

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จรุงไทยไวร์แอนด์เคเบิล จำกัด (มหาชน) “จรุงไทย” หรือ (“CTW”) ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2510 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 10 ล้านบาทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง กลุ่มนักลงทุนชาวไทย และนักลงทุนชาวไต้หวัน คือ Walsin Lihwa Electric Wire & Cable Corp. และ กลุ่มของบริษัทแปซิฟิค อิเล็กทริกไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด (“PEWC”) ต่อมาบริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้จดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2518 โดยจัดอยู่ในหมวดกลุ่มเครื่องไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์ ซึ่งปัจจุบันอยู่ในหมวดวัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร (Industrial Materials & Machinery)

PEWC ซึ่งเป็นบริษัทแม่โดยอ้อมและดำเนินธุรกิจหลักอยู่ในประเทศไต้หวัน มีธุรกิจหลัก คือการผลิตสายไฟฟ้า สายเคเบิล ธุรกิจซื้อมาขายไป และธุรกิจโทรคมนาคมในภูมิภาคเอเชีย

บริษัทแม่ และบริษัทฯ ดำเนินกิจการหลักเป็นลักษณะเดียวกันคือ การผลิตและจัดจำหน่ายสายไฟฟ้า และสายเคเบิล แต่ได้แบ่งส่วนงานทางภูมิศาสตร์กันอย่างชัดเจน

จรุงไทยและบริษัทย่อย ได้แก่ SFO, DDC, SPEWC และ SAP มีธุรกิจหลักคือ ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าอลูมิเนียม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าแรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง ลวดอาบนํ้าและไม้อาบนํ้า เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าว

บริษัทฯ มีธุรกิจเพื่อการลงทุน คือบริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรจากการลงทุน อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม คือ บริษัท ลีอกซแพค (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ลีอกซแพค ฮองกง จำกัด ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการลงทุนเพิ่ม นอกจากการลงทุนที่จะสามารถเกื้อหนุนหรือช่วยเหลือธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้

จากงบการเงินรวม ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา ระหว่างปี 2559 ถึง 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายจำนวน 6,428 ล้านบาท 7,902 ล้านบาท และ 7,960 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายเพิ่มขึ้น 57.69 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.73 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีกำไรจำนวน 287.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 6.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.31 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีกำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 280.99 ล้านบาท

### 1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัทฯ

#### วิสัยทัศน์

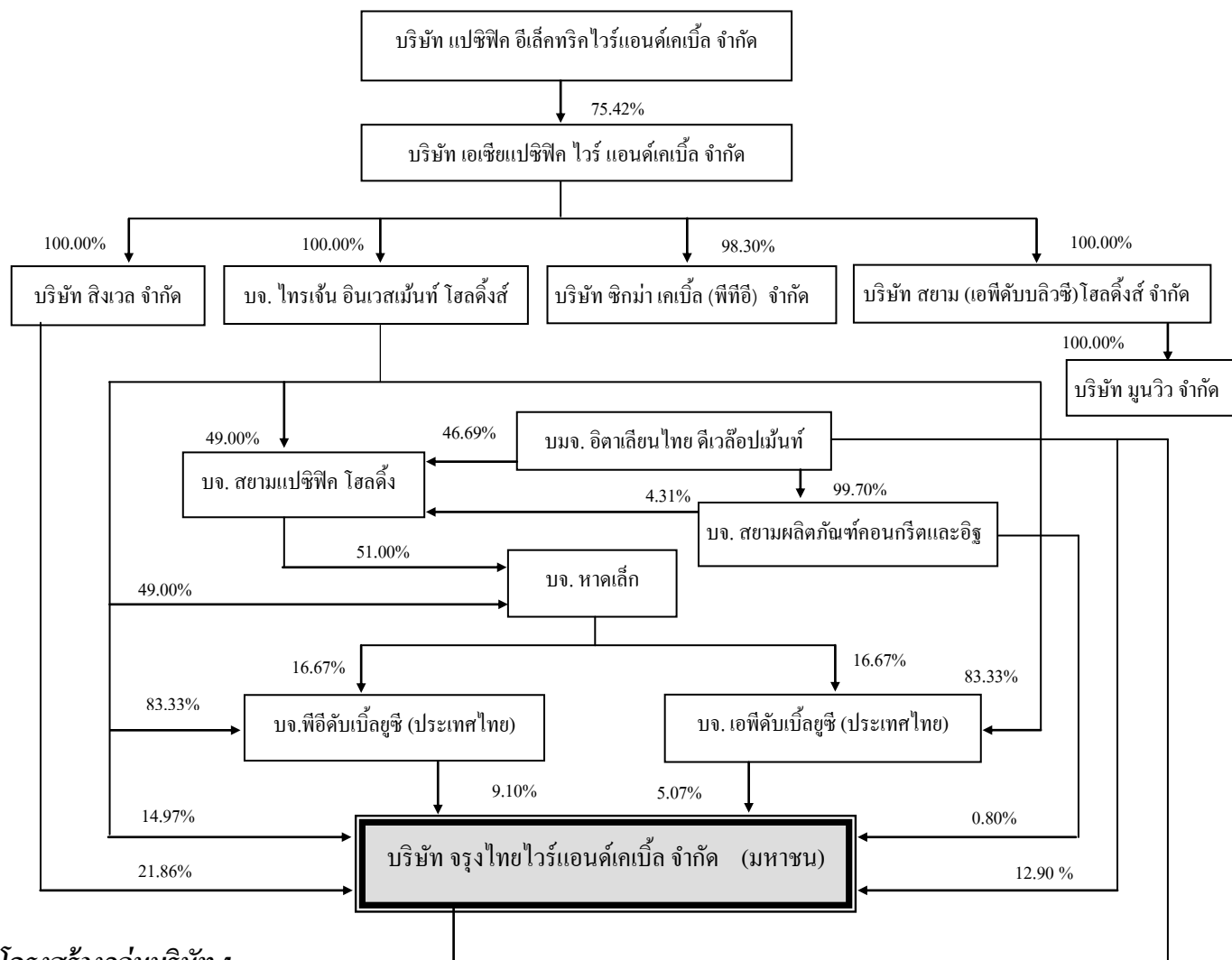
1. ค้นหาวิธีการปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง
2. พัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ และค้นหาช่องทางตลาดใหม่อย่างต่อเนื่อง
3. พยายามรักษาระดับความเป็นผู้ผลิตสายเคเบิลชั้นนำในประเทศไทย

#### พันธกิจ

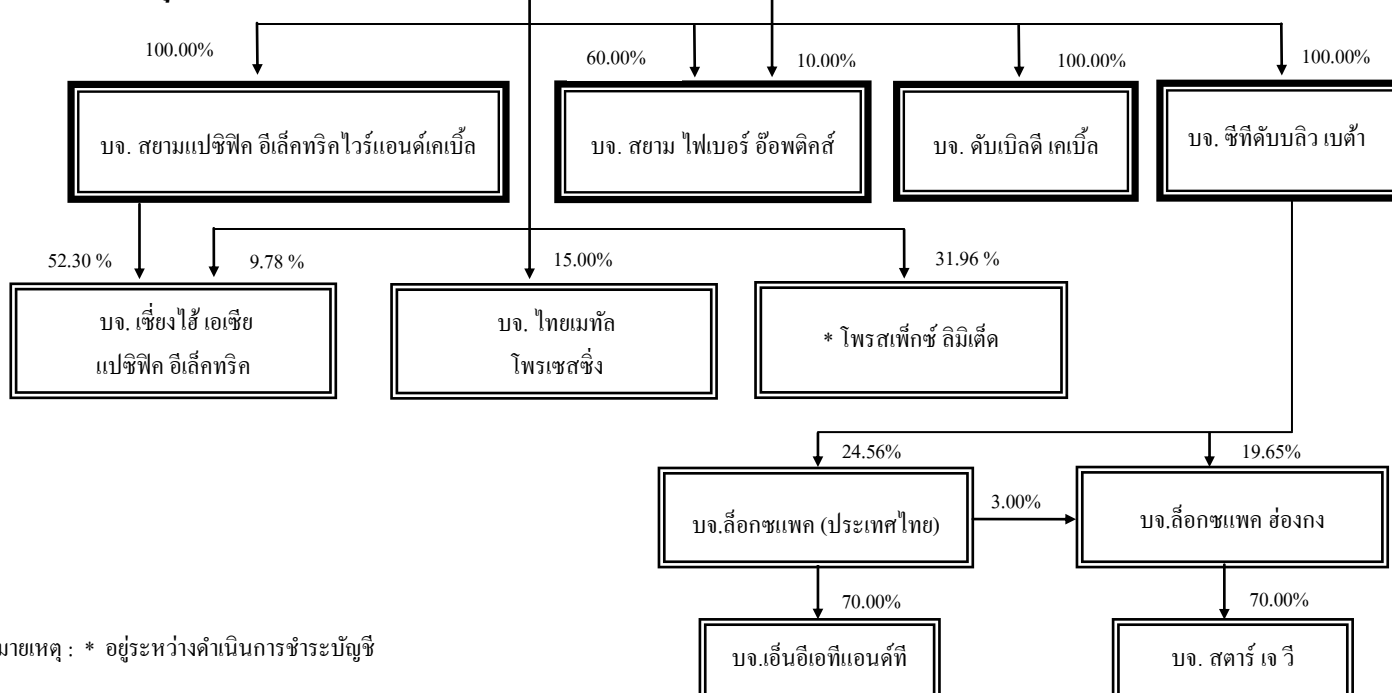
1. จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพดีที่สุดในให้แก่ลูกค้า
2. สร้างผลกำไรที่ได้อย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้ถือหุ้น
3. จัดให้มีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มั่นคงและมีความปลอดภัยสำหรับพนักงาน

## 1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มบริษัทแม่ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)



### โครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ



หมายเหตุ : \* อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

กลุ่มผู้ถือหุ้น 10 รายใหญ่ของ บริษัท แปซิฟิค อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแม่ (ณ วันที่ 10 เมษายน 2561)

รายชื่อผู้ถือหุ้น (Shareholders)	จำนวนหุ้น (No. of shares)	ร้อยละ (Holding %)
1. National Financial Stabilization Fund	23,841,129	3.56
2. Yuan Yuan Corporation	21,461,849	3.21
3. Century Pacific Corporation	7,595,273	1.14
4. Ding-Hao ACME Co Ltd	7,276,358	1.09
5. Tai Ho Investment Co Ltd	5,317,960	0.79
6. PEWC Employee Welfare Committee	4,808,585	0.72
7. Liao Guang Rong	3,900,000	0.58
8. Qiu Xiao Xian	3,806,035	0.57
9. Qiu Xiao Qi	3,666,110	0.55
10. Bao Hua Investment Co Ltd	3,146,447	0.47
11. ผู้ถือหุ้นรายย่อย / Minority Shareholders	584,180,254	87.32
จำนวนหุ้นทั้งหมด	669,000,000	100.00

## 2.0 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ มีดังนี้

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วน การลงทุน (ร้อยละ)	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
			รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
กลุ่มการผลิต รายได้	จรุงไทย		3,104.29	38.71	3,371.17	42.18	2,409.52	36.28
	SPEWC	100.00	3,746.47	46.72	3,324.51	41.58	2,968.13	44.70
	SAP	63.68	1,089.76	13.59	1,147.59	14.35	1,049.24	15.80
	SFO	60.00	78.44	0.98	151.39	1.89	213.92	3.22
	DDC	100.00	0.08	0.00	0.18	0.00	0.21	0.00
กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน รายได้	CTW Beta	100.00	-	0.00	-	0.00	-	0.00
รวม		100.00	8,019.04	100.00	7,994.84	100.00	6,641.02	100.00

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการ ลงทุน (ร้อยละ)	หน่วย	ปี 2561	ปี 2560	ปี 2559
กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม รายได้ *	Loxpac	24.56	ล้านบาท	15.92	151.18	109.94
	Loxpac HK	20.39	ยูโร	271,586	798,019	381,267

หมายเหตุ \* เป็นรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ รวมซึ่งไม่ได้คำนวณรายได้ตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถืออยู่

## 2.1 กลุ่มการผลิต

### 2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

#### ก) ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแยกได้เป็น 4 ประเภทดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า ซึ่งประกอบด้วย สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม, สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง และสายไฟฟ้าแรงดันสูง
2. ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์
3. ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง
4. ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้า และไม้อาบนํ้า ซึ่งประกอบด้วย ลวดทองแดงอาบนํ้า ลวดอลูมิเนียมอาบนํ้า และลวดทองแดงไม้อาบนํ้า

#### ข) ยอดขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำแนกตามสายการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (%) ปี 2561	ลักษณะของผลิตภัณฑ์
สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม	7.84	- สายอลูมิเนียมแกนเหล็ก - สายอลูมิเนียมเปลือย - สายอลูมิเนียมหุ้มพีวีซี
สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง	15.39	- สายอาคาร (THW, NYY, VSF) - สายทองแดงเปลือย
สายไฟฟ้าแรงดันสูง	15.00	- สายแรงสูงตัวนำอลูมิเนียม SAC - สายตัวนำทองแดงหุ้มด้วยฉนวนครอสลิง พีโอ พั้นเทปทองแดง และเปลือกนอกพีวีซี แรงดัน 12/20 กิโลโวลต์ 24 กิโลโวลต์, 115 กิโลโวลต์
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์	0.69	- สายครอปไวร์ - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายนอกชนิดมีสายสะพานในตัว - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายใน ชนิดทองแดงไม่ชุบดินบุก - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินใต้ดินชนิดมีสารกันน้ำ
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง	0.99	- Single/Multi Fiber optics
ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้า และไม้อาบนํ้า	59.89	- ลวดทองแดงอาบนํ้า - ลวดอลูมิเนียมอาบนํ้า - ลวดทองแดงไม้อาบนํ้า
อื่นๆ	0.20	
รวม	100.00	

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ในกลุ่มการผลิตของบริษัทฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้าและไม้อาบนํ้า ซึ่งจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนและส่งออกต่างประเทศ ส่วนสายไฟฟ้า สายเคเบิล และสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่หน่วยงานภาครัฐวิสาหกิจ ผู้ดูแลกิจการสาธารณูปโภคเป็นหลัก เช่น กฟผ กฟภ และ กฟน รวมถึงหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่แปรรูปแล้วได้แก่ บมจ. ทีโอที ในส่วนภาคเอกชน จำหน่ายให้แก่ผู้รับเหมา และลูกค้าทั่วไป เป็นต้น

## 2.1.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### ก) กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นส่งเสริมการตลาด 4 ด้านหลัก เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายที่วางไว้ดังนี้

#### 1. ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตสายไฟฟ้าแรงดันต่ำ สายไฟฟ้าแรงดันสูง สายโทรคมนาคม สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และ ลวดอาน้ำยา ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของ ประเทศไทย, IEC ตามมาตรฐานสากล, BS ตามมาตรฐานของประเทศไทย, ASTM ตามมาตรฐานของสหรัฐอเมริกา เป็นต้น อีกทั้งยังได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานราชการและสถาบันที่น่าเชื่อถือ ต่างๆ ดังนี้

- ใบอนุญาตทำผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า มอก. 11-2553, มอก. 293-2541, มอก.2202-2547, มอก.85-2548, มอก.2434-2552 และใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า มอก.64-2517, มอก.838-2531, มอก.2143-2546 เป็นต้น
- ใบรับรองผลการทดสอบสายแรงดันสูง 69 KV. และ 115 KV. จากคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- ใบรับรอง (Certificate) ของผลิตภัณฑ์สายทนไฟจาก TUV SUD PSB Pte. Ltd. ประเทศสิงคโปร์

จากการที่ผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองดังกล่าวข้างต้นจะเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ในการพิจารณาเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อรองรับโครงการ รถไฟฟ้า อาทิเช่น สายไฟระบบควบคุมการเดินรถและระบบอาณัติสัญญาณ (Control and Signalling Cable) เป็นต้น ส่วนบริษัท ย่อย SPEWC ได้ริเริ่มผลิตลวดทองแดงแบบพันเกลียว (LITZ WIRE) เริ่มผลิตและจำหน่ายตั้งแต่ต้นปี 2561 เป็นต้นมา ซึ่งเป็น ผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป (Semi-Finished Product) ที่กลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมในต่างประเทศต้องการนำไปใช้เป็นวัตถุดิบ และในส่วนของบริษัทย่อย SFO ได้ริเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดทนต่อการลามไฟที่เปลือก เมื่อเคเบิลอยู่ท่ามกลางเหตุเพลิงไหม้ ที่เกิดจากธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุ โดยมีแผนการพัฒนาให้ประสบความสำเร็จภายในสองปี และในส่วนของการพัฒนาเคเบิล ร้อยท่อ โดยให้มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางของเคเบิลลดลง เพื่อประโยชน์ในการวางจำนวนเคเบิลให้ได้มากขึ้นในท่อขนาดเดิม SFO ยังต้องใช้เวลาสำหรับการทดสอบและปรับปรุง ต่อไปอีกระยะหนึ่ง

#### 2. ด้านราคา

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจโดยรวม มีแนวโน้มขยายดีขึ้น โดยหน่วยงานภาครัฐได้ออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และเร่ง ลงทุนในโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานต่างๆ ในปี 2561 บริษัทฯ ได้พยายามเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น บริษัทฯ จำเป็นต้องปรับการ กำหนดราคาขายให้เหมาะสมและสอดคล้องกับราคาวัตถุดิบหลัก เพื่อรักษายอดขายและอัตราการทำกำไร เนื่องจากภาวะการ แข่งขันด้านราคาที่มีความรุนแรง โดยมุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น และเหมาะสมกับภาวะการแข่งขันในตลาด บริษัทฯ ได้ใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย สามารถผลิตสินค้าได้ปริมาณที่มากขึ้น และรวดเร็วขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ ได้เน้นการให้บริการที่ดี สามารถจัดส่งสินค้าได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนการบริการให้ข้อมูล และคำปรึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ในส่วนของบริษัทย่อย SPEWC ในปีที่ผ่านมา SPEWC ยังคงเข้มงวดกับการซื้อวัตถุดิบแบบทันกำหนดเวลา (Just in Time) และจับคู่ (Match) ราคาซื้อกับ ราคาขายให้ได้มากที่สุด ซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างถูกต้องแม่นยำมากขึ้น แต่ด้วยภาวะการแข่งขันด้านราคา โดยเฉพาะสินค้าจากคู่แข่งในประเทศจีน SPEWC จึงจำเป็นต้องกำหนดราคาขายต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

### 3. ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดโดยการขยายตลาดให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และมุ่งเน้นการขายให้แก่กลุ่มผู้รับเหมางานระบบไฟฟ้า ผู้แทนจำหน่ายเดิม ผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ที่มีศักยภาพสูง และผู้แทนจำหน่ายต่างจังหวัด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้สร้างโอกาสในการขาย ด้วยการเข้าร่วมประมูลงานในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ต่างๆ มากขึ้น เช่น โครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สายสีแดง, สายสีส้ม, สายสีเขียว, สายสีทอง, สายสีเหลือง และสายสีชมพู, โครงการต่างๆ ของการรถไฟฟ้าแห่งประเทศไทย (ร.ฟ.ท.) ที่มีโครงการรถไฟฟ้ารางคู่ โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง (High Speed Train) โครงการโรงผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (Small Power Producer - SPP) และโรงผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independence Power Producer - IPP) โครงการก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิเฟส 2 โครงการก่อสร้างรัฐสภาแห่งใหม่ โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (Hight Speed Tran) เป็นต้น ซึ่งแต่ละโครงการ เป็นโครงการระยะยาวใช้เวลา 2-3 ปี ซึ่งจะต้องมีการใช้สายไฟฟ้าและสายเคเบิลเป็นจำนวนมาก ในส่วนของบริษัทย่อย SPEWC บริษัทฯ ได้พยายามหาช่องทางใหม่ๆ เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งผลิตภัณฑ์เดิมและผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อนำออกจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้าน และต่างประเทศมากขึ้น โดยในปี 2561 SPEWC ได้มีการหาลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในตลาดเดิม คือประเทศเวียดนาม และประเทศอินเดีย

### 4. ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ ได้ทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านแผ่นป้ายโฆษณา นิตยสาร และสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกันอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า อาทิเช่น วารสารสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย (Thai Electrical & Mechanical Contractors) วารสารของสภาวิศวกรไทย เป็นต้น ในปี 2561 บริษัทฯ ได้เพิ่มการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น อินเทอร์เน็ต (Internet) และเฟซบุ๊ก (Facebook) เป็นต้น ซึ่งจะถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้กลุ่มตัวแทนจำหน่าย กลุ่มผู้รับเหมาระบบไฟฟ้า กลุ่มวิศวกรผู้ควบคุมงานและออกแบบงานระบบไฟฟ้า ได้เข้าเยี่ยมชมโรงงานของบริษัทฯ เพื่อศึกษากระบวนการผลิตและการทดสอบ เพื่อให้เกิดความมั่นใจในคุณภาพและมาตรฐานสินค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการอบรมสัมมนาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั่วทุกภาคของประเทศไทย เพื่อเป็นการขยายฐานตลาดทั้งกลุ่มลูกค้าใหม่ และกลุ่มลูกค้าเดิม เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่รู้จัก และเป็นที่ยอมรับมากขึ้น

สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศเวียดนาม สิงคโปร์ พม่า และลาว บริษัทฯ ยังคงเผชิญกับสถานการณ์แข่งขันกับสินค้าที่ผลิตจากประเทศที่มีต้นทุนผลิตด้านแรงงานที่ต่ำกว่า ทำให้ไม่สามารถผลักดันยอดส่งออกได้ตามที่คาดหวังไว้

SFO ประสพกับอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ โครงการต่างๆ ของทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ตลอดจนภาคเอกชน ถูกชะลอการดำเนินการ หรือ บางโครงการถูกยกเลิกไป ตั้งแต่เกิดปัญหาสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศ เพื่อเป็นการประหยัดงบประมาณ และค่าใช้จ่ายต่างๆ บริษัทฯ จำเป็นต้องจำกัดการส่งเสริมการขายหรือยกเลิกไป ซึ่งเป็นไปตามสภาวะของตลาดที่อยู่ในช่วงภาวะซบเซา แต่ SFO ยังคงรักษาสีงแวดล้อมตามมาตรฐาน ISO 14001 : 2004 และปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย รวมถึงดำเนินการด้าน CSR อย่างต่อเนื่องด้วยงบประมาณที่จำกัด สำหรับ ISO 14001 : 2004 การรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมได้ครบวาระการปรับปรุงข้อกำหนด และได้มีการเปลี่ยนมาตรฐานฉบับใหม่เป็น ISO 14001 : 2015 ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ในเดือนกันยายน ปี 2561 เป็นต้นไป แต่ SFO ได้เริ่มจัดทำเอกสาร และนำระบบใหม่มาทดลองใช้แล้วตั้งแต่กลางปี 2560 และได้รับการรับรองระบบ ISO 14001 : 2015 ในปี 2561 ทันเวลา

ในปี 2561 SPEWC ยังคงให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ตัวแทนจำหน่ายที่มียอดสั่งซื้อสินค้าถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ หรือสั่งซื้อในช่วงที่บริษัทฯ ต้องการขายสินค้าให้ได้เร็วขึ้น

### กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ มีดังนี้

- เพิ่มยอดขายให้แก่งานนอกและรัฐวิสาหกิจมากขึ้น โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายมุ่งเน้นในการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ในปี 2561 ที่ผ่านมาได้จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนที่มีโครงการใหญ่ๆ หลายโครงการ โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนอยู่ที่ร้อยละ 49.20 และยอดขายให้แก่ลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจอยู่ที่ ร้อยละ 50.80 ของยอดขายทั้งหมด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์ระเบียบการรับชำระเงินจากลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนในประเทศ ซึ่งช่วยทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น
- เพิ่มยอดขาย และเพิ่มช่องทางการส่งออก โดยมุ่งรักษาระดับคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากลเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ
- มุ่งเน้นขยายตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถเพิ่มขึ้น ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่สำคัญๆ ซึ่งจะเป็ตัวแทนจำหน่ายในแต่ละภูมิภาคด้วย
- ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้นได้แก่ กลุ่มโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์, พลังงานลม , พลังงานชีวมวล กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน หน่วยงานศูนย์ราชการ และสนามบินสุวรรณภูมิเฟส 2 เป็นต้น
- เข้าร่วมแข่งขันประกวดราคาในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนมากขึ้น อาทิ เช่น โครงการรถไฟฟ้าเส้นทางต่างๆ โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ ส่วนต่อขยาย และรถไฟฟ้าความเร็วสูง เป็นต้น เป็นต้น
- รักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั่วไปอย่างสม่ำเสมอ
- ปรับปรุงการให้บริการ และการส่งมอบสินค้าให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็วขึ้น
- ปรับปรุงนโยบายในการจัดตั้งตัวแทนจำหน่าย นโยบายการขาย และส่งเสริมการขาย ตลอดจนพัฒนา ช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ รวมถึงตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด
- SFO ยังคงพยายามมุ่งเน้นให้ความรู้แก่ลูกค้า และผู้ใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้ตระหนักถึงความแตกต่างของระดับคุณภาพที่ตรงตามมาตรฐาน แม้จะซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาที่สูงกว่าก็ตาม และได้พยายามหาแหล่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลักรายใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรอง และลดต้นทุนในการผลิต
- SPEWC พยายามสร้างความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางการค้าในประเทศอินเดีย ประเทศเวียดนาม สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา โดยในปี 2561 ยังคงส่งพนักงานขายของบริษัทฯ เข้าไปเยี่ยมเยียน ลูกค้า ตัวแทนจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอ หลายครั้ง รวมถึงเข้าไปหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มมากขึ้น

### ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และ SFO มียอดขายให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ภาคเอกชน และยอดส่งออก สำหรับปี 2559 ถึงปี 2561 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละดังต่อไปนี้

	จุรินทร์ไทยฯ			SFO		
	2559	2560	2561	2559	2560	2561
รัฐวิสาหกิจ	38.24	56.98	50.80	0.55	28.54	17.05
เอกชน	61.60	42.76	49.00	97.38	70.95	80.40
ส่งออก	0.16	0.26	0.20	2.07	0.51	2.55
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ในปี 2561 SPEWC มียอดขายภายในประเทศร้อยละ 39.63 โดยส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชน และมียอดส่งออกร้อยละ 55.95



- หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ : การประกวดราคาในปี 2561 ที่ผ่านมา หน่วยงานรัฐวิสาหกิจได้เร่งติดตามความคืบหน้าของโครงการลงทุน โครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญๆ ให้เข้าสู่ขั้นตอนของการก่อสร้างมากขึ้น โดยผ่านการประมูลงานทางอินเทอร์เน็ตระบบ E - Bidding, วิธีคัดเลือก และวิธีเจาะจง ในปี 2561 ตามนโยบายจัดซื้อสินค้าสำเร็จรูป การว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตภายในประเทศ
- ภาคเอกชน : บริษัทฯ ได้พยายามเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งภายในประเทศ โดยการขยายตลาดผ่านตัวแทนในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทั้งภาคเหนือ ภาคใต้ และภาคอีสาน โดยมีการทำสัญญาซื้อขายและจำหน่ายให้แก่ผู้แทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าผู้รับเหมารายใหญ่ ผู้รับเหมาโครงการ เช่น โครงการสุวรรณภูมิเฟส 2, โครงการก่อสร้างอาคารรัฐสภาแห่งใหม่, โครงการอนุমানพลังงานลม, โครงการก่อสร้างรถไฟฟ้ามหานครสายสีเงิน, สายสีน้ำเงิน, สายสีแดง ในส่วนที่ขยายเพิ่มเติม โครงการโรงไฟฟ้า SPP ของบริษัท กัลฟ์ เอ็มพี จำกัด จำนวน 12 แห่ง โครงการสายไฟฟ้าลงใต้ดินของการไฟฟ้านครหลวง โครงการก่อสร้างห้างสรรพสินค้า โลตัส และห้างสรรพสินค้าบิ๊กซีสาขาต่างจังหวัด อีกทั้งบริษัทฯ ได้เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และเพิ่มโอกาสในการเข้าร่วมประมูลงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง
- ส่งออก : ในปีที่ผ่านมา การส่งออกชะลอตัวลง เนื่องจากผู้ประกอบการในต่างประเทศ ซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัทฯ ต้องปรับตัวกับภาวะเศรษฐกิจ ทั้งมาตรการกีดกันทางการค้า และภาวะเงินเฟ้อที่สูงขึ้น บริษัทฯ ได้พยายามขยายตลาดไปยังประเทศในแถบอาเซียน โดยเฉพาะสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ประเทศกัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าที่เมืองย่างกุ้ง และเมืองมันตะเลย์ แต่เนื่องจากภาวะอัตราการแลกเปลี่ยนที่ผันผวนในประเทศพม่า และภาวะความผันผวนของสกุลเงิน USD ประกอบกับการแข่งขันในตลาดเพิ่มสูงมากขึ้น ทำให้การส่งออกลดน้อยลง

## ข) ส่วนแบ่งทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน

### สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม

ในปี 2561 เศรษฐกิจขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ภาครัฐบาลได้ส่งเสริมการลงทุนโดยพัฒนาโครงการพื้นฐานขนาดใหญ่ที่สำคัญๆ และเร่งให้มีการจัดซื้อจัดจ้าง เบิกจ่ายงบลงทุนของรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าฝ่ายผลิต การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนเศรษฐกิจในประเทศ ส่งผลให้ธุรกิจภาครัฐและภาคเอกชนมีความต้องการใช้สายไฟฟ้าอลูมิเนียมเพิ่มขึ้น ในปี 2561 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมประมาณร้อยละ 19 ของตลาดภายในประเทศ

### สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง

สถานะเศรษฐกิจในประเทศขยายตัวเพิ่มขึ้น รัฐบาลได้สนับสนุนการลงทุนของภาคเอกชน โดยเร่งพิจารณาอนุมัติโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุน เพื่อให้เกิดการลงทุนอย่างรวดเร็ว อีกทั้งมีการพัฒนาพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยว และพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจที่สำคัญ ทำให้บริษัทฯ ได้พยายามหาตลาดให้กับตัวแทนต่างจังหวัด โดยการจัดกิจกรรมกระตุ้นการตลาดและจัดการอบรมสัมมนาให้แก่ลูกค้าเป้าหมายทั่วประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความมั่นใจจากลูกค้า ทั้งคุณภาพและบริการ และเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ในตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดง ซึ่งมีผู้ผลิตรายใหม่เข้าร่วมแข่งขันเพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัทฯ ยังคงได้รับงานจากภาคเอกชนและภาครัฐ ในปี 2561 ส่งผลให้บริษัทมีส่วนแบ่งตลาด สายไฟฟ้าตัวนำทองแดงประมาณร้อยละ 15 ของตลาดภายในประเทศ ในส่วนของบริษัทย่อย (SPEWC) มีการขายสายไฟฟ้าตัวนำทองแดงเล็กน้อย ซึ่งเป็นสินค้าคงคลัง

### สายไฟฟ้าแรงดันสูง

ตลาดสายไฟฟ้าแรงดันสูง โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และขายสายสำเร็จรูปให้กับลูกค้าเอกชนที่รับเหมาช่วงจากงานโครงการต่างๆ จากภาครัฐ รวมทั้งโครงการที่รัฐบาลเร่งขับเคลื่อนการลงทุน และโครงการส่วนขยายต่างๆ อาทิเช่น โครงการสนามบินสุวรรณภูมิเฟส 2 รถไฟฟ้าสายสีเขียว (สายเหนือ) และรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (สายเหนือ), รถไฟฟ้าสายสีแดง, รถไฟฟ้าสายสีทอง และโครงการโรงไฟฟ้า SPP ของบริษัท กัลฟ์ เอ็มที จำกัด จำนวน 12 แห่งส่งผลให้ในปี 2561 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าแรงดันสูงรวมกันประมาณร้อยละ 25 ของตลาดภายในประเทศ

### สายเคเบิลโทรศัพท์

ปัจจุบันความต้องการใช้สายเคเบิลโทรศัพท์ชนิดใส่ทองแดงมีจำนวนลดลงอย่างมาก เนื่องจากมีสินค้าทดแทนที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี คือสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ซึ่งมีคุณสมบัติทางด้านเทคนิคที่ดีกว่าในทุกด้าน เช่น การลดทอนสัญญาณต่ำ บรรจุข้อมูลได้จำนวนมาก โครงสร้างมีขนาดเล็ก น้ำหนักเบา ไม่นำไฟฟ้าเนื่องจากมีคุณสมบัติเป็นฉนวน เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานที่ยังใช้สายเคเบิลโทรศัพท์ชนิดใส่ทองแดง คือ บมจ.ทีโอที คอร์ปอเรชั่น ที่ซื้อไปทดแทนของเดิมที่ต้องเปลี่ยนตามอายุการใช้งาน ในส่วนบริษัทย่อย (SPEWC) มียอดขายลดลงด้วยเหตุผลเช่นเดียวกับบริษัทฯ และคาดว่าจะจำหน่ายไปอีก 2 ปีข้างหน้า หลังจากนั้นจะพิจารณายกเลิกการผลิตและจำหน่ายเนื่องจากไม่คุ้มค่าต่อการผลิต ในปี 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย (SPEWC) ได้พยายามรักษาส่วนแบ่งทางตลาดสายเคเบิลโทรศัพท์ไว้ โดยผ่านการประมูลงานกับ บมจ.ทีโอที คอร์ปอเรชั่น และผู้ซื้อภาคเอกชน ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันประมาณ ร้อยละ 20 ของตลาดภายในประเทศ

### สายเคเบิลใยแก้วนำแสง

ปัจจุบันการสื่อสารด้วยโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้มีการพัฒนาจากระบบ 3G (ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในยุคที่ 3 : Third Generation Mobile Network) ไปสู่ระบบ 4G (การสื่อสารไร้สายรุ่นที่ 4 : Fourth-Generation Wireless) โดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งได้เปิดประมูลใบอนุญาตประมาณเมื่อเดือนธันวาคม 2558 ซึ่งทำให้ความต้องการใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการรับส่งสัญญาณที่เร็วขึ้นกว่าเดิม จากโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว คาดการณ์ว่าการแข่งขันจะรุนแรงเพิ่มมากขึ้นกว่าทุกปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีจำนวนผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในประเทศเพิ่มขึ้น จากเดิมที่มีเพียงการนำเข้าสายเคเบิลใยแก้วจากต่างประเทศ

ปัจจุบันผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่สำคัญภายในประเทศยังคงมีเพียง 7 ราย นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่เข้ามาแข่งขันในตลาดภายในประเทศ โดยไม่ต้องเสียอัตราภาษีนำเข้าและมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ผลิตภายในประเทศ ทำให้ผู้ผลิตภายในประเทศต้องแข่งขันอย่างยากลำบากในเรื่องของราคา เนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศ บริษัทฯ จะจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แก่ผู้รับเหมาช่วงงานของเอกชนผู้ให้บริการโทรคมนาคมเป็นส่วนใหญ่ และสืบเนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงของสินค้านำเข้า SFO ได้ประสานงานและขอความช่วยเหลือจาก สมาคมไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ และโทรคมนาคมฯ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เพื่อให้ความช่วยเหลือโดยการทำหนังสือถึงหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อผลักดันให้รัฐวิสาหกิจต่างๆ ที่ใช้สายเคเบิลใยแก้วสนับสนุนการใช้สินค้าที่ผลิตในประเทศไทยมากขึ้น ในปี 2561 SFO มีส่วนแบ่งตลาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงประมาณร้อยละ 4 ของ กลุ่มผู้ผลิตเคเบิลภายในประเทศ

### ลวดอาบนํ้าและไม้อาบนํ้า

SPEWC เป็นหนึ่งในสามของผู้ผลิตลวดทองแดงอาบนํ้าที่ได้มาตรฐานสูงสุดในประเทศไทย และได้รับมาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories Inc.) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับในวงการผู้ผลิตทั่วโลก SPEWC มุ่งเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพ พร้อมทั้งการให้บริการและการส่งสินค้าที่รวดเร็ว ตลอดจนแสดงความรับผิดชอบในกรณีที่มีปัญหาจากสถานะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในระยะหลายปีที่ผ่านมา SPEWC ได้กำหนดนโยบาย โดยมุ่งเน้นขายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างแท้จริง (Niche Market) มากขึ้น นอกจากนี้ SPEWC ได้พยายามเพิ่มยอดขายด้วยการติดตามการขายและให้บริการแก่ลูกค้าเก่าในตลาดเดิม หาลูกค้าใหม่เพิ่มในตลาดเดิม ตลอดจนหาตลาดใหม่ฯ

ทั้งตลาดในต่างประเทศและตลาดภายในประเทศ ที่บริษัทฯ สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีขึ้น ตั้งแต่ปี 2558 บริษัทฯ ได้เน้นการผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงไม่อาบนํ้ายา ซึ่งเป็นสินค้าที่สำเร็จรูปของลวดทองแดงอาบนํ้ายา ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.6 มิลลิเมตร และ 1.8 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นที่ต้องการของกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมในต่างประเทศ นำไปใช้เป็นวัตถุดิบขึ้นต้น แต่ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอาจจะทำอัตรากำไรได้น้อย ในปี 2561 SPEWC ได้ริเริ่มสินค้าใหม่อีกชนิดหนึ่งคือลวดทองแดงพันเกลียว หรือ LITZ WIRE ซึ่งจะใช้ในอุตสาหกรรมผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยบริษัทจะเริ่มผลิตและทดลองจำหน่ายตั้งแต่ต้นปี 2561 นี้ เป็นต้นไป ในปี 2561 SPEWC มีส่วนแบ่งตลาดลวดอาบนํ้ายาและไม่อาบนํ้ายา ประมาณร้อยละ 25-30% ของตลาดภายในประเทศ

### สิทธิและข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานทั้งในและต่างประเทศ เช่น มาตรฐาน TIS, NEMA, IEC, BS และ ASTM เป็นต้น บริษัทฯ มีเทคโนโลยีที่มีมาตรฐานสูง และผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ควบคู่ไปกับการพัฒนาการบริหารจัดการโดยได้นำระบบบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 มาปรับใช้จนได้รับการรับรองระบบบริหารคุณภาพ ISO 9002 : 1994 เป็นครั้งแรกในปี 2539 จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม และจากหน่วยงานรับรองมาตรฐานสากล Bureau Veritas Quality International (BVQI) ในปีถัดมา โดยได้มีการปรับเปลี่ยนระบบบริหารงานคุณภาพเรื่อยมาจนกระทั่งปัจจุบันเป็นระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2015 และในการดำเนินกิจการผลิตของบริษัทฯ ที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตต่อสิ่งแวดล้อม จึงได้นำระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐาน ISO14001 : 2004 มาใช้ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบดังกล่าวในปี 2557 จากหน่วยรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI : Management System Certification Institute) และได้ปรับเปลี่ยนระบบจัดการสิ่งแวดล้อมดังกล่าวให้เป็นไปตามข้อกำหนดของมาตรฐานที่เป็นปัจจุบันคือ ISO14001 : 2015 เช่นเดียวกับระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2015 ในปี 2561 บริษัทฯ ยังได้ตระหนักถึงความปลอดภัยในการทำงานของพนักงาน จึงได้นำระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยมาใช้ และได้รับการรับรองระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย ตามมาตรฐาน มอก. 18001 : 2554 และ OHSAS 18001 : 2007 จาก MASCI เช่นเดียวกับระบบ ISO 9001:2015 และ ISO14001 : 2015 อีกทั้งห้องปฏิบัติการทดสอบของบริษัทฯ ที่ได้รับการรับรองขีดความสามารถของห้องปฏิบัติการทดสอบตามมาตรฐาน ISO/IEC 17025 : 2005 โดยหน่วยรับรองระบบงานแห่งชาติของสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมคือ TLAS : Thai Laboratory Accreditation Scheme ได้ขยายขอบข่ายขีดความสามารถในการทดสอบให้ครอบคลุมทุกผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อันได้แก่ สายไฟฟ้าทนไฟ (Fire Resistant Cable) สายไฟฟ้าแรงดันต่ำ (Low Voltage Cable) และสายไฟฟ้าแรงดันสูง (High Voltage Cable) เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์

SFO ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO 9002 ตั้งแต่ปี 2542 ต่อมาในปี 2546 ได้ปรับเปลี่ยนเป็น ISO 9001 : 2008 และล่าสุดเปลี่ยนเป็น ISO 9001 : 2015 ระบบคุณภาพดังกล่าวยังได้รับการรับรองจาก สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI : Management System Certification Institute) ซึ่งจะส่งผลดีต่อยอดขายของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อยอดขายให้กับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ซึ่งสินค้าจะต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน นอกจากนี้ในปี 2551 SFO ได้รับใบรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมมาตรฐาน ISO 14000 : 2004 และปัจจุบันปรับเปลี่ยนเป็น ISO 14000 : 2015 จากสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI) ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการขยายตลาดในต่างประเทศ เนื่องจากบางประเทศ มีนโยบายกีดกันทางการค้าและจะทำการค้ากับบริษัทที่มีการจัดการสิ่งแวดล้อมที่ถูกต้องและเหมาะสมเท่านั้น

### 2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

#### ก) การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

โรงงานของบริษัทฯ และ SFO ตั้งอยู่เลขที่ 35/1 และ 35/2 หมู่ 22 ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน 1 หลัง และอาคารโรงงาน 6 หลัง ดังนี้

1. อาคารสำนักงาน
2. อาคารโรงงานผลิตสายอลูมิเนียมเคเบิล (Aluminium Cable)
3. อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้า (Power Cable)
4. อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลโทรศัพท์ (Telephone Cable)
5. อาคารโรงงานจัดเก็บวัตถุดิบ
6. อาคารโรงงานทดสอบสายไฟฟ้า
7. อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของ SFO

สำนักงานของ SPEWC ตั้งอยู่เลขที่ 2922/311-312 ชั้น 30 อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ส่วนโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 8 หมู่ที่ 5 ถนนติวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี ซึ่งประกอบด้วยอาคารต่างๆ ดังนี้

- |                                   |          |
|-----------------------------------|----------|
| 1. อาคารสำนักงานโรงงาน            | 2. อาคาร |
| 2. อาคารเครื่องจักร               | 8 โรงงาน |
| 3. อาคารโรงเก็บสินค้า             | 6 อาคาร  |
| 4. อาคารชั่วคราวสำหรับบรรจุสินค้า | 2 อาคาร  |
| 5. อาคารรักษาความปลอดภัย          | 1 อาคาร  |

สำนักงาน และ โรงงานของบริษัท เซี่ยงไฮ้ เอเชีย แปซิฟิค อิเล็กทริก จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2525 ถนนคำเย่ เมืองอู่เหลว ฟังเซียน เซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน

#### กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทฯ

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2561	ปี 2560	ปี 2559
<b>ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม</b>			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 14,400 เมตริกตัน			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	11,357	16,931	9,601
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	79	118 *	67
<b>ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง</b>			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 12,000 เมตริกตัน			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	5,125	6,036	5,572
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	43	50	49
<b>ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์</b>			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 1,440,000 คู่กิโบลเมตร			
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโบลเมตร)	13,287	30,496	14,555
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	1	2	1
<b>ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง</b>			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 4,800 เมตริกตัน (XLPE)			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	4,679	2,761	2,112
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	97	58	44

หมายเหตุ : \* บริษัทฯ ได้เพิ่มการใช้กำลังการผลิตมากขึ้นเป็นกรณีพิเศษเพื่อรองรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

**กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทย่อย (SPEWC, SAP, SFO,)**

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2561	ปี 2560	ปี 2559
<b>SPEWC</b>			
ผลิตภัณฑ์ลวดอาน้ำยาและไม้อาน้ำยา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	15,600	15,600	15,600
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	15,114	13,254	13,194
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	96	85	85
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : คู่กิโลเมตร	180,000	180,000	180,000
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโลเมตร)	18,204	22,440	35,806
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	10	12	20
<b>SAP</b>			
ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาน้ำยา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	8,020	7,955	6,255
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	4,346	4,701	4,510
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	54	59	72
<b>SFO</b>			
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 500,000 Km-fiber/year			
ปริมาณการผลิตจริง (km-fiber)	125,178	181,096	199,117
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	25	36	40

**ข) แหล่งที่มาของวัตถุดิบสำคัญ**

บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตต่างๆ จากกลุ่มผู้ถือหุ้นชาวไต้หวัน และได้นำมาพัฒนาเพิ่มเติม นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รับการสนับสนุนเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ จากบริษัท ฟูจิกระ จำกัด ประเทศญี่ปุ่น มาเป็นเวลากว่า 30 ปี

**ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนดและไม่เคยถูกร้องเรียน หรือมีข้อพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

**วัตถุดิบ**

ในปี 2561 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ ประมาณร้อยละ 85 นำเข้ามาจากต่างประเทศโดยผ่านบริษัทตัวแทนในประเทศไทย และร้อยละ 15 ใช้วัตถุดิบในประเทศ จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีทั้งหมด 44 ราย โดยแบ่งเป็นผู้จำหน่ายในประเทศ 19 ราย และต่างประเทศ 25 ราย

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 4 ชนิด ดังนี้

**1. ด้วน้ำ :**

วัตถุดิบตัวนำที่สำคัญได้แก่ โลหะสองชนิด คืออลูมิเนียม และทองแดง ซึ่งมีความบริสุทธิ์ในอัตราร้อยละ 99.70 สำหรับอลูมิเนียม และร้อยละ 99.90 สำหรับทองแดง โดยโลหะทั้งสองชนิดนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศออสเตรเลีย และญี่ปุ่น เป็นต้น ราคาของโลหะทั้งสองควบคุมโดยตลาดกลางที่ประเทศอังกฤษ (London Metal Exchange) ซึ่งแต่เดิมบริษัทฯ เป็นผู้รับภาระในการจัดซื้อ-จัดหาวัตถุดิบให้แก่ลูกค้า แต่ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทฯ ที่เป็นรัฐวิสาหกิจบางแห่ง ได้เปลี่ยนนโยบายเป็นจัดซื้อและจัดหาวัตถุดิบเอง โดยทำสัญญาว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงลดภาระในการจัดซื้อ จัดหาและจัดเก็บวัตถุดิบ ตลอดจนลดผลกระทบทางด้านลบจากความผันผวนของราคาของวัตถุดิบเหล่านี้ในตลาดโลกด้วย

2. ฉนวน (กึ่งฉนวน) : ปัจจุบันประเภทของฉนวนและกึ่งฉนวนที่บริษัทฯ ใช้อยู่มี 3 ชนิด ดังนี้

2.1 เทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ที่ใช้งานมี 3 ชนิด คือ

2.1.1 โพลีไวนิล คลอไรด์ (Polyvinyl Chloride) หรือ P.V.C. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ 2 ราย ได้แก่ บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอสซีจี เพอร์ฟอร์แมนซ์ เคมีคอลส์ จำกัด

2.1.2 โพลีเอทิลีน (Polyethylene) หรือ P.E. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ 1 ราย ได้แก่ SCG performance Chemical Co., Ltd., และจากผู้ผลิตในต่างประเทศอีก 2 ราย ได้แก่ DOW, Borouge

2.1.3 โลว์สโมค ฮาโลเจนฟรี (Low Smoke Halogen Free) หรือ LSHF จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ 1 ราย ได้แก่ SCG Performance Chemical Co., Ltd. และจากผู้ผลิตในต่างประเทศอีก 2 ราย ได้แก่ AEI, POLYONE

2.2 เทอร์โมเซตติง พลาสติก (Thermosetting Plastic) จัดซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศ ได้แก่ TSC, CHEMTECH, DOW, BOROUGE ฯลฯ

2.3 เซมิ-คอนดักทีฟ (Semi-conductive) จัดซื้อจากต่างประเทศ ได้แก่ DOW, BOROUGE, HANWHA ฯลฯ

3. ใยแก้วนำแสง : บริษัท พูจิกระ จำกัด (ญี่ปุ่น) เป็นบริษัทเดียวที่เป็นผู้จำหน่ายใยแก้วนำแสงให้แก่ SFO

4. ทองแดงแผ่นบริสุทธิ์ 99.9 % (Copper Cathode) และทองแดงเส้นบริสุทธิ์ 99.9 % (Copper Rod) :

วัตถุดิบหลักของ SPEWC ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ โดยติดต่อซื้อจากบริษัทนายหน้า (Broker) เนื่องจากทองแดงจัดเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity) ประเภทหนึ่งโดยมีตลาดซื้อขายหลักอยู่ในประเทศอังกฤษ คือ LONDON METAL EXCHANGE (LME) ซึ่งราคาจะปรับขึ้นลงตลอดเวลา ขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในตลาด เนื่องจากความผันผวนของราคาและปริมาณการผลิตจากเหมืองแร่ทองแดง SPEWC จึงต้องมีการทำสัญญาซื้อขายกันเป็นรายปี และมีการกำหนดปริมาณ (Quota) การสั่งซื้อขั้นต่ำต่อเดือน ซึ่งเป็นข้อตกลงกับผู้ขายด้วยว่า ผู้ขายมีพันธะที่ต้องจัดหาทองแดงมาส่งมอบให้ได้ตามจำนวนที่ระบุในสัญญาดังกล่าว

2.1.4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดสั่งซื้อที่ยังไม่ได้ส่งมอบประมาณ 516.07 ล้านบาท

2.2 กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน

บริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจด้วยการลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรจากผลต่างระหว่างราคาขายและราคาทุน (Capital Gain) เท่านั้น

2.3 กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม

บริษัท ล็อกซแพค (ประเทศไทย) จำกัด (Loxpac TH) เป็นผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่ได้รับสัมปทานด้านโทรคมนาคมในเขตการค้าและเศรษฐกิจพิเศษ ( Free Economic and Trade Zone ) ในประเทศเกาหลีเหนือ ในเดือนกันยายน ปี 2539 บริษัทฯ ได้ร่วมก่อตั้งบริษัท NEAT & T (North East Asia Telephone & Telecommunications Co. Ltd.) เป็นผู้ประกอบการ ในเขตการค้าและเศรษฐกิจพิเศษภายในประเทศเกาหลีเหนือ (FETZ) ในประเทศเกาหลีเหนือ โดยร่วมลงทุนกับบริษัท KPTC (Korea Postal & Telecommunications Co. Ltd.) Loxpac TH ได้หยุดดำเนินกิจการตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2561 ขณะนี้อยู่ระหว่างการดำเนินการเลิกกิจการ

บริษัท ล็อกซแพค ฮองกง จำกัด (Loxpac-HK) ได้รับใบอนุญาตให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต (ISP) โดย Loxpac-HK ร่วมกับ KPTC เริ่มก่อตั้งกิจการร่วมค้า “สตาร์ เจ วี” (Star J.V.) เพื่อเป็นผู้ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ตในประเทศเกาหลีเหนือ โดย Star J.V. เริ่มให้บริการตั้งแต่วันที่ 10 ตุลาคม 2553



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตประมาณร้อยละ 90 ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ทองแดง อลูมิเนียม โพลีไวนิลคลอไรด์ โพลีเอธิลีน และใยแก้วนำแสง ส่วนแต่เป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Products) ที่ราคาตลาดขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก เมื่อราคาวัตถุดิบหลักต้องขึ้นอยู่กับตลาดต่างประเทศ การซื้อขายจึงต้องอยู่ในรูปของสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ในขณะที่การขายสินค้าจะขายเป็นสกุลเงินบาท ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ และอัตราแลกเปลี่ยนอยู่เสมอ โดยระดับของความเสี่ยงนี้ขึ้นอยู่กับมูลค่าซื้อขายในแต่ละสัญญา โดยจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน

##### แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

เพื่อเป็นการบรรเทาความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยน อันเกิดจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ หากเป็นไปได้ บริษัทฯ จะให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้บริษัทฯ โดยตรง เพื่อผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ซึ่งเป็นวิธีการที่ใช้ได้ผลสำเร็จกับลูกค้าหน่วยงานรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ ในบางกรณีเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ จะจัดซื้อวัตถุดิบโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) พร้อมทั้งออกเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) เพื่อที่จะลดความเสี่ยงด้านนี้ให้น้อยที่สุด บริษัทฯ ได้มีการติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตอย่างสม่ำเสมอ และทำการเปรียบเทียบราคาจากซัพพลายเออร์หลายรายก่อนทำการสั่งซื้อเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีที่สุด รวมทั้งลดความเสี่ยงด้านราคาด้วยการสั่งซื้อวัตถุดิบสำรองโดยให้จำนวนวัตถุดิบสอดคล้องกับการพยากรณ์ปริมาณคำสั่งซื้อ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พยายามหาแหล่งขายวัตถุดิบหลักที่ใช้เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม โดยบริษัท และบริษัทย่อย (SPEWC) ได้มีแนวทางป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบด้วยการทำสัญญาสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าเป็นรายปี และทยอยรับมอบเป็นรายเดือน

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

ประเทศไทยกำลังปรับตัวเข้าสู่ยุคอุตสาหกรรม 4.0 ที่เรียกว่า “ไทยแลนด์ 4.0” ตามการส่งเสริมจากภาครัฐบาล เพื่อให้ผู้ประกอบการทุกภาคส่วนได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ทั้งในภาคการผลิตและการบริการ เช่น การใช้หุ่นยนต์และปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence A.I.) ทดแทนแรงงานคน เพื่อลดต้นทุนการผลิตและรองรับการแข่งขันในตลาดโลก ผลผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางด้านพลังงาน และการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งต้องมีการวิจัยพัฒนาให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ เพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นในโลกปัจจุบัน นอกจากเทคโนโลยีการผลิตที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วแล้ว บริษัทฯ ยังต้องเผชิญกับการแข่งขันในตลาดประเภทสายไฟฟ้าที่มีความรุนแรงในการแข่งขันสูงขึ้นด้วย โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ต้องพยายามปรับปรุงกระบวนการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มีระบบการผลิตที่ทันสมัย เป็นระบบอัตโนมัติ และได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้นด้วย เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต ในขณะที่ยังต้องคงคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ไว้ด้วย

##### แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมในการลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิต โดยได้จัดตั้งทีมงานซึ่งประกอบด้วยฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายผลิต และฝ่ายทดสอบ เพื่อร่วมกันติดตามความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ด้านเทคนิคการผลิต ด้านวัตถุดิบหลัก ด้านเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตด้านเครื่องมือทดสอบ เป็นต้น เพื่อนำมาพัฒนาและปรับปรุงเทคนิคการผลิต เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าตลอดจนรองรับความต้องการของตลาดในปัจจุบันได้ โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้จัดหาเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ ซึ่งมีระบบการควบคุมแบบอัตโนมัติ ใช้ปริมาณพลังงานน้อย และได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น เข้ามาทดแทนเครื่องจักรเดิมที่มีประสิทธิภาพต่ำกว่า ไม่คุ้มค่าในการผลิต หรือมีต้นทุนในการผลิตที่สูง

### 3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศ ทำให้อาจได้รับผลกระทบด้านต้นทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยง จากอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับเงินลงทุนที่เป็นเงินตราต่างประเทศในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีภาระหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศทั้งสิ้นจำนวน 24 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 15 ล้านเยน ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ ได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยตกลงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกินหนึ่งปี

#### แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยง ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าคงเหลือจำนวน 9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนการส่งสินค้าออกไปขายยังต่างประเทศ เพื่อให้มีรายได้เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ ซึ่งจะเป็นการลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราไปในตัว (Natural Hedge) อีกทั้งได้มีการติดตามการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด

### 3.4 ความเสี่ยงจากอำนาจควบคุมของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ปัจจุบันผู้ถือหุ้น 4 รายใหญ่ของบริษัทฯ เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันในเครือของกลุ่ม บริษัท แปซิฟิคลิเล็กทริก ไวร์แอนด์เคเบิล จำกัด (PEWC) ซึ่งถือหุ้นในบริษัทฯ รวมทั้งสิ้นประมาณร้อยละ 51 และเมื่อรวมกับผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นๆ ซึ่งเป็นตัวแทนและผู้บริหารจาก PEWC แล้วจะทำให้ PEWC สามารถทำการตัดสินใจในเรื่องที่จะมีผลกระทบโดยตรงต่อนโยบายของบริษัทฯ ได้ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถลงคะแนนเสียงเพื่อคัดค้านผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

#### แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

บริษัทฯ มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อตรวจสอบการดำเนินงานของฝ่ายผู้บริหารและให้ความคิดเห็นในการทำรายการที่อาจจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้น 4 รายใหญ่น่าจะไม่สามารถลงคะแนนเสียงในการเข้าทำรายการระหว่างกันที่ตนเองมีส่วนได้เสียได้

### 3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

ตามที่รัฐบาลได้ประกาศนโยบายการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Easter Economic Corridor-EEC) เพื่อรองรับการลงทุนทั้งในและต่างประเทศที่จะได้รับสิทธิพิเศษด้านภาษีและที่ดิน โดยจะเริ่มดำเนินการครอบคลุมพื้นที่ 3 จังหวัดในภาคตะวันออก ได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง ซึ่งจะมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งต่างๆ ทั้งทางบก ทางทะเล และทางอากาศ เพื่อให้มีความพร้อมในการเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน การขยายงานตามนโยบายดังกล่าวจึงมีความต้องการแรงงานเพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลให้บริษัทฯ อาจประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงาน รวมถึงการโยกย้ายงาน โดยเฉพาะแรงงานที่มีทักษะที่จำเป็นต้องรักษาไว้ หรือจัดหาบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ในการใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อทดแทนแรงงานที่ขาดแคลน

#### แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

เพื่อรักษาไว้ซึ่งบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการทำงาน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อบุคลากรทุกระดับ ได้จัดให้มีเส้นทางความก้าวหน้าในสายอาชีพที่ชัดเจนเพื่อให้บุคลากรเกิดการพัฒนาความรู้ความสามารถในสายงานของตนเองเพิ่มมากขึ้น และได้จัดสภาพแวดล้อมในการทำงานให้ถูกสุขลักษณะ พร้อมทั้งจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานและครอบครัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ เงินช่วยเหลือเมื่อพนักงานทำการสมรส หรือ มีบุตรเพิ่ม เงินช่วยเหลือในกรณีพนักงานหรือทายาทเข้ารับการรักษาด่วนในโรงพยาบาล ทำการปรับเงินค่าจ้างอย่างเหมาะสมทุกปีตามผลประกอบการ



จัดให้มีบริการรถรับส่งพนักงานที่อยู่ไกล จัดให้มีค่าตอบแทนพิเศษนอกเหนือจากค่าแรงให้กับพนักงานที่มีความขยันและตั้งใจทำงานทุกๆ เดือน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการคัดเลือกบุคลากรที่เข้าใหม่ จัดให้มีการอบรมพัฒนาทักษะฝีมือและความรู้เฉพาะด้านในการปฏิบัติงาน เพื่อให้มีความเชี่ยวชาญ และปรับเปลี่ยนตำแหน่งให้มีความก้าวหน้าในสายงาน ตลอดจนได้จัดเตรียมแผนการพัฒนาศักยภาพบุคลากรรุ่นใหม่ เพื่อทดแทนพนักงานที่เกษียณอายุงานและรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะที่อาจจะเกิดจากการที่แรงงานย้ายเข้าสู่ระบบข้าราชการ และลูกจ้างของภาครัฐ

### 3.6 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันของตลาดในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น

ในปัจจุบันภาครัฐให้การสนับสนุนโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) เพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น โครงการเครือข่ายคมนาคม, โครงการเครือข่ายระบบส่งและจำหน่ายไฟฟ้า และโครงการระบบโทรคมนาคม เป็นต้น ทำให้บริษัทขนาดกลางที่ทำธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัทฯ มีความสนใจ พร้อมทั้งจะลงทุนและเข้ามาแข่งขันในตลาดสายไฟฟ้า สายเคเบิล ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทขนาดกลางเข้ามาแข่งขันในตลาดดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น

#### แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

ทีมงานด้านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้ศึกษาความต้องการที่แท้จริงในการใช้งานผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้าของลูกค้า ศึกษาถึงคุณสมบัติเพิ่มเติมของสายไฟฟ้า หรือความต้องการพิเศษของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ จะได้พัฒนาหรือทดลองร่วมกับลูกค้า เพื่อการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้า และเพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ให้เหนือกว่าคู่แข่งรายใหม่ที่จะเกิดขึ้นในตลาด

## 4.0 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### สินทรัพย์ถาวร (สุทธิ)

สินทรัพย์ถาวรตามรายละเอียดในงบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว) ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	ต้นทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	ค่าเผื่อการด้อยค่า	มูลค่าสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์
ที่ดิน <sup>1/</sup>	240.12	-	-	240.12	เจ้าของ
ห้องชุด อาคาร สิ่งปลูกสร้าง <sup>2/</sup> และสิ่งปรับปรุงอาคาร	1,267.62	(1,024.62)	-	243.00	เจ้าของ
เครื่องจักรและอุปกรณ์	2,972.14	(2,577.99)	(36.58)	357.57	เจ้าของ
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	111.25	(101.42)	-	9.83	เจ้าของ
ยานพาหนะ	122.10	(67.21)	-	54.89	เจ้าของ
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง และก่อสร้าง	41.12	-	-	41.12	เจ้าของ
รวม	4,754.35	(3,771.24)	(36.58)	946.53	

หมายเหตุ 1. ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกรรมสิทธิ์ที่ดินทั้งหมดจำนวนเนื้อที่ 227 ไร่ 3 งาน 48.5 ตารางวา ซึ่งมีที่ตั้งดังต่อไปนี้

- 1.1 ที่ดินเนื้อที่ 13 ไร่ 3 งาน 46 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุขสวัสดิ์ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ที่ดินดังกล่าวเป็นที่ตั้งของโรงงานเก่าของบริษัทฯ และมิได้มีการผลิตแต่อย่างใด
- 1.2 ที่ดินเนื้อที่ 163 ไร่ 1 งาน 19 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของจรุงไทยและโรงงานของ SFO
- 1.3 ที่ดินเนื้อที่ 4 ไร่ 67 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นที่ดินว่างเปล่า
- 1.4 ที่ดินเนื้อที่ 198 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งบ้านพักสำหรับพนักงานของบริษัทฯ
- 1.5 ที่ดินเนื้อที่ 67 ไร่ 3 งาน 14.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนฉนวนนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของ SPEWC

2. สำนักงานแบ่งเป็นดังนี้

- 2.1 สำนักงานของบริษัทฯ และ SFO อยู่ที่ชั้น 12A อาคารเซ็นทรัลซิตี้ ทาวเวอร์ ถนนเทพรัตน เนื้อที่ 1,351.98 ตารางเมตร
- 2.2 ห้องชุดพักอาศัยของ ผู้บริหารจำนวน 2 ห้อง อยู่ที่อาคารเซ็นทรัลซิตี้ นอชเซาท์ ถนนเทพรัตน เนื้อที่ 115.92 ตารางเมตร และ 109.66 ตารางเมตร
- 2.3 สำนักงานของบริษัทย่อย SPEWC อยู่ที่ชั้น 30 อาคารชาลวอริสเซอร์ทาวเวอร์ 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ และ อาคารสำนักงานอีกแห่งหนึ่งอยู่ที่โรงงาน ถ.ติวานนท์ จ.ปทุมธานีอีกจำนวน 1 อาคาร
- 2.4 ทาวเฮ้าส์หมู่บ้านนุชรวิมล 11 คูหา ตั้งอยู่ที่จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นที่พักอาศัยของพนักงานของบริษัทฯ

3. อาคาร โรงงานแบ่งเป็นดังนี้

- 3.1 อาคารสำนักงานโรงงาน บนเนื้อที่ 756 ตารางเมตร
- 3.2 อาคารโรงงานผลิตสายโทรศัพท์ บนเนื้อที่ 18,000 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 4,921 ตารางเมตร
- 3.3 อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้าทองแดง และผลิตสายไฟฟ้าแรงดันสูง บนเนื้อที่ 23,700 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 8,641 ตารางเมตร
- 3.4 อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้าอลูมิเนียม บนเนื้อที่ 12,000 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 2,215 ตารางเมตร
- 3.5 อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทย่อย SFO บนเนื้อที่ 3,600 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 1,800 ตารางเมตร
- 3.6 อาคารโรงงานจัดเก็บวัตถุดิบ บนเนื้อที่ 18,000 ตารางเมตร
- 3.7 อาคารโรงงานทดสอบสายไฟ บนเนื้อที่ 2,322 ตารางเมตร
- 3.8 อาคารโรงงานของ SPEWC ซึ่งเป็นอาคารเครื่องจักร 8 อาคาร
4. สินทรัพย์ดังกล่าวข้างต้นในส่วนของที่ดิน อาคารโรงงาน อาคารสำนักงาน และเครื่องจักรบางส่วน ของ SPEWC คิดภาระ จำนวนกับ ธนาคารกสิกรไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ เพื่อค้ำประกันการใช้จ่ายเงินสินเชื่อเพื่อการค้าประเภท L/C & T/R, วงเงิน Letter of Guarantee, วงเงินเบิกเกินบัญชี และสินเชื่อประเภทอื่นๆ

## 5.0 ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย หรือคดีฟ้องร้องใดๆ ในปัจจุบันที่อยู่ระหว่างดำเนินคดีอันอาจมีผลกระทบต่อ สินทรัพย์และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

## 6.0 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลบริษัทฯ

บริษัท จรุงไทยไวร์แอนด์เคเบิล จำกัด (มหาชน) (“จรุงไทย” หรือ “บริษัทฯ”) มีชื่อในภาษาอังกฤษว่า Charoong Thai Wire and Cable Public Co., Ltd. มีที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ 589/71 อาคารเซ็นทรัลซิตี้ ชั้น 12 เอ ถนนเทพรัตน แขวงบางนาเหนือ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 02-745-6118 ถึง 30 โทรสาร 02-745-6131 ถึง 32 บริษัทฯ มีเว็บไซต์ คือ [www.ctw.co.th](http://www.ctw.co.th) เลขทะเบียนบริษัทเลขที่ 0107537000599 ประกอบธุรกิจหลักคือ ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าอลูมิเนียม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าแรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง ลวดอบน้ำยา และไม้ออบน้ำยา เพื่อจำหน่ายในประเทศ และส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าวด้วย โดยเริ่มเปิดดำเนินการเมื่อ ปี พ.ศ. 2510

ณ วันที่ 2 มกราคม 2562 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้วเป็นจำนวน 1,989,531,420 บาท

## 6.2 การถือหุ้นในบริษัทอื่น

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	ชนิด	หุ้นที่ ออกจำหน่าย จำนวน (หุ้น)	หุ้นที่บริษัทถือ จำนวน (หุ้น)	%
1. บริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด	ธุรกิจร่วมลงทุน	หุ้นสามัญ	10,000	9,993	99.93
2. บริษัท ดับเบิลดี เคเบิล จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สายไฟฟ้าตัวนำ อลูมิเนียม และทองแดง และรับจ้างหลอม	หุ้นสามัญ	200,000	199,995	100.00
3. บริษัท สยามไฟเบอร์ ออปติกส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ : 589/71 อาคารเซ็นทรัลซิตี้ ทาวเวอร์ ชั้น 12 เอ อ.เทพรัตน แขวงบางนาเหนือ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร : (02) 745-6118-30 แฟกซ์ : (02) 7456131-32, 745-6575	ผลิตและจำหน่าย สายเคเบิล ใยแก้วนำแสง	หุ้นสามัญ	24,000,000	14,399,994	60.00
4. บริษัท สยามแปซิฟิก อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารชาญอิสระ 2 ชั้น 30 2922/312 อ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทร : (02) 308-2091 (15 คู่สาย) แฟกซ์ : (02) 308-2081-2	ผลิตและจำหน่ายสาย เคเบิลโทรศัพท์ สายไฟฟ้า และ ลวดอาบนํ้ายา และไม่อาบนํ้ายา	หุ้นสามัญ	6,700,000	6,700,000	100.00
5. บริษัท เซียงไฮ้ เอเชีย แปซิฟิก อิเล็กทริก จำกัด สำนักงานใหญ่ : 2525 ถนนต้าเย่ เมืองอู่เจียว, ฟงเจี้ยน เซียงไฮ้ ประเทศจีน โทร: (86 21) 5740 3196 แฟกซ์ : (86 21) 5740 2366	ผลิตและจำหน่าย ลวดทองแดง อาบนํ้ายา	หุ้นสามัญ	10,548,737	6,548,737	62.08
6. บริษัท ลีอักษพล (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานใหญ่ : 139 อาคารเศรษฐีวรรณ ชั้น 1 อ.ปิ่น แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทร : (084) 016-7912	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ  หุ้น บุริมสิทธิ	45,000,000  25,000,000	12,690,000  5,594,500	**24.56

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	ชนิด	หุ้นที่ ออกจำหน่าย จำนวน (หุ้น)	หุ้นที่บริษัทถือ จำนวน (หุ้น)	%
7. บริษัท ลีอกซแพค ส่องกง จำกัด สำนักงานใหญ่ : 18 เอฟ, ซิกน่า ทาวเวอร์ 482 ถนนจางฟ, คอสเวย์ เบย์, ส่องกง	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ	50,000	9,825	19.65
8. บริษัท โพรสเพ็คส์ จำกัด * สำนักงานใหญ่ : 2 ถนนฮิสเตอร์, พาร์เนล, โอ๊คแลนด์, ประเทศนิวซีแลนด์ โทร : (649) 917-8338	Public Shell Company	หุ้นสามัญ	1,343,236	437,597	31.96
9. บริษัท ไทยเมทัลโปรดิวส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารทูแปซิฟิคเพลส ชั้น 25 142 ถ.สุขุมวิท คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร : (02) 653-2550 (30 คู่สาย) แฟกซ์ : (02) 653-2617	ผลิตทองแดงเส้น	หุ้นสามัญ	1,5000,000	225,000	15.00

หมายเหตุ : \* อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี \*\* สัดส่วนตามสิทธิการออกเสียง