที่ Pentair Pacific Rim (Water) Limited กำหนดได้ หรือพนักงานฝ่ายขายและฝ่ายบริการของตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับการฝึกอบรมในผลิตภัณฑ์กลุ่ม Pentair Pacific Rim (Water) Limited อย่างเพียงพอ หรือบริษัททำผิดกฎด้านการขายสินค้านอกพื้นที่ที่สัญญาอนุญาตจัดจำหน่าย หรือหากมีการโอนสิทธิ์หลัก (ที่นอกเหนือจากการประกอบธุรกิจปกติ) หรือการโอนหุ้นของบริษัทมากกว่าร้อยละ 10 ด้วยเหตุผลใดๆ หรือการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารหลักของตัวแทนจำหน่ายอย่างมีนัยสำคัญ เช่น การลาออก การถูกปลด ด้วยเหตุผลใดๆ โดยมีได้แจ้งถึงเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงแก่ Pentair Pacific Rim (Water) Limited และได้รับความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจาก Pentair Pacific Rim (Water) Limited

4.1.6 สัญญาเช่าคลังสินค้า

1) สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 292 (คลัง 6-C) และ 292/1(คลัง 6-B, 6-D) ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ประมาณ 650 ตารางเมตร ตามสัญญาเช่าลงวันที่ 15 ธันวาคม 2554 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท มีชัย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ผู้เช่า	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)
อัตราค่าเช่า	:	เดือนละ 35,000 บาท และเงินประกันค่าเช่าจำนวน 151,664 บาท หากผู้เช่าผิดนัดไม่ชำระค่าเช่าตรงเวลา ผู้ให้เช่าสามารถคิดดอกเบี้ยวันละ 750 บาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม 2554 ถึงวันที่ 15 ธันวาคม 2557
เงื่อนไขของสัญญา	:	หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบ ไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเช่า มิเช่นนั้นถือว่าผู้เช่าไม่ประสงค์ที่จะขอต่ออายุการเช่าอีกต่อไปและสัญญาเช่าเป็นอันระงับไปในทันทีที่ครบกำหนดการเช่าตามสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	ในกรณีที่สัญญาครบกำหนดระยะเวลาเช่าหรือในกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญา หากผู้เช่าไม่ขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบพื้นที่ให้แก่ผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นรายวัน วันละ 1,100 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่งมอบสถานที่ที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย ในกรณีที่สัญญาสิ้นสุดไม่ว่ากรณีใดๆ และผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือก่อให้เกิดความเสียหายใดๆ ผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินประกันทั้งหมดหลังจากที่ผู้เช่าคืนพื้นที่เป็นที่เรียบร้อยแล้วภายใน 15 วัน

2) สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 292 (คลัง 6-A) ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ประมาณ 250 ตารางเมตร ตามสัญญาเช่าลงวันที่ 15 ธันวาคม 2554 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท มีชัย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ผู้เช่า	:	บริษัท ยอย (บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด)
อัตราค่าเช่า	:	เดือนละ 13,000 บาท และเงินประกันค่าเช่าจำนวน 58,336 บาท หากผู้เช่าผิดนัดไม่ชำระค่าเช่าตรงเวลา ผู้ให้เช่าสามารถคิดดอกเบี้ยวันละ 250 บาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม 2554 ถึงวันที่ 15 ธันวาคม 2557
เงื่อนไขของสัญญา	:	หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบ ไม่น้อยกว่า 30 วันก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเช่า มิเช่นนั้นถือว่าผู้เช่าไม่ประสงค์ที่จะขอต่ออายุการเช่าอีกต่อไปและสัญญาเช่าเป็นอันระงับไปในทันทีที่ครบกำหนดการเช่าตามสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	ในกรณีที่สัญญาครบกำหนดระยะเวลาเช่าหรือในกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญา หากผู้เช่าไม่ขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบพื้นที่ให้แก่ผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นรายวัน วันละ 450 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่งมอบสถานที่ที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย ในกรณีที่สัญญาสิ้นสุดไม่ว่ากรณีใดๆ และผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือก่อให้เกิดความเสียหายใดๆ ผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินประกันทั้งหมดหลังจากที่ผู้เช่าคืนพื้นที่เป็นที่เรียบร้อยแล้วภายใน 15 วัน

3) สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 290/1 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ประมาณ 450 ตารางเมตร ตามสัญญาเช่าลงวันที่ 18 ตุลาคม 2556 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท มีชัย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ผู้เช่า	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)
อัตราค่าเช่า	:	เดือนละ 40,000 บาท และเงินประกันค่าเช่าจำนวน 120,000 บาท หากผู้เช่าผิดนัดไม่ชำระค่าเช่าตรงเวลา ผู้ให้เช่าสามารถยึดดอกเบี้ยวันละ 750 บาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	1 ปี 45 วัน นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 15 ธันวาคม 2557
เงื่อนไขของสัญญา	:	หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบ ไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเช่า มิเช่นนั้นถือว่าผู้เช่าไม่ประสงค์ที่จะขอต่ออายุการเช่าอีกต่อไปและสัญญาเช่าเป็นอันระงับไปในทันทีที่ครบกำหนดการเช่าตามสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	ในกรณีที่สัญญาครบกำหนดระยะเวลาเช่าหรือในกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญา หากผู้เช่าไม่ขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบพื้นที่ให้แก่ผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นรายวัน วันละ 850 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่งมอบสถานที่ที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย ในกรณีที่สัญญาสิ้นสุดไม่ว่ากรณีใดๆและผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือก่อให้เกิดความเสียหายใดๆ ผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินประกันทั้งหมดหลังจากที่ผู้เช่าคืนพื้นที่เป็นที่เรียบร้อยแล้วภายใน 15 วัน

4.1.7 สัญญาประกันภัย

บริษัทมีการทำประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน อันประกอบไปด้วยอาคารสำนักงาน เพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้สำนักงาน โกดังเก็บสินค้า สินค้าคงเหลือ และประกันสินค้าระหว่างการขนส่งเป็นต้น โดยมีรายละเอียดของสัญญาประกันภัยดังนี้

1) กรณธรรม์ประกันอัคคีภัยอาคารสำนักงาน บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด
กรมธรรม์เลขที่	:	001-56/00008074
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันอัคคีภัยของทรัพย์สินของบริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) บนที่ตั้งเลขที่ 95 ซอยรามอินทรา ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10510
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 18 พฤษภาคม 2556 ถึงวันที่ 18 พฤษภาคม 2557
วงเงินเอาประกันภัย	:	ทั้งหมดจำนวน 19,600,000 บาท ประกอบด้วย - อาคารสำนักงาน รวม 18,901,000 บาท - สิ่งปลูกสร้างอื่นๆ ภายในบริเวณทรัพย์สินที่เอาประกัน ได้แก่ โกดัง ป้อมยาม หลังคาคลุมและรั้ว รวม 699,000 บาท ทั้งนี้ความคุ้มครองของกรมธรรม์ดังกล่าวไม่ครอบคลุมถึงฐานรากของสิ่งปลูกสร้าง
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพันการค้ำประกันสินเชื่อของบริษัท

2) กรมธรรม์ประกันอัคคีภัยเครื่องใช้สำนักงานบริษัท และสินค้าคงเหลือ บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	12001-108-133665361
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันอัคคีภัยทรัพย์สินของบริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) บนที่ตั้งเลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10510
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2557
วงเงินเอาประกันภัย	:	<p>ทั้งหมดจำนวน 53,600,000 บาท ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> - เฟอร์นิเจอร์ และสิ่งของตกแต่ง และอุปกรณ์สำนักงาน รวม 3,600,000 บาท - สต็อกสินค้า รวม 50,000,000 บาท 40,000,000 บาท เก็บไว้ที่บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) บนที่ตั้งเลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10510 และอีก 10,000,000 บาท เก็บไว้ที่ โกดังเจริญพัฒนา คลัง 6-B และ 6-D เลขที่ 292, 292/1 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร <p>ทั้งนี้บริษัทได้ทำสัญญาเพิ่มวงเงินเอาประกันภัยจากเดิมที่ 52,600,000 บาท เป็นจำนวน 53,600,000 บาท โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึง วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 โดยที่กรมธรรม์ฉบับนี้มีวงเงินเอาประกันภัยทรัพย์สินจากความเสียหายเพิ่มเติมดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ภัยจากการระเบิด จำนวน 35,500,000 บาท ซึ่งครอบคลุมถึงความเสียหายของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจากเหตุการณ์ระเบิด ซึ่งรวมไปถึงการระเบิดที่สืบเนื่องมาจากการรวมตัวของแก๊สที่ตกค้างจากการเผาไหม้ภายในถังเชื้อเพลิงหรือจากการระเบิดในท่อแก๊ส หรือท่ออื่นๆ ที่ใช้เป็นท่อส่งเชื้อเพลิงเข้าเตาเชื้อเพลิง ยกเว้นความเสียหายใดๆ ของตัวหม้อน้ำ (Boiler) เครื่องประหยัดเชื้อเพลิง (Economiser) ห้องเผาไหม้เชื้อเพลิง (Combustion Chamber) หรือเครื่องจักรอุปกรณ์ที่เป็นส่วนประกอบของหม้อน้ำ รวมถึงถังบรรจุความดัน (Pressure vessel) อันเกิดจากการระเบิดด้วยตัวเอง 2. ภัยจากลมพายุ (ที่ไม่ใช่ภัยพิบัติ) (ยกเว้นที่อยู่อาศัย) จำนวน 5,260,000 บาท ซึ่งครอบคลุมถึงความเสียหายของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจากน้ำในทะเล ทะเลสาบ หรือมหาสมุทร ซึ่งถูกพัดหรือหอบมาพร้อมกับลมพายุแล้วทำให้เกิดคลื่นซัดเข้าท่วมชายฝั่ง ความเสียหายของทรัพย์สินในตัวอาคารที่ได้เอาประกันภัยเนื่องจากน้ำฝน น้ำค้างแข็ง หิมะ ทราโยหรือฝุ่นละอองที่ผ่านเข้ามาในภายในตัวอาคารตามร่องแตกร้าของอาคารสิ่งปลูกสร้าง และความเสียหายของเครื่องพรมน้ำ หรือท่ออื่นๆ ซึ่งได้รับความเสียหายโดยตรงจากลมพายุเท่านั้น ยกเว้น ความเสียหายโดยตรงหรือทางอ้อมที่เกิดจากภัยลมพายุ ซึ่งเป็นภัยพิบัติตามกรมธรรม์ภัยพิบัติ หรือความเสียหายจากคลื่นได้น้ำ (Tidal Wave) หรือสึนามิ หรือน้ำหนุน (High Water) หรือน้ำที่ไหลล้น (Overflow) หรือน้ำท่วม และไม่คุ้มครองทรัพย์สินที่เคลื่อนย้ายได้ ซึ่งเก็บอยู่ในอาคารโปร่งหรืออาคารที่มีผนังด้านหนึ่งเปิดโล่งหรือเก็บอยู่กลางแจ้ง ไม่ว่าจะมีการปกคลุมด้วยผ้าใบหรือวัสดุปกคลุมใดๆ ก็ตาม 3. ภัยจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) จำนวน 35,500,000 บาท ซึ่งครอบคลุมถึงความเสียหายของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจากอุบัติเหตุจากการปล่อย การรั่วไหล หรือการล้นออกมา ของน้ำหรือไอน้ำจากท่อ น้ำ ถึงน้ำ ระบบทำความร้อน ระบบทำความเย็น ระบบปรับอากาศ เครื่องสูบน้ำ และรวมถึงน้ำฝนที่ไหลผ่านเข้าไปภายในอาคารจากความเสียหายของหลังคา หน้าต่าง ประตู วงกบ

		ประตูหน้าต่าง ช่องลม ช่องรับแสงสว่าง ท่อน้ำหรือรางน้ำ ยกเว้น ความเสียหายที่เกิดจากน้ำไหลบ่า น้ำท่วมจากภายนอกอาคาร หรือน้ำที่ซึมผ่านเข้ามาทางผนัง ฐานราก และพื้นของอาคาร การล้นท่อน้ำระบายน้ำ การแตกหรือการรั่วไหลจากระบบท่อประปาใต้ดินหรือท่อน้ำดับเพลิงใต้ดิน ซึ่งเป็นท่อหลักอยู่นอกสถานที่เอาประกันภัย หรือระบบพรมน้ำอัตโนมัติ (Automatic Sprinkler System)
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

3) กรมธรรม์ประกันอัคคีภัยเครื่องใช้สำนักงาน และสินค้าคงเหลือ บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

คู่สัญญา	:	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด(มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	12001-108-133599712
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันอัคคีภัยของทรัพย์สินของบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด บนที่ตั้งเลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10510
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2557
วงเงินเอาประกันภัย	:	<p>ทั้งหมดจำนวน 12,000,000 บาท ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> - เฟอ์นิเจอร์ และสิ่งของตกแต่ง และอุปกรณ์สำนักงาน รวม 2,000,000 บาท - สต็อกสินค้า รวม 10,000,000 บาท 9,000,000 บาท เก็บไว้ที่บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด บนที่ตั้งเลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10510 และอีก 1,000,000 บาท เก็บไว้ที่โกดังเจริญพัฒนา คลัง 6-A เลขที่ 292 ถนนเจริญพัฒนา แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร <p>โดยที่กรมธรรม์ฉบับนี้มีวงเงินเอาประกันภัยทรัพย์สินจากความเสียหายเพิ่มเติมดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ภัยจากการระเบิด จำนวน 12,000,000 บาท ซึ่งครอบคลุมถึงความเสียหายของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจากเหตุการณ์ระเบิด ซึ่งรวมไปถึงการระเบิดที่สืบเนื่องมาจากการรวมตัวของแก๊สที่ตกค้างจากการเผาไหม้ภายในถังเชื้อเพลิงหรือจากการระเบิดในท่อแก๊ส หรือท่ออื่นๆ ที่ใช้เป็นท่อส่งเชื้อเพลิงเข้าเตาเชื้อเพลิง ยกเว้นความเสียหายใดๆ ของตัวหม้อน้ำ (Boiler) เครื่องประหยัดเชื้อเพลิง (Economiser) ห้องเผาไหม้เชื้อเพลิง (Combustion Chamber) หรือเครื่องจักรอุปกรณ์ที่เป็นส่วนประกอบของหม้อน้ำ รวมถึงถังบรรจุความดัน (Pressure vessel) อันเกิดจากการระเบิดด้วยตัวเอง 2. ภัยจากลมพายุ (ที่ไม่ใช่ภัยพิบัติ) (ยกเว้นที่อยู่อาศัย) จำนวน 1,200,000 บาท ซึ่งครอบคลุมถึงความเสียหายของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจากน้ำในทะเล ทะเลสาบ หรือมหาสมุทร ซึ่งถูกพัดหรือหอบมาพร้อมกับลมพายุแล้วทำให้เกิดคลื่นซัดเข้าท่วมชายฝั่ง ความเสียหายของทรัพย์สินในตัวอาคารที่ได้เอาประกันภัยเนื่องจากน้ำฝน น้ำค้างแข็ง หิมะ ทราวยหรือฝุ่นละอองที่ผ่านเข้ามาในภายในตัวอาคารตามร่องแตกร้าของอาคารสิ่งปลูกสร้าง และความเสียหายของเครื่องพรมน้ำ หรือท่อน้ำอื่นๆ ซึ่งได้รับความเสียหายโดยตรงจากลมพายุเท่านั้น ยกเว้น ความเสียหายโดยตรงหรือทางอ้อมที่เกิดจากภัยลมพายุ ซึ่งเป็นภัยพิบัติตามกรมธรรม์ภัยพิบัติ หรือความเสียหายจากคลื่นได้

		<p>น้ำ (Tidal Wave) หรือสึนามิ หรือน้ำหนุน (High Water) หรือน้ำที่ไหลล้น (Overflow) หรือน้ำท่วม และไม่คุ้มครองทรัพย์สินที่เคลื่อนย้ายได้ ซึ่งเก็บอยู่ในอาคารโปร่งหรืออาคารที่มีผนังด้านหนึ่งเปิดโล่งหรือเก็บอยู่กลางแจ้ง ไม่ว่าจะมีการปกคลุมด้วยผ้าใบหรือวัสดุปกคลุมใดๆก็ตาม</p> <p>3. ภัยจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) จำนวน 5,800,000 บาท ซึ่งครอบคลุมถึงความเสียหายของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจากอุบัติเหตุจากการปล่อย การรั่วไหล หรือการล้นออกมา ของน้ำหรือไอน้ำ จากท่อ น้ำ ถังน้ำ ระบบทำความร้อน ระบบทำความเย็น ระบบปรับอากาศ เครื่องสูบน้ำ และรวมถึงน้ำฝนที่ไหลผ่านเข้าไปภายในอาคารจากความเสียหายของหลังคา หน้าต่าง ประตู วงกบประตู หน้าต่าง ช่องลม ช่องรับแสงสว่าง ท่อน้ำหรือรางน้ำ ยกเว้น ความเสียหายที่เกิดจากน้ำไหลบ่า น้ำท่วมจากภายนอกอาคาร หรือน้ำที่ซึมผ่านเข้ามาทางผนัง ฐานราก และพื้นของอาคาร การล้นท่อน้ำระบายน้ำ การแตกหรือการรั่วไหลจากระบบท่อประปาใต้ดินหรือท่อน้ำดับเพลิงใต้ดิน ซึ่งเป็นท่อหลักอยู่นอกสถานที่เอาประกันภัย หรือระบบพรมน้ำอัตโนมัติ (Automatic Sprinkler System)</p>
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

4) กรมธรรม์ประกันภัยสินค้าที่ขนส่งภายในประเทศ บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	13001-113-130054836
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันความเสียหายของสินค้าระหว่างการขนส่งภายในประเทศของบริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) บนที่ดั่งเลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10510
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2556 ถึงวันที่ 1 มีนาคม 2557
วงเงินเอาประกันภัย	:	ทั้งหมดจำนวน 6,000,000 บาท ประกอบด้วยอะไหล่เครื่องกรองน้ำและเครื่องกรองน้ำที่เป็นสินค้าใหม่ ซึ่งขนส่งโดยรถบรรทุก 6 ล้อหรือรถหัวลากหรือรถกระบะ 4 ล้อ โดยรับประกันสินค้าดังกล่าวในเส้นทางขนส่งจากท่าเรือคลองเตยหรือท่าเรือแหลมฉบังหรือสนามบินสุวรรณภูมิไปคลังสินค้าของบริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) บนที่ดั่งเลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้สำหรับความรับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรก ที่บริษัทจะต้องรับผิดชอบเอง เป็นจำนวน 5,000 บาท ของความเสียหายต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง (เฉพาะรถของผู้เอาประกันภัย)
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

4.1.8 สัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์

บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ (รถกระบะ) เพื่อใช้ในการดำเนินงานและให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งมีจำนวนรถยนต์ที่บริษัทและบริษัทย่อยเช่าจากบริษัทภายนอกจำนวน 35 คัน ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาเช่าตั้งแต่ 25 เดือน ถึง 48 เดือน ตามความเหมาะสมของการเช่าแต่ละคัน โดยมีค่าใช้จ่ายในการเช่ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ของบริษัทและบริษัทย่อยรวมเดือนละ 0.50 ล้านบาท

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัทคือ

- บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น ลงทุนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 25.00 ล้านบาท มีลักษณะธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการระบบน้ำให้บริสุทธิ์ ออกแบบติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับตลาดบริการทางการแพทย์และอุตสาหกรรม
- บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ลงทุนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท มีลักษณะธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายอะไหล่อุปกรณ์ และการให้บริการซ่อมบำรุงระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับตลาดอาหารและบริการทางการแพทย์ (บริษัท นิวแมคอาเธอร์ จำกัด ได้หยุดประกอบธุรกิจเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2554 และโอนกิจการไปให้บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) เพื่อดำเนินธุรกิจต่อไป)

ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและ บริษัทร่วมดังกล่าว

4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน หากมีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินหรือมีการตีราคาทรัพย์สินใหม่

-ไม่มี-

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทรวมถึงบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลของ FVC

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “FVC”) ชื่อภาษาอังกฤษ “Filter Vision Public Company Limited” หรือ “FVC” และชื่อที่ใช้สำหรับการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ คือ “FVC”
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ รวมถึงการออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง ปรับปรุง ซ่อมแซม และบำรุงดูแลรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107555000091
หมวดธุรกิจ	: ธุรกิจขนาดกลาง
กลุ่มอุตสาหกรรม	: MAI Industry
ทุนจดทะเบียน	: 100 ล้านบาท
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	: 100 ล้านบาท
ราคาพาร์	: 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510
เว็บไซต์	: www.filtervision.co.th
โทรศัพท์	: +(662)518-2722
โทรสาร	: +(662)518-2723
เลขานุการบริษัท	: +(662)518-2722 ต่อ 649 Email address : atikarns@filtervision-thai.com
ส่วนนักลงทุนสัมพันธ์	: +(662)518-2722 ต่อ 644 Email address: ir@filtervision-thai.com

6.1.2 ข้อมูลของบุคคลที่อ้างอิง

หน่วยงานกำกับบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) 333/3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทร +(662)695 9999 และ +(662)263 6499 โทรสาร +(662)256 7711 ฝ่ายงานเลขานุการ ext. 9535, 9509 อีเมล info@sec.or.th เว็บไซต์ www.sec.or.th
หน่วยงานกำกับบริษัทจดทะเบียน	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +(662)229 2000, +(662)654 56560 โทรสาร +(662)229 2030, +(662)654 5649 ศูนย์บริการข้อมูล +(662)229 2222 อีเมล SETCallCenter@set.or.th เว็บไซต์ www.set.or.th
นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญและหุ้นกู้	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +(662)229 2800 โทรสาร +(662)359 1259 ศูนย์บริการข้อมูล +(662)229 2888 อีเมล contact.tsd@set.or.th เว็บไซต์ www.tsd.co.th
ผู้สอบบัญชี	ชื่อผู้สอบบัญชี 1. นาย บุญเลิศ แก้วพันธุ์พฤษ์ (บริษัท บีพีอาร์ ออดิท แอนด์ แอดไวเซอร์ จำกัด) โทรศัพท์ +(662)634 5398 โทรสาร +(662)634 5399 อีเมล boonlert@bpraudit.co.th เว็บไซต์ -

ส่วนที่ 1 หัวข้อที่ 6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ที่ปรึกษากฎหมาย	ชื่อทนายความ 1. นายพจน์ คมนอนันต์ (บริษัท ฟรีเมียร์ ลอว์เยอร์ จำกัด) โทรศัพท์ +(662)982 8049-50 โทรสาร +(662)982 8053 อีเมล phodkhomanant@gmail.com เว็บไซต์ -
-----------------	--

6.1.3 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทและบริษัทย่อย

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น (บาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ทางตรง+ทางอ้อม) (%)
บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) ทะเบียนเลขที่ 0107555000091 สำนักงานใหญ่ เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ +(662)518-2722 โทรสาร +(662)518-2723 หมวดธุรกิจ ธุรกิจขนาดกลาง กลุ่มอุตสาหกรรม MAI Industry เว็บไซต์ www.filtervision.co.th	จัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์เพื่อการจัดจำหน่าย ออกแบบ ประกอบ ปรับปรุง ซ่อมแซม และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์	100.00	0.50	100.00	N/A

บริษัทย่อย

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น (บาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ทางตรง+ทางอ้อม) (%)
บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ทะเบียนเลขที่ 0105534119941 สำนักงาน เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ +(662)518-0600 โทรสาร +(662)518-0620	จัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ ออกแบบ ประกอบ ปรับปรุง ซ่อมแซม และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์และให้บริการดูแล บำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์เพื่อทางการแพทย์	25.00	100.00	25.00	99.99

ส่วนที่ 1 หัวข้อที่ 6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	มูลค่าที่ตราไว้ ต่อหุ้น (บาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ทางตรง+ทางอ้อม) (%)
บริษัท นิวแมคคาเธอร์ จำกัด * ทะเบียนเลขที่ 0105541079631 สำนักงาน เลขที่ 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ +(662)518-2722 โทรสาร +(662)518-2723	ปัจจุบันได้หยุดประกอบธุรกิจ และได้โอน กิจการไปให้ บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)	5.00	100.00	5.00	99.99

หมายเหตุ * ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้ บริษัท นิวแมคคาเธอร์ จำกัด เลิกกิจการภายในเดือนกันยายน 2556 ทั้งนี้บริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกบริษัทต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วในวันที่ 30 กันยายน 2556 และได้หยุดดำเนินการและอยู่ระหว่างการดำเนินการเพื่อชำระบัญชีบริษัท

6.2 ข้อมูลที่สำคัญอื่น

-ไม่มี-