

PHOL

บริษัท ผลิตภัณฯ จำกัด (มหาชน)

mai: บริการ

<http://www.pdgth.com>

ธุรกิจหลัก

ดำเนินธุรกิจ

- 1 จำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม
- 2 ให้บริการออกแบบ ผลิต รับก่อสร้าง ให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ เพื่ออุปโภคและบริโภค

การดำเนินการของบริษัทเพื่อตอบสนอง อย่างทันก่วงที่ต่อสถานการณ์ COVID-19 (Emergency Response)

บริษัทตระหนักถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นอย่างรุนแรง ภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 จึงเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ เพื่อพร้อมรับมือกับสถานการณ์ โดยในช่วงต้นของสถานการณ์ ฝ่ายบริหาร ได้มีการประชุมหารือเพื่อคาดการณ์ผลกระทบที่มีต่อธุรกิจ คู่ค้า รวมถึงแนวทางและวิธีการในการดำเนินการเพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง และมีการติดตามข้อมูลข่าวสารอย่างใกล้ชิด

บริษัทกำหนดแนวทางปฏิบัติเพื่อการป้องกันควบคุมโรค COVID-19 ตามคำแนะนำของกรมควบคุมโรคกระทรวงสาธารณสุขอย่างเคร่งครัด โดยจัดทำเป็นประกาศแจ้งแก่พนักงานรับทราบทั่วทั้งองค์กรเพื่อให้มีแนวทางปฏิบัติเป็นไปในทิศทางเดียวกัน เช่น การคัดกรองพนักงานและบุคคลภายนอกผู้ที่เข้ามาติดต่อบริษัท กำหนดให้สวมหน้ากากอนามัยตลอดเวลา หมั่นล้างมือด้วยสบู่หรือเจลแอลกอฮอล์ที่บริษัทจัดให้ จัดการประชุมแบบออนไลน์ การเว้นระยะห่างในทุกกิจกรรม รวมถึงกำหนดบทลงโทษสำหรับผู้ฝ่าฝืนการปฏิบัติ เป็นต้น



นอกจากนี้ บริษัทจัดให้มีการดูแลการทำงาน สะอาดสถานที่ทำงานอย่างเข้มงวด มีการฉีดพ่นเพื่อฆ่า เชื้อโรคภายในบริเวณพื้นที่บริษัทและพื้นที่ส่วนกลางจุดที่ ต้องสัมผัสบ่อยมีการดูแลสุขอนามัยและสุขภาพ ของพนักงานอย่างทั่วถึง เช่น การแจกหน้ากากอนามัย เจล/สเปรย์แอลกอฮอล์ และปรอทวัดไข้สำหรับพนักงาน รวมถึงการจัดสถานที่ทำงานและโรงอาหารแบบเว้นระยะห่าง เป็นต้น

บริษัทกำหนดแนวทางตามแผนบริหารความ ต่อเนื่องของธุรกิจ โดยให้มีการปฏิบัติงานจากบ้าน (Work From Home) มีการจัดแบ่งกลุ่มพนักงานสลับกันมาทำงาน เพื่อลดความเสี่ยงการติดเชื้อและมีการเตรียมความพร้อม ในด้านต่าง ๆ เช่น

- สสำรวจความพร้อมของแต่ละหน่วยงาน กำหนด ให้ทุกหน่วยงานจัดทำแผนดำเนินงานเพื่อไม่ ให้การดำเนินงานหยุดชะงัก ตั้งแต่การแบ่งทีม เมื่อต้องดำเนินงานแบบ Work From Home การกำหนดวิธีการดำเนินงานที่เหมาะสมวิธีการ สื่อสารก่อนเริ่ม Work From Home

- จัดให้มีเทคโนโลยี เครื่องมือ อุปกรณ์ ซอฟต์แวร์ ที่จำเป็นอย่างเพียงพอ สนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับอินเทอร์เน็ต รวมถึงการปรับระบบการทำงาน ลดจำนวนเอกสาร เน้นการประชุมออนไลน์ E-Meeting (Hangout) เพื่อสนับสนุนการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการเตรียมความพร้อมด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญเพื่อช่วยให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ต่อเนื่อง มีการจัดทำแผนรองรับและกู้ภัยจากเหตุสุดวิสัย Disaster Recovery Plan (DRP) เพื่อรองรับสถานการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ได้มีการทดสอบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใช้สำหรับ Work From Home ด้วย

การบริหารจัดการ ภาวะวิกฤต COVID-19 ของบริษัท (Crisis Management)

บริษัทได้มีการจัดทำแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan) สำหรับการรับมือกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นและอาจส่งผลให้ธุรกิจหยุดชะงักได้ เพื่อให้มีการบริหารจัดการและสามารถสั่งการได้อย่างรวดเร็วทันเหตุการณ์ จึงได้มอบหมายให้รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายสนับสนุนองค์กรเป็นหัวหน้าทีม BCP ตามโครงสร้างคณะทำงานบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ เพื่อจัดเตรียมความพร้อมรองรับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น กำหนดกระบวนการเมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน พร้อมทั้งรายงานต่อฝ่ายบริหาร คณะกรรมการบริหาร ความเสี่ยงและคณะกรรมการบริษัท เป็นลำดับ

บริษัทคาดการณ์และประเมินถึงผลกระทบที่อาจมีต่อธุรกิจไม่ว่าจะเป็นผลกระทบใน Supply Chain ที่อาจส่งผลให้ธุรกิจหยุดชะงัก รวมถึงความปลอดภัยของพนักงานในองค์กรและบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริษัทได้รับผลกระทบในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ดังนี้

- ลูกค้าหลักที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19 มีการลดกำลังการผลิต ชะลอการใช้จ่ายหรือหยุดการสั่งซื้อ ส่งผลให้มียอดขายลดลง โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ลดลงประมาณ 30% กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มปิโตรเคมี ลดลงประมาณ 20% จากปีก่อน ณ ช่วงเวลาเดียวกัน
- ผู้ขายหลักในต่างประเทศที่มีการ Lockdown มีการเลื่อนการส่งมอบสินค้า
- ราคาสินค้าเกี่ยวกับการป้องกันโรค COVID-19 พุ่งสูงขึ้น
- เกิดคู่แข่งใหม่ทำให้มีการแข่งขันด้านราคาที่ยืดหยุ่นยิ่งขึ้น

จากผลกระทบดังกล่าว บริษัทประเมินว่าธุรกิจของบริษัทสามารถสร้างโอกาสในการขายได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทอยู่ในกลุ่มธุรกิจการขายสินค้าและบริการเกี่ยวกับอุปกรณ์ด้านความปลอดภัยและอาชีพอนามัย จึงได้มีการปรับกลยุทธ์และแผนงานขายให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง ดังนี้

- **กลยุทธ์ Speed** การหาสินค้าตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้นได้อย่างทันที และเร็วกว่าคู่แข่ง ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 1/2563 เพิ่มขึ้น 13.91% เทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน
- **การเสนอสินค้าทดแทน** เพื่อรักษารฐานลูกค้า
- **การเพิ่มช่องทางการขายและหาลูกค้ากลุ่มใหม่** เพิ่มเติมจากแผนงานเดิมเพื่อสร้างโอกาสในการขายสินค้าประเภทที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยเฉพาะกลุ่มราชการ กลุ่มสาธารณสุขและโรงพยาบาล ซึ่งบริษัทมียอดขายที่เพิ่มจากกลุ่มดังกล่าวหลายเท่าตัว

- **การนำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์ ประเมิน และวางแผนการขาย** รวมถึงควบคุมการสั่งซื้อเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง อีกทั้งปรับกระบวนการดำเนินงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เช่น การเพิ่มความถี่ในการวางแผนการสั่งซื้อเพื่อให้เกิดความสมดุลของความต้องการสินค้าและปริมาณสินค้าคงคลัง การเพิ่มความระมัดระวังในการอนุมัติวงเงินการให้เครดิตกับลูกค้า (กรณีมีการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่) ลูกค้ากลุ่มตัวแทน มีการให้ชำระค่าสินค้าเกี่ยวกับสถานการณ์ COVID-19 เป็นเงินสด และมีการวางเงินมัดจำเพื่อลดความเสี่ยงของลูกค้าหนี้การค้า เป็นต้น
- **ด้านการจัดการ Supply Chain** ฝ่ายบริหารมีการประเมินความเสี่ยงและจัดเตรียมความพร้อมในด้าน Supply Chain ที่อาจเกิดผลกระทบต่อธุรกิจ โดยมีการเร่งเพิ่มผู้ผลิตแหล่งใหม่ ๆ ให้ครอบคลุมหลายภูมิภาคเพื่อสามารถสั่งซื้อสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน รองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วหรือให้เกิดผลกระทบน้อยที่สุด รวมถึงการคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตในประเทศมาทดแทนกับความต้องการของตลาดในภาวะวิกฤตดังกล่าว โดยบริษัทเน้นการดำเนินการอย่างรวดเร็วตั้งแต่การหาสินค้าทดแทน รวมถึงการติดตามสื่อสารกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดสม่ำเสมอส่งผลให้บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ตามความต้องการ หรือมีผลกระทบน้อยที่สุด
- **ด้านสถานะการเงิน** บริษัทประเมินสถานะทางการเงินของบริษัทอยู่เสมอ มีการสำรองเงินที่ครอบคลุม เพื่อให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง รักษาสภาพคล่องให้เพียงพอต่อการดำเนินงานในกรณีที่บริษัทขาดรายได้ รวมทั้งกำหนดให้ฝ่ายการเงินดูแลติดตามสถานการณ์ของลูกค้ากลุ่มที่อาจได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19 นอกจากนี้ บริษัทยังมีการควบคุมค่าใช้จ่าย ชะลอโครงการที่ไม่จำเป็นหรือไม่เร่งด่วน รวมทั้งจัดทำประกันธุรกิจหยุดชะงักเพื่อรองรับผลกระทบดังกล่าว

การบรรเทาผลกระทบและดูแลผู้มีส่วนได้เสียอย่างรอบด้านในสถานการณ์ COVID-19 (Impact Mitigation)

นอกเหนือจากการดูแลพนักงานด้านสุขภาพชีวิต-อนามัยและสุขภาพของพนักงาน บริษัทได้คำนึงถึงการมีสังคมและชุมชนที่ปลอดภัยจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 โดยได้มีการดำเนินการดังนี้

ลูกค้า: ลูกค้ากลุ่มธุรกิจน้ำ (กลุ่มห้างสรรพสินค้า) ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19 บริษัทลดค่าบริการงานระบบรีไซเคิลน้ำ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารจัดการโดยการควบคุมค่าใช้จ่ายในส่วนที่เกี่ยวข้องให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลงหรือให้มีผลกระทบน้อยที่สุด

ผู้ถือหุ้น: บริษัทสามารถจัดการประชุมผู้ถือหุ้นได้ตามที่กฎหมายกำหนด ตลอดจนปฏิบัติตามมาตรการและแนวทางดำเนินการในการจัดประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อแนะนำของกรมควบคุมโรคติดต่อ กระทรวงสาธารณสุขอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ บริษัทขอความร่วมมือให้ผู้ถือหุ้นมอบอำนาจแก่กรรมการอิสระของบริษัทเป็นผู้รับมอบอำนาจเข้าร่วมประชุมแทน โดยแจ้งแก่ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าผ่านช่องทางข่าวของตลาดหลักทรัพย์ฯ และหน้าเว็บไซต์ของบริษัท

ชุมชนและสังคม: บริษัทได้มีการจัดทำโครงการบริจาคอุปกรณ์ PPE ป้องกัน COVID-19 เพื่อสนับสนุนอุปกรณ์สำหรับความปลอดภัยต่อองค์กร หน่วยงานราชการที่ขาดแคลน หรือมีความต้องการสินค้า เช่น กลุ่มโรงพยาบาล หน่วยงานสาธารณสุข อีกทั้งมีการแจกหน้ากากอนามัยในแหล่งชุมชนเพื่อเป็นการช่วยเหลือประชาชนทั่วไปและรณรงค์ให้สวมใส่หน้ากากอนามัย รวมถึงการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ทั้งเรื่องการปฏิบัติตัวในสถานการณ์ COVID-19 ผ่านช่องทางหลากหลาย ได้แก่ เว็บไซต์ของบริษัท (www.pdgth.com) ออนไลน์ (pholonline.com) และ Facebook

การวางแผนฟื้นฟูธุรกิจ ภายหลังสถานการณ์ COVID-19 (Business Recovery)

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ และทำให้รูปแบบการดำเนินธุรกิจของบางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งกระทบกับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีการปรับตัวตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงโดยมีการทบทวนเป้าหมายและแผนการดำเนินงานในระยะสั้น มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับปัจจัยต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น

- การขยายการขายในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการเติบโต เช่น กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น และขยายการขายสู่กลุ่มลูกค้าใหม่จากช่วงสถานการณ์ COVID-19 ที่ส่งผลให้บริษัทสามารถเข้าหาลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวได้มากยิ่งขึ้น เช่น กลุ่มสาธารณสุข กลุ่มร้านขายยา ร้านค้าตามสถานศึกษา เป็นต้น
- การปรับปรุงระบบการดำเนินงานให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง โดยลดขั้นตอนการปฏิบัติงาน ลดเอกสาร รวมถึงการดำเนินงานโดยอาศัยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมากยิ่งขึ้น
- การบริหารจัดการ Supply Chain ให้พร้อมรับสถานการณ์การหาผู้ผลิตในภูมิภาคใหม่ ๆ สำรองเพื่อสามารถตอบสนองด้วยสินค้าที่ได้มาตรฐาน

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดทำแผนดำเนินงานในระยะยาวเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจองค์กร ได้แก่

- การจัดเตรียมบุคลากรให้มีความพร้อมสำหรับการเติบโตขององค์กรโดยการจัดให้มีการอบรมให้ความรู้กับผู้บริหาร หัวหน้างานและพนักงานกลุ่ม Talent เพื่อให้สามารถพัฒนาองค์กรพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง
- การจัดทำแผนกลยุทธ์องค์กรให้สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของโลก พร้อมสร้างโอกาสในการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท โดยมีที่ปรึกษาผู้ทรงคุณวุฒิจากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการกำหนดกลยุทธ์และแนวทางเติบโตขององค์กร ภายใต้โครงการฝึกอบรมและให้คำปรึกษาการพัฒนากลยุทธ์และการพัฒนาผู้บริหาร (TU-RAC)