

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทแบ่งกลุ่มสินค้าและบริการหลักออกเป็น 3 กลุ่มสินค้าและบริการ คือ

1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products)
2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products)
3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products)

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินรวมในปี 2554 ถึงปี 2556 สามารถแสดงแยกตามกลุ่มสินค้าและบริการได้ดังนี้

หน่วย : บาท

ประเภทของรายได้	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1.รายได้จากการจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม	617,293,843	79.48	597,171,901	75.20	544,274,222	75.39
1.1 รายได้จากการจัดจำหน่ายอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล	470,047,029	60.52	458,120,683	57.69	402,984,118	55.82
1.2 รายได้จากการจัดจำหน่ายอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน	147,246,814	18.96	139,051,218	17.51	141,290,104	19.57
2.รายได้จากการจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม	123,459,427	15.90	152,942,703	19.26	134,276,986	18.60
3.รายได้จากการจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภค และบริโภค	33,124,734	4.26	39,913,578	5.03	40,593,779	5.62
3.1 รายได้จากการจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ	28,335,588	3.65	36,112,906	4.55	16,552,824	2.29
3.2 รายได้จากการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัด	4,573,953	0.59	2,969,480	0.37	1,057,556	0.15
3.3 รายได้จากการออกแบบ ผลิต ติดตั้งระบบบำบัดน้ำ	-	0.00	616,000	0.08	21,928,598	3.04
3.4 รายได้จากการให้บริการดูแลควบคุมระบบและบำรุงรักษา เครื่องจักร อุปกรณ์เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ	215,193	0.03	215,193	0.03	1,054,800	0.15
4. รายได้อื่นๆ	2,794,622	0.36	4,097,181	0.52	2,797,569	0.39
<b>รวม</b>	<b>776,672,626</b>	<b>100.00</b>	<b>794,125,363</b>	<b>100.00</b>	<b>721,942,556</b>	<b>100.00</b>

## 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

2.1.1 กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products) บริษัทแบ่งลักษณะสินค้าในกลุ่มนี้ออกเป็น 2 ประเภทคือ





### 1. อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment: PPE)

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

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ป้องกันศีรษะและใบหน้า	หมวกนิรภัย อุปกรณ์ป้องกันใบหน้าและดวงตา อุปกรณ์ครอบศีรษะสำหรับยึดแผ่นกระบังนิรภัย เพื่อใช้ป้องกันการกระแทก การเจาะทะลุของวัตถุ กระแสไฟฟ้า และอัคคีภัย	
2) อุปกรณ์ป้องกันดวงตา	แว่นตานิรภัย และแว่นครอบตา เพื่อใช้ป้องกันวัตถุกระเด็นเข้าที่ดวงตา ป้องกันรังสี แสงจ้า และประกายไฟ	 
3) อุปกรณ์ป้องกันระบบการได้ยิน	ที่ครอบหู และปลั๊กอุดหู เพื่อใช้ป้องกันอันตรายที่ได้รับจากระดับเสียงที่ดังเกินไป	 
4) อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจ	<p>กลุ่มที่ 1 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจประเภทจัดส่งอากาศที่มีแหล่งจ่ายอากาศแยกอิสระจากอากาศในบริเวณที่ปฏิบัติงานให้เหมาะสำหรับการหายใจ เช่น อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดถังบรรจุอากาศแบบพกพา อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดใช้สายส่งอากาศ และอุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดใช้ท่อส่งอากาศ</p> <p>กลุ่มที่ 2 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอากาศ โดยทำให้อากาศสะอาด (Air - purifying respirator) เช่น อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาค อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดดูดซับก๊าซและไอระเหย และอุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาคและดูดซับก๊าซและไอระเหยในขณะเดียวกัน</p>	     





ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
5) อุปกรณ์ป้องกันมือ	กลุ่มที่ 1 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางชีวภาพ ที่เกิดจากเชื้อโรคชนิดต่างๆ กลุ่มที่ 2 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางเคมีที่เกิดจากสารเคมีประเภทกรด ต่าง รวมทั้งสารทำละลาย กลุ่มที่ 3 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางกายภาพที่เกิดจากความร้อน ความเย็น ความคม และกระแสไฟฟ้า	  
6) อุปกรณ์ป้องกันเท้า	รองเท้านิรภัยและรองเท้าบูทนิรภัยซึ่งใช้สวมใส่เพื่อป้องกันน้ำ แรงกระแทก การเจาะทะลุความร้อน ความเย็น และกระแสไฟฟ้า	 
7) ชุดป้องกันร่างกาย	ชุดป้องกันความร้อน ชุดป้องกันสารเคมี ชุดป้องกันอากาศเย็น ชุดป้องกันกระแสไฟฟ้าสถิตย์ ชุดผจญเพลิง และชุดดับเพลิง	  
8) อุปกรณ์ป้องกันการตก	อุปกรณ์ป้องกันการตกจากที่สูงและอุปกรณ์ช่วยเคลื่อนย้ายในแนวดิ่ง	

2. อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environmental Products) เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อเสริมสร้างความปลอดภัยในสถานประกอบการ ได้แก่ สินค้าต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยเกี่ยวกับอากาศ	เครื่องวัดแก๊สพิษ และแก๊สไวไฟในอากาศ และอุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ	
2) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันอันตรายจากสารเคมี	อุปกรณ์ชำระล้างตา และลำตัวฉุกเฉิน อุปกรณ์จับเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมีอันตราย อุปกรณ์และวัสดุดูดซับสารเคมี	  
3) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยประเภทอื่น	อุปกรณ์ลิ้อคนิรภัย สำหรับลิ้อเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ แห่ลงกำเนิดหรือจ่ายพลังงาน สติ๊กเกอร์ ฉลากป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย และเครื่องพิมพ์สติ๊กเกอร์ ฉลาก ป้าย สัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย	

### 2.1.2 กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products)

สินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในพื้นที่ที่ต้องการควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาดปลอดภัย เช่น โรงพยาบาล กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนรถยนต์ เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ป้องกันฝุ่นและเชื้อโรค	อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันฝุ่นและเชื้อโรค หรือสิ่งแปลกปลอม ในสถานที่ควบคุม เช่น ถุงมือแพทย์ ถุงมือในงานสภาพควบคุม แผ่นกาวดักฝุ่น	
2) อุปกรณ์ทำความสะอาด	ผ้าเช็ดชิ้นงาน ลูกกลิ้งทำความสะอาด สำหรับชิ้นงานอิเล็กทรอนิกส์	
3) อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์	สายรัดข้อมือ ข้อเท้า หรืออุปกรณ์ที่สวมใส่เพื่อป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ในสถานที่ควบคุม	
4) อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม	อุปกรณ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะ สำหรับใช้ในห้องคลีนรูม เช่น ชุดคลีนรูม ผ้าคลีนรูม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม	

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

##### - กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน และกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ครอบคลุมลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆเกือบทุกอุตสาหกรรมในประเทศไทย ที่ต้องการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงานและสภาพแวดล้อมทั่วไปในสถานที่ทำงาน หรือต้องการให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากล รวมถึงความต้องการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ทั้งด้วยความสมัครใจของลูกค้าเองหรือต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กฎหมาย บริษัทมีการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของรายได้รวม ปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 3,000 ราย บริษัทมีลูกค้ากลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้ายแยกตามอุตสาหกรรมได้ดังนี้

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) กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา และผลิตเครื่องมือแพทย์
- 7) กลุ่มโรงพยาบาลและสถานพยาบาลต่างๆ และลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ
- 8) กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมบริการ กลุ่มโรงงานเชื้อกระดาษ และบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

#### กลุ่มลูกค้าที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner)

กลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าขายปลีก บริษัทมีการขายสินค้าให้กับกลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของรายได้รวม โดยมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 1,000 ราย ซึ่งทำให้การกระจายสินค้าเข้าไปถึงลูกค้าได้ในวงกว้างขึ้น สำหรับคู่ค้าทางธุรกิจซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเหมือนกับบริษัทนั้น จะเป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายร่วมกับสินค้าของตนเองเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและทำให้ขายสินค้าได้อย่างครบวงจร

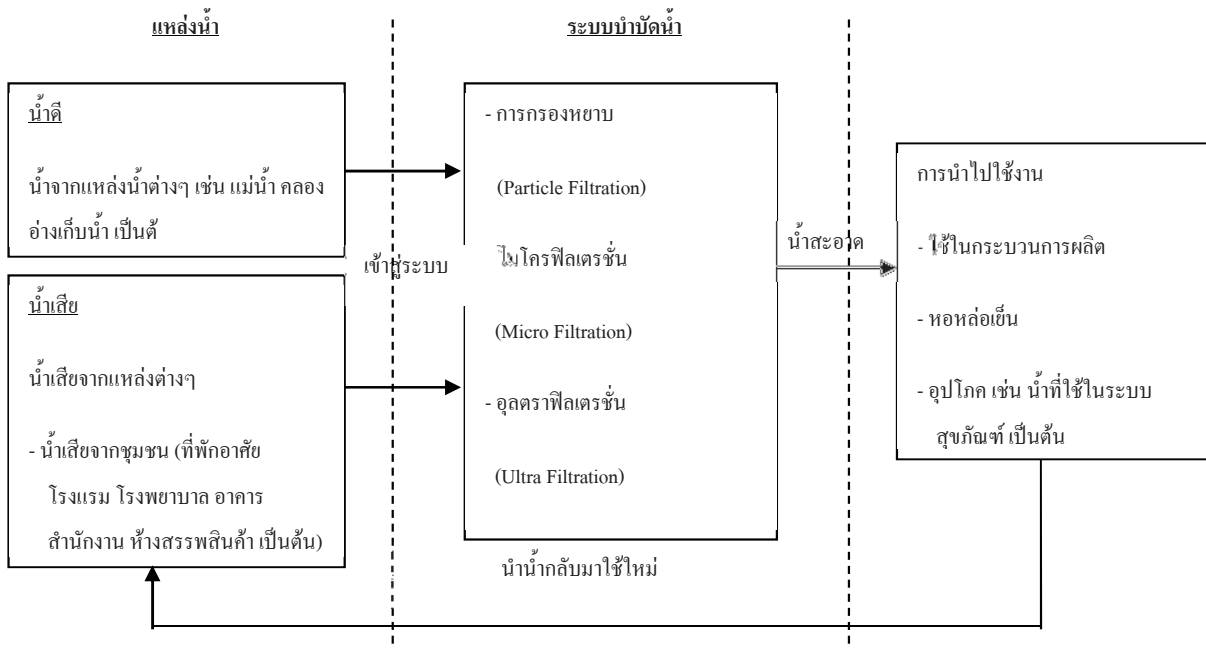
ปี 2556 บริษัทแต่งตั้ง บริษัท เอการ์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัท ในประเทศพม่า และในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ

**2.1.3 กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products) บริษัทแบ่งลักษณะสินค้าและบริการออกเป็น 4 ประเภทดังนี้**

1) การจัดจำหน่ายเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำสำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน, เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ, ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน เป็นต้น โดยระบบและอุปกรณ์ซึ่งบริษัทจัดจำหน่าย สามารถบำบัดน้ำได้จากแหล่งน้ำหรือน้ำเสียจากการดำเนินงานเพื่อทำให้มีคุณภาพที่เหมาะสมตามความต้องการใช้งาน นอกจากนี้ ตะกอนเหลือทิ้งจากระบบบำบัด หลังจากได้รับการแยกน้ำออกแล้ว ยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่นได้ เช่น ใช้ในการผลิตก๊าซชีวภาพ เป็นต้น ซึ่งนอกจากจะสามารถลดมลพิษในน้ำที่จะถูกปล่อยออกไปในสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำของผู้ประกอบการได้อีกด้วย

ตราสินค้าที่สำคัญในกลุ่มสินค้าด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค ได้แก่ ตราสินค้า GE และ PENTAIR

2) การให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดให้แก่ลูกค้า ในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน (Build-Own - Operate) โดยดำเนินการตั้งแต่การออกแบบ ผลิตและติดตั้งระบบ และนำระบบไปติดตั้งในสถานที่ของลูกค้าในลักษณะพร้อมใช้งาน และเก็บเกี่ยวรายได้จากการจำหน่ายน้ำที่บำบัดได้ให้กับลูกค้าตามระยะเวลาที่ระบุในสัญญา ทั้งนี้บริษัทจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ระบบดังกล่าว ทั้งนี้ ระบบบำบัดน้ำสามารถบำบัดได้ทั้งน้ำดีและน้ำเสีย โดยมีกระบวนการในการบำบัดโดยรวมดังนี้



ระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียที่ให้บริการกับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมแบ่งออกเป็น 5 ระบบ ตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของน้ำที่ต้องการ ดังนี้

- ระบบผลิตน้ำประปาและน้ำดื่ม (Potable and drinking water system) เป็นระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำดิบ เช่น น้ำผิวดินตามธรรมชาติ (น้ำคลอง แม่น้ำ น้ำบาดาล) และน้ำที่ปนเปื้อนสิ่งสกปรกต่างๆ เพื่อให้สามารถนำมาใช้อุปโภคบริโภค และใช้งานในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงระบบผลิตน้ำประปาเคลื่อนที่ โดยบริษัทยังได้มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเมมเบรน (Membrane Filtration) ชนิดไมโครฟิลเตรชัน (Membrane Micro Filtration) และ เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน (Membrane Ultra Filtration) ซึ่งสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการเดินระบบ

- ระบบบำบัดน้ำเสีย (Waste water treatment system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากการประกอบกิจการของโรงงาน อาคาร และกิจกรรมต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการบำบัดก่อนที่จะปล่อยลงสู่สิ่งแวดล้อม ซึ่งสามารถออกแบบและให้บริการสำหรับคุณภาพน้ำเสียที่แตกต่างกันให้เหมาะสมได้

- ระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ (Waste water recycling system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ในการดำเนินงาน โดยใช้เทคโนโลยีระบบบำบัดที่หลากหลาย เช่น เมมเบรนไมโครฟิลเตรชัน เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน หรือ

เมมเบรนในถังปฏิกิริยา (Membrane bioreactor system) ตามความเหมาะสมสำหรับน้ำเสียเพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่นำน้ำที่ถูบบำบัดกลับไปใช้ใหม่ เช่น สำหรับหอหล่อเย็น (Cooling tower) หรือหม้อไอน้ำ (Boiler)

ปัจจุบันมีโครงการที่บริษัทดำเนินการในลักษณะนี้อยู่ 2 แห่งคือ โครงการเขื่อนทรลพลาซ่า สาขาชลบุรี และเขื่อนทรลพลาซ่า สาขาขอนแก่น เป็นระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่

- ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ (Purified water system) เป็นระบบการผลิตน้ำบริสุทธิ์ สำหรับการใช้งานเฉพาะด้านที่มีข้อกำหนดสูง ซึ่งประกอบด้วยระบบต่างๆ เช่น ระบบกรองด้วยเมมเบรนรีเวอร์สออสโมซิส (Reverse Osmosis) ระบบเมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน ระบบอิเล็กโทรไลต์ไอโอไนเซชัน (Electro deionization) และระบบฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต เป็นต้น

- ระบบผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล (Desalination System) เป็นระบบที่นำน้ำทะเลมาผ่านกระบวนการให้เป็นน้ำบริสุทธิ์และลดความเค็ม เพื่อให้เป็นน้ำจืดที่สามารถนำมาใช้งานทั่วไปหรือใช้ในอุตสาหกรรมได้ ซึ่งเหมาะสมสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมหรือนิคมอุตสาหกรรมที่มีพื้นที่ติดชายฝั่ง โรงแรมหรือ รีสอร์ทชายทะเล และเรือเดินสมุทร

3) การให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ โดยดำเนินการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัด มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำดีให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งรวมถึง การออกแบบและวิศวกรรม, งานโครงสร้าง, การติดตั้งและติดตามผล, การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ, การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย ซึ่งสามารถแบ่งประเภทการให้บริการ

4) การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ เป็นการให้บริการดูแลบำรุงรักษาและควบคุมระบบให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค มีดังนี้

#### **ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม**

ประกอบด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะเกิดจากลักษณะของการดำเนินงาน ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ขาดแคลนน้ำ หรือมีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำที่สูง โดยนอกจากจะสามารถลดมลพิษจากการปล่อยน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำ ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำได้ โดยการผลิตน้ำจากแหล่งน้ำตามธรรมชาติหรือจากการบำบัดน้ำเสีย ซึ่งสามารถเลือกใช้ระบบที่เหมาะสมกับแหล่งน้ำและคุณภาพของน้ำที่ต้องการสำหรับแต่ละประเภทของกิจการ อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพน้ำสำหรับการใช้งานเฉพาะด้าน เช่น โรงพยาบาล หรือห้องวิจัย เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเดิม จากกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม ทำให้บริษัทมีโอกาสในการนำเสนอสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำได้ดียิ่งขึ้น

### ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัย

ประกอบด้วยกิจการ โรงแรม ที่พักอาศัยหรืออาคารขนาดใหญ่ เช่น บ้านพักอาศัยขนาดใหญ่ คอนโดมิเนียม หรืออาคารสำนักงาน ซึ่งมีปริมาณและค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำสูง โดยสามารถเลือกขนาดและประเภทระบบบำบัดน้ำเพื่อให้ได้น้ำในระดับคุณภาพที่ต้องการ เช่น น้ำประปา น้ำดื่ม หรือน้ำรดน้ำต้นไม้ เป็นต้น

### ลูกค้ากลุ่มเทศบาลหรือชุมชน

ประกอบด้วยชุมชนหรือเทศบาล ซึ่งในบางพื้นที่มีปริมาณการผลิตน้ำยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้น้ำ ทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนน้ำ

### ลูกค้ารายย่อย

กลุ่มลูกค้าผู้บริโภครั่วไปที่ต้องการบริโภคน้ำสะอาด

### กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ

ลูกค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้รับเหมาโครงการ ซึ่งต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับในส่วนจากระบบจัดการน้ำหรือต้องการซื้อชิ้นส่วนอุปกรณ์ไปเพื่อก่อสร้างระบบ

### กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำ

ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง ประสงค์ที่จะจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จภายใต้ตราสินค้าของตนเอง จึงว่าจ้างบริษัทให้เป็นผู้ผลิต

การจำหน่ายสินค้าของบริษัทเกือบทั้งหมดเป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าภายในประเทศ ในปี 2556 บริษัทเริ่มขยายตลาดไปยังลูกค้าต่างประเทศ แต่ยังมีสัดส่วนการจำหน่ายยังไม่มากนัก

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

- **ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)** บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลาย ครบวงจร ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์มากกว่า 4,000 รายการ คุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานความปลอดภัยทั้งในประเทศและต่างประเทศ ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทมีการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ทันสมัยมาเพื่อนำเสนอลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มประเภทสินค้าใหม่ และการพัฒนาสินค้าที่เป็นตราสินค้าของบริษัทเอง นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ตามของลูกค้าต้องการ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณสมบัติแตกต่างจากที่สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายอยู่ ทำให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้

- **การบริการ (Service)** บริษัทมีระบบการจัดเก็บข้อมูลการสั่งซื้อของลูกค้าทุกราย เพื่อมาใช้ในการวิเคราะห์ความต้องการและประมาณการสั่งซื้อ เพื่อให้สามารถสต็อกสินค้าได้เพียงพอ นอกจากนี้ บริษัทมีการปรับปรุงการแบ่งพื้นที่การขาย



เพื่อให้พนักงานขายได้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง จัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ในตัวสินค้าและบริการเป็นอย่างดีอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ความรู้แก่ลูกค้าอย่างถูกต้อง และบริการลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสมทั้งก่อนและหลังการขาย นอกจากนี้ บริษัทมีการส่งพนักงานเพื่ออบรมให้ความรู้ด้านความปลอดภัยแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการให้ความร่วมมือเข้าร่วมงานจัดนิทรรศการด้านความปลอดภัยโดยร่วมกับลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้าต้องการ

- **ด้านราคา (Price)** บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน และความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า ราคาเป็นไปอย่างยุติธรรมและเหมาะสม ในกรณีที่สินค้าของบริษัทไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้ บริษัทจะมีการสรรหาแหล่งผลิตสินค้า หรือผู้ขายสินค้ารายใหม่ เพื่อให้ลดต้นทุนสินค้า สามารถแข่งขันได้ รวมถึงการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง

- **การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)** ช่องทางการจำหน่ายหลักเป็นการขายให้กับลูกค้าโดยตรงผ่านพนักงานขาย บริษัทมีการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้า เพื่อเพิ่มยอดขายลูกค้าเก่า และขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่อยู่เสมอ สำหรับด้านคู่ค้านั้นบริษัทได้ให้ความสำคัญกับคู่ค้าทุกรายเสมือนเป็นส่วนส่วนทางธุรกิจ โดยมีความโปร่งใสและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลานาน ในปี 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยผ่านทางเว็บไซต์ [www.pholonline.com](http://www.pholonline.com) เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าไปยังลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้น สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ บริษัทมีการจัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศกัมพูชา และแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า สำหรับในประเทศเพื่อนบ้านอื่นๆ มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางลูกค้าของบริษัทที่เป็นลักษณะตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

- **การส่งเสริมการขาย (Promotion)** บริษัทมีการจัดทำกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ การลงโฆษณาผ่านสื่อต่างๆที่เกี่ยวข้องเช่น นิตยสารเพื่อความปลอดภัยต่างๆ เว็บไซต์ความรู้ความปลอดภัยและอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงมีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าภายในประเทศเป็นประจำทุกปี เช่น งานสัปดาห์ความปลอดภัยแห่งชาติ, งานนิทรรศการ Thailand Industrial Fair, งานนิทรรศการ Thai Water เป็นต้น เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

- **การส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงต่อเวลา** บริษัทมีการปรับปรุงระบบการบริหารคลังสินค้าและระบบการจัดส่งให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพื่อให้การส่งมอบถูกต้อง ตรงเวลา เป็นที่พอใจของลูกค้า

### 2.2.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าบริษัท ดำเนินการ โดยทีมงานขายของบริษัทเป็นหลัก ซึ่งมีจำนวนกว่า 90 คน ประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ภาคกลาง จังหวัดปทุมธานี และอีก 3 สาขา ในภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคตะวันออกในจังหวัดระยอง และภาคใต้ที่จังหวัดภูเก็ต นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีพนักงานขายดูแลพื้นที่ขายในส่วนที่สาขายังไม่ครอบคลุมได้แก่ พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้ดูแลพื้นที่ขายได้ทั่วประเทศ

สำหรับช่องทางการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ ที่บริษัทเริ่มขยายตลาดออกไปในช่วงปีที่ผ่านมา บริษัทใช้วิธีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ประเทศพม่า และการจัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศกัมพูชา ส่วนในประเทศเพื่อนบ้านอื่นๆ มี

ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม โดยผ่านทางลูกค้าของบริษัทที่เป็นลักษณะตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปจำหน่ายในประเทศ  
นั้นเอง

ในปี 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ใช้ชื่อเว็บไซต์ [www.pholonline.com](http://www.pholonline.com) เป็นช่องทาง  
จำหน่ายสำหรับลูกค้ารายย่อย ลูกค้าประเภทผู้บริโภคขั้นสุดท้าย เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าได้  
เพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเน้นจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยที่สามารถใช้งานได้ในสภาพแวดล้อมทั่วไป และ  
สินค้าประเภทเครื่องกรองน้ำที่ใช้ในระดับครัวเรือน

### 2.2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน และกลุ่มสินค้าด้านการ  
ควบคุมสภาพแวดล้อม

#### ภาวะอุตสาหกรรม

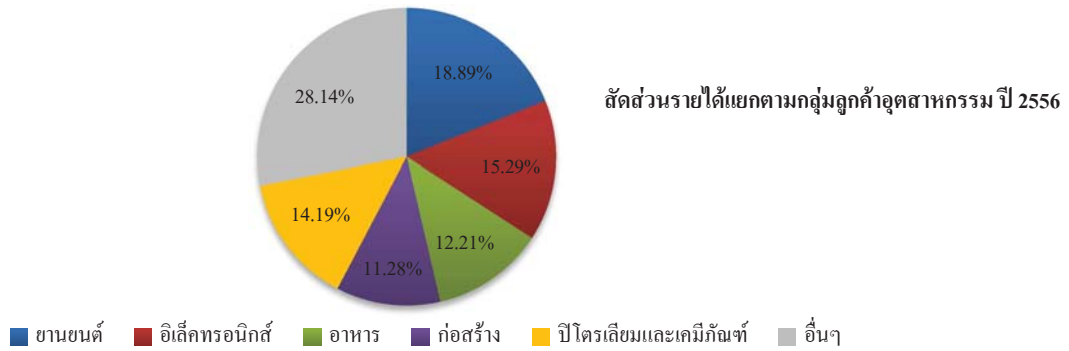
ในปี 2556 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง เศรษฐกิจในหลายๆประเทศขยายตัวได้ลดลงเมื่อเทียบกับ  
กับปี 2555 เช่นเดียวกับประเทศไทย เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.9 ชะลอลงจากปีก่อน ตามภาวะการใช้จ่ายภาคเอกชน ด้าน  
ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมโดยรวมหดตัวลง 3.2% เนื่องจากสถานการณ์ด้านการบริโภคภายในประเทศที่ชะลอตัวลง รวมถึง  
สถานการณ์ด้านการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมที่ขยายตัวในระดับที่ไม่สูงมากนักตามภาวะเศรษฐกิจโลก

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรม (ร้อยละเทียบกับระยะเดียวกันปีก่อน)	น้ำหนัก 2543	Relative Weight 2555	2555	2556	2556			
					ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4
อาหารและเครื่องดื่ม	15.5	14.1	6.8	-6.7	-0.6	-3.9	-11.2	-12.0
ปิโตรเลียม	10.4	8.6	8.5	-2.0	-9.3	-11.9	8.4	6.0
สิ่งทอ	7.3	2.1	-13.6	3.4	7.9	5.6	-1.3	1.8
เครื่องนุ่งห่ม	7.1	4.2	-10.7	-4.6	-14.4	-7.3	3.2	0.9
HDD	7.2	24.3	-16.2	-7.5	-7.3	-17.8	-1.0	-2.6
IC&Semiconductor	6.8	4.4	-21.2	-0.3	-0.6	-2.0	-2.1	3.5
รถยนต์	5.4	15.8	73.1	1.4	47.4	11.9	-11.0	-26.1
ปูนและวัสดุก่อสร้าง	4.8	4.7	8.6	2.2	2.7	3.9	1.8	0.3
เคมีภัณฑ์	4.4	4.2	6.7	-0.9	-0.3	-0.4	-2.0	-0.8
ยางและพลาสติก	4.0	3.0	2.6	2.5	2.4	2.4	1.2	4.0
เครื่องใช้ไฟฟ้า	3.7	4.9	11.7	-2.0	12.2	-3.7	-7.5	-8.4

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย และ สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทในธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการ  
ทำงาน รวมถึงผลิตภัณฑ์ด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม มีความเกี่ยวข้องกับภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศโดยตรง  
เนื่องจากเป็นสินค้าที่ใช้กับผู้ปฏิบัติงาน หรือในสถานประกอบการอุตสาหกรรมต่างๆ กลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของ  
บริษัทได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเลียม  
และเคมีภัณฑ์ อุตสาหกรรมก่อสร้าง เป็นต้น



สัดส่วนรายได้สูงสุดในปี 2556 มาจากกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ยังคงขยายการผลิตในช่วงต้นปี ตามคำสั่งซื้อที่เป็นผลสืบเนื่องมาจากมาตรการคืนเงินภาษีของรัฐบาล รองลงมาคือกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมปิโตรเลียมและเคมีภัณฑ์ ซึ่งภาคการผลิตกลับมาขยายตัวในช่วงครึ่งปีหลัง ด้านกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ สัดส่วนรายได้สูงเนื่องจากบริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้มาก แต่อย่างไรก็ตามรายได้จากกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน จากภาคการผลิตสินค้าในหมวดเครื่องใช้ไฟฟ้าและฮาร์ดดิสก์ที่ปรับตัวลดลงตามอุปสงค์ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับผลกระทบจากผู้ขายสินค้าจากปัญหาคุณภาพสินค้าไม่เป็นไปตามข้อตกลง ในส่วนสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ทำให้บริษัทเสียโอกาสในการขายให้กับลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการ ใดๆก็ตาม ปัจจุบันบริษัทได้ทำการแก้ไขปัญหาดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

### ภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันสำหรับสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน รวมถึงสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ในปัจจุบันเริ่มมีเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา จากการที่ประเทศไทยยังคงเป็นฐานการผลิตแห่งใหญ่ ครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม โรงงานอุตสาหกรรมยังคงมีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีปัจจัยสนับสนุนทางด้านกฎหมายด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยที่มีความเข้มงวดมากขึ้น ทำให้มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมากยิ่งขึ้น จึงเกิดผู้ขายรายใหม่เพิ่มขึ้นเช่นกัน คู่แข่งในประเทศส่วนใหญ่เป็นคู่แข่งรายย่อย สินค้าที่จำหน่ายยังมีไม่ครอบคลุมทั้งหมด บริษัทยังคงได้เปรียบในเรื่องของสินค้าที่มีจำหน่ายอย่างหลากหลายและรองรับการสั่งซื้อในปริมาณมากได้ การแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันทางด้านราคาในตลาดที่ลูกค้าไม่เน้นเรื่องคุณภาพสินค้านัก บริษัทจะใช้วิธีหาผู้ผลิตหรือผู้ขายรายใหม่เพื่อให้ได้ราคาที่สามารถแข่งขันได้ แต่สำหรับลูกค้าที่เน้นเรื่องมาตรฐานสินค้าสูง บริษัทยังสามารถแข่งขันได้ เนื่องจากสินค้าที่บริษัทจำหน่ายมีคุณภาพสูง มีมาตรฐานรองรับ เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า ประกอบกับการได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจากผู้ผลิตในต่างประเทศ ทั้งแบบตัวแทนจำหน่ายรายเดียวและตัวแทนจำหน่ายทั่วไป คู่แข่งจึงมีน้อยราย

นอกจากนี้ การที่บริษัทประกอบธุรกิจในด้านนี้มาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ผลการดำเนินงานเป็นที่ยอมรับทั้งด้านลูกค้าและลูกค้า ประกอบกับบริษัทมีการพัฒนาด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ และการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง รวมถึงการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญด้านความปลอดภัย สามารถให้คำแนะนำในการเลือกใช้สินค้าด้านความปลอดภัยได้อย่างเหมาะสมกับทุกกลุ่มลูกค้า อีกทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งเรื่องสินค้าและบริการ ไม่

ว่าจะเป็นลูกค้าเก่าของบริษัท ซึ่งมีฐานลูกค้ามากกว่า 4,000 ราย รวมถึงการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ จึงทำให้บริษัทมั่นใจศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

### กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค

#### ภาวะอุตสาหกรรม

น้ำยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตของมนุษย์ เป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินกิจกรรมในส่วนต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นภาคเกษตรกรรม ภาคอุตสาหกรรม หรือการใช้น้ำเพื่ออุปโภคและบริโภคของชุมชน ความต้องการใช้น้ำในประเทศไทยเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น และตามการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ด้านการใช้น้ำเพื่ออุปโภคและบริโภคของชุมชน ภาวะการขาดแคลนน้ำยังเป็นปัญหาสำคัญในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ในเขตต่างจังหวัด ที่หน่วยงานของภาครัฐไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง ด้านการใช้น้ำในภาคเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม ก็ต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายเรื่องน้ำ และการปล่อยน้ำทิ้งหลังกระบวนการผลิต ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงให้ความสำคัญในการเติบโตต่อธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจึงมีทั้งลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ที่ต้องการควบคุมค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำ ลูกค้ากลุ่มเทศบาลหรือชุมชนที่น้ำยังไม่เพียงพอต่อความต้องการในการอุปโภคและบริโภค รวมถึงกลุ่มผู้บริโภครายย่อยในชุมชน เมื่อที่ความต้องการบริโภคน้ำสะอาด ในปี 2556 รายได้จากการจำหน่ายสินค้าด้านระบบบำบัดน้ำมาจากกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ ซึ่งซื้อชิ้นส่วนอุปกรณ์ด้านระบบน้ำจากบริษัทไปเพื่อก่อสร้างระบบ

#### ภาวะการแข่งขัน

ด้านการจัดการระบบบำบัดน้ำ ปัจจุบันมีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านการจัดการน้ำทั้งกลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก บริษัทมุ่งเน้นในการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำจากแหล่งน้ำมาเพื่ออุปโภคและบริโภคในเขตชุมชน และบริการด้านระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ในกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม หรือกิจการโรงแรมที่พักอาศัย โดยมุ่งเน้นไปในระบบขนาดกลางและเล็ก คู่แข่งของบริษัทจึงเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก อย่างไรก็ตามตลาดด้านการบริหารจัดการน้ำเป็นตลาดขนาดใหญ่ ความต้องการบริหารจัดการน้ำเพื่อแก้ไขปัญหาขาดแคลนน้ำมีสูงในหลายๆพื้นที่ โดยเฉพาะเขตพื้นที่ต่างจังหวัด อีกทั้งบริษัทยังมีความสามารถในการลงทุน ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้ สำหรับการให้บริการด้านการบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ที่บริษัทมุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้ากลุ่มนี้อยู่ในธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม อยู่ก่อนข้างมาก ทำให้บริษัทมีช่องทางในการนำเสนอสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำได้ดียิ่งขึ้น

#### ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในบริษัทย่อย

บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยญะ (แคม โบเดีย) จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภคในประเทศกัมพูชา ประเทศกัมพูชามีประชากรประมาณ 15 ล้านคน เป็นประเทศที่นักลงทุนสนใจมากประเทศหนึ่งในภูมิภาคอาเซียน เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศเริ่มมีทิศทางดีขึ้น โดยในปี 2555 มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจถึงร้อยละ 7.3 และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากนโยบายการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ และการพัฒนาภายในประเทศเอง

น้ำยังเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนา ทั้งในภาคอุตสาหกรรม และการบริโภคอุปโภคในครัวเรือน โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าในเขตเมือง ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลของน้ำได้เป็น 2 ส่วนคือ กลุ่มโรงงานผลิตน้ำดื่ม และกลุ่มผู้จำหน่ายเครื่องกรองน้ำในครัวเรือนและอาคารสำนักงาน ซึ่งยังมีน้อยราย และส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าจากประเทศจีนและเกาหลีใต้เป็นหลัก อุปสงค์ของน้ำสะอาดจึงมีมากกว่าอุปทานที่มีในประเทศ กลุ่มลูกค้าหลักประกอบด้วย ผู้บริโภคในระดับครัวเรือน ที่มีเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น และลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ บริษัทจึงเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำในประเทศกัมพูชา

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยในปี 2556 ยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของยอดการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด อีกร้อยละ 30 เป็นยอดการสั่งซื้อจากในประเทศ สำหรับการซื้อสินค้าในประเทศเป็นการซื้อจากทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้ผลิตเจ้าของตราสินค้ารวมประมาณ 180 ราย สำหรับการซื้อสินค้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อสินค้าจากเจ้าของตราสินค้าโดยตรงรวมประมาณ 80 ราย เป็นลักษณะแต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศ(Sole/Exclusive Distributor) และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Non-exclusive Distributor) สำหรับสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ ตราสินค้า ENV-SAFE และ SYNOS บริษัทได้ว่าจ้างผู้ผลิตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 30 ตราสินค้า โดยมีตราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว ได้แก่

บริษัท	สินค้า	ระยะเวลาของสัญญา	เงื่อนไขทางการค้า
King's shoe Manufacturing Pte., Ltd. ตราสินค้า : KING'S ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย: ปี 2551	รองเท้าที่บริษัทใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ King's ยกเลิกสัญญานี้ได้โดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด</li> <li>▪ King's สามารถยกเลิกสัญญาถ้าบริษัททำผิดสัญญาโดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด</li> <li>▪ King's สามารถทบทวนแก้ไขสัญญาได้ถ้าบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงในระดับผู้บริหาร</li> <li>▪ ยอดขายขั้นต่ำ</li> </ul>
Ansell Limited, (Australia) ตราสินค้า : ANSELL ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2546	ถุงมือและชุดป้องกันที่ใช้ในกระบวนการผลิต	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ansell สามารถบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1) หากบริษัทผิดเงื่อนไขในสัญญา</li> <li>2) ไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำ</li> <li>3) มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจควบคุมบริษัท</li> </ol> </li> </ul>

บริษัท	สินค้า	ระยะเวลาของสัญญา	เงื่อนไขทางการค้า
Mirogard Limited ตราสินค้า : MICROGARD ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2553	ชุดป้องกันสารเคมี ผุ่น และเชื้อโรค	ไม่ระบุ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Microgard ยกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1) มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท</li> <li>2) บริษัทไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำรายปี</li> </ol> </li> </ul>

สำหรับขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทมีแนวทางในการจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ 3 แนวทาง คือ

- 1) บริษัทหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่จากแหล่งต่างๆ
- 2) บริษัทติดต่อสอบถามความต้องการของลูกค้าอยู่เป็นระยะว่ามีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ใด

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

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จำหน่ายและผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม ยอดการสั่งซื้อสูงสุดจากผู้จำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของยอดการสั่งซื้อรวม และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และบริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

#### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -