

### 3. การประกอบธุรกิจในแต่ละสายผลิตภัณฑ์

#### 3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์(Purified Water Treatment System) โดยทั้ง 2 บริษัทดำเนินธุรกิจนี้ลักษณะเดียวกันแต่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยมีบริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น 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 ได้กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เช่น ตู้ล้างชาลาเปา(Bun Streamer) เครื่องจ่ายเครื่องดื่ม(Beverage Dispenser) เครื่องทำน้ำแข็ง (Ice Making Machine) เป็นต้น บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบระบบและสามารถให้คำแนะนำที่เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แก่ลูกค้าได้ตั้งแต่งานที่ไม่มี ความซับซ้อนไปจนถึงงานที่ต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านงานวิศวกรรม ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และการบริการของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ตามที่ได้อธิบายไว้ในส่วนที่ 2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ หัวข้อ 2.4 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย 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 อัตโนมัตินี้มีกำลังการผลิต 12 M3/Hr
Structural tank Fleck		เครื่องกรองน้ำ ล้างทำความสะอาด อัตโนมัตินี้มีกำลังการผลิต 3 M3/Hr
High Flow CSR Twin		เครื่องกรองน้ำเพื่อใช้กับอุปกรณ์ทำ น้ำแข็ง, น้ำดื่มและ เครื่องดื่มผสมเสร็จ
High Flow CSR Quad		เครื่องกรองน้ำเพื่อใช้กับอุปกรณ์ทำ น้ำแข็ง, น้ำดื่มและ เครื่องดื่มผสมเสร็จ
Everpure Insurice Twin with PFilter		เครื่องกรองน้ำเพื่อใช้กับอุปกรณ์ทำ น้ำแข็ง

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับฆ่าเชื้อ (Disinfection)

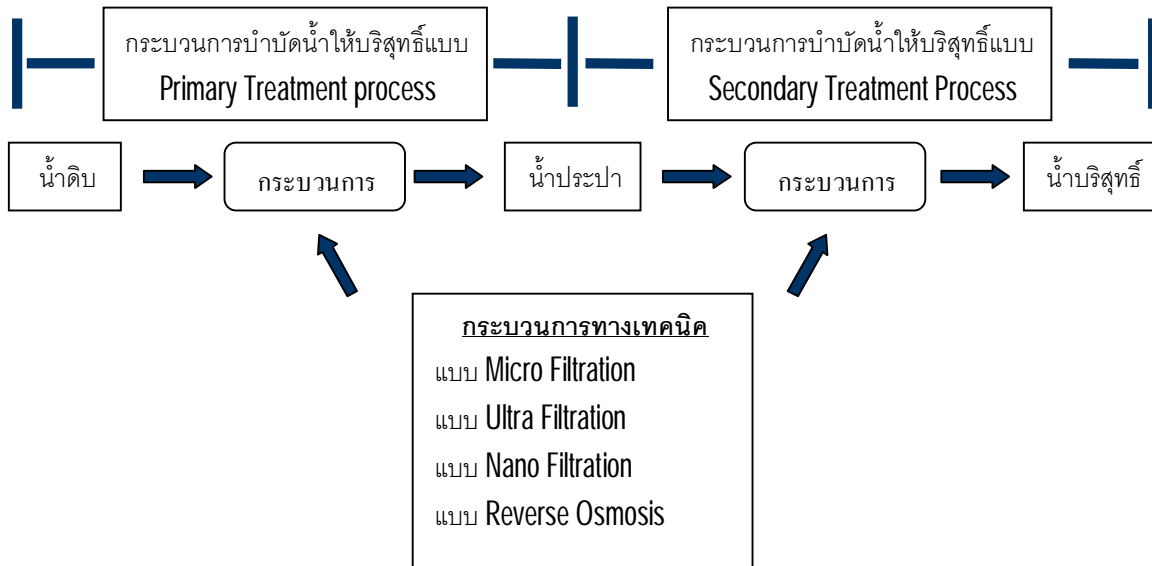
ATG UV Model ECL		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำ ในกระบวนการผลิต
Sterilight UV model SUV and STOC		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำ และกำจัดค่า TOC

Wedeco UV model Spectron70		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำ ขนาดใหญ่
Sanitron UV model S37 C		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำ
WEDECO B160		เครื่องฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ UV ในน้ำ ทะเล
WEDECO OZONE SYSTEM GSO40 500G/HR/ UNIT		ระบบผลิตโอโซนเพื่อฆ่าเชื้อในน้ำ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมแช่แข็ง
S2Q-PA/2 S5Q-PA/2		เครื่องฆ่าเชื้อในน้ำ

## อื่น ๆ

CELLI POST MIX DISPENSER		เครื่องจ่ายเครื่องดื่มแบบตั้งโต๊ะ
CELLI DROP IN POST MIX DISPENSER		เครื่องจ่ายเครื่องดื่มแบบฝังลงบนแท่น วาง

บริษัทมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย ซึ่งสามารถช่วยในกระบวนการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และสามารถควบคุมคุณภาพของน้ำได้ตามที่ต้องการ โดยบริษัทสามารถออกแบบการใช้งานของระบบการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งขอบเขตในการออกแบบระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์บริษัทจะต้องเริ่มตั้งแต่การศึกษาถึงแหล่งที่มาของน้ำดิบเพื่อให้ทราบถึงสารประกอบต่างๆที่มีอยู่ในน้ำดิบแล้วบริษัทจะนำเทคโนโลยีในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์มาปรับสภาพคุณภาพน้ำให้มีความบริสุทธิ์ตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งสามารถแสดงใน Diagram ด้านล่างนี้



บริษัทจะทำการศึกษาคูณสมบัติของน้ำจากแหล่งน้ำดิบโดยนำน้ำดิบที่ได้มาจากสถานที่ผลิตของลูกค้ามาทำการศึกษาในห้องทดลองตรวจสอบวิเคราะห์น้ำของบริษัทเพื่อค้นหาสารปนเปื้อนและสิ่งเจือปน โดยเบื้องต้นถ้าคุณภาพน้ำดิบมีสิ่งเจือปนมากและต่ำกว่ามาตรฐานคุณภาพน้ำประปาที่องค์การอนามัยโลก (World Health Organisation) ได้กำหนดไว้ จะต้องผ่านกระบวนการบำบัดแบบ Primary Treatment ในการบำบัดน้ำที่มีสิ่งเจือปนอยู่นั้นจะเริ่มจากระดับความขุ่นและค่าความเค็มในการบำบัดน้ำจากน้อยไปหามาก ทั้งนี้ กระบวนการทางเทคนิคที่ใช้จะขึ้นอยู่กับคุณภาพของน้ำดิบของแต่ละพื้นที่ที่แตกต่างกัน ซึ่งกระบวนการบำบัดแบบ Primary Treatment จะปรับสภาพคุณภาพน้ำดิบให้เทียบเท่า น้ำประปา 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 โปรตีนและไขมันต่างๆไว้ได้หมด

### แบบ Nano Filtration

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

### แบบ Reverse Osmosis

เป็นเทคโนโลยีการกรองด้วยเมมเบรนที่มีรูพรุนขนาด 0.0001 ไมครอน ทำให้สามารถกรองสารปนเปื้อนที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.0001 ไมครอนได้ ระบบการกรองด้วย Reverse Osmosis สามารถกรอง แบคทีเรีย ไวรัส และสารละลาย อาทิ ปรอท ตะกั่ว หรือโลหะหนักชนิดต่างๆ ที่เจือปนอยู่ในน้ำออกได้

สำหรับกระบวนการและวิธีการบำบัดน้ำดิบเบื้องต้น (Pre-treatment) นั้นอาจจะต้องใช้เทคโนโลยีแบบเดี่ยวหรือแบบผสมที่มากกว่าหนึ่งวิธีดังที่อธิบายข้างต้นในการบำบัดน้ำดิบให้มีคุณภาพเทียบเท่ากับน้ำประปาทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของน้ำดิบที่นำมาบำบัด เช่น ในกรณีพื้นที่ตั้งโรงงานของลูกค้าอยู่ในพื้นที่ที่มีระบบประปาไหลผ่านแต่คุณภาพของน้ำประปาในแต่ละพื้นที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ดังนั้น หากนำน้ำประปาที่ยังไม่ผ่านการบำบัดให้เหมาะสมกับการใช้งานของเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตอาจทำให้การทำงานของเครื่องจักรและอุปกรณ์ชำรุดเสียหายได้ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่ต้องใช้เทคโนโลยีดังกล่าวข้างต้นทั้งแบบเดี่ยวหรือแบบผสมในการบำบัดน้ำดิบให้เกิดเป็นน้ำบริสุทธิ์ที่มีคุณสมบัติตามความต้องการของแต่ละอุตสาหกรรมและ/หรือมาตรฐานตามกระทรวงสาธารณสุข

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

อย่างไรก็ดีในแต่ละอุตสาหกรรมมาตรฐานในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จะมีความแตกต่างกันในอีกระดับหนึ่ง โดยส่วนใหญ่จะมีมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุขเป็นพื้นฐานหลัก ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้ามาจะมีมาตรฐานต่างๆที่กำหนดไว้ แล้วแต่จุดประสงค์ในการนำไปใช้บำบัดน้ำซึ่งเป็นมาตรฐานที่ได้ยอมรับตามหลักสากล โดยมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้ามาและเป็นตัวแทนในการจำหน่ายสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มหลักตามอุตสาหกรรมดังนี้

#### มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับอาหารและเครื่องดื่ม

##### มาตรฐาน NSF Standard

NSF เป็นองค์กรอิสระที่เป็นกลางที่ไม่ประสงค์ทำกำไร ซึ่งเป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นในสหรัฐอเมริกาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ และรับรองคุณภาพของสินค้าที่มีผลต่อสุขภาพของร่างกาย ซึ่งรวมถึงอาหารและน้ำ ปัจจุบัน NSF มีบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญที่ทำหน้าที่ตรวจสอบสินค้าเกี่ยวกับอาหาร, น้ำ และสิ่งแวดล้อมที่ใหญ่ที่สุดในโลก และได้รับการยอมรับโดยทั่วไป ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทที่ได้นำเข้ามาจะผ่านมาตรฐานหลัก NSF Standard 3 หัวข้อหลักคือ มาตรฐานที่ 42-ผลกระทบด้านกายภาพ คือการทดสอบประสิทธิภาพของเครื่องกรองน้ำในการลดปริมาณสารปนเปื้อนในน้ำดื่มที่มีผลกระทบต่อรสชาติ กลิ่น และความในของน้ำดื่ม มาตรฐานที่ 53-ผลกระทบด้านสุขภาพ ทดสอบประสิทธิภาพเครื่องกรองน้ำในการลดปริมาณสารปนเปื้อนในน้ำดื่มที่มีอยู่มากมายหลายชนิด รวมถึงสารตะกั่ว แร่

หิน สารประกอบอินทรีย์ที่ระเหยได้ (Volatile Organic Compounds, VOCs) และสารกำจัดศัตรูพืช มาตรฐานที่ 55-การบำบัดน้ำทางจุลชีววิทยาด้วยแสงอุลตราไวโอเล็ต

### มาตรฐาน FDA Standard

FDA เป็นองค์การของภาครัฐจากประเทศสหรัฐอเมริกา ทำหน้าที่ปกป้องสุขภาพของผู้บริโภคโดยให้ความมั่นใจว่าอาหารและเครื่องใช้มีความปลอดภัยในทางด้านสุขภาพิบาล รวมไปถึงวัคซีนและผลิตภัณฑ์ทางชีวภาพอื่น ๆ ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับที่ใช้กับประชาชนจะมีความปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ ซึ่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทนั้นจะเป็นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เหมาะสมในการบำบัดน้ำบริสุทธิ์ในเชิงอุตสาหกรรมการผลิตที่เกี่ยวข้องกับอาหารและยา

### 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) ที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานที่ลูกค้า



### 3. การวิเคราะห์และมาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย (Analysis & International Standard)

วิเคราะห์ข้อกำหนดมาตรฐานต่างๆที่เหมาะสมกับลูกค้าโดยยึดความต้องการของผู้ใช้เป็นหลักประกอบกับมาตรฐานที่ได้ยอมรับจากองค์กรต่างๆ ให้เหมาะสมกับการใช้งานหรือและเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมของผู้ใช้

### 4. การออกแบบระบบ (System Design)

ออกแบบระบบที่จะมาใช้กับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆให้เกิดความสะดวกในการใช้และง่ายต่อการควบคุมดูแล เช่น งานวางระบบควบคุมไฟฟ้า งานวางระบบท่อน้ำ และ อื่นๆ

### 5. การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ (Product & Service)

นำเสนอผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องและรวมไปถึงการให้บริการทั้งในการติดตั้งและบริการหลังการขาย โดยช่วยลูกค้าในการวางแผนการบำรุงดูแลรักษาระบบ โดยคาดการณ์จากปริมาณการใช้ของผู้ใช้ จำนวนผู้ใช้ 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 ที่ลูกค้าสามารถโทรติดต่อได้ตลอดเวลา 24 ชั่วโมงครอบคลุมทุกภูมิภาค

ขั้นตอนการให้บริการของบริษัทดังกล่าวข้างต้นจะมีความแตกต่างตามความต้องการของลูกค้าซึ่งสามารถแบ่งออกได้ตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท 3 ประเภท คือ

#### 1. การจัดจำหน่าย ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

ลูกค้ามีความรู้และความเข้าใจถึงระบบที่ลูกค้าต้องการว่าควรมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ประเภทใด และชนิดใดที่เหมาะสมแก่แหล่งน้ำดิบที่ตั้งทำการของลูกค้าซึ่งขั้นตอนการให้บริการของบริษัทจะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ ติดตั้งและการทดสอบ และการวางแผนงาน ให้บริการดูแลรักษา ปรับปรุงและซ่อมแซมระบบ หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้า

#### 2. การจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

ลูกค้าต้องการความรู้ความเชี่ยวชาญของบริษัทในการวิเคราะห์ถึงแหล่งน้ำดิบและคุณภาพของน้ำที่ตั้งทำการของลูกค้า โดยมีขั้นตอนการให้บริการของการสำรวจและเก็บข้อมูลจนถึงการวางแผนงาน ให้บริการดูแลรักษาระบบดังที่กล่าวไว้ข้างต้น

### 3. การให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ

นอกจากแผนงานเข้าดูแลรักษาระบบที่ได้วางไว้กับลูกค้า ในกรณีฉุกเฉินลูกค้าสามารถติดต่อ Call Center ของบริษัทได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อแจ้งถึงปัญหาและบริษัทจะทำการจัดส่งพนักงานฝ่ายเทคนิคเข้าตรวจสอบระบบ

ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมาของบริษัทในปี 2555 และ 6 เดือนแรกของปี 2556

บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี	ชื่อลูกค้า	ลักษณะของงาน	รายละเอียดของงาน
2555- 2556	บริษัท สตาร์บักส์ (ไทยแลนด์) จำกัด	จำหน่ายสินค้า และดูแลบำรุงรักษาระบบ	จำหน่ายเครื่องกรองน้ำ ใ้กรอง ดูปกรณกรองน้ำและงานบริการและงานซ่อมบำรุงรักษาแบบป้องกัน
2555- 2556	SWENSEN'S (THAI) LIMITED	จำหน่ายสินค้า และดูแลบำรุงรักษาระบบ	จำหน่ายเครื่องกรองน้ำ, ใ้กรอง ดูปกรณกรองน้ำและงานบริการและงานซ่อมบำรุงรักษาแบบป้องกัน
2555 - 2556	บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)	จำหน่ายสินค้า และดูแลบำรุงรักษาระบบ	จำหน่ายเครื่องกรองน้ำ, ใ้กรอง ดูปกรณกรองน้ำและงานบริการและงานซ่อมบำรุงรักษาแบบป้องกัน
2555 - 2556	บริษัท สยามแฟมิลีมาร์ท จำกัด	จำหน่ายสินค้า และดูแลบำรุงรักษาระบบ	จำหน่ายเครื่องกรองน้ำ, ใ้กรอง ดูปกรณกรองน้ำและงานบริการและงานซ่อมบำรุงรักษาแบบป้องกัน
2555 - 2556	บริษัท แมคไทย จำกัด	จำหน่ายสินค้า และดูแลบำรุงรักษาระบบ	จำหน่ายเครื่องกรองน้ำ, ใ้กรอง ดูปกรณกรองน้ำและงานบริการและงานซ่อมบำรุงรักษาแบบป้องกัน
2555 - 2556	บริษัท ปตท.บริหารธุรกิจค้าปลีก จำกัด	จำหน่ายสินค้า และดูแลบำรุงรักษาระบบ	จำหน่ายเครื่องกรองน้ำ, ใ้กรอง ดูปกรณกรองน้ำและงานบริการและงานซ่อมบำรุงรักษาแบบป้องกัน
2555 - 2556	บริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด	จำหน่ายสินค้า	จำหน่ายใ้กรอง ดูปกรณกรองน้ำ
2555 - 2556	บริษัท เอ็มแคเรสโตรองด์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	จำหน่ายสินค้า	จำหน่ายใ้กรอง ดูปกรณกรองน้ำ
2555	PEPSI-COLA (THAI) TRADING CO.,LTD	จำหน่ายสินค้า	จำหน่ายเครื่องกรองน้ำ ใ้กรอง และดูปกรณกรองน้ำ
2555	บริษัท เคย์ สตาร์ จำกัด	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำ	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เพื่อทำน้ำกระด้างให้เป็นน้ำที่ใช้ในการอุปโภคภายในโรงแรม
2555	โรงเรียนสาธิต, พิษณุบำเพ็ญ และมหาวิทยาลัยบูรพา	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำ	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เพื่อทำน้ำดิบให้เป็นน้ำที่ใช้ในการอุปโภคและบริโภคในโรงเรียน
2556	บริษัท เซาท์ อีสเทิร์น เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด	งานติดตั้งระบบกรองน้ำ	งานระบบน้ำเพื่อใช้ในโรงงาน และระบบกรองน้ำดื่มสำหรับพนักงาน
2556	บริษัท สยาม ยีเอส แมคเคอรี่ จำกัด	งานติดตั้งระบบกรองน้ำ	งานระบบกรองน้ำดื่มสำหรับพนักงาน
2556	PEPSI-COLA (THAI) TRADING CO.,LTD	จำหน่ายสินค้า และดูแลบำรุงรักษาระบบ	ให้บริการบำรุงรักษาเชิงป้องกันแก่เครื่องผลิตเครื่องดื่ม



## บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด

ปี	ชื่อลูกค้า	ลักษณะของงาน	รายละเอียดของงาน
2555	บริษัท โรงพยาบาลพระรามเก้า จำกัด	ซื้อขายระบบบำบัดน้ำ	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ สำหรับหน่วยไตเทียมกำลังผลิต 800 ลิตร/ชั่วโมง สำหรับเครื่องฟอกเลือด จำนวน 14 เครื่อง และ Reprocess 3 จุด
2555	โรงพยาบาลนางรอง	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำ และงานปรับปรุงตกแต่งหน่วยไตเทียม	งานติดตั้งบำบัดน้ำให้บริสุทธิ แบบอัลตราเพียวสำหรับฟอกเลือดด้วยเครื่องฟอกเลือด โรงพยาบาลนางรอง และงานปรับปรุงตกแต่งหน่วยไตเทียม ของรพ.นางรอง
2555	โรงพยาบาลภูมิพลอดุลยเดช	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำ และงานปรับปรุงตกแต่งหน่วยไตเทียม	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ สำหรับฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม จำนวน 1 ระบบ และงานปรับปรุงตกแต่งหน่วยไตเทียม
2555	โรงพยาบาลพระนั่งเกล้า	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำ	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ สำหรับฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม จำนวน 1 ระบบ
2555	ห้างหุ้นส่วนจำกัด รีนัลแคร์ สเปเชียลลิสท์	งานปรับปรุงตกแต่งหน่วยไตเทียมและเช่าการเงินระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ	งานปรับปรุงและตกแต่งหน่วยไตเทียมและการให้เช่าระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ สำหรับหน่วยไตเทียมของโรงพยาบาลราชเวช
2555 - 2556	โรงพยาบาล เสนา	งานปรับปรุงระบบน้ำ และงานปรับปรุงตกแต่งหน่วยไตเทียม	งานปรับปรุงระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิและงานปรับปรุงและตกแต่งหน่วยไตเทียม
2556	โรงพยาบาลอำนาจเจริญ	งานติดตั้งระบบน้ำ และงานปรับปรุงตกแต่งหน่วยไตเทียม	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ สำหรับหน่วยไตเทียม กำลังผลิต 1000 ลิตร/ชั่วโมงและงานปรับปรุงและตกแต่งหน่วยไตเทียม
2556	บริษัท ราชวัตรทำตุ้ม จำกัด	งานปรับปรุงตกแต่งหน่วยไตเทียม	งานปรับปรุงและตกแต่งหน่วยไตเทียมของรพ.สังขะ
2556	โรงพยาบาลค่ายศรีพัชรินทร	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำ	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ สำหรับหน่วยไตเทียม กำลังผลิต 800 ลิตร/ชั่วโมง
2556	โรงพยาบาล สุขุมวิท หน่วยไตเทียม ชั้น 6 (ตึกใหม่)	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำ	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ สำหรับหน่วยไตเทียม กำลังผลิต 2,500 ลิตร/ชั่วโมง
2556	โรงพยาบาลสุชนันท์	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำ	งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ สำหรับหน่วยไตเทียม กำลังผลิต 400 ลิตร/ชั่วโมง

## 3.2 การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

### 3.2.1 สภาวะอุตสาหกรรม

จากการที่บริษัทให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำให้บริษัทอื่นมาเป็นระยะเวลานานกว่า 20 ปี กลุ่มลูกค้าของบริษัทจึงมีความหลากหลาย ซึ่งในช่วงระยะเวลา 10 กว่าปีที่ผ่านมามีลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) มีความเติบโตค่อนข้างสูงซึ่งปัจจุบันบริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวเป็นหลัก โดยลักษณะของลูกค้าประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหารและเครื่องดื่ม เช่น ร้านค้าปลีกหรือร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ร้านกาแฟที่มีสาขาเป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่เน้นการบริโภคภายในประเทศ ทั้งนี้ในส่วนของภาคการผลิตบริษัทจะมีลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer "OEM") ซึ่งในช่วงเริ่มต้นการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำบริษัทได้ให้บริการลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักดีในภาคการผลิต เช่น ผู้ผลิตเครื่องดื่ม โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆที่มีระบบน้ำในกระบวนการผลิต และได้มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัทแก่ผู้ประกอบการด้านระบบบำบัดน้ำ สำหรับลูกค้าในกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ (Medical Services) เป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ที่บริษัทให้บริการมาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี และมีอัตราการเติบโตสูง โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลของภาครัฐที่ดำเนินธุรกิจศูนย์ไตเทียม

จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายข้างต้น จะสังเกตได้ว่าบริษัทมุ่งเน้นในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) และสุขภาพ (Health) ซึ่งภาพรวมของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม แบบรับประทานนอกบ้าน (Eat-Out) หรือ อาหารจานด่วน (Fast Food) และอุตสาหกรรมด้านสุขภาพของประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา โดยได้รับอิทธิพลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศ นโยบายภาครัฐในการให้การดูแลสุขอนามัยของประชาชน ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคของคนไทยที่ยังคงนิยมรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือการซื้ออาหารและเครื่องดื่มสำเร็จรูปกลับบ้าน สิ่งเหล่านี้เป็นตัวแปรสำคัญในการขยายตัวของธุรกิจของบริษัท

โดยภาพรวมของปี 2555 รัฐบาลได้มีการสนับสนุนภาคเอกชนทางการเงินโดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจขนาดเล็กโดยร่วมมือกับสถาบันการเงินในการให้สินเชื่อที่มีการผ่อนปรนมากขึ้นและดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นการช่วยเพิ่มสภาพคล่องและฟื้นฟูกิจการจากวิกฤตน้ำท่วมในปี 2554 ซึ่งบริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากนโยบายดังกล่าว นอกจากนี้ นโยบายเชิงกระตุ้นจากภาครัฐ อาทิ โครงการจำนำข้าวเปลือก การลดภาษีเงินได้นิติบุคคลจากร้อยละ 30 เหลือร้อยละ 23 ในรอบระยะเวลาบัญชี 2555 และร้อยละ 20 ในปี 2556 การปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ มาตรการภาษีสำหรับรถยนต์คันแรก และบ้านหลังแรก จะช่วยมีการกระตุ้นการใช้จ่ายในประเทศได้มากขึ้น ซึ่งจะมีผลกระทบต่อกลุ่มลูกค้าที่บริษัทให้บริการ

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

#### ธุรกิจค้าปลีก

การขยายตัวของภาคค้าปลีกในปี 2555 โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้รายงานว่าการค้าปลีกในปี 2555 มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 7-8 และในปี 2556 คาดว่าตลาดค้าปลีกจะมีแนวโน้มการขยายตัวใกล้เคียงกับปี 2555 คือขยายตัวอยู่ที่ประมาณร้อยละ 6-8 โดยส่วนหนึ่งได้รับปัจจัยหนุนจากการเตรียมความพร้อมเข้าสู่การเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เริ่มมีการร่วมทุนระหว่างผู้ประกอบการไทยและต่างประเทศ และการร่วมทุนระหว่างผู้ประกอบการไทยด้วยกันเอง ในการขยายสาขาร้านค้าปลีกเพิ่มมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะนำมาซึ่งการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการดำเนินงานเพื่อเสริมสร้างศักยภาพทางการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

อย่างไรก็ตามพบว่า ธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อยังคงสามารถขยายตัวและเป็นที่น่าสนใจของการเข้ามาลงทุนอย่างต่อเนื่องทั้งจากผู้ประกอบการรายเดิมและผู้ค้าปลีกในตลาดอื่น ซึ่งมีทั้งรูปแบบที่ประกอบการเองและขยายสาขา

ด้วยระบบแฟรนไชส์ ในช่วงระหว่างปี 2551 - 2554 จำนวนร้านค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อที่มีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยอยู่ ร้อยละ 8.8 ประกอบไปด้วยร้านค้าสะดวกซื้อนอกสถานีสถานีบริการน้ำมันมีอัตราการเติบโตในอัตราร้อยละ 10.29 และร้านค้าใน สถานีสถานีบริการน้ำมันทั้งหมดเติบโตในอัตราร้อยละ 2.87 ในปี 2555 มีจำนวนร้านค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อในลักษณะกลุ่ม ของร้านย่อยที่อยู่ภายใต้บริษัทเดียวกัน (Chain Store) เพิ่มขึ้น 967 สาขา ซึ่งในจำนวนนี้มาจากการขยายสาขาของร้าน 7-Eleven ถึง 546 สาขา แต่เนื่องจากผู้ประกอบการบางรายหยุดการดำเนินกิจการ ทำให้จำนวนร้านค้าปลีกโดยรวมลดลง ดัง แสดงในตารางด้านล่าง

#### จำนวนสาขาของร้านสะดวกซื้อ ทั้งในชุมชนและสถานีสถานีบริการน้ำมัน

(หน่วย : ร้าน)	2552	2553	2554	2555
ร้านค้าสะดวกซื้อนอกสถานีสถานีบริการน้ำมัน	7,906	8,883	9,773	9,526
- ร้าน 7-Eleven	4,462	4,920	5,350	5,842
- ร้านอื่นๆ	3,444	3,963	4,423	3,684
ร้านค้าในสถานีสถานีบริการน้ำมันทั้งหมด	2,012	2,075	2,135	1,988
- ร้าน 7-Eleven	808	870	926	980
- ร้านอื่นๆ	1,204	1,205	1,209	1,008
รวมจำนวนร้านสะดวกซื้อ	9,918	10,958	11,908	11,514

**แหล่งข้อมูล** จากการรวบรวมและประมาณการที่อยู่ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี(แบบ 56-1) ของ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ปี 2555

จากข้อมูลแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี 2555 (แบบ 56-1) ของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ได้ระบุถึงการ ขยายตัวของร้าน 7-Eleven ในช่วงตลอด 10 ปีที่ผ่านมาร้าน 7-Eleven ได้มีการขยายเครือข่ายร้านสาขาอย่างต่อเนื่อง ประมาณปีละ 400-500 สาขา เพื่อให้สามารถครอบคลุมและเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด โดยเฉพาะการ ขยายสาขาผ่านระบบแฟรนไชส์ ซึ่งคาดว่าจะภายใน 5 - 6 ปี ข้างหน้า ร้าน 7-Eleven จะมีสาขาไม่ต่ำกว่า 10,000 สาขา ซึ่ง สัดส่วนจำนวนร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven อยู่ในสัดส่วนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนร้านสะดวกซื้อทั้งหมดในอดีต ดังนั้น ภายใน 5 - 6 ปีข้างหน้าจำนวนร้านสะดวกซื้อที่คาดว่าจะมีการเปิดใหม่จำนวนไม่ต่ำกว่า 8,486 สาขา หรือ ยอดรวมจำนวน ร้านสะดวกซื้อทั้งหมดจำนวนประมาณ 20,000 สาขา ทั้งนี้ผู้บริหารของบริษัทได้ให้ความเห็นว่าค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบ บำบัดน้ำให้บริสุทธิ์หรืออยู่ระหว่าง 15,000 - 18,000 บาท และ ค่าใช้จ่ายในการดูแลและบำรุงรักษาระบบอยู่ระหว่าง 3,000 - 5,000 บาทต่อปี

#### ธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหารประเภทของร้านและชนิดของอาหารมีหลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคอย่าง กว้างขวาง ทำให้ประชาชนสามารถเลือกบริโภคได้ง่าย ซึ่งอาหารเป็นปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตและแนวโน้ม การบริโภคหรือรับประทานอาหารนอกบ้านมีมากขึ้น เนื่องจากสภาวะของสังคมปัจจุบันต้องรีบเร่งแข่งขันกับเวลา อีกทั้ง ปัญหาค่าครองชีพทำให้เวลาและความสะดวกในการประกอบอาหารและรับประทานในบ้านน้อยลง การใช้บริการร้านอาหาร และภัตตาคารจึงมีมากขึ้น อย่างไรก็ตามธุรกิจร้านอาหารมีความผันผวนจากสภาวะเศรษฐกิจมหภาค ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ รายได้ของผู้บริโภคทำให้กำลังการซื้อเปลี่ยนแปลงง่าย ทั้งนี้ร้านอาหารในปัจจุบันมีจำนวนมาก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ ซับซ้อนทำให้การแข่งขันสูงโดยสามารถแบ่งธุรกิจร้านอาหารออกเป็น 3 ประเภทหลักคือ ธุรกิจอาหารบริการด่วนสไตล์ ตะวันตก (Quick Serviced Chain-Restaurant) ธุรกิจภัตตาคาร และธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็ก โดยรายได้ส่วนใหญ่ของ บริษัทจะมาจากธุรกิจอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตกที่มีสาขา

ทั้งนี้ในปี 2555 ธุรกิจร้านอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตก (Quick Serviced Chain-Restaurant) คาดว่ามีมูลค่าตลาดประมาณมากกว่า 40,000 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นแฟรนไชส์ที่มีบริษัทแม่อยู่ภายในประเทศและในต่างประเทศ โดยมูลค่าดังกล่าวประกอบด้วยธุรกิจกาแฟมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 8 ธุรกิจแคชชวลไดนิ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 48 ธุรกิจฟาสต์ฟู้ดมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 35 ธุรกิจไอศกรีม และ เบเกอรีมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 10 ในปี 2556 บริษัทคาดว่าตลาดโดยรวมของธุรกิจอาหารบริการด่วนจะยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากสภาวะความมั่นคงทางเศรษฐกิจ การเงิน การเมืองและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคของประเทศไทยในปัจจุบัน โดยคาดว่าอัตราการเติบโตของยอดขายรายร้านสาขาเดิม (Same Store Sales) จะอยู่ระดับเดียวกับการเติบโตของ GDP ซึ่งจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 3-5

ตารางเปรียบเทียบส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจร้านอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตกในประเทศไทยระหว่างปี 2553 - 2555

รายได้ (ล้านบาท)	2553		2554		2555 (ประมาณการ)	
	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
กาแฟ	2,476	7.0%	3,107	8.0%	3,645	8.0%
แคชชวล ไดนิ่ง	17,335	51.0%	19,495	49.0%	22,303	48.0%
ฟาสต์ฟู้ด	11,239	33.0%	13,626	34.0%	16,175	35.0%
ไอศกรีม และ เบเกอรี	3,180	9.0%	3,902	10.0%	4,457	10.0%
ตลาดรวม	34,230	100.0%	40,131	100.0%	46,581	100.0%

**แหล่งข้อมูล** จากกระทรวงพาณิชย์ โดยเลือกบริษัทในกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มขนาดใหญ่ที่สุด 500 บริษัทแรก

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

#### ธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรม

จากข้อมูลกรมโรงงานอุตสาหกรรมตั้งแต่ธันวาคม ปี 2552 ถึง ธันวาคม ปี 2555 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงที่เป็นนัยสำคัญ เนื่องจากมีเปิดและปิดโรงงานในช่วงระหว่างปีดังกล่าว อย่างไรก็ตาม แนวโน้มของการลงทุนในโรงงานอุตสาหกรรมมีการลงทุนเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะในปี 2555 แสดงให้เห็นว่าโรงงานอุตสาหกรรมมีการขยายกำลังการผลิตโดยรวมทั้งนี้สอดคล้องกับ GDP ที่มีการเติบโตในอัตราร้อยละ 6.4 ทั้งนี้สามารถสรุปจำนวนโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมและเฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงานในช่วงธันวาคมปี 2552 ถึง ธันวาคมปี 2555 ได้ในตารางดังนี้

จำนวนโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมตั้งแต่ธันวาคม ปี 2552 ถึง ธันวาคม ปี 2555

ปี	จำนวนโรงงาน	จำนวนเงินลงทุน (ล้านบาท)	เฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงาน (ล้านบาท)
ธ.ค.-52	324	11,763	36
ธ.ค.-53	308	18,289	59
ธ.ค.-54	276	12,202	44
ธ.ค.-55	306	68,305	223

**แหล่งข้อมูล** กรมโรงงานอุตสาหกรรม

ณ เดือนธันวาคม ปี 2555 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการจำนวน 70 โรงงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.88 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด ส่วนภูมิภาคจำนวน 236 โรงงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 77.12 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด โดยในส่วนภาคเหนือ ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการมากที่สุดจำนวน 85 โรงงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.78 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด น้อยที่สุดภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 18 โรงงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.88 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด ทั้งนี้ส่วนด้านของเงินลงทุนในโรงงานอุตสาหกรรมที่มากที่สุดอยู่ในภาคกลางมีการลงทุนจำนวน 48,262 ล้านบาท หรือ เฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงานจำนวน 2,011 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.66 ของเงินลงทุนทั้งหมด ซึ่งสามารถสรุปได้ในตารางดังนี้

จำนวนโรงงานที่ได้รับใบอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมของ กรกฎาคม ปี 2555 โดยแยกตามภูมิภาค

หน่วย : ล้านบาท

ภูมิภาค	จำนวนโรงงาน	จำนวนเงินลงทุน	เฉลี่ยเงินลงทุนต่อโรงงาน
- กรุงเทพมหานคร	27	332	12
- ปริมณฑล	43	1,064	25
<b>รวม กทม.และปริมณฑล</b>	<b>70</b>	<b>1,396</b>	<b>20</b>
<b>ภูมิภาค</b>			
- ภาคกลาง	24	48,262	2,011
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	18	554	31
- ภาคตะวันออก	65	14,980	230
- ภาคเหนือ	85	2,138	25
- ภาคใต้	44	976	22
<b>รวมภูมิภาค</b>	<b>236</b>	<b>66,909</b>	<b>284</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>306</b>	<b>68,305</b>	<b>223</b>

แหล่งข้อมูล กรมโรงงานอุตสาหกรรม

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

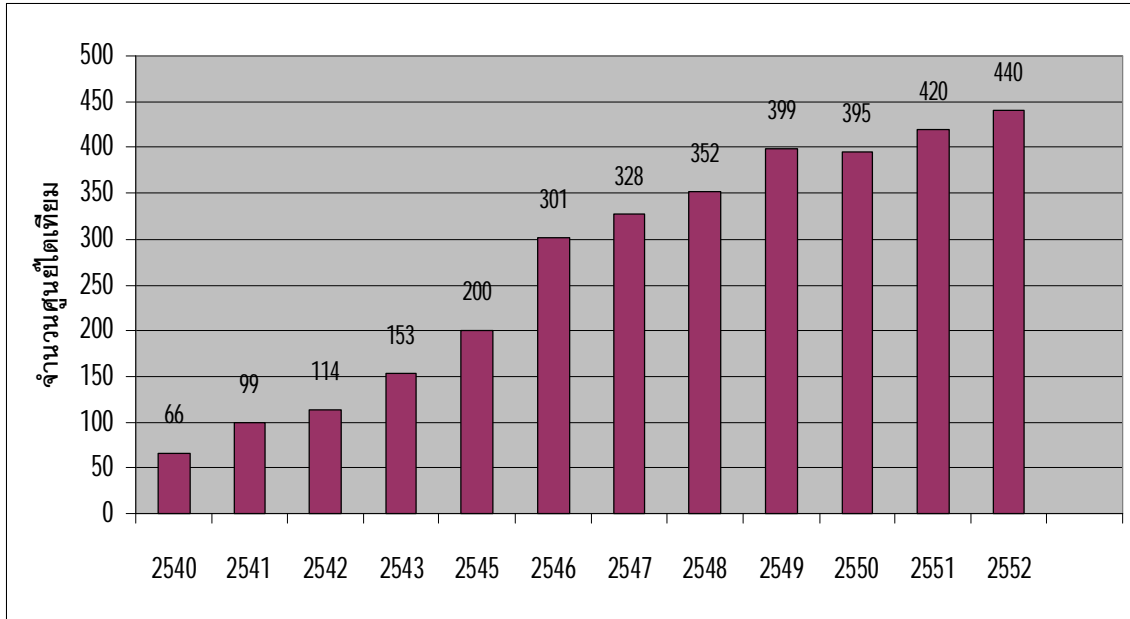
### ธุรกิจทางการแพทย์

เนื่องจากการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทนั้น เป็นส่วนปัจจัยสำคัญในการเกื้อหนุนให้บริษัทสามารถเข้าไปให้บริการในกลุ่มลูกค้าทางการแพทย์ ซึ่งในธุรกิจทางการแพทย์นั้นมีมาตรฐานความต้องการคุณภาพน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ในระดับที่สูง และมีปริมาณในการใช้มีปริมาณมาก เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ

ปัจจุบันบริษัทได้เริ่มเข้าไปให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าศูนย์ไตเทียม โดยบริษัทเล็งเห็นว่ากลุ่มลูกค้าศูนย์ไตเทียมมีความต้องการเฉพาะและระบบมีความซับซ้อน ซึ่งผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญทางระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียมมีจำนวนน้อย ประกอบกับความจำกัดในการให้บริการ ปัจจุบันหน่วยบริการศูนย์ไตเทียมทั้งหมดในประเทศไทยมีประมาณ 420 แห่งตามข้อมูลจากสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยปี 2551 โดยสัดส่วนลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการศูนย์ไตเทียมนั้น

ประกอบด้วย ภาคเอกชน ภาครัฐ ภาคองค์กรเอกชน และมูลนิธิ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นร้อยละ 53.8, 42.1, 3.8, และ 0.2 ตามลำดับ

จำนวนศูนย์บริการล้างไตระหว่างปี 2540 - 2552



**แหล่งข้อมูล** จากสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยสำหรับปี 2552

ในช่วงระยะเวลา 12 ปีที่ผ่านมา ระหว่างปี 2540 - 2552 จำนวนศูนย์ไตเทียมทั้งหมดที่อยู่ในประเทศไทยมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ระยะ ในระหว่างปี 2540 - 2546 อัตราเพิ่มขึ้นจำนวนศูนย์ไตเทียมจะมีอัตราที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดโดยอัตราเฉลี่ยในการเพิ่มขึ้นร้อยละ 37.88 ต่อปี หลังจากนั้นระหว่างปี 2547 - 2552 อัตราเพิ่มขึ้นจำนวนศูนย์ไตเทียมอยู่อัตราเฉลี่ยร้อยละ 6.62 ต่อปี ทั้งนี้จากข้อมูลสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยในปี 2552 ระบุว่าทุกๆประชากรในจำนวน 1 ล้านคนจะมีผู้ป่วยโรคไต 552 คน โดยประมาณร้อยละ 77 ของผู้ป่วยโรคไตที่จะต้องรักษาด้วยการล้างไต (Hemodialysis) แต่ ณ ปัจจุบันจำนวนศูนย์บริการล้างไตส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในภูมิภาคและจังหวัดที่มีกำลังการใช้จ่ายสูงโดยสามารถสรุปได้ในตารางดังนี้

ตารางจำนวนศูนย์ไตเทียมที่ตั้งอยู่ในแต่ละภูมิภาคของประเทศไทยสำหรับปี 2552

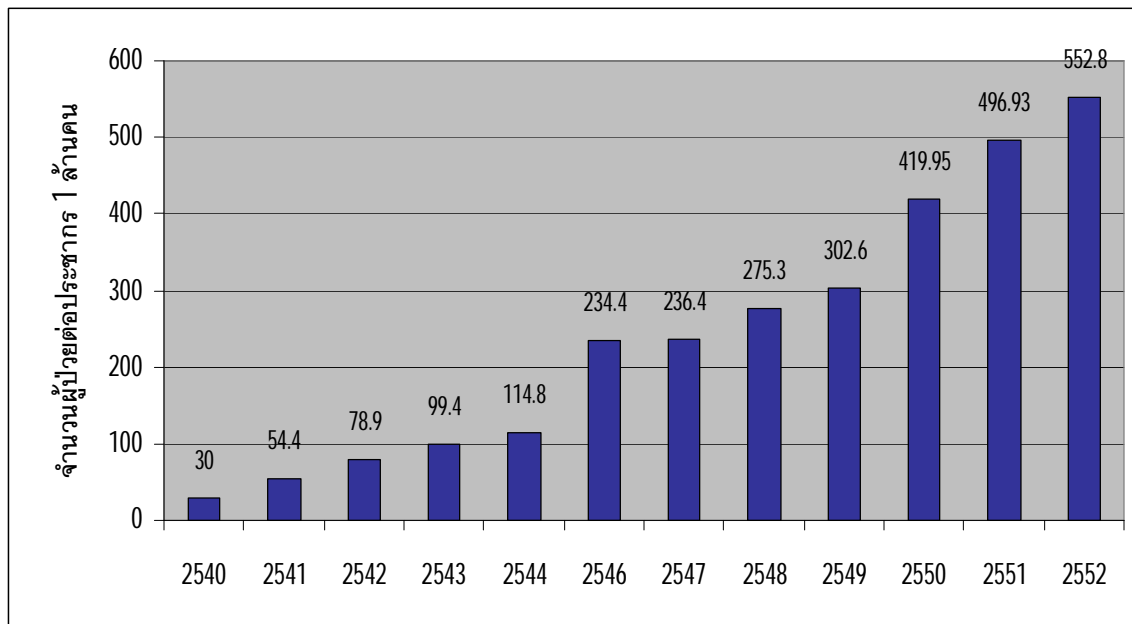
	จำนวนศูนย์ไตเทียม		จำนวนเครื่องล้างไต		จำนวนประชากร (ล้านคน)	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
กรุงเทพฯและปริมณฑล	156	35%	1,673	42%	10.24	16%
ภาคกลาง	56	13%	445	11%	9.39	15%
ภาคตะวันตก	20	5%	146	4%	3.15	5%
ภาคตะวันออก	35	8%	301	8%	4.31	7%
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	79	18%	682	17%	21.5	34%
ภาคใต้	48	11%	331	8%	8.81	14%
ภาคเหนือ	46	10%	431	11%	6.13	10%
<b>รวม</b>	<b>440</b>	<b>100%</b>	<b>4,009</b>	<b>100%</b>	<b>63.11</b>	<b>100%</b>

**แหล่งข้อมูล** จากสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยสำหรับปี 2552

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปได้ว่าโดยเฉลี่ยจำนวนเครื่องล้างไตจะมีอยู่ประมาณ 9 ยูนิตต่อหน่วยศูนย์ไตเทียมของทั้งหมดที่มีอยู่ในประเทศไทย ซึ่งสามารถแยกออกตามภูมิภาคโดยในภาคกรุงเทพฯและปริมณฑล ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ และภาคเหนือ มีเครื่องยูนิตล้างไตต่อหน่วยศูนย์ไตเทียมจำนวน 11, 8, 7, 9, 9, 7, และ 9 ยูนิต ตามลำดับ เมื่อมาเปรียบเทียบกับประชากรที่คาดว่าจะเป็นผู้ป่วยโรคไตและต้องรักษาด้วยวิธีล้างไตในปี 2552 โดยเฉลี่ยทั้งหมดภายในประเทศมีประมาณ 7 คนต่อเครื่องล้างไต 1 เครื่อง ซึ่งเมื่อแยกตามภูมิภาคมีผู้ป่วยโรคไตที่ต้องรักษาด้วยวิธีล้างไตโดยเฉลี่ยใน ส่วน ภาคกรุงเทพฯและปริมณฑล ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ และภาคเหนือ จำนวน 3, 9, 9, 6, 13, 11, และ 6 คนต่อเครื่องล้างไต 1 เครื่อง ตามลำดับ โดยปกติจำนวนครั้งที่ผู้ป่วยต้องเข้ารักษาด้วยวิธีการล้างไตโดยเฉลี่ยประมาณ 2 ครั้งต่อสัปดาห์และศักยภาพในการให้บริการของเครื่องล้างไตต่อ 1 ยูนิตโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 2 ครั้งต่อวัน ซึ่งจะเห็นได้ว่าในส่วนของภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคใต้ปริมาณเครื่องล้างไตไม่เพียงพอต่อปริมาณประชากรที่คาดว่าจะมีผู้ป่วยโรคไตที่จำเป็นต้องเข้ารักษาด้วยวิธีฟอกเลือดด้วยเครื่องฟอกเลือด (Hemodialysis)

เป็นที่ทราบกันดีโดยทั่วไปว่า โรคไตเป็นโรคเรื้อรังต้องการการดูแลรักษาที่ยาวนาน หลายรายต้องรักษาตลอดชีวิตโดยวิธีการรักษาเรียกว่า การบำบัดทดแทนไต ซึ่งประกอบด้วย 3 วิธี คือ การฟอกเลือดด้วยเครื่องฟอกเลือด (Hemodialysis) การล้างช่องท้องด้วยน้ำยา (Peritoneal Dialysis) และการผ่าตัดเปลี่ยนไต (Kidney Transplantation) โดยส่วนใหญ่ร้อยละมากกว่า 80 ของจำนวนผู้ป่วยโรคไตรักษาด้วยวิธีฟอกเลือดด้วยเครื่องฟอกเลือด (Hemodialysis) จำนวนผู้ป่วยโรคไตในอดีตที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่ามีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปี ซึ่งปัจจัยหลักนั้นเกิดจากปัจจัยทางตรง เช่น การไข้ยา การกินอาหาร ออซีฟ และอุบัติเหตุ ส่วนปัจจัยทางอ้อม เช่น กรรมพันธุ์ ความดันโลหิตสูง เบาหวาน และความอ้วน ซึ่งจำนวนผู้ป่วยโรคไตตั้งแต่ปี 2540 - 2552 สามารถแสดงในกราฟด้านล่างได้ดังนี้

กราฟแสดงจำนวนผู้ป่วยโรคไตที่เข้ารับการรักษาระหว่างปี 2540 - 2552



แหล่งข้อมูล: จากสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยสำหรับปี 2552

หมายเหตุ: ข้อมูลปี 2545 ไม่มี



ตั้งแต่ระหว่างปี 2540 - 2552 จำนวนผู้ป่วยโรคไตเพิ่มขึ้นประมาณ 18 เท่า โดยเฉลี่ยแล้วมีผู้ป่วยโรคไตเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 30 ต่อปีในระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา ซึ่งคาดว่าแนวโน้มผู้ป่วยโรคไตจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและโรคนี้เป็นโรคที่ต้องใช้การดูแลรักษาที่ยาวนาน ประกอบกับปริมาณเครื่องล้างไตในส่วนของภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือยังมีไม่พอต่อความต้องการ โดยเฉพาะในพื้นที่ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีความเสี่ยงที่ผู้ป่วยที่เป็นโรคนี้ในไตและทางเดินปัสสาวะสูงกว่าภาคอื่นๆ สาเหตุมาจากลักษณะของอาหาร น้ำ และปัจจัยอื่นๆ สำหรับศูนย์บริการล้างไตเดิมที่มีอยู่ผู้บริหารของบริษัทให้ความเห็นว่าทุกๆ 5 ปี ศูนย์บริการล้างไตจะมีการซ่อมแซมปรับปรุงระบบขนาดใหญ่ (Major Overhaul) โดยค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอยู่ระหว่าง 100,000 - 300,000 บาท และในแต่ละปีหน่วยศูนย์ไตเทียมจะมีค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ และดูแลรักษาประมาณ 50,000 - 100,000 บาท

### 3.2.2 สภาวะการแข่งขัน

สภาวะในการแข่งขันในการจัดจำหน่ายหรือออกแบบ ประกอบ ติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ การให้บริการหลังการขาย ดูแลและบำรุงรักษาระบบและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ปรับปรุง และซ่อมแซมระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สามารถแบ่งได้ตามกลุ่มลูกค้าได้ 3 ประเภทตามดังนี้

#### 1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

สภาวะการแข่งขันในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย บริษัทมีคู่แข่งจำนวนมากที่เป็นผู้ประกอบการรายเล็กโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในธุรกิจบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อที่พักอาศัย ซึ่งผู้ประกอบการบางส่วนได้มีการนำผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับเพื่อที่พักอาศัยมาทำตลาดในกลุ่มเพื่อการพาณิชย์ เนื่องจากความไม่เข้าใจของลูกค้าเรื่องความแตกต่างในประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ระหว่างเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยนั้นมีข้อจำกัดเฉพาะ ดังนั้นคุณภาพน้ำจะไม่ได้มาตรฐานและระยะเวลาในการทำงานจะมีอัตราการชำรุดสูง ในส่วนคู่แข่งที่เป็นผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์และบริการที่คล้ายคลึงกับของบริษัทนั้นจะเป็นบริษัทข้ามชาติที่มีตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยแต่มีหน่วยบริการที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังการขาย

ปัจจัยหลักสำคัญในการให้บริการสำหรับตลาดเพื่อการพาณิชย์นั้นคือ ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และงานบริการหลังการขาย ซึ่งต่อมาได้ถูกพัฒนาตามความต้องการของลูกค้าที่ได้เรียกร้องให้ผู้ประกอบการเข้ามาแก้ปัญหาและสนับสนุนกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ของลูกค้าให้มีความต่อเนื่องและสม่ำเสมอ นอกจากนี้ระบบมาตรฐานต่างๆที่สำคัญได้ถูกนำมาเป็นข้อกำหนดจากคู่ค้าหรือเจ้าของแฟรนไชส์ Franchise เพื่อการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานสินค้าในสาขาต่างๆของ Franchise ให้มีมาตรฐานเดียวกัน ดังนั้นมาตรฐานต่างๆของคุณภาพน้ำต้องได้รับการยอมรับในระดับสากลและภายในประเทศ ประกอบกับบุคลากรที่มีความพร้อมและมีความสามารถในการให้บริการหลังการขายได้ทั่วถึงทุกภูมิภาคที่สามารถกำหนดระยะเวลาไว้อย่างชัดเจนครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย จึงเปรียบเสมือนเป็นอุปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่ๆที่จะเข้ามาแข่งในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในลักษณะการให้บริการแบบครบวงจร อีกทั้งบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่คุณภาพน้ำได้มาตรฐานและผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ได้มาตรฐานสากลและมีห้องปฏิบัติการตรวจสอบคุณภาพน้ำเป็นของตัวเอง ประกอบกับบริษัทมีการกำหนดระยะเวลาในการติดตั้งที่เป็นมาตรฐานทันต่อแผนงานที่ลูกค้าได้กำหนด

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ให้บริการในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์ที่มีขนาดธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทดังต่อไปนี้

- บริษัท ฟริสเซออร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

จัดตั้งเมื่อปี 2550 เป็นธุรกิจผู้ผลิต จัดจำหน่ายและให้บริการซ่อมบำรุงเกี่ยวกับระบบน้ำ การกรองน้ำและเครื่องกรองน้ำ และเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำหวาน-น้ำอัดลม ให้กับบริษัทน้ำอัดลมชื่อดัง มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนพหลโยธิน อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท ฟริสเซออร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 180.05 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 88.05 ล้านบาท

- บริษัท กู๊ดดี อีควิปเมนต์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

จัดตั้งเมื่อปี 2547 เป็นธุรกิจผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบน้ำ การกรองน้ำ เครื่องกรองน้ำ และระบบเครื่องทำความเย็น มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนสุทธิสาร เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท กู๊ดดี อีควิปเมนต์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 136.76 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 94.27 ล้านบาท

- บริษัท เอฟ บี เอส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

จัดตั้งเมื่อปี 2538 เป็นธุรกิจผู้เกี่ยวกับระบบน้ำ การกรองน้ำและเครื่องกรองน้ำ รวมไปถึงจัดจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับธุรกิจเครื่องดื่ม เครื่องผลิตน้ำแข็ง เบียร์สด เครื่องดื่มอัดลมและไม่อัดลม มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนติวานนท์ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดกรุงเทพฯ ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท เอฟ บี เอส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 36.70 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 26.68 ล้านบาท

## 2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer "OEM")

สภาวะการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ บริษัทมีคู่แข่งอยู่จำนวนมากโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก ๆ ทั้งที่เป็นทั้งคู่แข่งและลูกค้าของบริษัทที่เป็นผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เนื่องจากว่าแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมมีข้อกำหนดมาตรฐานเฉพาะในการบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ประกอบกับแต่ละกระบวนการในการผลิตที่ใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ก็มีมาตรฐานที่หลากหลาย อย่างไรก็ตาม บริษัทเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่หลากหลาย รวมถึงเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ยี่ห้อชั้นนำจากต่างประเทศที่ครอบคลุมถึงกลุ่มอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทสามารถให้บริการแบบครบวงจรได้ เช่น ออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ตามลักษณะความต้องการของลูกค้า หรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆ เนื่องจากสภาวะการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมมีผู้ประกอบการหลายรายแต่มีข้อจำกัดบางอย่างเช่น ไม่มีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่สามารถจะให้บริการได้ทันทีและไม่สามารถที่จะให้บริการหลังการขายได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์รายอื่นๆ ไม่มีความสามารถในการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบได้หรืออยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกลจากลูกค้า ดังนั้นสภาวะการแข่งขันจึงมีลักษณะที่เกือบลูกและสนับสนุนซึ่งกันและกัน ซึ่งบริษัทอยู่ในสถานะที่สามารถให้บริการแบบครบวงจรที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และสามารถให้บริการเฉพาะบางส่วนของระบบได้ เช่น ประกอบผลิตภัณฑ์ในลักษณะของ OEM ติดตั้ง และ/หรือ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ ส่วนการให้บริการหลังการขายในการดูแลบำรุงรักษาระบบจะขึ้นอยู่กับการต่อรองกับผู้ประกอบการ บริษัทเห็นความสำคัญของผู้ประกอบการทางด้านระบบน้ำในลักษณะของ OEM ซึ่งบางครั้งผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าผู้ใช้ผลิตภัณฑ์และบริการ (End User) โดยบริษัทตระหนักดีอยู่เสมอว่าผู้ประกอบการที่เป็นลักษณะ OEM เปรียบเสมือนเป็นตัวแทนของบริษัท และบริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนกับผู้ประกอบการดังกล่าวเพื่อพัฒนาธุรกิจร่วมกันในระยะยาว

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ให้บริการในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำที่มีขนาดธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทดังต่อไปนี้

- บริษัท โรจนพัฒน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

จัดตั้งเมื่อปี 2543 เป็นธุรกิจผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การกรองน้ำตามความต้องการของลูกค้า (Original Equipment Manufacturer "OEM") รวมไปถึงผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับไส้กรองน้ำและสารกรองน้ำ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนพหลโยธิน อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท โรจนพัฒน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 168.69 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 92.83 ล้านบาท

- บริษัท ริเวอร์ เอ.วี.แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

จัดตั้งเมื่อปี 2542 เป็นธุรกิจตัวแทนจำหน่ายและนำเข้าผลิตภัณฑ์ไส้กรองน้ำ ถังไส้กรอง ตู้กรอง ใยกรอง อากาศ ผ้ารอง กระจาดกรอง และตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ จากประเทศมาเลเซีย ญี่ปุ่น และเกาหลี มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนรามอินทรา เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท ริเวอร์ เอ.วี.แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 61.89 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 31.36 ล้านบาท

- บริษัท ฟังก์ชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

จัดตั้งเมื่อปี 2540 เป็นธุรกิจผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเครื่องกรองน้ำ และระบบน้ำ พร้อมทั้งอุปกรณ์ต่างๆเกี่ยวข้อง มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนเจริญพัฒนา เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท ฟังก์ชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 260.64 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 192.32 ล้านบาท

### 3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services)

สภาวะการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ บริษัทมีคู่แข่งจำนวนประมาณ 3-4 รายซึ่งถือว่าคู่แข่งจำนวนน้อยรายเนื่องจากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์นั้นจะต้องมีความเข้าใจในเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง และมาตรฐานที่กำหนดจากองค์กรต่างๆ เช่น กระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานและองค์กรที่เกี่ยวข้อง ดังนั้นความรู้และความเข้าใจของผู้ประกอบการในการออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อาจเป็นข้อจำกัดของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ได้ ประกอบกับในสาขาบริการทางการแพทย์ที่ต้องมีระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์นั้นจะมีความแตกต่างกันในแต่ละสาขา เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแลและรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ ความต้องการระดับของคุณภาพน้ำบริสุทธิ์มีความแตกต่างกัน ประกอบกับผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะมีอยู่จำกัดทำให้การให้บริการและการติดตั้งเป็นในลักษณะรับเหมาช่วง หรือติดตั้งบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ซึ่งอาจทำให้เกิดความยุ่งยากแก่ลูกค้าที่จะต้องผู้รับเหมาหลายรายและเกิดการล่าช้าทั้งในการติดตั้งและการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังการขาย

บริษัทได้ให้ความสำคัญแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางการแพทย์หลักคือศูนย์ไตเทียมซึ่งมีความซับซ้อนทั้งในการติดตั้งและการให้บริการ เนื่องจากความต้องการในกลุ่มศูนย์ไตเทียมมีมาตรฐานในระดับสูง เพราะเกี่ยวข้องกับชีวิตของผู้ป่วยที่ไม่สามารถให้มีสิ่งเจือปนปะปนมากับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ได้ ดังนั้นจึงมีความต้องการเฉพาะทางอีกทั้งลูกค้าเองมีมาตรฐานที่ถูกกำหนดโดยสมาคมทางการแพทย์ในระดับที่สูงเพื่อมิให้เกิดข้อผิดพลาด ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้นำในการให้บริการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียมซึ่งเป็นธุรกิจในการให้บริการทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่มีคุณภาพสูง อีกทั้งสามารถให้บริการติดตั้งแบบครบวงจร (Turnkey Project) เช่น ติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบท่อน้ำ และติดตั้งงานเฟอร์นิเจอร์ ประกอบกับการให้บริการแบบครบวงจรในการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ทั้งนี้บริษัทมีผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบการฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ซึ่งอยู่ระหว่างการอนุมัติจดสิทธิบัตร

จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา โดยเครื่องดังกล่าวสามารถนำมาใช้ทดแทนระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในช่วงระหว่างการดูแลบำรุงรักษา

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ให้บริการในกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ที่มีขนาดธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทดังต่อไปนี้

- **บริษัท วอเทค จำกัด**

จัดตั้งเมื่อปี 2532 เป็นธุรกิจผู้จำหน่ายอุปกรณ์ระบบน้ำ และเคมีปรับสภาพน้ำ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนบางกรวย-ไทรน้อย อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท วอเทค จำกัด ในปี 2552 มีรายได้รวมจำนวน 59.48 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 จำนวน 33.45 ล้านบาท

- **บริษัท อีออนเมต จำกัด**

จัดตั้งเมื่อปี 2531 เป็นธุรกิจให้เช่าเครื่องฟอกเลือดหรือเครื่องไตเทียม และติดตั้งระบบศูนย์ไตเทียม มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนวิวัฒนา เขตวิวัฒนา กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท อีออนเมต จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 342.85 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 239.97 ล้านบาท

- **บริษัท ซีวีพี เมดิคอล เทคโนโลยี จำกัด**

จัดตั้งเมื่อปี 2543 เป็นธุรกิจผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์สำหรับเครื่องฟอกเลือดหรือเครื่องฟอกไต มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนพระราม 4 เขตสาทร กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท ซีวีพี เมดิคอล เทคโนโลยี จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 228.89 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 172.13 ล้านบาท

- **บริษัท อาร์.โอ.โซเซียล จำกัด**

จัดตั้งเมื่อปี 2554 เป็นธุรกิจผู้จำหน่ายและติดตั้งเครื่องกรองน้ำดื่มระบบ Reverse Osmosis(RO) และอุปกรณ์ติดตั้งทุกชนิด จำหน่ายและติดตั้งเครื่องฆ่าเชื้อ UV และโอโซน สารเคมีเกี่ยวกับการผลิตน้ำประปา น้ำดื่ม Reverse Osmosis(RO) มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนรัตนวิบูลย์ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัท ซีวีพี เมดิคอล เทคโนโลยี จำกัด ในปี 2554 มีรายได้รวมจำนวน 2.05 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 1.27 ล้านบาท

### 3.2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมาเกือบ 20 ปี บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน และดำรงความเป็นผู้นำในตลาดที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ซึ่งปัจจัยในการประสบความสำเร็จของบริษัทมีดังต่อไปนี้

#### 1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

##### 1.1 ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและเป็นไปตามมาตรฐาน

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำเป็นระยะเวลาเกือบ 20 ปี อีกทั้งเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและหลากหลาย บริษัทมุ่งมั่นที่จะดำรงความเป็นผู้นำโดยการให้บริการอย่างมืออาชีพทั้งก่อนและหลังการขาย โดยให้ความสำคัญกับการอบรมและพัฒนาบุคลากรของบริษัทให้ตระหนักถึงความพึงพอใจของลูกค้าและผู้ที่จะมาใช้บริการของลูกค้าเป็นหลัก ทำให้บริษัทที่มีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะสามารถให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าโดยคำนึงถึงโอกาสทางธุรกิจของลูกค้าและต้นทุนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ จากที่บริษัทตระหนักดีถึงความต้องการของลูกค้าทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดี และใกล้ชิดกับลูกค้าเสมอมา อีกทั้งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทได้มีการปรับปรุงคุณภาพการ

ให้บริการ วิธีปฏิบัติต่อลูกค้า กระบวนการและวิธีการผลิตใหม่ๆที่ทันสมัยสำหรับระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ อยู่สม่ำเสมอโดยเป็นองค์ความรู้ที่บริษัทสะสมประสบการณ์มาและการร่วมมาจากผู้จำหน่ายหลักจากต่างประเทศ ส่งผลให้ บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่มาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทยังมุ่งเน้นที่จะค้นคว้าผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อที่จะมาเสริมสร้างกระบวนการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

## 1.2 การส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาและเชื่อถือได้

บริษัทเป็นทั้งผู้นำเข้า ผู้ติดตั้งและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำที่หลากหลาย โดยมีทีมงานตั้งแต่ออกแบบระบบ ติดตั้ง ทดสอบไปจนถึงการให้บริการบำรุงรักษาภายหลังการติดตั้งแล้ว และมีประสบการณ์ในการให้บริการลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน ซึ่งงานติดตั้งและการให้บริการบำรุงรักษาของบริษัทนั้น บริษัทจะคำนึง กำหนดระยะเวลาส่งมอบที่ลูกค้ากำหนดไว้เพื่อมิให้ลูกค้ามีผลกระทบจากการเสียโอกาสทางธุรกิจโดยบริษัทจะมีการทำสัญญาเริ่มเข้าติดตั้งและระยะเวลาส่งมอบอย่างชัดเจน อีกทั้งข่วยลูกค้าวางแผนระยะเวลาในการให้บริการบำรุงรักษาระบบ เพื่อมิให้กระบวนการผลิตติดขัดหรือมีผลกระทบต่อคุณภาพสินค้าจากการผลิต

## 2) กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพของลูกค้า เพื่อลดอัตราการสูญเสียจากการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้น้อยที่สุด อีกทั้งผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีการรับประกันการใช้งานพร้อมทั้งบุคลากรพร้อมที่จะให้บริการหลังการขายในส่วนการบริการดูแลและบำรุงรักษาระบบ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการกำหนดราคาของบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทจะพิจารณากำหนดราคาบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ประกอบไปด้วย ราคาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในการประกอบและติดตั้ง ความยากง่ายในงานติดตั้ง ช่วงเวลาที่ลูกค้า กำหนด และจำนวนบุคลากรที่ต้องใช้ในการปฏิบัติงานในการให้บริการติดตั้งหรือดูแลบำรุงรักษาระบบ พร้อมทั้งพิจารณา ประวัติและความสัมพันธ์ของลูกค้าแต่ละรายที่เคยมีธุรกรรมร่วมกันมาในอดีต

## 3) กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายและให้บริการ

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายหลักอยู่ 5 ช่องทาง เพื่อให้บริษัทสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่

1) จากลูกค้าเดิม บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเดิมทั้งในการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ และบริการดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นลักษณะ Franchise ที่มีแนวโน้มในการขยายสาขาตามความเจริญเติบโตของเศรษฐกิจมหภาคของประเทศ และบริษัทได้มุ่งเน้นในการให้บริการที่มีคุณภาพหลังการขายมาอย่างต่อเนื่องแก่ลูกค้าเดิม จึงทำให้ลูกค้าเดิมมีพึงพอใจที่ติดต่อบริษัท และทำหน้าที่การตลาดให้กับบริษัทไปในตัวด้วยการบอกต่อลูกค้ารายใหม่ให้แก่บริษัทหรือในลักษณะการสื่อสารแบบปากต่อปาก (Buzz Marketing)

2) การเข้าร่วมประมูลงานติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำให้บริสุทธิ์จากเจ้าของโครงการโดยส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการของภาครัฐ

3) บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ผ่านตัวแทนที่เป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำในลักษณะของ OEM และให้บริการติดตั้ง รวมถึงให้บริการดูแลรักษาระบบหลังจากการขาย แล้วแต่การเจรจา ระหว่างบริษัทกับตัวแทน

4) บริษัทจะมีทีมงานฝ่ายขายที่จะพิจารณาและวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะทำการเสนอบริการแก่ลูกค้าใหม่

5) บริษัทเข้าร่วมในงานการแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อพบปะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบำบัดน้ำบริสุทธิ์เพื่อสร้างพันธมิตรทางการค้า

#### 4) กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

บริษัทเน้นการส่งเสริมการขายให้ทั้งกับลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่โดยวิธีดังนี้

1) บริษัททำหน้าที่เป็นผู้ให้คำปรึกษาและออกแบบระบบน้ำให้แก่ลูกค้า ให้ความรู้และความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์เพื่อการใช้งานที่ถูกต้องเหมาะสม โดยมีบุคลากรที่ให้คำแนะนำทางเทคนิคเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า

2) นอกจากการให้บริการในพื้นที่กรุงเทพแล้ว บริษัทยังมีศูนย์หน่วยบริการทางเทคนิคที่ครอบคลุมทางภาคเหนือตั้งอยู่ที่จังหวัดลำพูน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น ภาคตะวันออกตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี และภาคใต้ตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี และอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งบริษัทสามารถให้บริการลูกค้าได้ทั่วทุกภูมิภาคได้ ทั้งนี้บริษัทมีแนวโน้มที่จะเพิ่มศูนย์บริการในจังหวัดที่บริษัทเล็งเห็นถึงศักยภาพในการบริการแก่ทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

3) บริษัทมีการขายสินค้าและบริการในรูปของสัญญาเช่าทางการเงิน เพื่อจับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการดำเนินการแต่มีเงินลงทุนหรืองบประมาณที่จำกัด โดยลักษณะสัญญาเช่าเป็นสัญญาเช่าทางการเงินในระยะเวลา 5 ปี

4) บริษัทมีการจัดอบรมให้แก่พนักงานของลูกค้า เกี่ยวกับวิธีปฏิบัติการใช้งาน และ บำรุงดูแลรักษาผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์

นอกจากนี้บริษัทยังมีการหาลูกค้าในอนาคตเพื่อการค้าดำเนินการธุรกิจในระยะยาวโดยสามารถแบ่งออกเป็นลักษณะลูกค้าได้ดังนี้

สำหรับกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential) บริษัทเน้นการหาลูกค้าที่มีการขยายสาขาไม่ว่าจะเป็นร้านของลูกค้าเองหรือร้านค้าจากแฟรนไชส์ก็ตาม จะต้องมีการวางระบบบำบัดน้ำและให้ได้น้ำที่ตรงตามมาตรฐานที่บริษัทแม่ของแต่ละแห่งกำหนด ซึ่งบริษัทมีความสามารถในการดำเนินการติดตั้งระบบน้ำให้ได้ตามที่มาตรฐานของลูกค้ากำหนด จึงทำให้สาขาที่เพิ่มขึ้นจำเป็นต้องใช้งานบริการของบริษัทต่อไป

สำหรับกลุ่มบริการทางการแพทย์ (Medical Services) บริษัทได้มีนโยบายในการขยายธุรกิจในกลุ่มลูกค้าโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทมีภาพลักษณ์ที่ดีและมีประวัติผลงานที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือจากการรับงานของภาครัฐ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจในการเข้าไปหาลูกค้าโรงพยาบาลภาคเอกชนได้ง่ายขึ้น

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

ทั้งนี้ รายได้จากการจำหน่ายและบริการของบริษัทส่วนใหญ่จะมาจากกลุ่มลูกค้าเดิม ซึ่ง ณ ในปี 2555 บริษัทมีรายได้จำหน่ายและบริการจากกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่ในสัดส่วนร้อยละ 87.16 และร้อยละ 12.84 ของรายได้จำหน่ายและบริการ ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าเดิมส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย ในขณะที่กลุ่มลูกค้าใหม่ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าในกลุ่มบริการทางการแพทย์

### 3.2.4 ลักษณะลูกค้า

สัดส่วนของรายได้สามารถแบ่งประเภทตามกลุ่มธุรกิจของลูกค้าได้ดังต่อไปนี้

(หน่วย: พันบาท)

รายได้	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		6 เดือนแรกปี 2556	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (C&R)	96,079.91	52.59%	107,148.83	49.79%	135,675.25	52.00%	77,945.05	54.28%
กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ(OEM)	60,841.32	33.30%	68,176.53	31.68%	67,167.17	25.75%	37,306.69	25.98%
กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical)	25,216.22	13.80%	38,920.24	18.09%	55,307.94	21.20%	27,471.23	19.13%
รายได้อื่น	544.18	0.30%	959.01	0.45%	2,741.45	1.05%	883.87	0.61%
<b>รายได้รวม</b>	<b>182,681.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>215,204.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>260,891.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>143,606.84</b>	<b>100.00%</b>

#### 1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย (Commercial and Residential)

สำหรับปี 2553 - 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.59, ร้อยละ 49.79, ร้อยละ 52.00 และร้อยละ 54.28 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม Food and Beverage เช่น ร้านอาหารที่มีสาขา(Food Chain) ร้านกาแฟ รวมถึงร้านสะดวกซื้อ (Convenient Store) ที่มีชื่อเสียงและตราสินค้า Brand Name ระดับสากลทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะมีความชัดเจนในเรื่องของมาตรฐานจากเจ้าของแฟรนไชส์ Franchise ที่กำหนดคุณภาพของน้ำบริสุทธิ์ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่มีการยอมรับจากสากล ประกอบกับลูกค้าให้ความสำคัญในเรื่องของความเสี่ยงที่อาจจะเกิดจากการเสียโอกาสทางธุรกิจเป็นหลัก เพราะถ้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ไม่ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้อาจทำให้เกิดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นจากระบบผลิตน้ำและเป็นเหตุให้ลูกค้าไม่สามารถให้บริการได้ โดยปกติลูกค้าที่เป็นลักษณะของ Franchise จะมีแผนงานในการขยายสาขาที่ชัดเจนซึ่งจะระบุระยะเวลาแผนงานในการติดตั้งและการบำรุงรักษาไว้ให้แก่บริษัท ดังนั้นการให้บริการของบริษัทจะมีแผนงานระยะเวลาการติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำ เพื่อให้สอดคล้องกับการบริหารงานโครงการในส่วนอื่นๆของลูกค้า ประกอบกับให้คำแนะนำแก่ลูกค้าระยะเวลาการเข้ามาดูแลและบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำบริสุทธิ์



2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (Industrial and Original Equipment Manufacturer "OEM")  
สำหรับปี 2553 - 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.30, ร้อยละ 31.68, ร้อยละ 25.75 และร้อยละ 25.98 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมของบริษัทจะอยู่ในธุรกิจที่หลากหลาย ซึ่งผลิตภัณฑ์อาจจะไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าประเภทน้ำโดยตรงแต่อาจจะเป็นกระบวนการในการผลิตที่ต้องใช้ระบบน้ำที่มีความบริสุทธิ์เพียงพอ เช่น โรงงานผลิตเลนส์แว่นสายตา โรงงานสิ่งทอ โรงงานผลิตเคมีภัณฑ์ โรงงานผลิตยา โรงงานผลิตเครื่องปรุงอาหาร ฯลฯ ซึ่งกลุ่มลูกค้านี้มีลักษณะความ ต้องการเฉพาะอีกทั้งมาตรฐานระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ยังมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับแต่ละอุตสาหกรรมที่กำหนด บริษัทมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ครอบคลุมถึงกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ทั้งนี้ความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ ต้องการผู้ประกอบการที่มีความเข้าใจระบบวิศวกรรมหลายด้าน เช่น ไฟฟ้า วิทยาศาสตร์เคมี เครื่องกล สิ่งแวดล้อม และอื่นๆ เพื่อที่จะมาให้ความแนะนำออกแบบในการวางระบบ และแนะนำอุปกรณ์เครื่องมือที่เหมาะสมและถูกต้อง สำหรับลูกค้า ทางอ้อมในกลุ่มอุตสาหกรรมบริษัทจะมีพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เนื่องจากบริษัทอาจไม่มีความสัมพันธ์โดยตรงกับลูกค้า หรือผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM) เป็นผู้รับเหมากลางในโครงการต่างๆ ซึ่งรูปแบบการ ให้บริการและความรับผิดชอบจะกำหนดไว้ในสัญญาระหว่างบริษัทและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (OEM)

3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services)  
สำหรับปี 2553 - 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (Medical Services) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.80, ร้อยละ 18.09, ร้อยละ 21.20 และร้อยละ 19.13 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยบริษัทได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทและกระบวนการในการผลิตให้เหมาะสมกับศูนย์ให้บริการทางการแพทย์ เนื่องจากคุณภาพน้ำบริสุทธิ์ที่ออกจากระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์จำเป็นต้องมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในกิจกรรมการดำเนินงานขององค์กรทางการแพทย์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าในธุรกิจบริการทางการแพทย์มีหลากหลาย เช่น ศูนย์ไตเทียม ศูนย์ทันตกรรม ศูนย์บำรุงดูแล และรักษาผิวหนัง ศูนย์ความงามและสุขภาพ และหน่วยงานในโรงพยาบาลต่างๆ จากประสบการณ์ที่ยาวนานรวมทั้งบริษัท และผู้บริหารหลักมีความรู้และความเข้าใจทางเคมีและระบบน้ำบริสุทธิ์ที่ใช้ทางการแพทย์ และกฎเกณฑ์มาตรฐานที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุขเป็นอย่างดี ปัจจุบันบริษัทให้ความสำคัญแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลหรือศูนย์ทางการแพทย์ที่เป็น ทั้งของรัฐบาลและเอกชนที่มีศูนย์ไตเทียม ซึ่งบริษัทเล็งเห็นกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีความซับซ้อนของมาตรฐานในเชิงเทคนิคทั้ง การติดตั้งระบบ และจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจทางเคมีเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทเน้นที่จะให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าว แบบครบวงจรเพื่อที่จะเป็นฐานในการขยายการบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าทางการแพทย์อื่นๆ ในอนาคต ปัจจุบันบริษัทให้บริการ ออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและวางระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ สำหรับการล้างไตที่ได้มาตรฐานสากลให้แก่โรงพยาบาลต่างๆ หรือ ศูนย์ไตเทียม และให้บริการในการดูแลบำรุงรักษาระบบเช่นเดียวกัน ทั้งนี้บริษัทได้มีการผลิตน้ำยาล้างไต (Dialysis Solution) เพื่อเป็นวัตถุดิบให้แก่ลูกค้าเพื่อใช้ในกระบวนการล้างไต และบริษัทมีผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำบริสุทธิ์พร้อมระบบ การฆ่าเชื้อแบบเคลื่อนที่ซึ่งอยู่ระหว่างการขอจดสิทธิบัตรจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อใช้ในศูนย์ไตเทียมเพื่อใช้ทดแทน ระบบหลักในระหว่างการดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีความต้องการความเป็นมืออาชีพในระดับสูงเพราะผู้ ควบคุมระบบคือ แพทย์และพยาบาล และผู้ใช้ระบบคือ ผู้ป่วยโรคไต นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดจำหน่ายพร้อมให้บริการ ออกแบบ ประกอบและติดตั้งระบบให้แก่ลูกค้าในลักษณะสัญญาเช่าทางการแพทย์โดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5 ปี

### 3.2.5 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลักโดยแบ่งออกตามลักษณะของลูกค้าได้ดังนี้

#### 1) กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย

ช่องทางการจำหน่ายในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยส่วนใหญ่จะมาจากการการเติบโตของลูกค้าเดิม โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นลักษณะ **Franchise** ที่มีแนวโน้มในการขยายสาขาตามภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้น ในขณะเดียวกันลูกค้าที่มีความพึงพอใจต่อบริษัทจะทำหน้าที่หาลูกค้าใหม่ให้แก่บริษัทในการบอกต่อกัน นอกจากนี้บริษัทได้มีการเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างต่อเนื่องเพื่อพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและพันธมิตรทางการค้า

#### 2) กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ

บริษัทจะมีตัวแทนที่เป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในลักษณะของ **OEM** ในการหาลูกค้าใหม่โดยเงื่อนไขและความรับผิดชอบแล้วแต่การเจรจาระหว่างบริษัทกับตัวแทน และในขณะเดียวกันบริษัทจะมีทีมงานฝ่ายขายที่จะวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะทำการเสนอบริการแก่ลูกค้าใหม่

#### 3) กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์

ส่วนใหญ่ช่องทางการจำหน่ายในกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์โดยเฉพาะศูนย์ไตเทียมจะเป็นที่รู้จักกันดีในกลุ่มลูกค้ากลุ่มดังกล่าวอยู่แล้ว เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในกลุ่มธุรกิจนี้มีอยู่จำนวนน้อยราย แต่อย่างไรก็ดี กลุ่มลูกค้าทางการแพทย์จะมีทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ ซึ่งกลุ่มลูกค้าภาครัฐบางครั้งอาจต้องทำการประมูลเพื่อที่จะได้รับงาน

### 3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ

บริษัทได้มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่สำคัญได้แก่ ระบบกรองน้ำ ถึงกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ใต้กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต ระบบกรองแบบอัลตราฟิลเตรชั่น และระบบกรองรีเวอร์ส ออโมซิส เป็นต้น และจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องภายในประเทศที่สำคัญได้แก่ ปัมป์สูบน้ำ ระบบถังกรองอุตสาหกรรม เป็นต้น โดยในช่วงปี 2553 - 2555 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทนำเข้าจากต่างประเทศอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 65.96, ร้อยละ 61.77, ร้อยละ 59.01 และร้อยละ 58.46 ของปริมาณยอดการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งสัดส่วนที่เหลือจะเป็นการจัดหาภายในประเทศ สำหรับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ที่บริษัทได้นำเข้ามานั้นส่วนใหญ่จะมีตราสินค้าเป็นที่รู้จักกันดีจากประเทศสหรัฐอเมริกาในกลุ่มของบริษัทในเครือ Pentair ซึ่งในปี 2553 - 2555 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 41.66, ร้อยละ 35.54, ร้อยละ 38.01 และร้อยละ 33.89 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้แก่บริษัทผู้จำหน่ายดังกล่าว และมีความสัมพันธ์ที่ดีในทางธุรกิจเป็นระยะเวลายาวนานตลอดเกือบ 20 ปี ประกอบกับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ของบริษัทผู้จำหน่ายกลุ่มดังกล่าวมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

#### ขั้นตอนในการจัดซื้อ

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์หลักที่บริษัทใช้ ได้แก่ ระบบกรองน้ำ ถึงกรองไฟเบอร์กลาส หัวกรองอัตโนมัติ ใต้กรองน้ำ เครื่องฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต เคมีภัณฑ์ อุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ฯลฯ โดยการสั่งซื้อจะเป็นลักษณะเพื่อสำรองผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ให้เพียงพอต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เพื่อจัดเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง ซึ่งในการสั่งซื้อบริษัทจะพิจารณาจากการหมุนเวียนของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์

ประกอบกับพิจารณาจำนวน ประเภท และคุณสมบัติของอุปกรณ์ที่เหมาะสมสำหรับแผนงานติดตั้งและการให้บริการดูแล บำรุงรักษาของบริษัทที่ได้วางแผนไว้ล่วงหน้า โดยบริษัทมีนโยบายการนำสินค้าคงเหลือมาใช้ในลักษณะมาก่อนใช้ก่อน (First in First out) แต่อย่างไรก็ดี ในอดีตที่ผ่านมาเทคโนโลยีสำหรับผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วจึงมีผลกระทบต่อปริมาณสินค้าคงเหลือเพราะบริษัทสามารถ หมุนเวียนสินค้าคงเหลือที่อยู่ในคลังสินค้ามาขายได้ตลอด

นอกจากนี้ในกระบวนการจัดซื้อของบริษัท บริษัทได้จัดทำทะเบียนผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์รายอื่นๆ นอกเหนือจากผู้จำหน่ายที่บริษัทเป็นตัวแทน เพื่อจัดทำกรเปรียบเทียบราคา คุณภาพ ระยะเวลาการจัดส่ง เงื่อนไขการจ่ายชำระ เพื่อให้บริษัทสามารถรับเงื่อนไขที่ดีที่สุด และเพื่อให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถทำงานได้อย่างคล่องตัวมากขึ้น โดยขั้นตอนการจัดซื้อมีดังนี้

1. ฝ่ายผู้ดูแลคลังสินค้าจะรายงานและนำส่งข้อมูลระดับสินค้าในคลังสินค้าให้แก่ผู้จัดการทั่วไปอย่างต่อเนื่อง
2. ผู้จัดการทั่วไปมีหน้าที่รับผิดชอบในการดูปริมาณการใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ โดยคำนึงถึงระดับ Minimum Stock ของสินค้าที่สำคัญที่มีการขายประจำ และสินค้าบางรายการให้สัมพันธ์กับยอดขายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตและคอยติดต่อกับผู้จำหน่ายและสรรหาผู้จำหน่ายรายใหม่ๆ
3. ผู้จัดการทั่วไปมอบหมายให้ฝ่ายผู้ดูแลคลังสินค้าจัดทำใบขอซื้อ (PR) ให้แก่ฝ่ายจัดซื้อของบริษัท โดยผู้จัดการทั่วไปเป็นผู้อนุมัติ
4. ฝ่ายจัดซื้อจะทำการเปรียบเทียบราคากับผู้จำหน่ายรายอื่นๆ หรือติดต่อกับผู้จำหน่ายที่บริษัทเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่าย เพื่อฝ่ายจัดซื้อจะได้จัดทำใบสั่งซื้อ (PO) โดยผู้จัดการแผนกจัดซื้อเป็นผู้อนุมัติ

#### 3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

#### 3.5 โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีงานจัดจำหน่ายพร้อมออกแบบ ประกอบและติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ซึ่งทั้งหมดเป็นงานที่มาจากบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ดำเนินการติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้กับ ศูนย์ไตเทียมมีทั้งหมดจำนวน 4 สัญญา รวมมูลค่างานทั้งหมด 3.75 ล้านบาท ซึ่งมูลค่างานคงเหลือจำนวน 3.75 ล้านบาท และที่มาจากบริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินการติดตั้งระบบน้ำให้แก่ลูกค้าสำหรับผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรม จำนวน 1 สัญญา มูลค่า 0.51 ล้านบาท ซึ่งมูลค่างานคงเหลือจำนวน 0.51 ล้านบาท โดยจะส่งมอบแล้วเสร็จดังกล่าวภายในกรกฎาคม ถึง ธันวาคม ปี 2556