

4. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัทแบ่งกลุ่มสินค้าและบริการหลักออกเป็น 3 กลุ่มสินค้าและบริการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

4.1 กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products)

4.1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทแบ่งสินค้าในกลุ่มนี้ออกเป็น 2 ประเภทคือ

4.1.1.1 อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment: PPE)

ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลเป็นอุปกรณ์ที่บุคคลหรือผู้ปฏิบัติงานใช้สวมใส่บนอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกาย หรือหลายส่วนร่วมกันในขณะทำงาน เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมในการทำงาน เช่น อันตรายจากความร้อน, แสง, เสียง, สารพิษ, สารเคมี เป็นต้น รวมทั้งเพื่อการป้องกันชิ้นงานมิให้เกิดความเสียหาย โดยสินค้าในหมวดอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลนี้ สามารถแบ่งเป็นประเภทได้ดังนี้

1) อุปกรณ์ป้องกันศีรษะและใบหน้า

ประกอบด้วยหมวกนิรภัย อุปกรณ์ป้องกันใบหน้าและดวงตา อุปกรณ์ครอบศีรษะสำหรับยึดแผ่นกระบังนิรภัย เพื่อใช้ป้องกันการกระแทก การเจาะทะลุของวัตถุ กระแสไฟฟ้า และอัคคีภัย

2) อุปกรณ์ป้องกันดวงตา ประกอบด้วย แว่นตานิรภัย และแว่นครอบตา เพื่อใช้ป้องกันวัตถุกระเด็นเข้าที่ดวงตา ป้องกันรังสี แสงจ้า และประกายไฟ

3) อุปกรณ์ป้องกันระบบการได้ยิน

ประกอบด้วย ที่ครอบหู และปลั๊กอุดหู เพื่อใช้ป้องกันอันตรายที่ได้รับจากระดับเสียงที่ดังเกินไป

4) อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจ

กลุ่มที่ 1 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจประเภทจัดส่งอากาศที่มีแหล่งจ่ายอากาศแยก

อิสระจากอากาศในบริเวณที่ปฏิบัติงานให้เหมาะสำหรับการหายใจ

เช่น อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดถังบรรจุอากาศแบบพกพา อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดใช้สายส่งอากาศ และอุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดใช้ท่อส่งอากาศ

กลุ่มที่ 2 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอากาศ โดยทำให้อากาศสะอาด

(Air – purifying respirator)

เช่น อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาค อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดดูดซับก๊าซและไอระเหย และอุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาคและดูดซับก๊าซและไอระเหยในขณะเดียวกัน

5) อุปกรณ์ป้องกันมือ

ถุงมือเป็นอุปกรณ์สำหรับป้องกันมือขณะปฏิบัติงาน แบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

กลุ่มที่ 1 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางชีวภาพ ที่เกิดจากเชื้อโรคชนิดต่างๆ

กลุ่มที่ 2 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางเคมีที่เกิดจากสารเคมีประเภทกรด ด่าง รวมทั้งสารทำลาย

กลุ่มที่ 3 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางกายภาพที่เกิดจากความร้อน ความเย็น ความคม และกระแสไฟฟ้า

6) อุปกรณ์ป้องกันเท้า

ประกอบด้วย รองเท้านิรภัยและรองเท้านิรภัยซึ่งใช้สวมใส่เพื่อป้องกันน้ำ แรงกระแทก การเจาะทะลุความร้อน ความเย็น และกระแสไฟฟ้า

7) ชุดป้องกันร่างกาย

ประกอบด้วย ชุดป้องกันความร้อน ชุดป้องกันสารเคมี ชุดป้องกันอากาศเย็น ชุดป้องกันกระแสไฟฟ้าสถิตย์ ชุดผจญเพลิง และชุดดับเพลิง

8) อุปกรณ์ป้องกันการตก

ประกอบด้วย อุปกรณ์ป้องกันการตกจากที่สูงและอุปกรณ์ช่วยเคลื่อนย้ายในแนวดิ่ง

ตัวอย่างสินค้าอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment: PPE)

ประเภทสินค้า	ตัวอย่างสินค้า	ตราสินค้าที่สำคัญ
1. อุปกรณ์ป้องกันศีรษะ		
2. อุปกรณ์ป้องกันดวงตา		
3. อุปกรณ์ป้องกันการได้ยิน		
4. อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจ		
5. อุปกรณ์ป้องกันมือ		
6. อุปกรณ์ป้องกันเท้า		
7. ชุดป้องกันร่างกาย		
8. อุปกรณ์ป้องกันการตก		

4.1.1.2 อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environmental Products)

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อเสริมสร้างความปลอดภัยในสถานประกอบการ ได้แก่ สินค้าต่อไปนี้

- 1) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยเกี่ยวกับอากาศ ประกอบด้วยเครื่องวัดแก๊สพิษ และแก๊สไวไฟในอากาศ และอุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ
- 2) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันอันตรายจากสารเคมี ประกอบด้วย อุปกรณ์ชำระล้างตา และลำตัวฉุกเฉิน อุปกรณ์จัดเก็บขนย้าย และถ่ายเทสารเคมีอันตราย อุปกรณ์และวัสดุดูดซับสารเคมี
- 3) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยประเภทอื่นๆ เช่น
 - อุปกรณ์ล็อกนิรภัย สำหรับล็อกเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ แหล่งกำเนิดหรือจ่ายพลังงาน
 - สติกเกอร์ ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย และเครื่องพิมพ์สติกเกอร์ ฉลาก ป้าย สัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย

ตัวอย่างสินค้าอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environmental Products)

ประเภทสินค้า	ตัวอย่างสินค้า	ตราสินค้าที่สำคัญ
9. อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยทางอากาศ		
10. อุปกรณ์ป้องกันอันตรายจากสารเคมี		
11. อุปกรณ์ความปลอดภัยประเภทอื่น		

สัดส่วนของยอดขายสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลคิดเป็น ร้อยละ 66.16 และ ร้อยละ 67.86 ของรายได้จากการขายและการให้บริการในปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ สินค้าในกลุ่มอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ถุงมือนิรภัย รองเท้านิรภัย และแว่นตานิรภัย

สัดส่วนของยอดขายสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานคิดเป็นร้อยละ 12.55 และ ร้อยละ 10.74 ของรายได้จากการขายและการให้บริการในปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ สินค้าในกลุ่มอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ชุดชำระล้างฉุกเฉิน ชุดป้องกันเปลวไฟ และวัสดุดูดซับสารเคมี

4.1.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

4.1.2.1 กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะลูกค้าของกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ครอบคลุมลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ต้องการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงาน และสภาพแวดล้อมทั่วไป หรือต้องการให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากล รวมถึงความต้องการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ทั้งด้วยความสมัครใจของลูกค้าเองหรือต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กฎหมาย ในปี 2555 บริษัทมีการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็น

สัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของรายได้รวม โดยปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 3,000 ราย ทั้งนี้ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวม โดยมีกลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้ายแยกตามอุตสาหกรรมหลักได้ดังนี้

- 1) กลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์
- 2) กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตอาหารสด-อาหารแปรรูป อาหารแช่แข็ง-อาหารกระป๋อง รวมไปถึงโรงงานผลิตเครื่องดื่มทั้งที่มีแอลกอฮอล์และไม่มีแอลกอฮอล์
- 3) กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์จากปิโตรเคมี โรงงานผลิตสารเคมี
- 4) กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับรถยนต์ จักรยานยนต์ และส่วนประกอบของยานยนต์ดังกล่าว
- 5) กลุ่มอุตสาหกรรมวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ตลอดจนบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั่วไป
- 6) อื่น ๆ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมบริการ กลุ่มโรงงานเยื่อกระดาษ และบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น และลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

4.1.2.2 กลุ่มลูกค้าที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner)

กลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าขายปลีก บริษัทมีการขายสินค้าให้กับกลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของรายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยฐานลูกค้าในกลุ่มนี้มีมากกว่า 900 ราย ซึ่งทำให้การกระจายสินค้าเข้าไปถึงฐานลูกค้าได้ในวงกว้างขึ้น

สำหรับคู่ค้าทางธุรกิจซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเหมือนกับบริษัทนั้น จะเป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายร่วมกับสินค้าของตนเองเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและทำให้ขายสินค้าได้อย่างครบวงจร

4.1.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีความเกี่ยวข้องกับภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าที่ผู้ประกอบการต้องใช้ในอุตสาหกรรมแต่ละชนิดตามกฎหมายแรงงานต่างๆ ดังนั้นการเติบโตของธุรกิจจึงมีการแปรผันตามการเติบโตของอุตสาหกรรมและการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ กลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์

ในปี 2555 ภาวะเศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวร้อยละ 6.4 โดยได้รับแรงสนับสนุนหลักจากภาคอุตสาหกรรมการผลิตในประเทศที่ขยายตัวสูงขึ้น และการใช้จ่ายภายในประเทศที่เติบโตอย่างมากและการส่งออกที่เริ่มปรับตัวดีขึ้น ซึ่งในช่วงครึ่งปีแรกยังมีกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ที่ยังไม่สามารถฟื้นตัวจากปัญหาอุทกภัยได้ทั้งหมด จึงส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมยังไม่สามารถขยายตัวได้เต็มที่ นอกจากนั้นยังมีปัญหาจากเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว ทั้ง สหภาพยุโรป อเมริกา ญี่ปุ่น จีน และเกาหลีใต้ ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม โดยการส่งออกลดลง ลดการผลิตในภาคการผลิต หดการผลิตสินค้าชั่วคราว การลดการจ้างงานเป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามในปี 2555 ประเทศไทยมีการขยายตัวในภาคอุตสาหกรรมอยู่ถึง ร้อยละ 7.0

ความสามารถในการแข่งขัน

ปัจจัยภายใน

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในกลุ่มอาหารอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจากต่างประเทศที่สำคัญหลายตราสินค้า นอกจากนั้นบริษัทยังมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายทั้งต่างประเทศและในประเทศมากกว่า 500 ราย ซึ่งครอบคลุมความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งผลิตภัณฑ์ยังมีคุณภาพ มีมาตรฐานรองรับ ทั้ง มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมไทย มอก. หรือมาตรฐานสากลอื่นๆ เช่นมาตรฐาน EN ของสหภาพยุโรป มาตรฐาน ANSI ของสหรัฐอเมริกา และมาตรฐาน JIS ของญี่ปุ่น

นอกจากนี้บริษัทยังมีการว่าจ้างผู้ผลิตทั้งต่างประเทศและในประเทศ ผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้า ของบริษัทเอง ได้แก่ ตราสินค้า Synos ตราสินค้า ENV-SAVE เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ามากขึ้นทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์และราคา อีกทั้งยังสามารถเพิ่มฐานลูกค้าได้มากขึ้นสำหรับผู้บริโภคทั่วไป

ปัจจัยภายนอก

1. การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่คาดว่าจะมีการฟื้นตัวที่ชัดเจนมากขึ้นซึ่งจะส่งผลดีมากต่อภาคอุตสาหกรรม
2. การขยายตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ที่ขยายตัวสูงสุดในประเทศ ในรอบหลายปี
3. การฟื้นตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และคอมพิวเตอร์จากปัญหาอุทกภัยและการขาดแคลนชิ้นส่วนการผลิต
4. อุปสงค์ใหญ่ในประเทศมีแนวโน้มขยายตัวสูงซึ่งเป็นผลมาจากการฟื้นตัวของภาคการผลิต
5. การเร่งการเบิกจ่ายงบประมาณ กระตุ้นทางเศรษฐกิจด้วยโครงการต่างของภาครัฐ เช่น โครงการบ้านหลังแรก รถยนต์คันแรก โครงการการบริหารจัดการน้ำ โครงการขยายเส้นทางรถไฟฟ้ามหานคร ซึ่งจะช่วยให้อุตสาหกรรมการก่อสร้างมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น
6. นโยบายของรัฐบาลและการบังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาหารอนามัย ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน
7. มาตรฐานระบบการจัดการอาหารอนามัยและความปลอดภัย ซึ่งในปัจจุบันในอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ให้ความสำคัญกับมาตรฐานดังกล่าวอย่างยิ่งเพื่อให้มีคุณสมบัติในการเป็นคู่ค้าระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้มีอุปสงค์ในสินค้าและผลิตภัณฑ์ด้านอาหารอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมากยิ่งขึ้น

โอกาสของผู้ที่จะเข้ามาเป็นผู้แข่งขันรายใหม่

โอกาสที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้ามาในธุรกิจมีปัจจัยในการพิจารณา ดังต่อไปนี้

1. ข้อจำกัดทางด้านเงินทุน และการหาสินค้ามาตรฐานในระดับสากล และเป็นที่ยอมรับ
2. ผู้ผลิตจากต่างประเทศที่มีตราสินค้าที่ได้รับการยอมรับและมีชื่อเสียงมีจำนวนน้อยราย ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในแต่ละประเทศเพียงรายเดียว หรือมีการแต่งตั้งให้น้อยรายที่สุดเพื่อป้องกันการแข่งขันระหว่างตัวแทนจำหน่ายด้วยกัน นอกจากนี้ยังง่ายต่อการกำหนดเป้าหมายตลาดพื้นที่รับผิดชอบ จึงทำให้ตัวแทนจำหน่ายมีจำนวนจำกัด

4.2 กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products)

4.2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

สินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในพื้นที่ที่ต้องการควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาด ปลอดภัย เช่น โรงพยาบาล กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ ถุงมือในงานสภาพควบคุม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม ผ้าคลีนรูม และชุดคลีนรูม บริษัทมีสัดส่วนของยอดขายสินค้าในกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมคิดเป็น ร้อยละ 15.58 และ ร้อยละ 16.27 ของรายได้จากการขายและการให้บริการในปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ สินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ถุงมือสำหรับห้องคลีนรูม อุปกรณ์ทำความสะอาดชิ้นงานและห้องคลีนรูม และ พรม แผ่นกาวดักฝุ่น

ตัวอย่างสินค้าอุปกรณ์เพื่อการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products)

ประเภทสินค้า	ตัวอย่างสินค้า	ตราสินค้าที่สำคัญ
1. อุปกรณ์ทำความสะอาด		
2. อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์		
3. เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม		
4. ผ้าคลีนรูม ชุดคลีนรูม		

4.2.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

4.2.2.1 กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะลูกค้าของกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ประกอบไปด้วยลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ต้องใช้สินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนหรือผลิตภัณฑ์ที่ต้องการความสะอาดหรือปลอดภัยมากกว่าปกติ รวมถึงลูกค้าในกลุ่มโรงพยาบาลและสถานพยาบาลต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้สินค้าในกลุ่มนี้เช่นกัน ซึ่งกลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้ายของบริษัท ได้แก่

- กลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์
- กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตอาหารสด-อาหารแปรรูป อาหารแช่แข็ง-อาหารกระป๋อง รวมไปถึงโรงงานผลิตเครื่องดื่มทั้งที่มีแอลกอฮอล์และไม่มีแอลกอฮอล์
- กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับรถยนต์ จักรยานยนต์ และส่วนประกอบของยานยนต์
- กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา และผลิตเครื่องมือแพทย์
- โรงพยาบาลและสถานพยาบาลต่างๆ

4.2.2.2 กลุ่มลูกค้าที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner) กลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าปลีก สำหรับคู่ค้าทางธุรกิจซึ่งดำเนินธุรกิจเป็น

ตัวแทนจำหน่ายเหมือนกับบริษัทนั้น จะเป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายร่วมกับสินค้าของตนเองเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและทำให้ขายสินค้าได้อย่างครบวงจร

4.2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมในสถานที่ควบคุม เช่นโรงพยาบาล โรงงานผลิตเครื่องมือแพทย์ โรงงานผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โรงงานผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ เป็นต้น ซึ่งสถานที่ต่างๆเหล่านี้ต้องการห้องปลอดเชื้อหรือสถานที่ควบคุมเพื่อลดปัญหาการปนเปื้อนจากฝุ่นละอองหรืออนุภาคขนาดเล็กที่มาจากผู้ปฏิบัติงาน เครื่องจักร กระบวนการผลิต และอากาศภายนอก ที่สามารถจะส่งผลให้งานขาดประสิทธิภาพหรือประสิทธิภาพน้อยลง

ซึ่งในภาวะปัจจุบันนี้การปนเปื้อนในสิ่งแวดล้อมมีมากขึ้น มีอนุภาคต่างๆมากมายซึ่งมีปัจจัยจากการดำเนินชีวิตของมนุษย์ ซึ่งสิ่งปนเปื้อนเหล่านี้ส่งผลกับร่างกายมนุษย์เองเช่นกัน ดังนั้นภาคอุตสาหกรรมต่างๆจึงให้ความสำคัญกับการควบคุมสภาพแวดล้อมในการผลิตมากขึ้น แต่ละอุตสาหกรรมหันมาใส่ใจในการควบคุมสภาพแวดล้อมโดยทำห้องปลอดเชื้อที่มีความสะอาด เพื่อเพิ่มคุณภาพของงานของตนเองและเป็นตัวชี้วัดความมีมาตรฐานของแต่ละอุตสาหกรรมเพื่อเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดของแต่ละอุตสาหกรรมนอกจากนั้นในปัจจุบันยังมีมาตรฐานสากลที่กำหนดเพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการและผู้ใช้งาน คือ ISO 14611

จากเหตุดังกล่าวข้างต้นจึงส่งผลให้ธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในห้องปลอดเชื้อ หรือผลิตภัณฑ์คลีนรูม จึงได้รับความสนใจและมีความต้องการจากอุตสาหกรรมต่างๆเป็นจำนวนมากและต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อการผลิตในอุตสาหกรรม

ความสามารถในการแข่งขัน

ปัจจัยภายใน

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในกลุ่มอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานรวมถึงสินค้าในกลุ่มด้านการควบคุม ทั้งจากต่างประเทศและในประเทศ ซึ่งครอบคลุมความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งผลิตภัณฑ์ยังมีคุณภาพ มีมาตรฐานรองรับ

นอกจากนั้นบริษัทยังมีการจ้างผู้ผลิต ผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ามากขึ้นทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์และราคา อีกทั้งยังสามารถเพิ่มฐานลูกค้าได้มากขึ้นสำหรับผู้บริโภคทั่วไป

และจากการที่บริษัทมีการดำเนินงานเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานมานานกว่า 30 ปี ทั้งยังมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ สินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานและมีนวัตกรรมอย่างต่อเนื่องจึงส่งผลให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง

แนวโน้มในอนาคตของสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมนั้น มีแนวโน้มที่มีการเติบโตมากขึ้นเรื่อยๆเนื่องมาจากปัญหาของสภาพแวดล้อมที่มีการปนเปื้อนมากขึ้นทำให้ความจำเป็นในการใช้ผลิตภัณฑ์สินค้า บริการเหล่านี้มากขึ้นตามลำดับ นอกจากนั้นการแข่งขันในตลาดของแต่ละอุตสาหกรรมที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นเหตุให้เกิดค่ามาตรฐานต่างๆทางด้านอาชีวอนามัย การแข่งขันด้านคุณภาพการใช้สินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมจึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในแต่ละอุตสาหกรรม ด้วยเหตุดังกล่าวยังทำให้แนวโน้มของสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมมีความต้องการมากขึ้นเรื่อยๆตามการเติบโตและพัฒนาของอุตสาหกรรม

ปัจจัยภายนอก

1. การมีการกำหนดค่ามาตรฐานสากล ISO14611 ทำให้อุตสาหกรรมต่างๆหันมาสนใจในการทำห้องควบคุมสภาพแวดล้อมและใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัยมากขึ้น

2. การฟื้นตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และคอมพิวเตอร์จากปัญหาอุทกภัยและการขาดแคลนชิ้นส่วนการผลิต ซึ่งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมหลักในการใช้ผลิตภัณฑ์ในห้องควบคุมสภาพแวดล้อม

3. อุปสงค์ใหญ่ในประเทศมีแนวโน้มขยายตัวสูงซึ่งเป็นผลมาจากการฟื้นตัวของภาคการผลิต

4. นโยบายของรัฐบาลและการบังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีวอนามัย ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน

5.มาตรฐานระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย ซึ่งในปัจจุบันในอุตสาหกรรมต่างๆได้ให้ความสำคัญกับมาตรฐานดังกล่าวอย่างยิ่งเพื่อให้มีคุณสมบัติในการเป็นคู่ค้าระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้มีอุปสงค์ในสินค้าและผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมากยิ่งขึ้น

4.3 กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำ (Water Treatment Products)

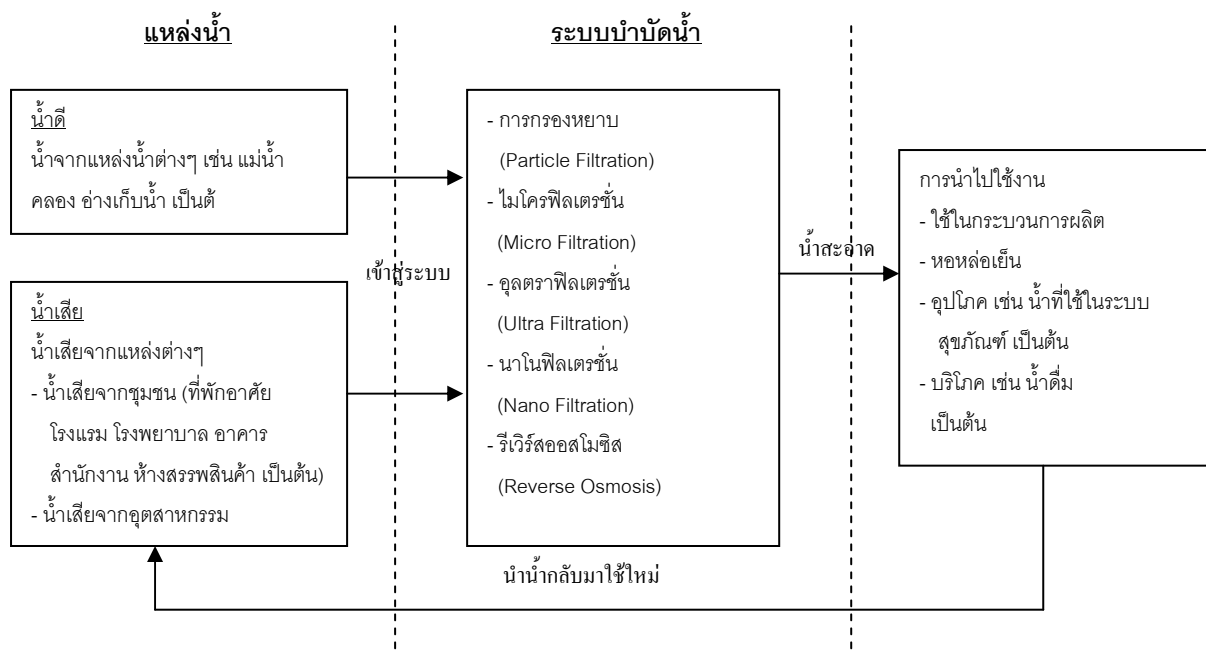
4.3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทแบ่งสินค้าและบริการออกเป็น 4 ประเภทดังนี้

1. การจัดหาหน่วยเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน, เครื่องสูบน้ำ ถึงเก็บน้ำ, ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น โดยระบบและอุปกรณ์ซึ่งบริษัทจัดหาจำหน่าย สามารถบำบัดน้ำจากแหล่งน้ำหรือน้ำเสียจากการดำเนินงานเพื่อให้มีคุณภาพที่เหมาะสมตามความต้องการใช้งาน นอกจากนี้ ตะกอนเหลือทิ้งจากระบบบำบัด หลังจากได้รับการแยกน้ำออกแล้ว ยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่นได้ เช่น ใช้ในการผลิตก๊าซชีวภาพ เป็นต้น ซึ่งนอกจากจะสามารถลดมลพิษในน้ำที่จะถูกปล่อยออกไปในสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำของผู้ประกอบการได้อีกด้วย

2. การให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดให้แกลูกค้า ในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน (Build-Own -Operate) โดยดำเนินการตั้งแต่การออกแบบ ผลิตและติดตั้งระบบ และนำระบบไปติดตั้งในสถานที่ของลูกค้าในลักษณะพร้อมใช้งาน และเก็บเกี่ยวรายได้จากการจำหน่ายน้ำที่บำบัดได้ให้กับลูกค้าตามระยะเวลาที่ระบุในสัญญา ทั้งนี้บริษัทจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ระบบดังกล่าว โดยคาดว่าจะมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 3 ปี ทำสัญญา 5-10 ปี และให้เม็ดเงินลงทุนประมาณ 5 ล้านบาทต่อ 1 โครงการ ปัจจุบันมีโครงการที่บริษัทดำเนินการอยู่ 2 แห่งคือ โครงการเขื่อนลพบุรี สาขาชลบุรี และเขื่อนลพบุรี สาขาขอนแก่น

ทั้งนี้ ระบบบำบัดน้ำสามารถบำบัดได้ทั้งน้ำดีและน้ำเสีย โดยมีกระบวนการในการบำบัดโดยรวมดังนี้



ระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียที่ให้บริการกับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมแบ่งออกเป็น 5 ระบบ ตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของน้ำที่ต้องการ ดังนี้

1) ระบบผลิตน้ำประปาและน้ำดื่ม (Potable and drinking water system)

เป็นระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำดิบ เช่น น้ำผิวดินตามธรรมชาติ (น้ำคลอง แม่น้ำ น้ำบาดาล) และน้ำที่ปนเปื้อนสิ่งสกปรกต่างๆ เพื่อให้สามารถนำมาใช้อุปโภคบริโภค และใช้งานในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงระบบผลิตน้ำประปาเคลื่อนที่ โดยบริษัทฯ ย่อยได้มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเมมเบรน (Membrane Filtration) ชนิดไมโครฟิลเตรชัน (Membrane Micro Filtration) และ เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน (Membrane Ultra Filtration) ซึ่งสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการเดินระบบ

2) ระบบบำบัดน้ำเสีย (Waste water treatment system)

เป็นระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากการประกอบกิจการของโรงงาน อาคาร และกิจกรรมต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการบำบัดก่อนที่จะปล่อยลงสู่สิ่งแวดล้อม ซึ่งสามารถออกแบบและให้บริการสำหรับคุณภาพน้ำเสียที่แตกต่างกันให้เหมาะสมได้

3) ระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ (Waste water recycling system)

เป็นระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ในการดำเนินงาน โดยใช้เทคโนโลยีระบบบำบัดที่หลากหลาย เช่น เมมเบรนไมโครฟิลเตรชัน เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน หรือเมมเบรนในถังปฏิกิริยา (Membrane bioreactor system) ตามความเหมาะสมสำหรับน้ำเสียเพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่น้ำนั้นที่ถูกบำบัดกลับไปใช้ใหม่ เช่น สำหรับหอหล่อเย็น (Cooling tower) หรือหม้อไอน้ำ (Boiler)

4) ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ (Purified water system)

เป็นระบบการผลิตน้ำบริสุทธิ์ ใช้งานเฉพาะด้านที่มีข้อกำหนดสูง ซึ่งประกอบด้วยระบบต่างๆ เช่น ระบบกรองด้วยเมมเบรนรีเวอร์สออสโมซิส (Reverse Osmosis) ระบบเมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน ระบบอิเล็กโตรไดโอนิเซชัน (Electro deionization) และระบบฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต เป็นต้น

5) ระบบผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล (Desalination System)

เป็นระบบที่นำน้ำทะเลมาผ่านกระบวนการให้เป็นน้ำบริสุทธิ์และลดความเค็ม เพื่อเป็นน้ำจืดที่สามารถนำมาใช้งานทั่วไปหรือใช้ในอุตสาหกรรมได้ ซึ่งเหมาะสมสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมหรือนิคมอุตสาหกรรมที่มีพื้นที่ติดชายฝั่ง โรงแรมหรือ รีสอร์ทชายทะเล และเรือเดินสมุทร

ทั้งนี้ เนื่องจากคุณภาพของแหล่งน้ำที่ต้องการการบำบัด และความต้องการในการใช้งานของน้ำที่บำบัดแล้วมีความแตกต่างกัน ทำให้มีการเลือกใช้กระบวนการที่แตกต่างกันตามตารางดังต่อไปนี้

ช่วงการกรอง	การกรองระดับ ละเอียด		การกรองระดับ ปานกลาง		การกรองระดับ หยาบ		
ไมครอน	0.001	0.01	0.1	1.0	10	100	1000
อังสตรอม	10	100	1000	10 ⁴	10 ⁵	10 ⁶	10 ⁷
น้ำหนัก โมเลกุล	100	200	5,000	20,000	100,000	500,000	
ขนาด สัมพัทธ์ ทั่วไป ของวัตถุ	สารละลายเกลือ	คาร์บอนดำ	ผงสี				
	ไฟโรเจน						
	ไลออนโลหะ	ไวรัส	แบคทีเรีย				
	กากขี้ปลา						
	น้ำคาล	โปรตีนอัลบูมินสูง					
กระบวนการ การกรอง	ส่วนที่ละลายได้น้ำ	สารแขวนลอย					
	รีเวอร์สออสโมซิส	ไมโครฟิลเตรชัน					
	อัลตราฟิลเตรชัน	กระบวนการกรองขนาดแบบดั้งเดิม					

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่ากระบวนการกรองสามารถกรองวัตถุได้ตั้งแต่สารแขวนลอยเช่น ทราาย ละอองเกสร โดยกระบวนการกรองอนุภาคแบบดั้งเดิม เช่น การกรองทราาย ไปจนถึงสามารถกรองสารละลายในน้ำ เช่น สารละลายเกลือ หรืออออนโลหะ โดยกระบวนการรีเวิร์สออสโมซิส ซึ่งน้ำที่ผ่านการบำบัดสามารถนำมาใช้ในการบริโภคได้

ทั้งนี้ ที่มาของน้ำที่จะนำมาบำบัดและวัตถุประสงค์การนำน้ำที่บำบัดแล้วไปใช้จะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะกำหนดเทคโนโลยีที่จะใช้เพื่อให้ได้น้ำที่มีระดับคุณภาพตรงตามวัตถุประสงค์การใช้งาน โดยบริษัทมีเทคโนโลยีระบบกรองน้ำที่หลากหลายในการให้บริการกับลูกค้า ดังนี้

- 1) ระบบกรองด้วยเมมเบรน (Membrane filtration) เช่น Membrane Micro Filtration (MMF) Membrane Ultra Filtration (MUF) Membrane Bioreactor (MBR) Reverse Osmosis (RO) เป็นต้น
- 2) ระบบกรองแบบทำความสะอาดอัตโนมัติ (Automatic self-cleaning screen system)
- 3) ระบบบำบัดน้ำโดยไม่ใช้เคมี (Non-chemical water treatment) เช่น การบำบัดน้ำโดยใช้คลื่นเสียงและไฟฟ้า

ปัจจุบันบริษัทใช้เทคโนโลยีหลัก คือ เทคโนโลยีระบบกรองด้วยเมมเบรน (Membrane Filtration Technology) 2 ประเภท ดังต่อไปนี้

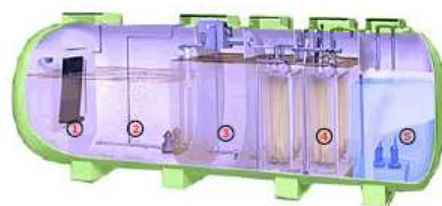
1) Membrane Filtration (MF): เป็นเทคโนโลยีในการกรองน้ำโดยใช้เส้นใยกลวง (Hollow Fiber) บรรจุในภาชนะ ซึ่งสามารถกรองน้ำอย่างต่อเนื่องได้ในระดับ Micro Filtration และ Ultra Filtration โดยสามารถขจัดเชื้อแบคทีเรีย ไวรัส เหล็ก สารหนู และสารปนเปื้อนอื่นในน้ำตามระดับของการกรองได้ ซึ่งเทคโนโลยีนี้สามารถใช้งานได้ทั้งในการบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย อีกทั้งยังมีขนาดเล็กทำให้สามารถประหยัดพื้นที่ติดตั้งได้ ซึ่งเทคโนโลยีนี้สามารถถูกออกแบบในลักษณะเป็นอุปกรณ์สำเร็จรูป (Module) เพื่อให้มีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนอัตราการกรอง และสะดวกในการติดตั้งและบำรุงรักษา

2) Membrane Bioreactor (MBR): เป็นเทคโนโลยีที่รวมกระบวนการกรองด้วยเมมเบรน (Membrane filtration) และการบำบัดทางชีวภาพ (Biological treatment) ไว้ด้วยกัน โดยใช้เยื่อกรองจุ่มลงในถังบำบัดปฏิกิริยา ซึ่งสามารถบำบัดได้ทั้งของแข็ง สารอินทรีย์ และแบคทีเรียได้ในขั้นตอนเดียว ทำให้สามารถประหยัดพื้นที่ในการติดตั้งมากกว่ากระบวนการบำบัดทั่วไปโดยใช้ถังตกตะกอน

ตัวอย่างการติดตั้งถัง MBR



โครงสร้างภายในถัง MBR



3. **การให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ** โดยดำเนินการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัด มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำดีให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม, งานโครงสร้าง, การติดตั้งและติดตามผล, การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ, การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย ซึ่งสามารถแบ่งประเภทการให้บริการได้ดังนี้

1) บริการออกแบบพร้อมผลิตแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) เป็นการให้บริการออกแบบ ผลิตและติดตั้งโครงการระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียอย่างครบวงจรแบบเบ็ดเสร็จทั้งโครงการเพื่อส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้างในลักษณะพร้อมใช้งานได้ทันที โดยมีระยะเวลาตั้งแต่ได้รับงานจนถึงส่งมอบงานเฉลี่ยประมาณ 4 เดือน ถึง 6 เดือน

2) บริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ (Module) ภายใต้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้าง (OEM : Original Equipment Manufacturer) เป็นการให้บริการรับจ้างออกแบบและผลิตอุปกรณ์ระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ (Module) พร้อมใช้งานภายใต้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้าง (OEM) โดยมีระยะเวลาตั้งแต่ได้รับงานจนถึงส่งมอบงานเฉลี่ยประมาณ 3 เดือน

4. การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ เป็นการให้บริการดูแลบำรุงรักษาและควบคุมระบบให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้

4.3.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

4.3.2.1 กลุ่มลูกค้าทางตรง

ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม

ประกอบด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะเกิดจากลักษณะของการดำเนินงานตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ขาดแคลนน้ำ หรือมีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำที่สูง โดยนอกจากจะสามารถลดมลพิษจากการปล่อยน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำ ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำได้ โดยการผลิตน้ำจากแหล่งน้ำตามธรรมชาติหรือจากการบำบัดน้ำเสีย ซึ่งสามารถเลือกใช้ระบบที่เหมาะสมกับแหล่งน้ำและคุณภาพของน้ำที่ต้องการสำหรับแต่ละประเภทของกิจการ เช่น อุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพน้ำสำหรับการใช้งานเฉพาะด้าน เช่น โรงพยาบาล หรือห้องวิจัย เป็นต้น ทั้งนี้ที่ผ่านมาบริษัทย่อยได้ดำเนินการออกแบบ ประกอบ ติดตั้งระบบบำบัดน้ำ ให้กับ บริษัท ซีเพรซันดิสทริ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัย

ประกอบด้วยกิจการโรงแรม ที่พักอาศัยหรืออาคารขนาดใหญ่ เช่น บ้านพักอาศัยขนาดใหญ่ คอนโดมิเนียม หรืออาคารสำนักงาน ซึ่งมีปริมาณและค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำสูง โดยสามารถเลือกขนาดและประเภทระบบบำบัดน้ำเพื่อให้ได้น้ำในระดับคุณภาพที่ต้องการ เช่น น้ำประปา น้ำดื่ม หรือน้ำรดน้ำต้นไม้ เป็นต้น

ลูกค้ากลุ่มเทศบาลหรือชุมชน

ประกอบด้วยชุมชนหรือเทศบาลซึ่งโดยปกติแล้วมีปริมาณการใช้น้ำและปริมาณน้ำเสียเป็นจำนวนมาก ซึ่งระบบบำบัดน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ สามารถลดค่าใช้จ่ายและแก้ปัญหขาดแคลนน้ำในบางพื้นที่แล้ว และยังสามารถลดมลพิษที่เกิดกับสิ่งแวดล้อมเนื่องจากน้ำเสียจากแหล่งชุมชนได้

ลูกค้ารายย่อย

กลุ่มลูกค้าผู้บริโภคทั่วไปที่ต้องการบริโภคน้ำสะอาด

4.3.2.2 กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ

ลูกค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้รับเหมาโครงการ ซึ่งต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับในส่วนของระบบจัดการน้ำ โดยบริษัทดังกล่าวอาจมีการดำเนินงานที่ไม่ครอบคลุมหรือขีดความสามารถไม่เพียงพอสำหรับระบบจัดการน้ำได้จึงจำเป็นต้องมีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการในส่วนของระบบดังกล่าว

4.3.2.3 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำ

ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง และประสงค์ที่จะจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จภายใต้ตราสินค้าของตนเอง จึงว่าจ้างบริษัทให้เป็นผู้ผลิต

4.3.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

โลกประกอบไปด้วยพื้นน้ำ 7 ส่วน แต่พื้นน้ำส่วนใหญ่จะเป็นทะเลและมหาสมุทร ส่วนน้ำจืดซึ่งเป็นส่วนที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของประชากรโลกมีเพียงร้อยละ 1 เท่านั้น เมื่อความต้องการน้ำของประชากรเพิ่มมากขึ้นตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลให้น้ำจืดของโลกขาดแคลน

สำหรับสถานการณ์การใช้น้ำของคนไทย เมื่อพิจารณา สองส่วน คือน้ำเพื่อบริโภคและน้ำเพื่ออุปโภค ซึ่งน้ำนี้มีแหล่งที่มา 4 แหล่งคือน้ำดื่มบรรจุขวด น้ำฝน น้ำประปา และน้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติ ประเภทน้ำดื่มที่คนไทยดื่มมากที่สุดคือน้ำฝนร้อยละ 34.6 รองลงมาคือน้ำดื่มบรรจุขวดและน้ำประปา ร้อยละ 31.6 และ 23.9 ตามลำดับ

นอกจากนี้ที่ผ่านมา ประเทศไทยประสบปัญหาการขาดแคลนน้ำจืดและน้ำประปาในหลายพื้นที่ รวมถึงพื้นที่อุตสาหกรรมและท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศ เช่น เมืองพัทยา จังหวัดระยอง ภูเก็ต และเกาะสมุย เป็นต้น โดยมีสาเหตุหลักมาจากการขาดแคลนแหล่งน้ำดิบที่จะนำมาใช้ในการผลิตน้ำประปาหรือน้ำจืด ซึ่งในบางพื้นที่ต้องมีการซื้อน้ำจากผู้ขายน้ำในราคาที่สูงขึ้นเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภคในช่วงที่ขาดแคลน ทำให้บางพื้นที่ต้องติดตั้งระบบแปลงน้ำทะเลเป็นน้ำจืดเพื่อลดปัญหาการขาดแคลนน้ำ

ประเทศไทยมีปริมาณการใช้น้ำประมาณ 80,000 ล้านลูกบาศก์เมตร โดยแบ่งเป็น การบริโภคแล้วหมดไป (Consumption) ซึ่งได้แก่ การใช้ที่เมื่อใช้แล้วไม่อาจนำกลับมาใช้เพื่อกิจกรรมอื่นได้ทันที และการบริโภคได้ต่อเนื่อง (Non-Consumption) หรือการบริโภคที่สามารถนำมาใช้ได้ใหม่ ได้แก่ น้ำที่สามารถนำมาบำบัดแล้วปล่อยลงสู่แหล่งน้ำผิวดินใหม่ได้อีก ทั้งนี้ น้ำที่ถูกนำไปใช้จะมีคุณภาพแตกต่างกันไปตามกิจกรรมการใช้ ซึ่งส่งผลให้คุณภาพน้ำหลังการใช้นี้มีความแตกต่างกันไปด้วย โดย สามารถจำแนกตามภาคส่วนสำคัญได้ ดังนี้

1. การใช้น้ำในภาคเกษตรกรรม (Agricultural Use) :ได้แก่ การใช้น้ำเพื่อการเพาะปลูกและปศุสัตว์ โดยน้ำที่ใช้ในการเกษตรเป็นน้ำที่ปราศจากสารเคมี และเชื้อโรคที่เป็นอันตรายต่อพืช และคนหรือสัตว์ที่บริโภคพืชนั้น โดยสัดส่วนการใช้น้ำในภาคเกษตรกรรมคิดเป็นประมาณร้อยละ 76 ของการใช้น้ำทั้งหมด

2. การใช้น้ำในภาคอุตสาหกรรม (Industrial Use) :ได้แก่ การใช้น้ำในภาคอุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ อาทิ อุตสาหกรรมเหล็ก ปิโตรเคมี พลังงาน และกระดาษ เป็นต้น โดยคุณภาพน้ำที่ต้องการจะแตกต่างกันไปตามกระบวนการผลิตและคุณลักษณะพิเศษของแต่ละผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมนั้นๆ อาทิ น้ำที่ยังมีการเจือปนของธาตุเหล็ก แมงกานีส และคาร์บอนไดออกไซด์ จะก่อให้เกิดความเสียหายต่อกระบวนการผลิตกระดาษ น้ำที่มีปริมาณคลอรีนสูง จะก่อให้เกิดความเสียหายต่อการผลิตเหล็กหล่อ เป็นต้น โดยสัดส่วนการใช้น้ำในภาคอุตสาหกรรมคิดเป็นประมาณร้อยละ 4 ของการใช้น้ำทั้งหมด การใช้น้ำในภาคอุตสาหกรรมจะต้องถูกบำบัดก่อนปล่อยลงสู่แหล่งน้ำ โดยน้ำที่บำบัดได้ต้องมีคุณภาพและมาตรฐานตามที่กรมควบคุมมลพิษกำหนด ดังนั้น สัดส่วนการใช้น้ำในภาคอุตสาหกรรมที่เป็นแบบบริโภคแล้วหมดไป จึงน้อยกว่าภาคเกษตรกรรม

3. การใช้น้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภคของชุมชนเมือง (Domestic Use) :ได้แก่ การใช้น้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภคในครัวเรือน ซึ่งน้ำที่นำไปใช้ต้องมีความสะอาด ปราศจากเชื้อโรคและสารเคมีที่เป็นพิษต่อร่างกาย ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ไม่มีสี กลิ่น และรสที่ฉุนแฉะ โดยความต้องการพื้นฐานในการใช้น้ำสำหรับภาคครัวเรือนได้รับการประมาณไว้ว่าเท่ากับ 50 ลิตรต่อคนต่อวัน (รวมน้ำที่ใช้สำหรับการดื่ม การปรุงอาหาร การอาบน้ำ และการสุขาภิบาล) ซึ่งในปี 2553 สัดส่วนการใช้น้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภคในชุมชน คิดเป็นประมาณร้อยละ 4 ของการใช้น้ำทั้งหมด โดยน้ำที่ใช้แล้วในภาคครัวเรือนจะถูกบำบัดก่อนปล่อยลงสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ ดังนั้น การใช้น้ำในภาคครัวเรือนจึงถือเป็นการบริโภคแล้วหมดไปน้อยกว่าภาคเกษตรกรรม

(ที่มา : สถาบันน้ำภาคอุตสาหกรรม สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย)

ภาพรวมน้ำเสียของประเทศไทย

จากการสำรวจของสำนักวิจัย พัฒนาและอุทกวิทยา กรมทรัพยากรน้ำ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เมื่อปี 2553 พบว่า สภาพปัญหาน้ำที่พบในลุ่มแม่น้ำต่างๆ คือ ดินน้ำเสื่อมโทรม แหล่งน้ำตื้นเขิน การรุกรานเส้นทางการขาดแคลนน้ำเพื่อการอุปโภค-บริโภค เพื่อการเกษตร และการอุตสาหกรรม คุณภาพน้ำเสื่อมโทรม (น้ำเสีย) และปัญหาน้ำท่วม เป็นต้น ซึ่งหากพิจารณาภาพรวมน้ำเสียของประเทศแยกตามภาคส่วนที่สำคัญ 3 ส่วน (ที่มา : แนวทางการบริหารจัดการน้ำเสีย พ.ศ. 2549-2552 สำนักจัดการคุณภาพน้ำ กรมควบคุมมลพิษ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม) ซึ่งสามารถอธิบายได้ ดังนี้

1. น้ำเสียจากภาคเกษตรกรรม : ได้แก่ น้ำเสียที่เกิดจากกิจกรรมการเพาะปลูกและการเลี้ยงสัตว์ โดยน้ำเสียทั้ง 2 แบบจะมีสิ่งสกปรกเจือปนแตกต่างกัน กล่าวคือน้ำเสียที่เกิดจากการเพาะปลูกจะมีไนโตรเจน ฟอสฟอรัส โปแตสเซียม และสารพิษต่างๆ ในปริมาณที่ค่อนข้างสูง ในขณะที่น้ำเสียจากการเลี้ยงสัตว์จะพบสิ่งสกปรกในรูปของสารอินทรีย์เป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้ น้ำเสียที่เกิดจากภาคเกษตรกรรมมีทั้งสิ้นประมาณ 114 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน ทำให้เกิดปริมาณความสกปรกเท่ากับ 890 ตันบีโอดีต่อวัน โดยแบ่งเป็นน้ำทิ้งจากการเพาะปลูกประมาณ 106.8 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน คิดเป็นปริมาณความสกปรกเท่ากับ 390 ตันบีโอดีต่อวัน น้ำทิ้งจากการเลี้ยงสัตว์ประมาณ 7.2 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน คิดเป็นปริมาณความสกปรกเท่ากับ 500 ตันบีโอดีต่อวัน

2. น้ำเสียจากภาคอุตสาหกรรม : ได้แก่ น้ำเสียที่เกิดจากการประกอบกิจการโรงงาน ได้แก่ น้ำเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต รวมถึงน้ำเสียที่เกิดจากการใช้น้ำของแรงงาน การล้างทำความสะอาดโรงงาน และน้ำเสียที่ยังไม่ได้รับการบำบัด หรือได้รับการบำบัดแล้วแต่ยังไม่ได้คุณภาพตามมาตรฐานน้ำทิ้ง ทั้งนี้ โรงงานอุตสาหกรรมทั่วประเทศที่ก่อให้เกิดน้ำเสียมีประมาณ 120,000 แห่ง คิดเป็นปริมาณน้ำเสีย 6.8 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน ซึ่งทำให้เกิดปริมาณความสกปรกเท่ากับ 2,700 ตันบีโอดีต่อวัน ซึ่งในปี 2552 มีจำนวนโรงงานที่จดทะเบียนไว้กับกระทรวงอุตสาหกรรม และได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการทั้งสิ้น 128,517 โรง และมีเงินทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 4.76 ล้านล้านบาท ซึ่งมีการเติบโตในส่วนของเงินทุนจดทะเบียนและจำนวนคนงานอย่างต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

จากข้อมูลสถิติจำนวนโรงงานที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องส่งผลให้มีความต้องการใช้น้ำในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นโดยที่ผ่านมาโรงงานส่วนใหญ่เห็นว่าการบำบัดน้ำเสียถือเป็นต้นทุนและค่าใช้จ่ายจึงให้ความสำคัญน้อยและปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปตามข้อบังคับของกฎหมาย อย่างไรก็ตามการที่บริษัทสามารถให้บริการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียหรือน้ำดี และสามารถนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ได้นั้น ถือเป็นจุดเปลี่ยนให้อุตสาหกรรมต่างๆหันมาสนใจ เพราะนอกจากจะทำให้ต้นทุนการใช้น้ำลดลงแล้วยังถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งหากพิจารณาจากจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศจะเห็นได้ว่าธุรกิจของบริษัทยังสามารถเติบโตได้อีกมากในอนาคต

3. น้ำเสียจากการอุปโภคและบริโภคของชุมชน : ได้แก่ น้ำเสียที่เกิดจากกิจกรรมประจำวันต่างๆ ของประชาชนที่อาศัยอยู่ในชุมชนและกิจกรรมที่เป็นอาชีพต่างๆ อาทิ น้ำเสียที่เกิดจากการประกอบอาหารและชำระล้างสิ่งสกปรกทั้งหลายภายในครัวเรือน และ/หรืออาคารประเภทต่างๆ อาทิ อาคารชุด โรงแรม โรงพยาบาล หมู่บ้าน ตลาด ภัตตาคาร และห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ซึ่งปริมาณน้ำเสียที่เกิดจากการอุปโภคและบริโภคของชุมชนมีปริมาณน้ำเสียประมาณ 14 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน (แบ่งเป็นชุมชนเมืองระดับเทศบาลจำนวน 1,146 แห่ง ประมาณ 2.5 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน พื้นที่กรุงเทพมหานครและเมืองพัทยาประมาณ 2.5 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน และจากพื้นที่องค์การบริหารส่วนตำบลจำนวน 6,636 แห่ง ประมาณ 9 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน คิดเป็นปริมาณความสกปรกรวม 2,600 ตันบีโอดีต่อวัน แต่ละชุมชนมีทั้งชุมชนที่มีการบำบัดน้ำและชุมชนส่วนใหญ่ที่ปล่อยน้ำเสียโดยไม่มีการพักและการบำบัดน้ำลงสู่ท่อระบายน้ำ

โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทได้แก่ ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำจำนวนมาก เช่น อาหาร, โรงพยาบาล ห้องวิจัย, ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัยเช่น โรงแรม คอนโดมิเนียมและ อาคารสำนักงาน , ลูกค้ากลุ่มเทศบาลหรือชุมชน มีแนวโน้มการขยายตัวตามการขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศ และตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น

จากปริมาณน้ำเสียที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะมาจากการขยายตัวของชุมชนเมือง เกษตรกรรม และโรงงานอุตสาหกรรม ที่ส่งผลให้เกิดปัญหาแหล่งน้ำเสื่อมโทรม เน่าเสีย ซึ่งมีแนวโน้มทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้น ทำให้หน่วยงานต่างๆ เห็นถึงความจำเป็นในการควบคุมและจัดการเพื่อลดผลกระทบที่กำลังตามมาต่อสุขภาพประชาชนและสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้มีการส่งเสริมและผลักดันให้มีการออกพระราชบัญญัติเพื่อควบคุมและลดมลพิษที่ออกสู่แหล่งธรรมชาติต่างๆ โดยกฎหมายหรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินอนุรักษ์ทรัพยากรน้ำ ได้แก่ พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 ซึ่งให้อำนาจคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ คณะกรรมการควบคุมมลพิษ และเจ้าพนักงานควบคุมมลพิษ ในการบังคับใช้มาตรการต่างๆ ตามกฎหมาย เพื่อประโยชน์ในการควบคุม ป้องกันและแก้ไขปัญหามลพิษอันเนื่องมาจากภาวะมลพิษ

นอกจากนี้ ยังมีประกาศกระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อมฉบับที่ 3 พ.ศ. 2539 ซึ่งกำหนดมาตรฐานการควบคุมการระบายน้ำทิ้งจากโรงงานอุตสาหกรรมไว้ 16 ประเภท อาทิ ค่าความเป็นกรดและด่าง ค่า TDS ค่า BOD และค่า COD เป็นต้น โดยบังคับใช้แบ่งตามประเภทของโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมบางประเภทจำเป็นต้องติดตั้งเครื่องมือหรืออุปกรณ์พิเศษที่ช่วยในการบำบัดน้ำ

เสียให้อยู่ในปริมาณที่กฎหมายกำหนดไว้ รวมถึงมีผู้ควบคุมดูแลสำหรับระบบป้องกันสิ่งแวดล้อมเป็นพิษที่ได้ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงอุตสาหกรรม

แนวโน้มธุรกิจระบบบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่

ธุรกิจเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ถือเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตดี เนื่องจากทรัพยากรน้ำเป็นทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด โดยปัจจัยที่ส่งเสริมการเติบโตของเทคโนโลยีในการอนุรักษ์น้ำ ได้แก่ ความต้องการน้ำจืดที่เพิ่มมากขึ้นจากจำนวนประชากรและโรงงานอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น ปริมาณน้ำสะอาดลดลงจากมลภาวะ ปัญหาวาตภัยแล้งในหลายพื้นที่ทั่วโลก การสนับสนุนจากรัฐบาล เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพและมีราคาถูกมากขึ้น และความร่วมมือของทั่วโลกในการส่งเสริมการอนุรักษ์น้ำ

นอกจากนี้หากพิจารณาข้อมูลการใช้เทคโนโลยีรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ในแต่ละภูมิภาค พบว่าการ รีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่จะมีการเติบโตสูงในแถบเอเชียตะวันออกและแปซิฟิก (East Asia Pacific) ในช่วงปี 2552 ถึงปี 2559 โดยมีสัดส่วนการนำน้ำกลับมาใช้ใหม่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 32.9 จากปริมาณน้ำที่นำกลับมาใช้ใหม่ทั้งหมด 50.6 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน ในช่วงปี 2009-2016 (ข้อมูลของ ADB “Water Crisis and Choices” ณ. เดือนตุลาคม 2553) จึงแสดงว่าธุรกิจนี้มีโอกาสในการเติบโตสูง

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในปัจจุบันมีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านการจัดการน้ำ แบ่งมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่และกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก ซึ่งบางบริษัทมีการมุ่งเน้นธุรกิจไปในการจัดการเฉพาะด้าน เช่น ระบบการน้ำประปา ระบบบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น อีกทั้งยังมีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย เช่น ชุมชนในระดับภูมิภาค ชุมชนท้องถิ่น นิคมอุตสาหกรรม และโรงงานอุตสาหกรรม

กลุ่มคู่แข่งขนาดใหญ่

ประกอบด้วยบริษัทที่มีขนาดใหญ่ซึ่งสามารถรองรับโครงการที่มีมูลค่าสูงที่ต้องใช้ต้นทุนการเงินลงทุนมาก ซึ่งบางบริษัทสามารถให้บริการในโครงการที่ต้องการเทคโนโลยีที่สูงได้ ประกอบด้วยบริษัทจากต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินการธุรกิจการจัดการน้ำในประเทศไทย โดยบริษัทในกลุ่มนี้มุ่งเน้นมูลค่าโครงการที่สูงและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดใหญ่ เช่น ระบบจัดการน้ำในนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

กลุ่มคู่แข่งขนาดกลางและเล็ก

เน้นลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม โรงแรม หรืออาคารสำนักงานหรือที่พักอาศัยขนาดใหญ่ ซึ่งแต่ละบริษัทได้ใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกันในการแข่งขัน เช่น ด้านเทคโนโลยี ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการขาย ช่องทางการจำหน่าย การบริการ เป็นต้น

ทั้งนี้ จากที่กล่าวข้างต้น บริษัทและบริษัทย่อยได้มุ่งเน้นในการให้บริการด้านการจัดหาบริการบำบัดน้ำเพื่อนำมาใช้หรือจากการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ โดยมุ่งเน้นไปในระบบขนาดกลางและเล็ก ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางตรงเป็นโรงงานอุตสาหกรรมและกิจการโรงแรมหรือที่พักอาศัยขนาดใหญ่ ทำให้กลุ่มคู่แข่งส่วนใหญ่จะอยู่ในขนาดกลางและเล็ก

ภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจจำนวนมากหันมาให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์และการรักษาสิ่งแวดล้อม เพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายและข้อกำหนดของภาครัฐ อันสืบเนื่องมาจากภาวะโลกร้อน (Global Warming) ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งการให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมของธุรกิจ ทำให้มีจำนวนผู้ประกอบการในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์และรักษาสิ่งแวดล้อมจดทะเบียนจัดตั้งเพิ่มมากขึ้น ธุรกิจที่ประกอบกิจการเกี่ยวกับการบำบัดน้ำหรือเครื่องกรองน้ำก็เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน แม้ธุรกิจการบำบัดน้ำเพื่อใช้อุปโภคและบริโภคจะเติบโตด้วยเหตุจากความต้องการของผู้บริโภคจะสูงขึ้นมากก็ตามแต่จำนวนคู่แข่งที่เข้ามาในธุรกิจนี้ก็เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน ดังนั้นบริษัทจึงสร้างความแตกต่างด้วยการบริการที่รวดเร็วได้มาตรฐาน สินค้ามีคุณภาพ และการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มได้อย่างทั่วถึงทั้งลูกค้าส่วนบุคคลและลูกค้าองค์กร จึงทำให้บริษัทสามารถเข้าสู่การแข่งขันของตลาดธุรกิจน้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.4 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลาย ครบวงจร ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์มากกว่า 4,000 รายการ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างเหมาะสม นอกจากนี้สินค้ายังมีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานความปลอดภัยทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ในส่วนของสินค้าด้านระบบบำบัดน้ำ บริษัทเพิ่มสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย

กลยุทธ์ด้านบริการ (Service)

บริษัทมีระบบการจัดเก็บข้อมูลการสั่งซื้อของลูกค้าทุกราย เพื่อมาใช้ในการวิเคราะห์ความต้องการและประมาณการสั่งซื้อ เพื่อให้สามารถสต็อกสินค้าได้เพียงพอและบริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการจัดระบบการขายแบ่งตามลูกค้าแต่ละอุตสาหกรรม เพื่อให้พนักงานขายที่ให้บริการมีความรู้ความเข้าใจลูกค้าที่ดูแลอยู่ และยังได้มีการจัดฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ในตัวสินค้าและบริการเป็นอย่างดีอย่างสม่ำเสมอ ทำให้สามารถให้ความรู้แก่ลูกค้าและให้การบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสม ทั้งก่อนและหลังการขาย

กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน และความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้บริษัทจัดให้มีระบบการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีเพื่อให้สามารถตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้าในราคาที่ยุติธรรมและเหมาะสม

กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทมีกลยุทธ์ช่องทางการจำหน่ายหลักเป็นการขายตรงเข้าสู่โรงงานต่างๆ ผ่านพนักงานขายซึ่งเป็นช่องทางที่มีประสิทธิภาพที่สุดในการเข้าถึงลูกค้า และจากการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้า เป็นผลทำให้บริษัทสามารถรักษาลูกค้าเก่าและขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่ได้เป็นอย่างดี สำหรับด้านคู่ค้านั้นบริษัทได้ให้ความสำคัญกับคู่ค้าทุกรายเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ โดยมีความโปร่งใสและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลานาน

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

บริษัทมีการจัดทำกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ เว็บไซต์บริษัท www.pdgth.com, เว็บไซต์ให้ความรู้อุปกรณ์ความปลอดภัย www.thai-safetywiki.com, เว็บไซต์ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอุปกรณ์บำบัดน้ำ www.pdenvi.com, การลงโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเช่น นิตยสารเพื่อความปลอดภัยต่างๆ, เว็บไซต์ความรู้ความปลอดภัยและอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงมีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าภายในประเทศ เช่น งานสัปดาห์ความปลอดภัยแห่งชาติ, งานนิทรรศการ Thailand Industrial Fair, งานนิทรรศการ Thai Water เป็นต้น เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

กลยุทธ์ด้านการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีความตรงต่อเวลา

บริษัทมีการนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์ต่างๆ มาใช้ในการปฏิบัติงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการและเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน เช่น ระบบการบริหารคลังสินค้า การจัดส่ง สินค้าให้ได้ตามกำหนดเวลา รวมถึงการจัดการในองค์กรรวมด้วยการบริหารแบบห่วงโซ่อุปทาน เป็นต้น

4.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศใน ปี 2554 และปี 2555 คิดเป็นประมาณร้อยละ 64 และร้อยละ 66 ของยอดการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ โดยเป็นยอดการสั่งซื้อสูงสุดจากผู้จำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22 สำหรับการซื้อสินค้าในประเทศเป็นการซื้อจากทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้ผลิตเจ้าของตราสินค้า ส่วนการซื้อสินค้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อสินค้าจากเจ้าของตราสินค้าโดยตรง ปัจจุบันบริษัทมีการติดต่อสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย

จากต่างประเทศและในประเทศมากกว่า 200 ราย โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ผู้ผลิตและเจ้าของตราสินค้าต่างๆ ได้ให้การสนับสนุนและดำเนินงานร่วมกันด้วยดีมาโดยตลอด พิจารณาได้จากจำนวนตราสินค้าและประเภทสินค้าที่บริษัทได้รับการไว้วางใจให้เป็นตัวแทนในการจำหน่ายที่มีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจากต่างประเทศจำนวนรวมทั้งสิ้น 35 ตราสินค้า โดยได้รับการแต่งตั้งใน 2 ลักษณะ คือ เป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศ (Sole/Exclusive Distributor) และเป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Non-exclusive Distributor)

ตราสินค้าที่ทางบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียว ได้แก่

บริษัท	ตราสินค้า	สินค้า	ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย	ระยะเวลาของสัญญา	เงื่อนไขทางการค้า
King's shoe Manufacturing Pte., Ltd.	KING'S	รองเท้านิรภัยที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม	2551 ^{1/}	1 ปี	- King's ยกเลิกสัญญาได้โดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด - King's สามารถยกเลิกสัญญาถ้าบริษัททำผิดสัญญาโดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด - King's สามารถทบทวนแก้ไขสัญญาได้ถ้าบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงในระดับผู้บริหาร - ยอดขายขั้นต่ำ
Ansell Limited, (Australia)	Ansell	ถุงมือและชุดป้องกันที่ใช้ในกระบวนการผลิต	2546 ^{2/}	1 ปี	- Ansell สามารถบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้ - หากบริษัทผิดเงื่อนไขในสัญญา - ไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำ - มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจควบคุมบริษัท
Mirogard Limited	MICROGARD	ชุดป้องกันสารเคมี ฝุ่น และเชื้อโรค	2553	ไม่ระบุ	Microgard ยกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้ (1) มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท (2) บริษัทไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำรายปี

หมายเหตุ: ^{1/}ในอดีตตั้งแต่ปี 2537 จนถึงปี 2550 เป็นการทำสัญญาแต่งตั้งให้กับบริษัท เพอซันแนล เซฟตี้ จำกัด ทั้งนี้บริษัทได้เริ่มรับโอนธุรกิจจากบริษัท เพอซันแนล เซฟตี้ จำกัด มาตั้งแต่ปี 2550

^{2/}บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวตั้งแต่ปี 2546 ยกเว้นในปี 2552 ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไป เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจถดถอยทั่วโลก ทั้งนี้ บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวกครั้งในปี 255

สำหรับขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทมีแนวทางในการจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ 3 แนวทาง คือ

- 1) บริษัทหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่จากแหล่งต่างๆ
- 2) บริษัทติดต่อสอบถามความต้องการของลูกค้าอยู่เป็นระยะว่ามีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ใด
- 3) เจ้าของตราสินค้าและ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Supplier) เป็นผู้เสนอผลิตภัณฑ์ให้บริษัททำการตลาดให้ หลังจากนั้นจึงนำผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง (Prototype) มาศึกษา แล้วส่งไปให้ลูกค้าทดลองใช้ ถ้าผลการทดสอบผ่านจึงวางแผนการตลาดและทำการติดต่อสั่งซื้อต่อไป ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการออกสินค้าใหม่ปีละ 1-2 ชนิด ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

สำหรับสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ ตราสินค้า ENV-SAFE และ SYNOS บริษัทได้ว่าจ้างผู้ผลิตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อใช้ตราสินค้านี้ในการเติมเต็มช่องว่างในตลาด

4.6 ช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัท ดำเนินการโดยทีมงานขายของบริษัทซึ่งมีจำนวนประมาณกว่า 90 คน โดยการจำหน่ายในปัจจุบันครอบคลุมพื้นที่หลักดังนี้

- 1) พื้นที่ขายในกรุงเทพฯ เขตปริมณฑล และจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ ออยุธยา สมุทรสาคร สมุทรปราการ เป็นต้น รวมถึงจังหวัดที่มีศักยภาพอื่นที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การดูแลของสาขา เช่น กาญจนบุรี นครราชสีมา ขอนแก่น สุราษฎร์ธานี สงขลา เป็นต้น จะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของสำนักงานใหญ่
- 2) ภาคตะวันออก ครอบคลุมพื้นที่การขายทั้งสิ้น 3 จังหวัด คือ ระยอง ตราด และจันทบุรี อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของสาขา ระยอง
- 3) ภาคเหนือและภาคกลางตอนบน ครอบคลุมพื้นที่ขาย 14 จังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ กำแพงเพชร ตาก ลำปาง ลำพูน เชียงราย พะเยา น่าน แพร่ สุโขทัย พิษณุโลก อุตรดิตถ์ พิจิตร เพชรบูรณ์ อยู่ภายใต้การดูแลรับผิดชอบของสาขาเชียงใหม่

ในปี 2555 บริษัทได้ขยายสาขาทางภาคใต้ ที่จังหวัดภูเก็ต ซึ่งเริ่มดำเนินงานได้ในเดือนธันวาคม นอกจากนี้บริษัทได้ทำการขยายพื้นที่การขายให้ครอบคลุมทั่วประเทศ โดยให้มีพนักงานประจำครอบคลุมดูแลพื้นที่ขายในส่วนที่สาขายังไม่ครอบคลุมได้แก่ พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนดำเนินการขยายสาขาในลักษณะของร้านค้าปลีกในอนาคต