

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจหลัก คือ การผลิตปูนซีเมนต์ จัดตั้งเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัดด้วยทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2512 และได้เริ่มดำเนินการผลิตปูนซีเมนต์ตั้งแต่ปี 2515 เป็นต้นมา

ในปี 2520 หลังจากประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และในปี 2524 บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาพลังงานเชื้อเพลิงที่ใช้ผลิตปูนซีเมนต์ในโรงงานที่จังหวัดสระบุรี จากน้ำมันเตาซึ่งต้องนำเข้าจากต่างประเทศมาเป็นถ่านหินลิกไนต์จากแหล่งภายในประเทศ ซึ่งนับเป็นผู้ผลิตปูนซีเมนต์รายแรกของประเทศไทยที่นำถ่านหินลิกไนต์มาใช้ในกระบวนการผลิต

และในปี 2532 บริษัทฯ ยังเป็นผู้นำบริษัทแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่นำระบบผลิตไฟฟ้าจากความร้อน เหลือใช้ในกระบวนการผลิตกลับมาใช้ใหม่ (waste heat recovery system) โดยการดักเก็บความร้อนจากเตาเผาปูนซีเมนต์แล้วนำไปใช้ผลิตกระแสไฟฟ้าเพื่อนำไปใช้ในกระบวนการผลิต ต่อมาปี 2536 บริษัทเปลี่ยนชื่ออย่างเป็นทางการเป็น “บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)” (Siam City Cement Public Company Limited) แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด หลังจากจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

จากผลดำเนินธุรกิจที่เติบโตตลอดมาจนถึงปี 2541 ได้มีการขยายธุรกิจโดยบริษัท ไทย ร็อค-เซม จำกัด (Thai Roc-Cem Company Limited) และ HOLDERFIN B.V. ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มโฮลซิมจากประเทศสวิตเซอร์แลนด์เข้ามาถือหุ้นและได้มีการปรับโครงสร้างภายในบริษัทฯ แล้วเสร็จสมบูรณ์ในปี 2542 พร้อมกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 3,000 ล้านบาท และบริษัทฯ ได้ปรับปรุงกระบวนการผลิต พัฒนาคุณภาพ และออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

วันที่ 21 ธันวาคม 2555 มีการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นอีกครั้ง กล่าวคือ บริษัท ไทย ร็อค-เซม จำกัด (Thai Roc-Cem Company Limited) และ HOLDERFIN B.V. ขายหุ้นที่ถืออยู่ให้แก่ บริษัท กรุงเทพโทรทัศน์และวิทยุ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มรัตนรักษ์ จำนวน 21,390,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 9.3 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ ดังนั้น การถือหุ้นในส่วนของกลุ่มรัตนรักษ์จึงเพิ่มขึ้นเป็น 104,360,272 หุ้น หรือ ประมาณร้อยละ 45.37 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

ปี 2556 และ 2557 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อทรัพย์สินในกิจการผลิตคอนกรีตมวลเบา 2 แห่ง ได้แก่ โรงงานที่จังหวัดสิงห์บุรี จากบริษัท ซุปเปอร์บล็อก จำกัด (มหาชน) (SUPER) และโรงงานที่จังหวัดราชบุรี จากบริษัท พรอสเพอริตี คอนกรีต จำกัด

ปี 2557 บริษัทฯ ได้รับการรับรองฉลากคาร์บอนฟุตพริ้นท์ของผลิตภัณฑ์ (CFP) และฉลากลดคาร์บอนฟุตพริ้นท์ของผลิตภัณฑ์ หรือ ฉลากลดโลกร้อน (Carbon Footprint Reduction Label) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับรางวัลโครงการ

อุตสาหกรรมสีเขียวระดับ 5 (เครือข่ายสีเขียว) ซึ่งเป็นระดับสูงสุดที่กระทรวงอุตสาหกรรมมอบให้ โดยเป็นบริษัทแรกในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ที่ได้รับรางวัลระดับสูงสุดนี้พร้อมกันทุกโรงงาน

สำหรับปี 2558 ในเดือนกุมภาพันธ์ กลุ่มบริษัท จาร์ดิน แมธทีสัน (Jardine Matheson Group) ได้เข้ามาเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 24.90 ผ่านบริษัท จาร์ดิน ไซเคิล แอนด์ แคริเอจ จำกัด (Jardine Cycle & Carriage Limited) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยการซื้อหุ้นจากกลุ่มโฮลซิม จำนวน 57,270,000 หุ้น

เดือนกันยายน 2558 บริษัทฯ ได้ขยายฐานการลงทุนในราชอาณาจักรกัมพูชา เพื่อสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจภูมิภาค และเพื่อรองรับกับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC โดยได้จัดตั้งบริษัทร่วมลงทุนเพื่อดำเนินกิจการโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ ภายใต้ชื่อบริษัท ชิป มง อินทรีซีเมนต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (Chip Mong INSEE Cement Corporation Limited) ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้ร่วมลงทุนที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 และบริษัท ชิป มง กรุ๊ป จำกัด (Chip Mong Group Co., Ltd.) ร่วมกับบุคคลธรรมดาอีก 3 ราย ซึ่งเรียกรวมกันว่าซีเอ็มจี (CMG) ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 60 ซึ่งดำเนินการจัดตั้งบริษัทฯ แล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2558 ภายหลังจากที่เพิ่มทุนเสร็จสมบูรณ์แล้ว บริษัทร่วมลงทุนนี้จะมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 150 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็นหุ้นสามัญจำนวน 75,000 หุ้น โดยมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 2,000 ดอลลาร์สหรัฐ โรงงานของบริษัทร่วมทุนดังกล่าวทันสมัยที่สุดในราชอาณาจักรกัมพูชา มีลักษณะเป็นโรงงานเตาเผาแบบแห้งและมีกำลังการผลิตถึง 1.5 ล้านตันต่อปี

ช่วงปลายปี 2558 บริษัทฯ ได้รับรางวัลด้านการประหยัดพลังงานดีเด่น 6 รางวัล ใน 3 ประเภททั้งในระดับประเทศและระดับอาเซียน ได้แก่ ด้านพลังงานสร้างสรรค์ พลังงานทดแทนและพลังงานหมุนเวียน รางวัลดังกล่าวนับเป็นความภาคภูมิใจที่สนับสนุนให้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนตระหนักถึงความสำคัญของการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นการยกระดับมาตรฐานวงการพลังงานไทยให้เทียบเท่ามาตรฐานสากลอีกด้วย

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงประกอบธุรกิจหลัก คือ การผลิตปูนซีเมนต์ 3 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ผสม ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนสำเร็จรูปอินทรีมอร์ตาร์ จากโรงงานทั้งหมด 3 แห่ง 6 เตาเผา ตั้งอยู่ที่อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี ด้วยกำลังการผลิต 14.8 ล้านตันต่อปี และยังสามารถประกอบธุรกิจ คอนกรีตและหินทราย อีกทั้งธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับปูนซีเมนต์อีกด้วย

## 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมองค์กร

ในปี 2558 คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมองค์กรใหม่ เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจด้วยความมุ่งมั่น ร่วมแรงร่วมใจ เพื่อเป้าหมายอันสำคัญ โดยมีรายละเอียดดังนี้

**วิสัยทัศน์** เราจะสืบสานความไว้วางใจและความผูกพันที่ดี เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อกันให้กับลูกค้า พนักงาน และชุมชน

เราต้องการสร้างสิ่งที่ดีที่สุด และอนาคตที่ยั่งยืนให้กับทุกคน

**พันธกิจ** เราผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสูงสุดและให้บริการด้านวัสดุก่อสร้าง ซึ่งมีความสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยและภูมิภาคใกล้เคียง

เรามุ่งมั่นในการดำเนินงานที่เป็นเลิศและตอบสนองเกินความคาดหวังของทุกคน โดยผสานแนวคิดด้านความยั่งยืนและการสร้างสรรค์นวัตกรรม ภาพลักษณ์ที่ดีของเราจากผลการดำเนินงานที่ยอดเยี่ยมทั้งในเรื่องการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ การบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า สร้างความผูกพันและการพัฒนาอย่างยั่งยืนให้กับคู่ค้า ความทุ่มเทพร้อมทั้งทักษะความชำนาญของพนักงาน ความห่วงใยชุมชน และความตั้งใจแน่วแน่ในการสร้างมาตรฐานอุตสาหกรรมสำหรับอนาคต

### ค่านิยมองค์กร

- **ทำงานเป็นทีม** เราเป็นกลุ่มบริษัทที่ยึดมั่นในวิสัยทัศน์เดียวกัน และรวมใจกันเป็นหนึ่งร่วมกับคู่ค้าเพื่อความสำเร็จของทุกคน
- **ทำสิ่งถูกต้อง** ซื่อสัตย์ต่อกัน ปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัดและยึดถือจรรยาบรรณทั้งด้วยคำพูดและการกระทำ
- **กล้าคิด กล้าทำ** เราคือองค์กรที่มีความคิดสร้างสรรค์และเปิดรับแนวคิดใหม่ทางธุรกิจ เรามุ่งมั่นกล้าทำด้วยความกระตือรือร้นและนำเสนอทางเลือกใหม่ที่เหนือความคาดหมาย
- **ห่วงใย ใส่ใจอนาคต** เรายึดมั่นการสร้างอนาคตที่ดีเพื่อคนรุ่นต่อไป เราใส่ใจพนักงาน ดูแลสิ่งแวดล้อม เป็นมิตรกับชุมชนและเป็นองค์กรที่ดีของประเทศ

### กลยุทธ์ เป้าหมาย วัตถุประสงค์ การดำเนินธุรกิจ

กลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงตั้งเป้าหมายที่จะรักษาสัดส่วนทางการตลาดโดยพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อให้องค์กรเกิดแรงขับเคลื่อนอยู่ตลอดเวลา บริษัทฯ จึงได้วางกลยุทธ์หลักในการสร้างความเติบโตให้แก่ธุรกิจตั้งแต่การผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการสร้างความยั่งยืนให้องค์กรด้วยธุรกิจใหม่ ๆ ซึ่งเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2555 โดยแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ

1. **การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน** รวมถึงการขยายธุรกิจหลักทางด้านปูนซีเมนต์ และทั้งห่วงโซ่อุปทานได้อย่างยั่งยืน โดยมีกรอบระยะเวลาดำเนินการระหว่างปี 2555 ถึงปี 2563 ตัวอย่างโครงการย่อยที่ได้ดำเนินการสำเร็จไปแล้วและที่กำลังดำเนินการอยู่ เช่น การปรับปรุงเตาเผาปูนเม็ด (K1) หอบดแยกปูนซีเมนต์อินทรีปูนเขียว และโครงการผลิตไฟฟ้าจากถ่านหินเหลือใช้ของเตาเผาปูนเม็ด (K3) ตลอดจนระบบแยกคลอไรด์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการใช้เชื้อเพลิงทดแทน เป็นต้น
2. **การแสวงหาโอกาสในการขยายหรือต่อยอดทางธุรกิจ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับปูนซีเมนต์** เช่น

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ อินทรี ชุปเปอร์บล็อก โครงการเพิ่มกำลังการผลิต อินทรีมอร์ตาร์ การขยายเครือข่ายอินทรี คอนกรีตพ่นไชนส์ และการบุกเบิกตลาด อินทรีฟลอสโซลูชัน และ อินทรีวอลล์โซลูชัน เป็นต้น

**3. การแสวงหาโอกาสเติบโตในสายธุรกิจใหม่** ที่ช่วยส่งเสริมธุรกิจหลักอย่างธุรกิจก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง ตัวอย่างเช่น ตั้งบริษัท อินทรี อีโคโนมิคส์ จำกัด ซึ่งดำเนินการต่อจากธุรกิจเดิมที่ชื่อ จีไอซีเคิล เพื่อบริหารจัดการกากของเสียให้กับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและขยายขอบเขตการส่งมอบบริการด้านการจัดการกากของเสียอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่ใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อม

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2558

ถึงแม้เศรษฐกิจในปี 2558 จะมีอัตราการขยายตัวค่อนข้างต่ำ หากแต่ในระยะยาวแล้ว บริษัทฯ คาดว่าตลาดวัสดุก่อสร้างจะยังคงมีแนวโน้มที่สดใสจากแรงผลักดัน โดยโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ ส่วนในด้านของตลาดส่งออกจะยังคงได้รับการสนับสนุนจากเศรษฐกิจของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ซึ่งเป็นตลาดส่งออกหลักของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ประเทศเหล่านี้ยังมีความต้องการผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2558 เช่น การพัฒนาธุรกิจต่าง ๆ การกำหนดแผนงานด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน และการก้าวสู่มาตรฐานระดับสากลกับ CSI และการปรับปรุงจรรยาบรรณทางธุรกิจ

### การพัฒนาธุรกิจต่าง ๆ

เพื่อเตรียมพร้อมรับการรวมตัวทางเศรษฐกิจของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปลายปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการจัดเตรียมแผนกลยุทธ์เพื่อการขยายตัวทางธุรกิจในแถบภูมิภาคนี้ โดยบริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทร่วมลงทุนเพื่อดำเนินกิจการโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ในราชอาณาจักรกัมพูชา ภายใต้ชื่อ บริษัท ชิป มง อินทรีซีเมนต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (Chip Mong INSEE Cement Corporation Limited) ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้ร่วมลงทุนที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 และบริษัท ชิป มง กรุ๊ป จำกัด (Chip Mong Group Co., Ltd.) ร่วมกับบุคคลธรรมดาอีก 3 ราย ซึ่งเรียกรวมกันว่าซีเอ็มจี (CMG) ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 60 ซึ่งดำเนินการจัดตั้งเป็นบริษัทแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2558 ภายหลังจากที่การดำเนินการเพิ่มทุนเสร็จสมบูรณ์แล้ว บริษัทร่วมทุนนี้มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 150 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็นหุ้นสามัญจำนวน 75,000 หุ้น โดยมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 2,000 เหรียญสหรัฐ

โรงงานของบริษัทร่วมทุนดังกล่าวทันสมัยที่สุดในราชอาณาจักรกัมพูชา มีลักษณะเป็นโรงงานเตาเผาแบบแห้งและมีกำลังการผลิตถึง 1.5 ล้านตันต่อปี โดยบริษัทฯ ได้ร่วมควบคุมการสร้างโรงงานตั้งแต่ต้นเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ส่วนทำเลที่ตั้งของโรงงานดังกล่าวอยู่ในจุดยุทธศาสตร์เหมาะกับการผลิตและให้บริการลูกค้าในราชอาณาจักรกัมพูชา และประเทศใกล้เคียง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายการลงทุนโครงการต่าง ๆ เพิ่มเติมใน

## อนาคต

ตลอดปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาและปรับปรุงสูตรผลิตภัณฑ์ปูนซีเมนต์ และบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งได้มีการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ปูนซีเมนต์ชนิดปอร์ตแลนด์ไฮดรอลิก (PCC) ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม โดยที่คุณสมบัติความแข็งแรงของปูนซีเมนต์นี้เป็นไปตามมาตรฐานและเทียบเท่ากับปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์สำหรับโครงสร้าง (OPC) นอกจากนี้ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ไฮดรอลิก (PCC) ยังเป็นซีเมนต์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น เนื่องจากในการพัฒนาสูตร บริษัทฯ สามารถทดแทนปริมาณการใช้ปูนเม็ดซึ่งช่วยส่งเสริมการลดปริมาณก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์จากกระบวนการเผาปูนลง ในส่วนของการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงคุณภาพและวัสดุบรรจุภัณฑ์ของปูนอินทรีซูเปอร์และอินทรีทอง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดส่งและกองเก็บสินค้าให้ดียิ่งขึ้น

ผลิตภัณฑ์ปูนซีเมนต์สำเร็จรูปชนิดฉาบผิวบางสีขาวได้รับการพัฒนาและนำออกสู่ตลาดในช่วงต้นปี 2558 รวมถึงผลิตภัณฑ์ในกลุ่มคอนกรีตแห้งเพื่อเพิ่มทางเลือกและความสะดวกสบายในงานเทคอนกรีตทั่วไปได้ถูกพัฒนาในระหว่างปีเพื่อเตรียมนำออกสู่ตลาดในช่วงต้นปี 2559 นอกเหนือจากนี้ เพื่อส่งเสริมเรื่องการเพิ่มประสิทธิผลในการก่อสร้าง โดยเฉพาะในส่วนงานผนังและพื้น บริษัทฯ ได้มีการร่วมพัฒนาปูนสำเร็จรูปโดยเฉพาะสำหรับลูกค้าโครงการ อาทิ ปูนสำเร็จรูปสำหรับเทพาระดับพื้นชนิดไหลตัวดี และปูนสำเร็จรูปสำหรับหล่อผนัง ซึ่งได้ทำการทดลองใช้โดยได้ผลเป็นที่น่าพอใจในโครงการนำร่องหลาย ๆ โครงการ

ในปี 2558 ธุรกิจด้านคอนกรีตผสมเสร็จยังคงมุ่งเน้นพัฒนาคอนกรีตชนิดต่าง ๆ สำหรับงานพื้นอุตสาหกรรม เพื่อเติมเต็มผลิตภัณฑ์และโซลูชันในกลุ่มอินทรีฟลูโซลูชัน สำหรับบริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด โดยนอกเหนือไปจากคอนกรีตพื้นแกร่งสำหรับอุตสาหกรรม และคอนกรีตเบอร์นิช ที่มีความเรียบเป็นพิเศษแล้ว บริษัทฯ ได้มีการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มงานพื้นอุตสาหกรรมให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและการใช้งาน อาทิ คอนกรีตหดตัวต่ำเพื่อลดปัญหาพื้นคอนกรีตแตกร้าว และคอนกรีตเสริมเส้นใยสำหรับงานซ่อมแซมพื้น อีกทั้งยังมีการร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญการทำงานพื้นอุตสาหกรรมเพื่อนำเสนอโซลูชันงานพื้นเต็มรูปแบบให้กับลูกค้า นอกจากนี้ คอนกรีตพื้นแกร่งได้รับการออกแบบและปรับคุณสมบัติให้เหมาะสมสำหรับพื้นสถานีบริการน้ำมันและได้เริ่มมีการใช้งานอย่างต่อเนื่องในงานก่อสร้างสถานีบริการน้ำมันของ ปตท. และเชลล์

บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบการสั่งซื้อสินค้าจาก webSALES สู่อินทรีคอนเนค (INSEE Connect) โดยบริษัทฯ เป็นผู้นำในการก้าวเข้าสู่การสั่งซื้อออนไลน์ที่เชื่อมต่อกับลูกค้าโดยใช้การประมวลผลแบบคลาวด์ (Cloud Computing) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อให้สอดคล้องกับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงไปสู่ยุคเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) โดยระบบอินทรีคอนเนค ช่วยให้การสั่งซื้อสินค้าภายในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง การชำระเงิน การเรียกดูรายงาน และการแลกเปลี่ยนของรางวัลเป็นไปอย่างง่ายด้วยการเข้าสู่ระบบเพียงครั้งเดียวและยังสามารถทำรายการต่าง ๆ ผ่านอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ซึ่งรองรับเทคโนโลยีล่าสุด ทั้งนี้ลูกค้ายังสามารถติดต่อและให้คำแนะนำโดยตรงผ่าน อินทรีคอนเนค ถึงฝ่าย

บริการลูกค้าของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงได้อีกช่องทางหนึ่ง

### Simple Finance

บริษัทฯ ลงทุนในระบบ SAP Simple Finance HANA โดยได้เริ่มใช้ระบบเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558 ซึ่ง Simple Finance จะช่วยส่งเสริมหน่วยงานทางด้านการเงินและการบัญชีให้ก้าวไปสู่ยุคดิจิทัลในการให้ข้อมูลกับผู้บริหารได้อย่างทันทั่วทั้ง ด้วยนวัตกรรมใหม่นี้เราจะมีแหล่งข้อมูลที่เป็นมุมมองเดียวกันทั้งในส่วนข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทางหน่วยผลิต Simple Finance จะช่วยให้เกิดความสะดวกในการทำงาน เพิ่มการทำงานแบบอัตโนมัติ และช่วยในการวิเคราะห์ คาดการณ์อย่างทันทั่วทั้งที่ ทั้งหมดนี้ บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางธุรกิจ วางแผนการดำเนินงาน และแก้ไขปัญหาที่กำลังเผชิญอยู่ได้อย่างทันทั่วทั้ง

### ความสามารถหลักของ Simple Finance

Simple Finance ถูกสร้างขึ้นเพื่อสนับสนุนความต้องการของธุรกิจในส่วนแผนการเงินและบัญชี โดยโซลูชันดังกล่าวเป็นนวัตกรรมที่มีความสามารถที่ล้ำสมัย ประกอบด้วย

- แหล่งข้อมูลเดียวที่เป็นมาตรฐานระหว่างการทำธุรกรรมและการวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพ และลดระยะเวลาการทำงานอีกทั้งยังเพิ่มความเสถียรภาพให้กับข้อมูล
- ความสามารถในการลดระยะเวลาการทำงานผ่านการทำงานอย่างทันทั่วทั้ง (real time)
- นวัตกรรมช่วยการวางแผนได้อย่างรวดเร็วร่วมกับการวิเคราะห์คาดการณ์ในการสำรวจรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ใหม่ ๆ อีกทั้งยังมีการประเมินผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันทั่วทั้ง
- ความสามารถในการรายงานและการวิเคราะห์สำหรับผู้ใช้งานที่สามารถเข้าถึงข้อมูลทั้งหมดและสามารถปฏิบัติงานได้ทันที
- การเชื่อมต่อกับเครือข่ายทางธุรกิจอย่างทันทั่วทั้ง (real time) เพื่อสร้าง Ecosystem ทางธุรกิจได้อย่างสมบูรณ์แบบ

### ประโยชน์ที่ได้รับ

- ผู้บริหารเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น การตัดสินใจในเชิงธุรกิจเป็นไปอย่างฉับไวและมีประสิทธิภาพ
- ลดความผิดพลาดต่าง ๆ จากตัวเลขที่อาจจะไม่ตรงกัน

### INSEE Power Team

INSEE Power Team เป็นการรวมกลุ่มกันของพนักงานที่อยู่ในส่วนปฏิบัติงานในโรงงานสระบุรีทั้ง 3 โรงงาน, ฝ่ายเหมืองวัตถุดิบ และฝ่าย Plant Logistics จำนวนกว่า 1,000 คน โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และลดต้นทุนการผลิต ตลอดจนส่งเสริมความปลอดภัยในการทำงานและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตามที่ได้กำหนดไว้ใน Good to Great ซึ่งการรวมทีมทำงานในลักษณะกลุ่มเช่นนี้สามารถช่วยลดความซับซ้อนของโครงสร้าง

และรูปแบบการจัดการ ทั้งยังส่งเสริมประสิทธิภาพโดยรวมยิ่งขึ้น ณ ปัจจุบันมี INSEE Power Team ถึง 26 ทีม

ความสำเร็จจาก INSEE Power Team สร้างความภาคภูมิใจให้แก่เรา ในฐานะเป็นกลไกเพื่อระดมความคิด ข้อเสนอแนะอย่างสร้างสรรค์ให้องค์กร ซึ่งนับได้กว่า 400 โครงการแล้ว โดยกว่า 300 โครงการเป็นส่วนหนึ่งใน Good to Great Wave II อีกด้วย

### **แผนงานด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน และการก้าวสู่มาตรฐานระดับสากลกับ CSI**

Cement Sustainability Initiatives (CSI) คือ การรวมตัวกันโดยสมัครใจของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตปูนซีเมนต์ชั้นนำในระดับโลก 26 บริษัท ที่มีการดำเนินงานในมากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก โดยดำเนินงานอยู่ภายใต้ WBCSD หรือ World Business Council For Sustainable Development ที่ประกอบไปด้วยกลุ่มธุรกิจต่าง ๆ มารวมตัวกัน โดยเน้นความร่วมมือกันในการดำเนินงานเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจให้มีความยั่งยืน พร้อมไปกับการสร้างคุณค่าด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม เพื่อให้โลกใบนี้ของเราทุกคนน่าอยู่ขึ้น ด้วยความร่วมมือของภาคธุรกิจและกลุ่มอุตสาหกรรมชั้นนำในระดับโลก

จากวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการและคณะผู้บริหารของบริษัทฯ ที่เชื่อมั่นในแนวทางการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคงไปคู่กันกับแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน ได้มอบหมายให้คณะทำงานของบริษัทฯ ทำการศึกษาข้อกำหนดเงื่อนไขที่สมาชิกต้องปฏิบัติตามมาตรฐานความยั่งยืนต่าง ๆ ของ CSI รวมถึงทำการประเมินความพร้อมด้านการบริหารความยั่งยืนต่าง ๆ ของบริษัทฯ ในปัจจุบัน เปรียบเทียบกับมาตรฐานของ CSI และรวมถึงการดำเนินการเพื่อสมัครเข้าเป็นสมาชิก CSI

บริษัทฯ พบว่า มาตรฐานการจัดการงานด้านความยั่งยืนต่างๆ ที่สำคัญของบริษัทฯ สอดคล้องกับแนวทางสากลที่ CSI กำหนดเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในที่สุด บริษัทฯ สามารถผ่านกระบวนการพิจารณาและได้รับการตอบรับเข้าเป็นสมาชิกใหม่ของ CSI อย่างเป็นทางการในเดือนตุลาคม 2558 โดย CSI ยังได้ชื่นชมถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการดำเนินงานด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน ตลอดจนมีความประทับใจในมาตรฐานการจัดการด้านความยั่งยืนต่าง ๆ ของบริษัทฯ ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันอีกด้วย

การเป็นสมาชิก CSI ได้ ไม่ใช่แค่เพียงจ่ายค่าสมัครสมาชิกเท่านั้น แต่ที่สำคัญกว่าคือ สมาชิกต้องมีส่วนร่วม สนับสนุน และดำเนินงานให้สอดคล้องกับนโยบาย แผนงานสำคัญด้านความยั่งยืนที่มุ่งเน้นของ CSI หรือที่เรียกว่า “CSI Charter” ซึ่งมุ่งเน้นการกำหนดมาตรฐานในการดำเนินงาน การร่วมมือกันเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม ตลอดจนการกำหนดมาตรฐานการรายงานข้อมูลต่าง ๆ โดยมีประเด็นสำคัญที่ CSI มุ่งเน้น ได้แก่ ด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การใช้พลังงานทดแทน ความปลอดภัยในการทำงาน การจัดการน้ำ การจัดการคุณภาพอากาศ การส่งเสริมความหลากหลายทางชีวภาพและการฟื้นฟู ทิศทางการพัฒนาคอนกรีตเพื่อการก่อสร้างที่ยั่งยืน ตลอดจนการเปิดเผยรายงานข้อมูลสำคัญต่าง ๆ อย่างโปร่งใส

การที่บริษัทฯ ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของ CSI ในครั้งนี้ จะเป็นการแสดงออกให้เห็นถึง ความมุ่งมั่นตั้งใจของบริษัทฯ ที่จะดำเนินธุรกิจโดยอยู่บนพื้นฐานของความใส่ใจในสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม ด้วยมาตรฐานการจัดการงานสำคัญ

ด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืนต่าง ๆ ในระดับสากลของ CSI และจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องต่อไปในอนาคต เพื่อตอบสนองความคาดหวัง และสร้างคุณค่าร่วม (Shared Value) ให้กับผู้มีส่วนได้เสียสำคัญ รวมถึงคุณค่าต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมให้มากขึ้น

## **บริษัทฯ มองเห็นคุณค่า (Value) สำคัญจากการเข้าเป็นสมาชิก CSI**

### **การพัฒนาพนักงาน**

เป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาพนักงานของบริษัทฯ โดยการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ Best Practices จากเพื่อนสมาชิก บริษัทชั้นนำอื่น ๆ ในธุรกิจซีเมนต์ระดับโลก ไม่ว่าจะเป็นด้วยการส่งพนักงานเข้าร่วมเป็นคณะทำงาน และเข้าร่วมประชุมสัมมนาในระดับโลกที่สำคัญ

### **การพัฒนามาตรฐานการจัดการงานด้านความยั่งยืนให้อยู่ในระดับสากล**

การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยด้านความยั่งยืนต่าง ๆ เป็นไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะปัญหาสภาพภูมิอากาศที่เปลี่ยนแปลง (Climate Change) และความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียสำคัญที่มีต่ออุตสาหกรรมซีเมนต์ บริษัทฯ จึงต้องการทำงานด้านนี้ด้วยแนวทางการจัดการด้วยมาตรฐานที่เป็นสากล การเข้าร่วมกับ CSI จึงเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญหนึ่ง เพื่อความยั่งยืนของบริษัทฯ

### **การสร้างคุณค่าร่วมให้กับผู้มีส่วนได้เสีย**

บริษัทฯ เชื่อว่า มาตรฐานการจัดการงานด้านความยั่งยืนต่าง ๆ ที่บริษัทฯ จะพัฒนาอย่างต่อเนื่องตามแนวทางของ CSI จะช่วยสร้างคุณค่าร่วม (Creating Shared Value) ให้กับผู้มีส่วนได้เสียสำคัญ และสร้างคุณค่ากับธุรกิจ พนักงาน สังคม รวมถึงสิ่งแวดล้อมและโลกของเรามากขึ้น

### **การส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ**

ด้วยภาพลักษณ์ของ CSI เป็นที่ยอมรับอย่างมากในระดับสากลว่ามีผลงานและกิจกรรมเพื่อความยั่งยืนเป็นที่ประจักษ์ การที่บริษัทฯ เข้าเป็นสมาชิกของ CSI หมายถึง บริษัทฯ จะดำเนินงานตามมาตรฐาน CSI ด้วยเช่นกัน ซึ่งเชื่อว่าจะช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ โดยเฉพาะด้านความยั่งยืนให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล

### **จรรยาบรรณทางธุรกิจ**

#### **พัฒนาตามคำมั่น “ปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต”**

กลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงได้มีการยกระดับกรอบการปฏิบัติตนของพนักงานในการปฏิบัติหน้าที่ เพื่อมุ่งสู่การเป็นบรรษัทภิบาลที่สมบูรณ์แบบมากขึ้น โดยในปี 2558 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงคู่มือ “จรรยาบรรณทางธุรกิจ” ซึ่งนับเป็นสิ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการพัฒนาตนเองสู่ความเป็นเลิศในการดำเนินธุรกิจ และการกำกับดูแลกิจการตามหลักมาตรฐานสากล ที่เป็นเรื่องการปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต



#### 4 ข้อปฏิบัติที่ “ต้องทำ”

กรอบการปฏิบัติตนของพนักงานฉบับนี้ ปรับปรุงเพื่อให้มีความทันสมัย เหมาะสมกับสถานการณ์ สอดคล้องตาม ค่านิยมของบริษัทฯ และเพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต เพื่อเสริมสร้างและรักษาชื่อเสียง ภาพลักษณ์ ความเชื่อมั่นขององค์กรในสายตาของบุคคลภายนอก รวมถึงผู้ถือหุ้น นักลงทุนและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

บริษัทฯ ประกาศใช้ “จรรยาบรรณทางธุรกิจ” ฉบับปรับปรุงนี้ เมื่อเดือนสิงหาคม 2558 พนักงานทุกระดับ รวมถึง คณะผู้บริหาร และคณะกรรมการของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงมีหน้าที่ทำความเข้าใจ และนำหลักดังกล่าวไป ประยุกต์ใช้เพื่อการปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ รวมถึงเป็นการเพิ่มคุณค่าให้กับชีวิตการทำงานให้สามารถสร้าง และ ดำรงสถานภาพความน่าเชื่อถือ และสร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับลูกค้า ผู้จัดหาสินค้า หุ่นส่วนทางธุรกิจ ตลอดจน ชุมชน

**“จรรยาบรรณทางธุรกิจ” ฉบับปรับปรุง กำหนด 4 ข้อปฏิบัติ ไว้ดังนี้**

1. **ทำในสิ่งที่ถูกต้อง** กลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงยึดมั่นในการกระทำสิ่งที่ถูกต้อง และคาดหวังว่าพนักงานและผู้มีส่วนได้เสียจะปฏิบัติเช่นเดียวกัน
2. **ซื่อสัตย์ และเคารพซึ่งกันและกัน** พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียควรปฏิบัติตนด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และปฏิบัติต่อผู้อื่นด้วยความเคารพซึ่งกันและกันอย่างเท่าเทียม และให้เกียรติต่อกัน เพื่อบรรยากาศการทำงานด้วยความภาคภูมิใจ และเกื้อกูลกัน
3. **ดำรงรักษาไว้ซึ่งชื่อเสียงขององค์กร** ปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจในชีวิตประจำวัน จะช่วยให้ดำรงรักษาไว้ซึ่งชื่อเสียงขององค์กร เพราะชื่อเสียงขององค์กรที่ดีคือความสำเร็จของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง
4. **ความรับผิดชอบต่อกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง** จรรยาบรรณทางธุรกิจอ้างอิงถึงนโยบายต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท รวมถึงกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องเพื่อให้พนักงานทราบการปฏิบัติตนที่เหมาะสม และแสดงความรับผิดชอบต่อกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง และผู้มีส่วนได้เสีย

#### INSEE Speak Up Line

นอกจากการประกาศใช้จรรยาบรรณทางธุรกิจฉบับปรับปรุงใหม่แล้ว บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการปรับปรุงเรื่อง “การร้องเรียนและแจ้งเบาะแส” จึงได้มีการเพิ่มช่องทางการรายงาน และแจ้งเบาะแสเหตุการณ์ที่ ผิดปกติ หรือไม่เหมาะสม นอกเหนือจากการรายงานแจ้งเบาะแสให้กับหัวหน้างานสายงานการบริหารบุคลากรและ ประสิทธิภาพองค์กร ฝ่ายกฎหมายและกิจการบริษัท หรือฝ่ายตรวจสอบภายใน โดยจัดตั้ง INSEE Speak Up Line เพื่อ เป็นช่องทางให้แก่ พนักงานได้รายงานแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการลักทรัพย์ การฉ้อโกง การทุจริต การละเมิดนโยบาย

บริษัท และความประพุดติมิชอบ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการแก้ไขปัญหา และพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง

INSEE Speak Up Line ได้เปิดให้บริการตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2558 ที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ ให้งานภายนอกที่เป็นอิสระ และมีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพดำเนินงานในฐานะเป็นผู้รับเรื่องร้องเรียน ทั้งนี้เพื่อสร้างความเชื่อมั่น และโปร่งใสให้กับผู้ร้องเรียนแจ้งเบาะแส

### **รางวัลแห่งความสำเร็จและความภาคภูมิใจ**

ปี 2558 นับเป็นปีแห่งความสำเร็จอีกปีหนึ่งที่บริษัทฯ ภาคภูมิใจ ด้วยความมุ่งมั่นทุ่มเทจากผู้บริหารที่ทีมงานทุกคน บริษัทฯ ได้รับรางวัลอันทรงเกียรติจากการ “ทำงานเป็นทีม” ในการพัฒนาสู่อนาคตร่วมกันจากทั้งในประเทศและระดับสากล ทั้งด้านบุคลากร ด้านบริการลูกค้า และด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อม

### **ด้านบุคลากร**

#### **รางวัล “สถานประกอบกิจการดีเด่นด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงานประจำปี 2558”**

บริษัทฯ ได้รับรางวัล “สถานประกอบกิจการดีเด่นด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงานประจำปี 2558” จากกระทรวงแรงงานต่อเนื่องกันเป็นปีที่ 9 เป็นรางวัลที่ตอกย้ำภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ในฐานะเป็นสถานประกอบกิจการที่มีการบริหารจัดการด้านแรงงานสัมพันธ์ที่ดี ผู้บริหารและสหภาพแรงงานต่างตระหนักถึงความสำคัญของการทำงานร่วมกันบนพื้นฐานความเข้าใจ จริงใจ ด้วยความเคารพซึ่งกันและกัน ร่วมมือปฏิบัติงานกันอย่างใกล้ชิด

#### **รางวัล ATD Excellence in Practice Awards 2014-2015**

บริษัทฯ เป็นองค์กรภาคธุรกิจรายแรกของประเทศไทยที่ได้รับรางวัลด้านการพัฒนาบุคลากรระดับโลกที่น่าภูมิใจ “ATD Excellence in Practice Citation 2014-2015” จากโครงการ Young Engineer Capability Enhancement Program ของ The Association for Talent Development (ATD) ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นองค์กรด้านการพัฒนาบุคลากรที่มีชื่อเสียงในระดับโลก มีประเทศสมาชิกมากกว่า 120 ประเทศจากทั่วโลก

โครงการนี้ได้ส่งมอบวิศวกรที่มีความรู้ความสามารถเข้าสู่สายงานด้านวิศวกรรมอุตสาหกรรมการผลิตปูนซีเมนต์ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจท่ามกลางกระแสความท้าทายของโลก รวมทั้งการแข่งขันในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economics Community: AEC) เป็นการสะท้อนถึงมาตรฐานแผนพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพของบริษัทฯ โดยศูนย์การเรียนรู้อินทรี (INSEE Academy) ที่สนับสนุนการเติบโตขององค์กรอย่างมีคุณภาพ

### **ด้านบริการลูกค้า**

#### **รางวัล “ศูนย์รับเรื่องและแก้ไขปัญหาผู้บริโภคดีเด่น”**

“ศูนย์บริการอินทรี” หนึ่งในเครื่องมือการบริหารจัดการความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง กับลูกค้า ได้รับรางวัลศูนย์รับเรื่องและแก้ไขปัญหาให้กับผู้บริโภคดีเด่น จากสำนักคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ร่วมกับ

สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (สรอ.) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

เราเข้าใจว่าทุก ๆ นาที่ที่มีความหมายสำหรับลูกค้า เราจึงได้นำระบบ CRM (Customer Relationship Management) ที่เรียกว่า Salesforce CRM ซึ่งเป็นระบบปฏิบัติการ Cloud Computing มาใช้เพื่อสนับสนุนการบริการที่เป็นเลิศ ทำให้สามารถติดตามความคืบหน้าของบริการและแจ้งกลับลูกค้าได้ทันที อีกทั้งยังช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯ มีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และด้วยการบริหารจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ ทำให้เจ้าหน้าที่สามารถให้บริการลูกค้าในเชิงรุก และสนองความต้องการของลูกค้าได้แบบทันทีทันใด

#### รางวัล “Thailand ICT Excellence Awards 2015”

INSEE Mobile Sales Application หนึ่งในเครื่องมือสนับสนุนการขายที่สามารถอัปเดตข้อมูลรวมถึง ความต้องการของลูกค้าเชื่อมต่อฝ่ายบริการลูกค้า ได้รับรางวัล “Thailand ICT Excellence Awards 2015” จากสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (Thailand Management Association-TMA)

#### ด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อม

##### คว้า 6 รางวัลด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อมจากเวทีประเทศไทยและอาเซียน

ผลจากการดำเนินโครงการการประหยัดพลังงานเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ดี ทั้งการจัดการของเสียจากอุตสาหกรรม การใช้พลังงานทดแทน พลังงานสะอาด เพื่อเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ทำให้บริษัทฯ ได้รับรางวัลยกย่องจาก Thailand Energy Award ถึง 3 รางวัล และยังเป็นตัวแทนประเทศไทยไปคว้า ASEAN Energy Award ทั้ง 3 รางวัลด้วยเช่นกัน

##### Thailand Energy Award

1. "ผลงานนวัตกรรมการใช้กากอุตสาหกรรมประเภทกึ่งแข็งกึ่งเหลว (Sludge) เป็นเชื้อเพลิงทดแทน" รางวัลดีเด่นด้านพลังงานสร้างสรรค์
2. "โครงการผลิตเชื้อเพลิงทดแทนสำหรับเตาเผาปูนซีเมนต์" รางวัลดีเด่นด้านพลังงานทดแทน ประเภทโครงการพลังงานหมุนเวียนที่ไม่เชื่อมโยงกับระบบสายส่งไฟฟ้า (Off-Grid)
3. "อาคารสวนมิ่งมงคล (Green Park)" รางวัลดีเด่นด้านอนุรักษ์พลังงาน ประเภทอาคารสร้างสรรค์ เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน

##### ASEAN Energy Award 2015

1. "Innovation of sludge utilization as alternative fuel in cement kiln" รางวัลชนะเลิศ ASEAN Energy Awards 2015 ประเภท Special Submission
2. "RDF for co-processing in cement kiln" รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 ASEAN Energy Awards 2015 ประเภท Off-Grid Thermal Category
3. "Suan Ming Mongkol" or INSEE Green Park รางวัลชนะเลิศ ASEAN Energy Awards 2015 ประเภท

### **"ผลงานนวัตกรรมการใช้กากอุตสาหกรรมประเภทกึ่งแข็งกึ่งเหลว (Sludge) เป็นเชื้อเพลิงทดแทน"**

กากอุตสาหกรรมประเภทกึ่งแข็งกึ่งเหลว (Sludge) เป็นของเสียจากอุตสาหกรรมหลายประเภท ตัวอย่าง Sludge อาทิ เช่น โคลนจากการขุดเจาะน้ำมัน กากตะกอนน้ำมัน กากสี ซึ่งส่วนใหญ่จะมีองค์ประกอบที่เป็นสารอันตรายจำพวก สารอินทรีย์ระเหยง่ายและโลหะหนัก ทั้งนี้การนำ Sludge มาเป็นเชื้อเพลิงทดแทนในเตาเผาปูนซีเมนต์ เป็นวิธีการจัดการของเสียที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด และมีความปลอดภัยสูง ในปี 2557 บริษัทฯ ใช้ Sludge เพื่อทดแทนเชื้อเพลิงหลักในการผลิตปูนซีเมนต์ถึง 15,897 ตัน เทียบเท่าการใช้ถ่านหินลิกไนต์ 9,885 ตัน นับเป็นความสำเร็จของโครงการด้านการประหยัดพลังงานที่ส่งผลดีต่อสิ่งแวดล้อม ในการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และช่วยลดปัญหาจากการนำไปฝังกลบของประเทศไทย

### **"โครงการผลิตเชื้อเพลิงทดแทนสำหรับเตาเผาปูนซีเมนต์" รางวัลดีเด่นด้านพลังงานทดแทนประเภทโครงการพลังงานหมุนเวียน ที่ไม่เชื่อมโยงกับระบบสายส่งไฟฟ้า (Off-Grid)**

การนำวัสดุไม้ใช้แล้วมาใช้เป็นเชื้อเพลิงทดแทน นอกจากจะเป็นการช่วยบริหารจัดการของเสียจากอุตสาหกรรมอื่นแล้ว ยังเป็นการช่วยลดการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลที่มีอยู่อย่างจำกัด วัสดุที่ไม่ใช้แล้ว เช่น ขยะชุมชน ที่ผ่านการคัดแยกเศษผ้าปนเปื้อน จะถูกแปรรูปด้วยการบด ย่อย และนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิงทดแทน ในปี 2557 มีการใช้เชื้อเพลิงทดแทนในกระบวนการผลิตปูนซีเมนต์ 137,312 ตัน เทียบเท่าการใช้ถ่านหินลิกไนต์ 151,930 ตัน นอกจากนี้ ยังช่วยลดการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก และลดพื้นที่และปัญหาจากการฝังกลบของประเทศไทยด้วย

### **"อาคารสวนมิ่งมงคล (Green Park)" รางวัลดีเด่นด้านอนุรักษ์พลังงานประเภทอาคารสร้างสรรค์ เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน**

"สวนมิ่งมงคล เอลิมพระชนมพรรษา 84 พรรษา" หรือ อินทรีกรีนพาร์ค จ.สระบุรี ที่บริษัทฯ สร้างขึ้นเพื่อเฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เนื่องในวโรกาสเฉลิมพระชนมพรรษา ครบ 84 พรรษา เพื่อเป็นที่พักผ่อนให้กับประชาชนในท้องถิ่นและคนเดินทาง รวมถึงเป็นสวนสาธารณะต้นแบบด้านสิ่งแวดล้อม ด้วยแนวความคิดออกแบบ Total Green Concept ตั้งแต่การออกแบบภูมิสถาปัตยกรรมและอาคาร โดยคำนึงถึง ความสอดคล้องกับธรรมชาติ การใช้พรรณไม้พื้นถิ่น การใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการใช้พลังงานสะอาด เช่น กังหันลม และพลังงานแสงอาทิตย์

### **โครงการสำคัญและกลุ่มผลิตภัณฑ์คอนกรีตเพิ่มประสิทธิภาพ**

ในปี 2558 กลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงยังมีการพัฒนาการด้านการดำเนินงานกับกลุ่มลูกค้ารายใหญ่อย่างต่อเนื่อง อาทิ

### **โรงงานผลิตแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป Prukca Precast (นวนคร)**

บริษัท พุกาษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้ให้ความไว้วางใจเลือกใช้อินทรีคอนกรีตในการผลิตและจัดส่งคอนกรีตผสมเสร็จให้แก่โรงงานผลิตแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป Pruksa precast (นวนคร) เพื่อทำการผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ จำนวน 1,000,000 ลูกบาศก์เมตรมูลค่าโครงการ 1.7 พันล้านบาท โดยมีข้อตกลงร่วมกันในระยะเวลาสัญญาหลัก 5 ปี และส่วนต่อขยายเวลาอีก 6 ปี รวมระยะเวลาของสัญญาทั้งหมด 11 ปี ให้กับโรงงานผลิตแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป Pruksa Precast 6 และ 7 โดยอินทรีคอนกรีตได้จัดตั้งหน่วยผลิตจำนวน 2 หน่วยผลิต ซึ่งมีกำลังการผลิตสูงสุดถึง 100 ลบ.ม./ชม. อีกทั้งถูกออกแบบให้เป็นระบบปิดทั้งหมดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพสูงสุดในการควบคุมปัญหาสิ่งแวดล้อมและเพื่อให้การบริการเป็นไปอย่างต่อเนื่องซึ่งหน่วยผลิตทั้งสองหน่วยนี้ถือเป็นหน่วยผลิตที่ทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทย

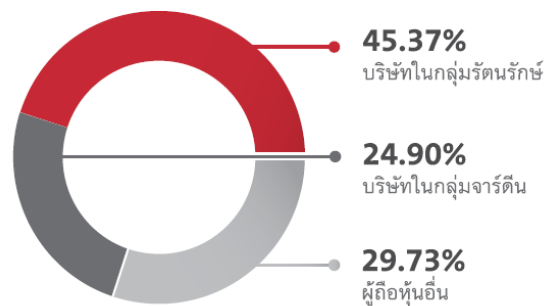
### **พีทีที แอลเอ็นจี**

บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทพลังงานแห่งชาติ ได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัท พีทีที แอลเอ็นจี จำกัด (PTTLNG) ซึ่งเป็นเจ้าของโครงการ พีทีที แอลเอ็นจี ตั้งอยู่ ณ จังหวัดระยอง ที่มีมูลค่าโครงการประมาณ 25,000 ล้านบาท ดำเนินการก่อสร้างโดยบริษัท ไอ เอช ไอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทก่อสร้างระดับโลกจากประเทศญี่ปุ่น ได้ให้ความไว้วางใจอินทรีคอนกรีตให้เป็นผู้ผลิตและจัดส่งคอนกรีตผสมเสร็จ จำนวน 81,000 ลูกบาศก์เมตร เพื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการก่อสร้างท่าเทียบเรือ และสถานีรับ-จ่าย ก๊าซแอลเอ็นจีแห่งแรกของประเทศไทย

### **Premium Outlet เชียงใหม่ริมดอย**

โครงการ “เชียงใหม่ริมดอย” ได้รับความไว้วางใจจากบริษัท เอาร์ทเล็ท มอลล์ จำกัด ผู้บริหารพรีเมียม เอาร์ทเล็ท มอลล์, เอาร์ทเล็ท มอลล์ และเอาร์ทเล็ท วิลเลจ ในเครือพินาเฮาส์ ให้ทำการก่อสร้าง Premium Outlet เชียงใหม่ ซึ่งเป็นสาขาที่ 10 ขนาดพื้นที่ 20,000 ตารางเมตร โดยเป็นสเปกที่สูงกว่าการเลือกใช้คอนกรีตเกรดปกติ “คุณภาพ” จึงเป็นองค์ประกอบหลัก โดยเน้นโครงสร้างที่มั่นคง พื้นคอนกรีตที่แข็งแรงเป็นเงาสะท้อน ดูสวยงาม และเสร็จเร็ว INSEE FloorCrete สำหรับพื้นแบบขัดมัน (Polishing) และพื้นแบบเบิร์นนิช (Burnished) ของอินทรีคอนกรีตจึงตอบโจทย์ได้ครบถ้วน ด้วยจุดเด่นของวัสดุใหม่ประเภทนี้จะแข็งแรงเป็นเนื้อเดียวกัน เหมาะกับพื้นที่ลานโล่งโปร่งสบายตา และดูสวยงาม ซึ่งมีความทนทานสูง และมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา และสามารถสร้างให้แล้วเสร็จภายในระยะ เวลา 8 เดือน จากเดิมปกติต้องใช้เวลา 1 ปีครึ่ง

### การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา



ในปี 2558 เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เมื่อกลุ่มบริษัท จาร์ดีน แมททีสัน (Jardine Matheson Group) ได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นจำนวนร้อยละ 24.90 โดยผ่านบริษัท จาร์ดีน ไซเคิล แอนด์ แคริเอจ จำกัด (Jardine Cycle & Carriage Limited) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อย่างไรก็ดีตาม การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นดังกล่าว ไม่ได้มีผลกระทบต่อโครงสร้างการบริหารงานและการจัดการบริษัทฯ แต่ประการใด

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทถือหุ้นโดยตรงและโดยอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ / ผลิตภัณฑ์	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	จำนวน หุ้นสามัญ ที่ออก จำหน่าย (ล้านหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น โดยตรง (ร้อยละ)
<b>ถือหุ้นโดยบริษัท</b>					
1. บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด	ไทย	คอนกรีตผสมเสร็จและอะกริเกต	2,500	25	100.00
2. บริษัท อินทรี ซูเปอร์บล็อก จำกัด	ไทย	คอนกรีตมวลเบา	500	5	100.00
3. บริษัท คอนวูด จำกัด	ไทย	วัสดุก่อสร้าง	300	3	100.00
4. บริษัท อินทรี อีโคโนเซลล์ จำกัด	ไทย	กำจัดการอุตสาหกรรมและจำหน่ายเชื้อเพลิง และวัสดุทดแทน	180	1.80	100.00
5. บริษัท สยามซีดีฟาวเวอร์ จำกัด	ไทย	ผลิตไฟฟ้าจากความร้อนเหลือใช้	2,000	20	100.00
6. บริษัท อินทรี ดีจิเทล จำกัด	ไทย	ให้บริการด้านเทคนิค การจัดการและพัฒนา ระบบข้อมูล	100	1	100.00
7. บริษัท ลานนา รีซอร์สเซส จำกัด (มหาชน)	ไทย	ถ่านหิน	525	525	44.99
8. บริษัท ไทย อะโกร เอ็นเนอรีจี จำกัด (มหาชน)	ไทย	เอทานอล	1,000	1,000	4.72
9. บริษัท โฮลซีม ซีเมนต์ (บังกลาเทศ) จำกัด	บังกลาเทศ	ซีเมนต์	8.82 ล้าน টাকা	0.09	10.42
10. บริษัท ซิป มง อินทรีซีเมนต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	กัมพูชา	ซีเมนต์	60 ล้าน เรียลสหรัฐ	0.03	40.00
<b>ถือหุ้นโดยบริษัท คอนวูด จำกัด</b>					
1. บริษัท พีที คอนวูด อินโดนีเซีย จำกัด	อินโดนีเซีย	วัสดุก่อสร้าง	10 ล้าน เรียลสหรัฐ	10	100.00

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

สายผลิตภัณฑ์	% การถือหุ้น	ปี 2558		ปี 2557 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2556	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ขายสุทธิ							
- ปูนซีเมนต์	-	24,260	71	24,637	71	23,360	71
- คอนกรีตและหินทราย	100	8,658	25	8,898	25	8,129	25
- อื่น ๆ	100	1,514	4	1,519	4	1,536	5
<b>รวมขายสุทธิ</b>		<b>34,432</b>	<b>100</b>	<b>35,054</b>	<b>100</b>	<b>33,025</b>	<b>100</b>
การตัดรายการบัญชีระหว่างกัน		(3,312)	(10)	(3,192)	(9)	(3,075)	(9)
<b>ยอดขายรวมตามงบการเงิน*</b>		<b>31,120</b>		<b>31,862</b>		<b>29,950</b>	

\* แสดงตามงบการเงินรวมที่ปรับปรุงรายการระหว่างกลุ่มธุรกิจแล้ว

**ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการการตลาดและการแข่งขัน และการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการตามแต่ละสายผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มธุรกิจ**

บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) ได้ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2512 หรือ 46 ปี มาแล้ว บริษัทฯ ได้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและขยายกิจการออกไปครอบคลุมธุรกิจหลายประเภทของวัสดุก่อสร้างและพลังงาน ในด้านการก่อสร้าง บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจโดยก่อตั้ง บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด (SCCO) เพื่อผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ และผลิตภัณฑ์หินทราย บริษัท คอนวูด จำกัด (Conwood) เพื่อผลิตวัสดุตกแต่งเพื่องานสถาปัตยกรรม และบริษัท อินทรีซูเปอร์บล็อก จำกัด (ISUB) เพื่อผลิตคอนกรีตมวลเบา โดยสรุปลักษณะการประกอบธุรกิจออกเป็น 3 ประเภท คือ ปูนซีเมนต์ คอนกรีตและหินทราย ผลิตภัณฑ์และบริการอื่น ๆ

#### ปูนซีเมนต์

บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)

#### 2.1 ผลิตภัณฑ์และบริการ

ในปี 2558 บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการระดับคุณภาพเหนือชั้นเพื่อลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยมี 4 ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ ปูนซีเมนต์ผสม ปูนสำเร็จรูปอินทรีมอร์ตาร์ และอินทรีคอนกรีตแพรนไฮส์

#### ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์

ผลิตภัณฑ์คุณภาพที่เหมาะสมสำหรับงานคอนกรีตทั่วไป ตลอดจนงานหล่อผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป และงานที่ต้องการคอนกรีตที่มีแรงทนทานสูง หรือคอนกรีตชนิดพิเศษอื่น ๆ สำหรับโครงการก่อสร้างที่ซับซ้อน



## ปูนซีเมนต์ผสม

ผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงที่เหมาะสมสำหรับงานก่ออิฐ งานฉาบผนัง และงานคอนกรีตทั่วไป ช่วยให้ทำงานได้ง่าย ได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการ

## ปูนสำเร็จรูปอินทรีมอร์ตาร์

เป็นผลิตภัณฑ์ใช้งานง่าย สะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพสำหรับงานก่อสร้าง ด้วยการพัฒนาและคิดค้น อย่างไม่หยุดยั้ง จึงทำให้เรามีผลิตภัณฑ์คุณภาพออกมาให้บริการ 4 กลุ่ม ตามจุดประสงค์การใช้งาน คือ

- ปูนสำเร็จรูปสำหรับงานฉาบ เหมาะสำหรับงานหลายประเภท เช่น งานฉาบทั่วไป, ฉาบละเอียด, ฉาบอิฐมวลเบา, ฉาบอิฐมวลเบาละเอียดพิเศษ, ฉาบผิวคอนกรีต และฉาบแต่งผิวบางพิเศษ
- ปูนสำเร็จรูปสำหรับงานก่อ มีให้เลือกสำหรับงานก่อทั่วไป และก่ออิฐมวลเบา
- ปูนสำเร็จรูปสำหรับเทพาระดับพื้น สำหรับงานปรับความเรียบ และระดับพื้นก่อนปูทับวัสดุอื่น
- ปูนกาวปูกระเบื้อง มีให้เลือกสำหรับงานปูกระเบื้องพื้นและผนังทั่วไป และปูนกาวสูตรยึดเกาะพิเศษสำหรับปูกระเบื้องขนาดใหญ่ และปูกระเบื้องเดิม

## อินทรีคอนกรีตแฟรนไชส์

บริการคอนกรีตผสมเสร็จจากนครหลวงคอนกรีตและพันธมิตรธุรกิจในกลุ่มอินทรีคอนกรีตแฟรนไชส์ ที่พร้อมส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการคุณภาพผ่านเครือข่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ด้วยประสบการณ์อันยาวนาน ทำให้เราเข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างลึกซึ้ง ทั้งลูกค้ากลุ่มเจ้าของบ้านหรือผู้รับเหมาต่างประเทศ อีกทั้งยังมุ่งมั่นพัฒนา ปรับปรุงคุณภาพบริการและความเชี่ยวชาญอยู่เสมอ เพื่อตอบสนองโจทย์ความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้อย่างตรงใจ

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### การตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ มุ่งเน้นที่การเสริมสร้างและเพิ่มเติมจุดแข็งในด้านต่าง ๆ อาทิ การขยายฐานลูกค้า การเพิ่มเครือข่ายทางการตลาด เป็นต้น เพื่อให้เกิดความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันและรักษาตำแหน่งทางตลาดในแต่ละพื้นที่ เนื่องจากแรงกดดันจากปัจจัยทางการตลาดหลายอย่าง รวมถึงคู่แข่งที่รุกขยายฐานลูกค้าด้วยผลิตภัณฑ์และบริการต่าง ๆ ตลอดจนการเพิ่มจำนวนของผู้ประกอบการในรูปแบบโมเดิร์นเทรด ส่งผลกระทบต่อช่องทางการจัดจำหน่ายของลูกค้าปูนซีเมนต์แบบดั้งเดิม และเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว บริษัทฯ จึงมุ่งพัฒนาทั้งผลิตภัณฑ์และบริการ พัฒนาช่องทางจัดจำหน่ายเพื่อให้สามารถกระจายสินค้าสู่ตลาดได้ดียิ่งขึ้นและเป็นการรักษาฐานลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งส่งผลดีต่อความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำให้เกิดความประทับใจ และเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีการปรับโฉมรูปแบบร้านค้าปลีกให้แก่ตัวแทนจำหน่ายและอินทรีคอนกรีตแฟรนไชส์สำหรับผู้ผลิตอีกด้วย

แม้คู่ค้าส่วนใหญ่ของบริษัท จะเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปูนซีเมนต์ในรูปแบบเดิม ตัวแทนขาย ผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ และผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ปูนซีเมนต์ แต่ลูกค้าอื่น ๆ และบริษัทในกลุ่ม ถือเป็นแรงขับเคลื่อนการเติบโตที่สำคัญ เนื่องจากตลาดก่อสร้างเริ่มหันมาให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าในแง่ต้นทุนและเวลา บริษัท จึงมีโอกาที่จะรุกลูกค้าในตลาดกลุ่มนี้เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเพิ่มเติม

นอกจากการพัฒนาตลาดในประเทศแล้ว บริษัท ยังสามารถรักษาสถานตลาดปูนซีเมนต์ในประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ ราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ด้วยกลยุทธ์การตลาด กล่าวคือ การดูแลสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการในการส่งออก เพื่อป้องกันคู่แข่งเข้ามาช่วงชิงส่วนแบ่งการตลาดไป

### การแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยปี 2558 เติบโตเพียงร้อยละ 2 ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ เนื่องจากการใช้จ่ายภาคเอกชนที่ลดลงและความล่าช้าในโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาล ประกอบกับการชะลอตัวลงของเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้มูลค่าการส่งออกหดตัว

ขณะที่ภาวะหดตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2558 ส่งผลต่อการแข่งขันที่รุนแรง ภาคอุตสาหกรรมได้รับผลกระทบจากการดำเนินนโยบายสนับสนุนที่ล่าช้า ขณะที่ผู้ประกอบการสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีความระมัดระวังในการสร้างโครงการใหม่จากความมั่นใจของผู้บริโภคที่ลดลงและภาวะหนี้ภาคครัวเรือนอยู่ในระดับสูง

ตลาดปูนซีเมนต์ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าว ทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรง ในกลุ่มผู้ผลิตปูนซีเมนต์และผู้จำหน่ายปูนซีเมนต์เนื่องจากความต้องการที่ลดลง ดังนั้นในระยะสั้น กลยุทธ์ด้านราคาจึงถูกนำมาใช้เพื่อรักษาสถานลูกค้า

อย่างไรก็ตาม ในระยะยาวการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการปูนซีเมนต์ยังคงต้องมุ่งเน้นไปที่คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าผู้ใช้งาน รวมถึงความประทับใจต่อผลิตภัณฑ์ผ่านกิจกรรมการตลาดและสื่อต่าง ๆ ที่ช่วยต่อยอดตราสินค้าและสร้างการยอมรับของผู้ใช้ในวงกว้างยิ่งขึ้น

ความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นระหว่างผู้จำหน่ายและผู้ผลิตปูนซีเมนต์เป็นหนึ่งในจุดแข็งของบริษัท ที่สร้างขึ้นบนรากฐานของระบบการดูแลความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการดูแลของทีมขายเพื่อตอบโต้ความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด

เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้าและประสิทธิภาพการจัดจำหน่ายที่ดียิ่งขึ้น เราจะเดินหน้าโครงการช่วยเหลือ และสนับสนุนทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้ลูกค้าและสร้างความร่วมมือ เพื่อลดผลกระทบจากกลยุทธ์การตลาดใหม่ ๆ จากคู่แข่ง

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

## ลักษณะการจัดการให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

### ● การผลิต

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตปูนซีเมนต์รายใหญ่ของประเทศไทย ประกอบด้วยโรงงานผลิตจำนวน 3 โรงงาน มีสายการผลิต 6 สาย ตั้งอยู่ที่ อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี และมีผลิตภัณฑ์หลักทั้งสิ้น 4 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ ปูนซีเมนต์ผสม ปูนสำเร็จรูปปอนท์รีมอร์ตาร์ และอินทรีคอนกรีตพ่นไร้สไม์ มีกำลังการผลิตปูนเม็ดรวม 11.7 ล้านตันต่อปี หรือกำลังการผลิตปูนซีเมนต์ผงที่ 14.8 ล้านตันต่อปี คิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 27

### ● วัตถุดิบและเชื้อเพลิง

วัตถุดิบ	การจัดหา	จำนวน ผู้จัด จำหน่าย	จำนวน ผู้จัดจำหน่าย ที่พึ่งพิงเกิน ร้อยละ 30ของ ยอดซื้อรวม	ความเสี่ยง	สัดส่วนการซื้อ	
					ในประเทศ	ต่าง ประเทศ
วัตถุดิบหลัก						
หินปูน	มีแหล่งวัตถุดิบ และดำเนินการผลิตเอง รวมทั้งจัดซื้อโดยทำสัญญาซื้อขายต่อปี และจัดซื้อเป็นครั้งคราว	4	1	ไม่มี	100%	-
หิน Shale	มีแหล่งวัตถุดิบ และดำเนินการผลิตเอง	-	-	-	-	-
Clay	จัดหาโดยทำสัญญาซื้อระยะยาว, ทำสัญญา จ้างเหมามาผลิตระยะยาวจากแหล่งตนเอง และจัดซื้อเป็นครั้งคราว	2	1	อายุของเหมืองกลาง ดง	100%	0%
ยิปซัม	จัดซื้อโดยทำสัญญาซื้อระยะยาว	1	1	ไม่มี	100%	0%
Copper Slag	จัดซื้อโดยทำสัญญาซื้อระยะยาวเป็นเวลา 3 ปี	1	1	ไม่มี	0%	100%
กระดาศคราฟท์	จัดหาโดยทำสัญญาซื้อขายต่อปีและจัดซื้อเป็น ครั้งคราว	4	1	ไม่มี	10%	90%
ถุงจัมโบ้	จัดซื้อโดยทำสัญญาซื้อขายต่อปี และจัดซื้อเป็น ครั้งคราว	2	1	ไม่มี	100%	0%
ถุงพลาคติก WPP	จัดซื้อโดยทำสัญญาซื้อระยะยาว	2	1	ไม่มี	100%	0%
เชื้อเพลิงหลัก						
ถ่านหิน	จัดหาโดยทำสัญญาแบบปีต่อปีและจัดซื้อเพิ่ม เป็นครั้งคราว	3	2	ระยะเวลาที่ ติดต่อ>10 ปี	-	100%
ลิกไนต์	จัดหาโดยทำสัญญาแบบระยะยาว	1	1	ระยะเวลาที่ ติดต่อ>10 ปี	100%	-
ปิโตรเลียมโค้ก	จัดซื้อเป็นครั้งคราว	1	1	ไม่มี	-	100%
น้ำมันดีเซล	จัดซื้อเป็นครั้งคราว	5	-	ไม่มี	100%	0%
น้ำมันเตา	จัดซื้อเป็นครั้งคราว	5	-	ไม่มี	100%	0%

สำหรับวัตถุดิบและเชื้อเพลิง บริษัทฯ มีเหมืองวัตถุดิบหลักเป็นของตนเอง ทั้งมีการทำสัญญาระยะยาวกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและเชื้อเพลิงหลักอื่น ๆ ทั้งในและต่างประเทศ และมีความสัมพันธ์ที่ดีอันยาวนาน ซึ่งบริษัทฯ จะพยายามไม่พึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายเพียงรายเดียวมากเกินไป เพื่อป้องกันความเสี่ยงด้านการขาดแคลนวัตถุดิบหรือเชื้อเพลิง

## ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

### การดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

หนึ่งในนโยบายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ ยึดมั่นในความรับผิดชอบต่อสังคม ดังนั้น เราจึงดำเนินการมากกว่าเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้ แต่ยังคงครอบคลุมถึงความใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

1. เลือกสรร “เทคโนโลยีสะอาด” (Clean Technology) อันทันสมัย มีประสิทธิภาพ ประหยัดพลังงาน และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมีระบบป้องกันเหตุการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้น มาใช้ในกระบวนการผลิต และพิจารณาเลือกใช้เทคโนโลยีที่ดีที่สุดในปัจจุบัน (Best Available Control Technology) เพื่อแสดงความมุ่งมั่นที่จะดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจบนหลักการการพัฒนาที่ยั่งยืน
2. ให้ความสำคัญต่อแนวทางปฏิบัติที่ดี (Best Practice) มีการตั้งเป้าการลดการใช้พลังงานและทรัพยากร
3. ตั้งเป้าลดการปล่อยมลสารลงต่ำกว่าที่กฎหมายกำหนด
4. การลดของเสียจากการผลิตที่ไปฝังกลบให้เป็นศูนย์ (Zero waste to landfill) และผลักดันให้มีการนำกากของเสียต่าง ๆ มาทำประโยชน์ หรือแลกเปลี่ยนเพื่อสร้างมูลค่าให้เพิ่มมากขึ้น โดยการใช้แนวคิด 5Rs (Reduce – Reuse – Recycle – Reinvent – Replace) ผ่านโครงการ Green Bank
5. มีการจัดทำและได้รับการรับรองมาตรฐานระบบบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐาน ISO 14001 อย่างต่อเนื่องทุกโรงงาน
6. การลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์สู่อากาศ โดยยืนยันได้จากการได้รางวัลลดการปล่อยคาร์บอน (Carbon Reduction label) และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Eco-Friendly Product) ในนามของผลิตภัณฑ์เพื่อโลกน่าอยู่หัวใจสีเขียว (Green Heart Label)
7. การส่งเสริมจิตสำนึกรักษ์สิ่งแวดล้อมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยยืนยันได้จากการได้รับรางวัลอุตสาหกรรมสีเขียว ระดับ 5 (Green Industry Awards Level 5: Green Network) เป็นรายแรกในประเทศไทยที่ได้รับรางวัลครบทุกโรงงาน และได้รับอนุญาตให้ใช้ตราสัญลักษณ์อุตสาหกรรมสีเขียวในเชิงธุรกิจการค้า หรือ Green Industry Mark จากกระทรวงอุตสาหกรรม
8. การจัดการและการอนุรักษ์ทรัพยากรน้ำ เราสามารถลดปริมาณการใช้น้ำลงได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยความร่วมมือจากทุกหน่วยงาน
9. ประสบความสำเร็จกับโครงการ Zero Water Discharge ในปี 2558 ด้วยการควบคุมปริมาณคลอรีนในน้ำที่ปล่อยสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ
10. การนำพลังงานความร้อนที่เหลือในห้องลดอุณหภูมิปูนเม็ด (Clinker Cooler) และหออุ่นวัตถุดิบ (Preheater) ซึ่งปกติต้องปล่อยทิ้งออกไปกลับมาผลิตกระแสไฟฟ้าด้วยเทคโนโลยีสะอาดไม่ก่อเกิดมลพิษใด ๆ ที่สายการผลิตที่ 4, 5 และ 6 (บริษัท สยามซีดี พาวเวอร์ จำกัด) ซึ่งช่วยลดปริมาณฝุ่นที่ปะปนในลมร้อนที่เหลือจากกระบวนการผลิต

ตลอดจนช่วยลดการใช้พลังงานไฟฟ้าจากแหล่งภายนอกได้อีกด้วย

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบให้เสร็จสิ้นก่อน

-ไม่มี-

## **คอนกรีตและหินทราย**

### **บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด**

#### **ผลิตภัณฑ์และบริการ**

บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด เป็นผู้ผลิตที่มีความชำนาญทางด้านคอนกรีตผสมเสร็จ และผลิตภัณฑ์หินและทราย โดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ครบวงจรสำหรับงานคอนกรีตโครงสร้างทั่วไป รวมถึงคอนกรีตชนิดพิเศษ ปัจจุบันประกอบด้วย 2 หน่วยธุรกิจ คือ อินทรีคอนกรีต และอินทรีอะกริเกต

#### **อินทรีคอนกรีต**

อินทรีคอนกรีตเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิตคอนกรีตผสมเสร็จของประเทศไทย ด้วยประสบการณ์ยาวนานและเทคโนโลยีที่ทันสมัยระดับสากล ทำให้อินทรีคอนกรีตมีการพัฒนาสินค้าก้าวสู่ความเป็นเลิศด้านการผลิตและบริการ

#### **การจัดหาผลิตภัณฑ์**

ในปี 2558 อินทรีคอนกรีตมีหน่วยผลิตครอบคลุมทั่วประเทศ จำนวน 97 หน่วยผลิต และมีรถมิกเซอร์ร่วมขนส่งกว่า 800 คัน แบ่งเป็นรถมิกเซอร์ขนาด 6 ลูกบาศก์เมตร จำนวน 700 คัน และที่เหลือเป็นบริการรถเล็ก หรือมินิมิกซ์ ทั้งนี้ในปี 2558 สามารถผลิตคอนกรีตได้ถึง 3.7 ล้านลูกบาศก์เมตร และเป็นผลิตภัณฑ์พิเศษที่มีมูลค่าสูง (value added product) โดยมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 20

คอนกรีต เป็นวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้าง อาคาร และ สาธารณูปโภคต่าง ๆ ตั้งแต่ขนาดใหญ่จนถึงขนาดเล็ก เช่น อาคาร บ้านเรือน สะพาน และเขื่อน ซึ่งประกอบด้วยส่วนผสม 2 ส่วน คือ วัสดุประสาน ได้แก่ ปูนซีเมนต์และน้ำผสมกับ วัสดุผสม ได้แก่ ทราย หิน หรือ กรวด และสารผสมเพิ่มต่าง ๆ คอนกรีตจะถูกผสมที่หน่วยผลิตคอนกรีต หลังจากนั้นจะถูกส่งไปยังหน่วยงานก่อสร้างในลักษณะของคอนกรีตสดที่พร้อมใช้งาน

หิน ทรายเป็นส่วนประกอบมากที่สุดในการผลิตคอนกรีตคิดเป็นร้อยละ 60 – 70 โดยมีหน่วยธุรกิจอินทรีอะกริเกตเป็นผู้ผลิตและจัดส่งหิน ทรายรายหลักให้กับอินทรีคอนกรีต โดยคิดเป็นร้อยละ 20 ของการผลิต คอนกรีตทั้งหมดในปีที่ผ่านมา

วัตถุดิบหลักอีกหนึ่งชนิด คือ ปูนซีเมนต์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10 - 15 ของปริมาณส่วนผสมทั้งหมด โดยที่ปูนซีเมนต์ทั้งหมดที่นำมาใช้ในการผลิตคอนกรีตของอินทรีคอนกรีตจัดส่งโดยบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)

#### **ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้**

อินทรีคอนกรีตมีการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การสร้างที่ครอบเครื่องผสมเพื่อกันการรั่วไหลของส่วนผสมขณะผสม มีการพรมน้ำบนหินเพื่อลดการฟุ้งกระจายของฝุ่นต่อพื้นที่รอบหน่วยผลิต และมีการทำความสะอาดล้อรถไม่ก่อนเดินทางออกจากหน่วยผลิต

## อินทรีอะกรีเกต

หน่วยธุรกิจอินทรีอะกรีเกต จัดตั้งขึ้นมาเพื่อสนับสนุนธุรกิจคอนกรีตผสมเสร็จที่มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์หินและทรายที่มีคุณภาพ ร่วมกับการบริหารจัดการ และการขนส่งที่มีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า ซึ่งอินทรีอะกรีเกตสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต การใช้ในงานถม และการใช้ในงานก่อสร้างอื่นได้เป็นอย่างดี

## การจัดหาผลิตภัณฑ์

อินทรีอะกรีเกต ลงทุนในแหล่งทางธรณีวิทยาที่สำคัญ และมีคุณภาพ จึงสามารถผลิตหินและทรายที่มีคุณภาพได้ตามมาตรฐานที่กำหนด อีกทั้งยังสามารถจัดส่งให้แก่ลูกค้าในตลาดหลัก ได้แก่ เขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมถึงเขตภาคตะวันออก

ในปี 2558 อินทรีอะกรีเกตมีจำนวนหน่วยผลิตที่เปิดดำเนินการ 4 หน่วยผลิต ได้แก่

1. อินทรีสุพรรณบุรี เป็นเหมืองหิน และโรงม่ มีกำลังการผลิต 2 ล้านตันต่อปี
2. อินทรีอยุธยา เป็นบ่อทราย มีกำลังการผลิต 1 ล้านตันต่อปี
3. อินทรีอ่างทอง เป็นบ่อทราย มีกำลังการผลิต 1 ล้านตันต่อปี
4. อินทรีชลบุรี เป็นบ่อทราย มีกำลังการผลิต 1 แสนตันต่อปี (ได้หยุดดำเนินงานตั้งแต่เดือนสิงหาคม ปี 2558)

อินทรีอะกรีเกตมีการว่าจ้างผู้รับเหมาในการดำเนินการการผลิตทั้งหินและทรายในการระเบิดเหมืองหิน ขนหินจากหน้าเหมืองมาที่โรงผลิต และการลำเลียงให้สะอาด

## ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุบดเหลือใช้

ด้วยค่านิยมของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงที่ให้ความสำคัญและรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม อินทรีอะกรีเกตมีการคลุมผ้าใบเวลาขนส่งเพื่อป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่นในอากาศ นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญต่อกระบวนการฟื้นฟูสภาพหลังการทำเหมืองเสร็จสิ้น ด้วยการกลบดินและปลูกต้นไม้ให้เหมืองกลับคืนสู่สภาพเดิม รวมถึงอินทรีอะกรีเกตยังมีการแบ่งโซนเพื่อดูแลสภาพแวดล้อมให้แก่สัตว์ต่าง ๆ ที่อยู่อาศัยภายในพื้นที่ทำการของหน่วยผลิตเป็นอย่างดี

ในปี 2558 บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด มีรายได้ทั้งสิ้น 7,149 ล้านบาท ซึ่งเป็นส่วนของอินทรีคอนกรีตร้อยละ 96.6 และเป็นส่วนของอินทรีอะกรีเกตร้อยละ 3.4

## การตลาดและการแข่งขันอินทรีคอนกรีตและอินทรีอะกรีเกต

ค่าใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐมีส่วนสำคัญในการสนับสนุนการเติบโตของตลาดคอนกรีตผสมเสร็จ สภาวะตลาดในปี 2558 มีการชะลอตัว การลงทุนจากภาคเอกชนยังไม่มีสัญญาณการฟื้นตัว บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ตัดสินใจเลื่อนกำหนดการของโครงการใหม่ ๆ ออกไป เนื่องจากเห็นว่าการกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง อีกทั้งปริมาณคงเหลือ

ของโครงการในตลาดยังมีอยู่เป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์มีความกังวลในการอนุมัติสินเชื่อทำให้การเติบโตของสินเชื่อลดลง

ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้ภาพรวมของตลาดคอนกรีตผสมเสร็จในปี 2558 ไม่สามารถเติบโตได้ ประกอบกับการลงทุนของภาครัฐยังไม่สามารถขับเคลื่อนได้อย่างเต็มที่ จึงทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคา ผู้ประกอบการในตลาดต่างปรับราคาขายลง ทำให้อินทรีคอนกรีตต้องมีการปรับกลยุทธ์ โดยการผลักดันผลิตภัณฑ์ที่มีการเพิ่มมูลค่าเข้าสู่ตลาดมากขึ้น เพื่อชดเชยผลิตภัณฑ์ปกติที่มีแนวโน้มของกำไรลดลง

อย่างไรก็ตามตลาดคอนกรีตผสมเสร็จได้รับประโยชน์จากโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ของกรมทางหลวงชนบทและกรมชลประทานในการผลักดันตลาดหินและทราย โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดหินคลุก

นอกจากนี้ยังพบว่า แหล่งหินทางภาคตะวันออกมีปัญหาทางด้านคุณภาพ ประกอบกับค่าขนส่งในตลาดมีการปรับตัวลดลงทำให้แหล่งหินจากภาคตะวันตกเข้ามามีส่วนแบ่งทางการตลาดมากขึ้น

### **อินทรีคอนกรีต**

นโยบายการทำการตลาดปี 2558 ของอินทรีคอนกรีตคือการมุ่งเน้นคุณภาพและการบริการเป็นหลัก เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับคู่ค้าในตราสินค้าของอินทรีคอนกรีต โดยแบ่งลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน ได้แก่ กลุ่มที่พักอาศัย กลุ่มธุรกิจเพื่อการค้า กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม ซึ่งสามกลุ่มนี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ของลูกค้าทั้งหมด ขณะที่กลุ่มลูกค้าคอนกรีตหล่อสำเร็จ และกลุ่มลูกค้าสาธารณูปโภค มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 20

นอกจากนี้ อินทรีคอนกรีตมีการพัฒนาสินค้าและบริการ ที่เรียกว่า อินทรีโซลูชั่น เพื่อตอบสนองลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มีความต้องการทางเทคนิคสูง เช่น อินทรีฟลอร์โซลูชั่น และอินทรีวอลล์โซลูชั่น

อินทรีคอนกรีตมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าทั้งทางตรงผ่านผู้แทนจำหน่าย แพรนไชส์ และมินิมิกซ์ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า

สภาวะตลาดในปี 2559 อินทรีคอนกรีตประเมินว่า การแข่งขันด้านราคาในครึ่งแรกของปียังคงดำเนินต่อไป และคาดว่าจะการลงทุนภาคเอกชนจะเติบโตขึ้นจากเดิม โดยเฉพาะในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักอาศัย เช่น คอนโดมิเนียม และกลุ่มเพื่อธุรกิจการค้า เช่น ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ทั้งใน กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

### **อินทรีอะกริเกต**

นโยบายการตลาดปี 2558 ของอินทรีอะกริเกตคือการมุ่งเน้นการเตรียมสินค้าที่มีคุณภาพคงที่และเชื่อถือได้ และมีปริมาณพร้อมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาด โดยแบ่งลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็น สองกลุ่มคือ กลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก และกลุ่มผลิตภัณฑ์พลอยได้ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์หลักคืองานคอนกรีตหล่อสำเร็จ แพรนไชส์ และผู้ประกอบการคอนกรีตรายเล็ก โดยมีกลยุทธ์ที่จะขยายตลาดภายนอกบริษัทของกลุ่มลูกค้าเหล่านี้ให้มากขึ้น ส่วนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์พลอยได้ส่วนใหญ่คืองานถนนและการก่อสร้าง



อินทรีอะกรีเกิดมีช่องทางการจำหน่ายทั้งทางตรง ทางแฟรนไชส์ และทางกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง โดยที่ลูกค้าหลักสำหรับผลิตภัณฑ์หลักของอินทรีอะกรีเกิดคือ อินทรีคอนกรีต คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักทั้งหมด

สภาพการแข่งขันในปี 2558 ค่อนข้างรุนแรง แต่อินทรีอะกรีเกิดสามารถรักษาส่วนแบ่งการตลาดไว้ได้ เพราะให้ความสำคัญกับคุณภาพ ความพร้อมของสินค้า และการบริการทั้งก่อนและหลังการขาย เช่น การจัดอบรมในด้านเทคนิคและการพัฒนาคุณภาพให้กับทางลูกค้าของอินทรีอะกรีเกิด

ในปี 2559 ความต้องการของสินค้าในตลาดยังคงน่าจะชะลอตัวเหมือนครึ่งหลังของปี 2558 และน่าจะมีสัญญาณที่ดีขึ้นกับวัสดุงานทาง โดยอินทรีอะกรีเกิดยังวางกลยุทธ์ไว้ว่าจะเน้นพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ ไม่แข่งขันด้านราคา และจะรักษาลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพอย่างดีที่สุด

### **บริษัท อินทรี ซุปเปอร์บล็อก จำกัด**

#### **ผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัท อินทรี ซุปเปอร์บล็อก จำกัด เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบา ภายใต้เครื่องหมาย “อินทรี ซุปเปอร์บล็อก” โดยเป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาแบบอบไอน้ำ (Autoclaved Aerated Concrete: AAC) โดยมีขั้นตอนการผลิตที่สามารถปรับความกว้าง ความยาว และความหนาของผลิตภัณฑ์ได้เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในการนำไปใช้ก่อสร้างอาคารต่าง ๆ และที่อยู่อาศัยทั่วไป

ผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาของอินทรี ซุปเปอร์บล็อก ได้ผ่านการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.1505-2541) เป็นรายแรกของประเทศไทย และได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001: 2008 เป็นรายแรกของผู้ผลิตคอนกรีตมวลเบาอบไอน้ำในประเทศไทย รวมทั้งได้รับการรับรองตราผลิตภัณฑ์ฉลากเขียว จากสถาบันสิ่งแวดล้อมไทยเป็นรายแรกและรายเดียวของผู้ผลิตคอนกรีตมวลเบาอบไอน้ำในประเทศไทยในปัจจุบัน นอกจากนั้น อินทรี ซุปเปอร์บล็อก ยังเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปูนสำเร็จรูป “อินทรีมอร์ตาร์” ของบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) เพื่อใช้เป็นปูนก่อและปูนฉาบสำหรับคอนกรีตมวลเบาควบคู่กันไป รวมถึงเครื่องมือและอุปกรณ์บางชนิดที่ใช้สำหรับคอนกรีตมวลเบา เช่น metal strap (สายรัดโลหะ) เป็นต้น

#### **การตลาดและการแข่งขัน**

นโยบายการตลาดของ อินทรี ซุปเปอร์บล็อก มุ่งเน้นการแข่งขันในตลาดสินค้าคุณภาพสูง โดยกลุ่มลูกค้าหลักคือโครงการของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดโดยมุ่งเน้นการสร้างนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาด และตอบสนองตามความต้องการของลูกค้าเฉพาะราย อีกทั้งสื่อสารจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มผู้ใช้งานที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ เจ้าของโครงการ และกลุ่มสถาปนิก ซึ่งนโยบายการตลาดหลัก ๆ ของ อินทรี ซุปเปอร์บล็อก มีดังนี้

## ด้านคุณภาพสินค้า

อินทรี ชุปเปอร์บล็อก เน้นการผลิตคอนกรีตมวลเบาชั้นคุณภาพสูงสุด ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ในตลาดจะเป็นชั้นคุณภาพต่ำกว่า จึงถือเป็นจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ในการสร้างความแตกต่าง โดยคอนกรีตมวลเบาชั้นคุณภาพสูงกว่านั้น มีข้อดีกว่าในหลายด้านเมื่อเทียบกับคอนกรีตมวลเบาชั้นคุณภาพที่ต่ำกว่า เช่น กันไฟได้ดีและนานกว่า ผนังมีความแข็งแรง คงทนมากกว่า ดูดซึมน้ำน้อยกว่า และไม่แตกร้าว

อินทรี ชุปเปอร์บล็อก เป็นผู้นำในการผลิตและจำหน่ายคอนกรีตมวลเบาเกรด 4 ซึ่งจัดว่าเป็นคอนกรีตมวลเบาที่มีเกรดคุณภาพสูงสุดในประเทศไทย การที่คุณภาพของผลิตภัณฑ์ของ อินทรี ชุปเปอร์บล็อก สูงกว่าสินค้าประเภทเดียวกันที่มีอยู่ในตลาด ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของ อินทรี ชุปเปอร์บล็อก เป็นที่ต้องการ และยอมรับของลูกค้า

ผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบา “อินทรี ชุปเปอร์บล็อก” มีคุณสมบัติเด่นในด้านคุณภาพสินค้า ดังนี้

1. การกันความร้อนและทนไฟไหม้ ได้นานถึง 4 ชั่วโมง และเป็นฉนวนกันความร้อนได้ดีกว่าอิฐมอดูถึง 6 เท่า
2. การเก็บความเย็น ซึ่งจะช่วยลดอุณหภูมิและความร้อนภายในอาคารที่พักอาศัย ทำให้ประหยัดพลังงานในระยะยาว
3. ความแข็งแรง และสามารถรองรับแรงอัดได้มากกว่าอิฐมอดู โดยมีกำลังรับแรงอัดได้ไม่น้อยกว่าประมาณ 50 กิโลกรัมต่อตารางเซนติเมตร หรือ บล็อกก่อผนัง “อินทรี ชุปเปอร์บล็อก” ขนาดมาตรฐาน 60\*20\*7.5 เซนติเมตร จะรับน้ำหนักได้ไม่น้อยกว่า 18 ตัน
4. น้ำหนักของผลิตภัณฑ์ที่เบาเพียง 90 กิโลกรัมต่อตารางเมตร รวมฉาบ 2 ด้านนั้น เบากว่าผนังก่อด้วยอิฐมอดูถึง 2 เท่า ดังนั้นช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายโครงสร้างพื้นฐาน (foundation) และโครงสร้างอาคาร (structure)
5. การผลิตที่ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดมาตรฐานแน่นอน ส่งผลให้ใช้งานได้ง่าย โดยฉาบได้ง่าย และรวดเร็วขึ้น รวมถึงไม่มีปัญหาจากการแตกร้าวของปูนฉาบ รวมทั้งลดปริมาณปูนฉาบ
6. เลื่อยตัดแต่งได้ง่าย ก่อได้เร็วกว่าอิฐมอดู 3 เท่า
7. การเก็บเสียงสามารถเก็บเสียงได้ดีกว่าอิฐมอดูและปราศจากเสียงก้อง
8. เครื่องจักรที่ใช้ในการตัดผลิตภัณฑ์ สามารถตัดได้ละเอียดแม่นยำกว่าคู่แข่งในท้องตลาด สามารถตัดขนาดความหนาปรับได้ทุก ๆ 5 มม. ในขณะที่สินค้าทั่วไป ตัดความหนาได้ทุก ๆ 25 มม.

ดังนั้นผลิตภัณฑ์ของ อินทรี ชุปเปอร์บล็อก จะมีให้ลูกค้าได้เลือกใช้ได้หลากหลายตามความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า สามารถตอบสนองงานก่อสร้างได้ในทุก ๆ ความหนาผนัง

นอกจากความโดดเด่นของคุณภาพผลิตภัณฑ์ดังที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ผลิตภัณฑ์ของ อินทรี ชุปเปอร์บล็อก ยังเป็นเจ้าแรกและเจ้าเดียวในตลาดคอนกรีตมวลเบาที่ได้รับ “ฉลากเขียว” จากสถาบันสิ่งแวดล้อมไทย

## ด้านราคา

อินทรี ชูปเปอร์บล็อก มุ่งเน้นความเป็นผู้นำในการผลิตคอนกรีตมวลเบาคุณภาพสูง และเรื่องคุณภาพที่เหมาะสมกับราคา ในปัจจุบันมีผู้ออกแบบ และผู้ใช้งานจำนวนมาก ที่ใส่ใจในเรื่องคุณภาพ ณ ระดับราคาที่เป็นธรรม ก็จะเจาะจงเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของ อินทรี ชูปเปอร์บล็อก อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนั้น อินทรี ชูปเปอร์บล็อก ยังมุ่งเน้นในเรื่องการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูงซึ่งจะให้ความคุ้มค่าในระยะกลาง-ยาวมากกว่า อีกทั้ง อินทรี ชูปเปอร์บล็อก ได้กำหนดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ สะท้อนความเป็นจริง และคุณภาพ ทั้งนี้ปัจจัยหลักที่นำมาพิจารณากำหนดราคาประกอบด้วย ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะทางการขนส่งไปถึงมือลูกค้า และสถานการณ์ทางการตลาดในช่วงเวลานั้น

## ด้านบริการ

นอกจากการให้ความสำคัญต่อคุณภาพผลิตภัณฑ์ตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว อินทรี ชูปเปอร์บล็อก ยังได้ให้ความสำคัญต่อการให้บริการเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในด้านต่าง ๆ โดยรายละเอียดมีดังนี้

1. ลูกค้าสามารถสั่งผลิตภัณฑ์ตามความต้องการได้ ตามขนาด กว้าง ยาว และหนาได้ (Made to Order) เนื่องจาก อินทรี ชูปเปอร์บล็อก มีความยืดหยุ่นในการผลิตสินค้า และสามารถปรับเปลี่ยนแผนการผลิตได้
2. อินทรี ชูปเปอร์บล็อก ให้ความสำคัญในการจัดส่งสินค้าให้รวดเร็วและตรงต่อเวลา เพื่อให้ลูกค้าสามารถวางแผนงานของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. อินทรี ชูปเปอร์บล็อก ให้ความสำคัญต่อการให้บริการหลังการขาย โดย อินทรี ชูปเปอร์บล็อก มีช่างเทคนิคเข้าไปติดตั้งโครงการของลูกค้าเพื่อให้คำปรึกษาต่อลูกค้าในเรื่องต่าง ๆ อาทิ การใช้ผลิตภัณฑ์ การติดตั้ง และวิธีการฉาบผนัง
4. อินทรี ชูปเปอร์บล็อก จัดให้มีการอบรมผู้ใช้ ผู้ออกแบบ ตามสถานศึกษา และ อบรมช่างก่อ ฉาบ ทั่วประเทศ ในทุกภูมิภาคที่มีการก่อสร้าง

## ด้านการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายหลักของ อินทรี ชูปเปอร์บล็อก คือผู้แทนจำหน่ายร้านวัสดุก่อสร้างประเภทค้าส่งและค้าปลีก ประมาณ 400 รายทั่วประเทศเป็นหลัก หรือคิดเป็นร้อยละ 85 นอกจากนี้ ยังมีการจำหน่ายผ่านช่องทางร้านค้าปลีกโมเดิร์นเทรด ซึ่งเป็นช่องทางการที่มีการเติบโตสูง อีกทั้งการจำหน่ายตรงเข้าสู่ผู้รับเหมาและบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ คิดเป็นประมาณร้อยละ 15

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างในทุกขั้นตอนตั้งแต่การออกแบบ การควบคุมงาน ไปจนถึงการก่อสร้างให้แล้วเสร็จ ตลอดจนผู้ที่เข้าไปอยู่อาศัย หรือใช้งานในอาคารต่าง ๆ ที่ถูกสร้างขึ้น เป็นลูกค้าที่ต้องการวัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานรับรอง มีความปลอดภัย ช่วยให้การก่อสร้างรวดเร็ว และยังเป็นลูกค้าที่คำนึงถึงการเลือกใช้วัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม คิดถึงประโยชน์ที่ได้จากการประหยัดพลังงานในอนาคต

ในปี 2558 อินทรี ชุปเปอร์บล็อก มีรายได้ประมาณ 480 ล้านบาท โดยเป็นยอดขายภายในประเทศร้อยละ 100 โดยผลิตภัณฑ์ที่สร้างยอดขายหลักให้กับ อินทรี ชุปเปอร์บล็อก คือ บล็อกก่อผนังขนาดมาตรฐาน 20\*60 ซม. ความหนา 7.0 และ 7.5 ซม. และแผ่นผนังเสริมเหล็กสำเร็จรูป

### ด้านการส่งเสริมการขาย

เน้นการแนะนำผลิตภัณฑ์ร่วมกับอีเวนท์ต่าง ๆ ของ บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) และการเข้าไปนำเสนอสินค้ากับบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และผู้รับเหมาก่อสร้าง นอกจากนั้น ยังมีการจัดกิจกรรมสัมมนา สร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มโมเดิร์นเทรด ตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าช่วง และผู้รับเหมา ตลอดทั้งปี

ในส่วนของการตลาด เราให้ความสำคัญกับการสร้างการจดจำตราสินค้า โดยการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อต่าง ๆ อาทิ เช่น การโฆษณาในนิตยสาร ประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือพิมพ์ แค็ตตาล็อก โบรชัวร์ และงานอีเวนท์ต่าง ๆ รวมไปถึงการสร้าง brand contact ณ จุดขาย เช่น ป้ายตราสินค้าหน้าร้าน แบนเนอร์ประชาสัมพันธ์รายการส่งเสริมการขาย เป็นต้น

### ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เนื่องจากคอนกรีตมวลเบาเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการก่อผนังอาคารได้ทุกประเภท อาคารพักอาศัย อาคารสำนักงาน โรงงาน โรงพยาบาล ฯลฯ ทั้งอาคารสูง อาคารขนาดใหญ่-ขนาดเล็ก ดังนั้นภาวะอุตสาหกรรมผลิตคอนกรีตมวลเบา ก็จะขึ้นอยู่กับ การขยายตัวของเศรษฐกิจ ธุรกิจการก่อสร้าง โดยเฉพาะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แม้ในปีที่ผ่านมา ภาคอสังหาริมทรัพย์จะได้รับผลกระทบจากการเมืองและเศรษฐกิจ ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ลดต่ำลงทำให้การก่อสร้างอาคารสูงรวมไปถึงที่อยู่อาศัยในแนวราบในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลหดตัวอย่างมาก แต่ด้วยช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่งได้ช่วยให้ อินทรี ชุปเปอร์บล็อก มีปริมาณการขายที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

ปี 2558 เป็นปีที่มีการแข่งขันที่สูงเนื่องจากผู้ผลิตคอนกรีตมวลเบาหลายรายเพิ่มกำลังการผลิต ประกอบกับมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาด ในขณะเดียวกันปริมาณความต้องการใช้คอนกรีตมวลเบากลับเพิ่มสูงขึ้นไม่มาก ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาอย่างรุนแรง ส่งผลให้กำไรขั้นต้นของ อินทรี ชุปเปอร์บล็อกลดลง ทางอินทรี ชุปเปอร์บล็อก จึงได้นำเสนอสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มและมีความแตกต่างเข้าสู่ตลาด เช่น ทัพหลังและแผ่นผนังเสริมเหล็กสำเร็จรูป เป็นต้น เพื่อให้ อินทรี ชุปเปอร์บล็อก สามารถปรับปรุงกำไรให้ดีขึ้นและสามารถส่งมอบคุณค่าที่ดีกว่าให้กับผู้บริโภค

แนวโน้มตลาดในปีหน้า ตลาดภาคอสังหาริมทรัพย์อาจจะไม่มีการเติบโต แต่ในส่วนของการตลาดอิฐมวลเบาคาดการณ์ว่าอาจจะมีการเติบโตเล็กน้อยจากการที่ผู้ใช้เปลี่ยนจากอิฐแดงมาเป็นอิฐมวลเบา อย่างไรก็ดี สภาวะที่กำลังการผลิตสูงโดยรวมสูงกว่าความต้องการในตลาดยังคงอยู่ต่อไปอีกหลายปี

## การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### การผลิต

โรงงานเพื่อทำการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาสายที่ 1 และสายที่ 2 ตั้งอยู่เลขที่ 9/1 หมู่ที่ 11 ถนนสิงห์บุรีปากดง ตำบลบางระจัน อำเภอด่านช้าง จังหวัดสิงห์บุรี โรงงานเพื่อทำการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาสายที่ 3 ตั้งอยู่เลขที่ 133 หมู่ที่ 9 ตำบลหินกอง อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี โดยทั้ง 3 สายการผลิต หลังจากการปรับปรุงกำลังการผลิตแล้ว ในปี 2558 มีกำลังการผลิตสูงสุดรวมปีละประมาณ 7.2 ล้านตารางเมตรต่อปี

### การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตได้แก่ ทราย ซีเมนต์ ปูนขาว และสารกระจายฟองอากาศ โดยวัตถุดิบที่สำคัญเกือบทั้งหมดซึ่งได้แก่ ทราย ซีเมนต์ และปูนขาว สามารถจัดหาได้ในประเทศ ส่วนของสารกระจายฟองอากาศนำเข้าจากสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมันและสาธารณรัฐเช็ก

**ทราย** อินทรี ซุปเปอร์บล็อก มีแหล่งทรายอยู่บริเวณห่างจากโรงงานที่จังหวัดสิงห์บุรีเพียง 4 กิโลเมตร ซึ่งมีปริมาณมากเพียงพอที่จะสามารถใช้ในการผลิตคอนกรีตมวลเบาของ อินทรี ซุปเปอร์บล็อก ได้ในอนาคต

**ปูนซีเมนต์** ปัจจุบัน อินทรี ซุปเปอร์บล็อก ซื้อปูนซีเมนต์จาก บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ซึ่งเป็นผู้ผลิตปูนซีเมนต์รายหลักของประเทศ

**ปูนขาว** ปัจจุบันปริมาณผลิตปูนขาวยังมีสัดส่วนสูงกว่าปริมาณการใช้ปูนขาว ทั้งนี้ อินทรี ซุปเปอร์บล็อก ซื้อปูนขาวจากผู้ประกอบการผลิตปูนขาว 5 ราย โดยผู้ขายปูนขาวจะส่งหนังสือเสนอราคาที่จะซื้อขายในระยะเวลา 1 ปี ให้แก่ อินทรี ซุปเปอร์บล็อก

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

ในด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อินทรี ซุปเปอร์บล็อก ได้มีการจัดการให้มีขั้นตอนการนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ทั้งกระบวนการ Reuse และ Recycle อีกทั้งมีการนำวัตถุดิบทดแทนมาใช้ ซึ่งมีสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด ทำให้ อินทรี ซุปเปอร์บล็อก เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบารายเดียวในประเทศไทย ที่ได้รับการรับรอง “ฉลากเขียว” จากสถาบันสิ่งแวดล้อมไทย

ในส่วนของการนำจากกระบวนการผลิตก็จะผ่านการบำบัดก่อนปล่อยออกสู่สาธารณะและจากการดำเนินกิจการที่ผ่านมา อินทรี ซุปเปอร์บล็อก ได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างเคร่งครัด อีกทั้งจัดกิจกรรมกับชุมชนรอบ ๆ โรงงานเพื่อให้สามารถอยู่ร่วมกับชุมชนได้อย่างยั่งยืน

## ผลิตภัณฑ์และบริการอื่นๆ

### บริษัท คอนวูด จำกัด

#### ผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท คอนวูด จำกัด เป็นผู้ผลิตวัสดุตกแต่งเพื่องานสถาปัตยกรรมภายใต้เครื่องหมาย “คอนวูด” ซึ่งผลิตมาจากปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์คุณภาพสูงและมีส่วนผสมของเส้นใยเซลลูโลส ผ่านกระบวนการผลิตด้วยเทคโนโลยีขั้นสูงที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจากประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้มีคุณสมบัติที่เป็นเอกลักษณ์ คือ ความสวยงาม คงทนต่อทุกสภาพอากาศ ปลอดภัย ไม่ติดไฟ และใช้งานได้เหมือนไม้ธรรมชาติ

ผลิตภัณฑ์ “คอนวูด” มีหลากหลาย ครอบคลุมทุกความต้องการ สามารถใช้ตกแต่งพื้นที่ได้ทั้งภายนอกและภายในอาคาร รวมถึงพื้นที่ภูมิสถาปัตย์โดยรอบ ผลิตภัณฑ์คอนวูดแบ่งออกเป็น 4 หมวดหลัก ได้แก่

- หมวดตกแต่งฝ้าและชายคา ได้แก่ ไม้เชิงชาย ไม้ระแนง ไม้มอบ
- หมวดตกแต่งผนัง ได้แก่ ไม้ผนังบังใบ ไม้ฝา
- หมวดตกแต่งพื้น ได้แก่ ไม้ตกแต่งพื้นไม้พื้นฐานที่ลื่น ไม้บันได ไม้บัว
- หมวดตกแต่งทั่วไป ได้แก่ ไม้คอนวูดหน้า 1 นิ้ว และ 2 นิ้ว ไม้รั้ว ไม้บังตา

ปีที่ผ่านมา คอนวูดได้นำเทคโนโลยีนาโนเคลือบมาใช้ในการทำสีบนผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มคุณค่า ช่วยให้สีทนสวยสด ทนทานและช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการติดตั้งให้แก่ลูกค้า ผลิตภัณฑ์ไม้รั้วคอนวูดนาโนเคลือบได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีโดยมียอดขายเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ คอนวูดได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ไม้ตกแต่งผนังคอนวูด รุ่นไลน์เนอร์ ซึ่งมีจุดเด่นคือ การทำลวดลายเซาะร่อง เหมาะสำหรับงานตกแต่งผนังภายในที่พักอาศัย และอาคารเชิงพาณิชย์

ผลิตภัณฑ์ไม้คอนวูดผลิตจากโรงงานคอนวูด 3 สายการผลิต มีกำลังการผลิตรวม 135,000 ต้นต่อปี นอกจากฐานการผลิตในประเทศไทยแล้ว คอนวูดยังมีโรงงานในสาธารณรัฐอินโดนีเซีย อันได้แก่ พีที คอนวูด อินโดนีเซีย โดยมีผลิตภัณฑ์แบ่งออกเป็น 4 หมวดหลักเช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ และเริ่มดำเนินการผลิตตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา เพื่อจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในสาธารณรัฐอินโดนีเซีย และเป็นฐานการส่งออกที่สำคัญไปต่างประเทศ

ผลประกอบการในปี 2558 คอนวูดมียอดขายสุทธิ 1,400 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนมาจากยอดขายภายในประเทศประมาณร้อยละ 95 และจากการส่งออกต่างประเทศประมาณร้อยละ 5

#### การตลาดและการแข่งขัน

ปีที่ผ่านมา การแข่งขันในตลาดมีความรุนแรงมากขึ้น เนื่องจากอุตสาหกรรมก่อสร้างขยายตัวในระดับต่ำ จากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ไม่อำนวย ส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของนักลงทุนในตลาด ทำให้โครงการก่อสร้างหลายโครงการต้องหยุดชะงักหรือชะลอการก่อสร้างออกไป ซึ่งเป็นปัจจัยหลักส่งผลให้ยอดขายของคอนวูดลดลงจากปีก่อนหน้า ในขณะที่อุปทานในตลาดได้เพิ่มสูงขึ้นจากการที่มีผู้ผลิตรายใหม่เข้ามา อีกทั้งมีสินค้า

ทดแทนเข้าแข่งขันในตลาดมากขึ้นทั้งจากผู้ผลิตภายในประเทศและผู้นำเข้าจากต่างประเทศ

คอนวูด มีข้อได้เปรียบหลักในด้านตราสินค้าที่ได้รับความนิยมเชื่อถือจากลูกค้าและผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่าง จากคู่แข่งในตลาด ทั้งในด้านคุณภาพและความสวยงามอย่างเห็นได้ชัด ทำให้คอนวูดได้รับความไว้วางใจจากโครงการของบริษัท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ “คอนวูด” อย่างต่อเนื่องตลอดมา นอกจากนั้น เทคโนโลยีการผลิตของคอนวูดยังมีข้อได้เปรียบที่เอื้อต่อการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ประเภทตกแต่งได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่ง ทำให้ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มตกแต่งของคอนวูดมีความโดดเด่นในเรื่องดีไซน์และสามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคาในตลาดได้

### **นโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาดของ “คอนวูด”**

มุ่งเน้นการสร้างสรรค์นวัตกรรมและการออกแบบที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านรูปลักษณ์ และการใช้งาน อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับการวิจัยเพื่อพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ในปีที่ผ่านมา

คอนวูดได้นำเทคโนโลยีนาโนคัลเลอร์มาใช้ในการทำสีบนตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มคุณค่า ช่วยให้สีมัน สวยสด ติดทนนาน และช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการติดตั้งให้แก่ลูกค้า ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่โดดเด่นและได้รับการตอบรับที่ดีจากตลาด ได้แก่ ไม้รั้วคอนวูด นาโนคัลเลอร์ เห็นได้จากยอดขายที่เพิ่มขึ้นในสินค้ากลุ่มนี้ นอกจากนั้นคอนวูดยังได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ไม้ตกแต่งผนังคอนวูด รุ่นไลน์เนอร์ ซึ่งนำจุดแข็งด้านการทำลวดลายเซาะร่องมาใช้ เหมาะสำหรับงานตกแต่งผนังภายในที่พักอาศัยและอาคารเชิงพาณิชย์

### **ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย**

คอนวูดกระจายสินค้าผ่านช่องทางผู้แทนจำหน่ายร้านวัสดุก่อสร้างประเภทค้าส่ง และค้าปลีก ประมาณ 500 รายทั่วประเทศ หรือคิดเป็นร้อยละ 75 ของยอดขายทั้งปี และผ่านช่องทางร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ได้แก่ โฮมโปร ไทวัสดุ โกลบอลเฮ้าส์ หรือคิดเป็นร้อยละ 20 ของยอดขายทั้งปี สำหรับต่างประเทศคอนวูดได้ส่งออกไปหลายประเทศ เช่น สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สาธารณรัฐสิงคโปร์ สหพันธรัฐมาเลเซีย สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ราชอาณาจักรกัมพูชา คิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายทั้งปี ทั้งนี้คอนวูดเล็งเห็นโอกาสที่จะกระจายสินค้าเข้าสู่ตลาดต่างประเทศให้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และประเทศในตะวันออกกลาง

### **ด้านการส่งเสริมการขาย**

คอนวูดเน้นการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ โดยการเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารหลายรูปแบบไปยังกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์ของตราสินค้า สร้างการรับรู้ และจดจำในเรื่องคุณสมบัติที่โดดเด่น คุณภาพสูง และการเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ดังวัตถุประสงค์ของคอนวูด ลูกค้าที่ใช้ไม้คอนวูดส่วนใหญ่เป็นโครงการ ของบริษัท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ การสร้างการรับรู้เครื่องหมายการค้า และสื่อสารจุดแข็งของผลิตภัณฑ์จึงเน้นไปยังกลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ กลุ่มสถาปนิกและผู้รับเหมา ซึ่งเป็นผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าวัสดุก่อสร้างและตกแต่ง โดยเลือกใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อดิจิทัล และอินเทอร์เน็ต

นอกจากนั้น คอนวูดเข้าร่วมจัดแสดงสินค้าในงานสถาปนิก (Architect Expo) จัดขึ้นโดยสมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์ ซึ่งเป็นช่องทางที่ได้ประสิทธิผลในการส่งเสริมภาพลักษณ์ตราสินค้า การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึงการพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มสถาปนิก อีกทั้งคอนวูดยังเน้นจัดกิจกรรมสัมมนาสร้างความสัมพันธ์กับตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าช่วง และผู้รับเหมา ตลอดทั้งปี

### **การกำหนดผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ผลิตภัณฑ์ไม้คอนวูดผลิตจากโรงงานคอนวูด ตั้งอยู่บน ถนนมิตรภาพ จ.สระบุรี ประกอบด้วย 3 สายการผลิต มีกำลังการผลิตรวมทั้งสิ้น 135,000 ต้นต่อปี นอกเหนือจากฐานการผลิตในประเทศไทย “คอนวูด” ได้ลงทุนสร้างโรงงานใหม่ในประเทศอินโดนีเซีย เมื่อปี 2556 และเริ่มดำเนินการผลิตเมื่อปี 2557 ที่ผ่านมา ซึ่งเริ่มจัดจำหน่ายทั้งภายในประเทศอินโดนีเซียและส่งออกต่างประเทศ

การจัดหาวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ จัดซื้อจากบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ทำให้เชื่อมั่นได้ในคุณภาพและไม่มีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนวัตถุดิบ ส่วนเส้นใยเซลลูโลส ซึ่งเป็นส่วนประกอบรอง จำเป็นต้องนำเข้าจากประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงกว่าแหล่งอื่น

กระบวนการผลิตไม้คอนวูดดำเนินการภายใต้นโยบายการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยคอนวูดได้รับการรับรองมาตรฐานสากลด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2004 การรับรองระบบมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2008 การรับรองระบบมาตรฐานการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001:2007 และผ่านการรับรองวัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจากประเทศสิงคโปร์ Green Label Singapore

นอกจากนั้น คอนวูดยังมุ่งเน้นและสนับสนุนโครงการที่ตระหนักถึงความสำคัญในด้านนี้ ได้แก่ โครงการลดปริมาณการใช้น้ำ ตามแนวทาง 3Rs Reduce Reuse Recycle และยังมีการพัฒนา คิดหาวิธีการใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การนำผงฝุ่น (Waste) ไปใช้เป็นส่วนหนึ่งของวัตถุดิบในการผลิตอิฐบล็อก เพื่อนำไปบริจาคให้โรงเรียนต่าง ๆ ได้ใช้ประโยชน์

### **บริษัท พีที คอนวูด อินโดนีเซีย**

#### **ผลิตภัณฑ์และบริการ**

บริษัท พีที คอนวูด อินโดนีเซีย ผู้ผลิตวัสดุตกแต่งเพื่องานสถาปัตยกรรมภายใต้เครื่องหมายการค้า “คอนวูด” ผลิตภัณฑ์คอนวูดทำจากปูนซีเมนต์ที่มีคุณภาพสูง มีส่วนผสมของเส้นใยเซลลูโลสที่ผ่านการรีไซเคิล โดยใช้เทคโนโลยี

สีเขียวและเทคนิคการผลิตขั้นสูง ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและลดการใช้ไม้จริง ผลิตภัณฑ์คอนวูดมีความหลากหลายสำหรับใช้ตกแต่งที่อยู่อาศัยและอาคารพาณิชย์ สามารถติดตั้งได้ทั้งภายในและภายนอก ผลิตภัณฑ์คอนวูดสามารถแบ่งออกเป็นสี่หมวดหลักดังต่อไปนี้

- หมวดชายคาและฝ้าเพดาน ชายคาไม้ระแนง และไม้มอบ
- หมวดผนัง ไม้ผนังบังใบ และไม้ฝ้า



- หมดพื้น ไม้แต่งพื้น ไม้บันได และ CONWOOD Mould
- หมดตกแต่ง ไม้กระดาน ไม้รั้ว และไม้บังตา

### การตลาดและการแข่งขัน

แม้เศรษฐกิจจะซบเซา แต่สภาพแวดล้อมของตลาดยังเอื้ออำนวยต่อ “คอนวูดอินโดนีเซีย” ในการเข้าบุกตลาดและเติบโต เนื่องจากวัสดุตกแต่งของเราเป็นนวัตกรรมใหม่ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และการไม่มีคู่แข่งโดยตรง จึงทำให้ “คอนวูดอินโดนีเซีย” สามารถแข่งขันได้ในหลายกลุ่ม และมีการเติบโตที่ก้าวกระโดดถึง 4 เท่าของปีที่ผ่านมา หรือ 165 ล้านบาท

“คอนวูดอินโดนีเซีย” แข่งขันในสองกลุ่มตลาดหลัก ได้แก่ วัสดุตกแต่ง และไฟเบอร์ซีเมนต์ ในกลุ่มวัสดุตกแต่ง “คอนวูดอินโดนีเซีย” แข่งขันกับวัสดุที่หลากหลาย แต่ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มไม้และไม้ทดแทนซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายของ “คอนวูดอินโดนีเซีย” ซึ่งจนถึงปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของเราได้รับการกล่าวถึงจากนักพัฒนาชั้นนำ สถาปนิก และในกลุ่มเครือข่ายร้านอาหารจากต่างประเทศ

ในปี 2558 “คอนวูดอินโดนีเซีย” เข้าสู่ตลาดค้าปลีกด้วยผลิตภัณฑ์ไม้กระดานสำเร็จรูปไฟเบอร์ซีเมนต์ ซึ่งทำให้เราสามารถเจาะตลาดไปได้มากกว่า 4,000 ร้านค้า ปัจจุบัน “คอนวูดอินโดนีเซีย” จำหน่ายวัสดุทดแทนไม้กระดานสำหรับการเจาะตลาดค้าปลีก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคให้หันมาใช้ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของ “คอนวูดอินโดนีเซีย”

เครื่องหมายการค้า “คอนวูดอินโดนีเซีย” ได้รับการตอบรับอย่างดีนับแต่ที่เปิดตัวในปี 2555 โดยเห็นได้จากรางวัลที่ได้รับหลายรางวัลจาก Reader's Choice และรางวัลสถาปัตยกรรมต่าง ๆ “คอนวูดอินโดนีเซีย” ต้องการสร้างความสำเร็จจากการรับรู้เครื่องหมายการค้า “คอนวูดอินโดนีเซีย” ไปสู่ประสบการณ์และความภักดีต่อตราสินค้าในที่สุด ในการส่งเสริมประสบการณ์ที่ดีต่อ “คอนวูดอินโดนีเซีย” ได้จัดกิจกรรมและการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและกลุ่มร้านค้าปลีก จัดการอบรมการติดตั้งพร้อมมอบประกาศนียบัตร สรุปข้อมูลสำคัญสำหรับผู้พัฒนาและสถาปนิกเป็นผู้สนับสนุนสมาคมสถาปนิก ออกแบบ และผู้รับเหมาก่อสร้าง จัดการแข่งขันออกแบบ จัดแคมเปญการตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย ตลอดจนการจัดนิทรรศการระดับประเทศ ที่สำคัญคือ “คอนวูดอินโดนีเซีย” ได้รับรางวัล Best Booth Award จากงาน Megabuild Indonesia 2015 ในกรุงจาการ์ตา ภายใต้แนวคิดอนาคตสถาปัตยกรรมและการออกแบบตกแต่งภายใน

“คอนวูดอินโดนีเซีย” กระจายทุกผลิตภัณฑ์ของ “คอนวูดอินโดนีเซีย” ผ่านเครือข่ายผู้จัดจำหน่ายครอบคลุม 55 เกาะหลักและตัวเมืองสำคัญของอินโดนีเซีย ตลาดสมัยใหม่และร้านที่ให้งมือทำด้วยตัวเอง (do-it-yourself) ในอินโดนีเซียยังอยู่ในขั้นตอนการพัฒนา อย่างไรก็ตาม “คอนวูดอินโดนีเซีย” ได้สร้างความร่วมมือกับร้านค้าที่โดดเด่นเช่น Depo Bangunan และนอร์ตัน ที่จัดแสดงสินค้าของคอนวูดให้เห็นเด่นชัดและสะท้อนราคาตลาด

## **การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ**

โรงงานคอนวูดอินโดนีเซีย เปิดดำเนินงานในเดือนมิถุนายนปี 2557 ตั้งอยู่บนเนื้อที่ 8 ไร่ สามารถรองรับ 5 สายการผลิต มีกำลังการผลิตรวม 180,000 ต้นต่อปี เพื่อรองรับความต้องการที่จะเติบโตขึ้นในประเทศเช่นเดียวกับการส่งออก วัตถุดิบหลักของ “คอนวูดอินโดนีเซีย” อย่างปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์มาจากผู้ผลิตปูนซีเมนต์ชั้นนำในประเทศ ขณะที่เส้นใยเซลลูโลสถูกนำเข้าจากประเทศสหรัฐอเมริกา

ขั้นตอนการผลิตของคอนวูดจะดำเนินการภายใต้นโยบายการคุ้มครองสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวด ปัจจุบัน “คอนวูดอินโดนีเซีย” อยู่ระหว่างการรับรองระบบการจัดการมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001: 2015 ระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001: 2015 อาชีวอนามัยและความปลอดภัยของระบบการจัดการ OHSAS 18001: 2007 และวัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม “ฉลากเขียวสิงคโปร์”

## **บริษัท อินทรี อีโคไซเคิล จำกัด**

### **ผลิตภัณฑ์และบริการ**

บริษัท อินทรี อีโคไซเคิล จำกัด เป็นบริษัทในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ซึ่งในปี 2558 ได้เปลี่ยนชื่อมาจาก บริษัท เอ็นเนอร์ยี่ แอนด์ เอ็นไวรอนเมนทอล เซอร์วิส จำกัด โดย “อินทรี อีโคไซเคิล” เป็นเครื่องหมายการค้าด้านการจัดการของเสียของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง เราเป็นคู่คิดกับลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย ส่งมอบ “ความสบายใจ” ด้วยการจัดการของเสียอย่างยั่งยืน จริงใจ และเป็นที่ไว้วางใจ ตลอดจนปกป้องชื่อเสียงของลูกค้า

บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อินทรี อีโคไซเคิล จำกัด ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานลำดับที่ 101 (สำหรับเผาไหม้ในเตาเผาปูนซีเมนต์) และประเภท 106 (สำหรับโรงเตรียมเชื้อเพลิงและวัตถุดิบทดแทน) ตามลำดับ จากกรมโรงงานอุตสาหกรรม และได้รับการรับรองระบบมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2008 ระบบมาตรฐานด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2004 และระบบมาตรฐานการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001:2007 ตลอดจนรางวัลผู้ประกอบการบำบัดของเสียมาตรฐานระดับเหรียญทอง เพื่อให้มั่นใจว่าเราสามารถจัดการของเสียทั้งที่เป็นของเสียอันตรายและไม่อันตรายได้

### **การตลาดและการแข่งขัน**

อินทรี อีโคไซเคิล มุ่งเน้นการแก้ปัญหาด้านการจัดการกากของเสียให้กับลูกค้าในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิ สักรวจและชุดเจาะน้ำมัน ปิโตรเคมี ยานยนต์ และผลิตภัณฑ์เสื่อมสภาพ เป็นต้น

ความมุ่งหวังของเราคือการสร้างความแตกต่างให้กับลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสียและสิ่งแวดล้อม โดยเราสามารถเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตอุตสาหกรรมได้ ดังนี้

**เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการกำจัดของเสียอุตสาหกรรมอย่างยั่งยืน** เข้าใจองค์ประกอบของของเสีย และจัดการของเสียเหล่านั้นเพื่อปกป้องชื่อเสียงลูกค้า

**มุ่งเน้นการให้บริการสู่ความเป็นเลิศ** การบริการตั้งแต่การวิเคราะห์ การบริการที่เป็นเลิศเพื่อส่งมอบความสบายใจให้กับลูกค้า

**เป็นผู้บุกเบิกด้านการจัดการของเสีย** มีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องและแสวงหากระบวนการจัดการของเสียใหม่ ๆ

**เป็นผู้นำด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม** เป็นที่ไว้วางใจและทำงานร่วมกับภาครัฐและผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิดเพื่อการจัดการของเสียอย่างปลอดภัย

**ความเข้มแข็งของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง** อินทรี อีโคไซเคิล ได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงในการเป็นผู้นำด้านสิ่งแวดล้อมและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ประเทศไทยเรากำลังเผชิญกับปัญหาการจัดการของเสียและสิ่งแวดล้อมทั้งจากอุตสาหกรรมและชุมชนอันเนื่องมาจากการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด รวมไปถึงวิถีชีวิตของคนเมืองที่เปลี่ยนไป รายงานจากกรมควบคุมมลพิษพบว่า ปริมาณ ของเสียมีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปี ด้วยเหตุนี้หน่วยงานรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง อาทิ กรมโรงงานอุตสาหกรรม การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม รวมไปถึงกรมควบคุมมลพิษจำเป็นต้องเข้ามามีบทบาทสำคัญในการกำหนดแนวทางและข้อบังคับการจัดการของเสียจากอุตสาหกรรม รวมถึงการกำกับดูแลผู้ก่อกำเนิดกากของเสียให้ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับ และการบังคับใช้กฎหมายอย่างเคร่งครัดของภาครัฐจะช่วยสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับ อินทรี อีโคไซเคิล

### **การทำการตลาด**

ลูกค้าส่วนใหญ่ของ อินทรี อีโคไซเคิล เป็นผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมในฐานะเป็นผู้ก่อกำเนิดของเสีย และจำเป็นต้องจัดการของเสียที่เกิดขึ้นอย่างถูกต้องตามกฎหมาย โดย อินทรี อีโคไซเคิล มุ่งเน้นการให้บริการกำจัด ของเสียอย่างยั่งยืนเพื่อสร้างความไว้วางใจ และ “ความสบายใจ” ตลอดจนการปกป้องชื่อเสียงของลูกค้า โดยลูกค้าสามารถติดต่อรับบริการได้หลายช่องทาง เริ่มตั้งแต่ Hotline (โทร. 1732 กด 6) การติดต่อโดยตรงที่ตัวแทนขายในพื้นที่ หรือให้ข้อมูลประกอบการประเมินเบื้องต้นทางเว็บไซต์ (online assessment) เป็นต้น

### **สภาพการแข่งขัน**

กลุ่มลูกค้าของ อินทรี อีโคไซเคิล ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ใส่ใจและให้ความสำคัญกับการจัดการของเสียอย่างถูกต้อง และเป็นไปตามกฎหมาย ทั้งนี้ หากภาครัฐให้ความสำคัญในเรื่องการบังคับใช้กฎหมายมากขึ้นจะส่งผลกระทบ ทางบวกกับธุรกิจของ อินทรี อีโคไซเคิล ดังนั้น การพัฒนาระบบการให้บริการกำจัดของเสียอย่างต่อเนื่องให้มีมาตรฐานระดับสากล จึงถือเป็นหนึ่งในข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

### **การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ**

#### **การจัดหาผลิตภัณฑ์**

อินทรีอีโคไซเคิล เป็นผู้ให้บริการการจัดการของเสีย ดังนั้น วัตถุดิบที่เข้ามาในโรงงาน คือ ของเสียประเภทต่างๆ ที่เกิด

จากกระบวนการผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรม อาทิ เศษผ้า เศษกระดาษ กากตะกอน ดินปนเปื้อน ขี้เถ้าจากโรงไฟฟ้า เป็นต้น กลุ่มลูกค้าของอินทรีอีโคไซเคิล ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมสำรวจและขุดเจาะน้ำมัน อุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมเคมี อุตสาหกรรมประกอบรถยนต์ เป็นต้น

## การบริการ

ทีมงานของ อินทรี อีโคไซเคิล นำเสนอบริการการจัดการกากของเสีย โดยอาศัยโรงเตรียมเชื้อเพลิง และวัตถุดิบทดแทน 2 แห่ง แห่งที่ 1 คือ โรงเตรียมเชื้อเพลิงและวัตถุดิบทดแทน ตั้งอยู่บนถนนมิตรภาพ จังหวัดสระบุรี และแห่งที่ 2 คือ โรงเตรียมเชื้อเพลิงทดแทน ตั้งอยู่ในนิคมเหมราช จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นที่สำหรับปรับสภาพของเสียก่อน นำไปเผาไหม้ในเตาเผาปูนซีเมนต์ของบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) โรงเตรียมเชื้อเพลิงและวัตถุดิบทดแทน ทั้งสองแห่งนี้ ประกอบไปด้วยระบบการปรับสภาพของเสียชนิดของแข็งให้เป็นเชื้อเพลิงทดแทน และระบบการปรับคุณภาพของเสียชนิดของเหลวให้มีคุณสมบัติเหมาะสมในการเผาไหม้ในเตาเผาปูนซีเมนต์

โรงเตรียมเชื้อเพลิงและวัตถุดิบทดแทนทั้ง 2 แห่ง ได้รับการรับรองระบบมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2008 ระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2004 ระบบมาตรฐานการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001:2007 และการรับรองระบบบริหารห้องปฏิบัติการทดสอบ ISO/IEC 17025 ตลอดจนรางวัลผู้ประกอบการบำบัดของเสียระดับเหรียญทอง และ 3R Award – Zero Waste to Landfill จากกรมโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้ลูกค้ามั่นใจในการดำเนินงานและการให้บริการของ อินทรี อีโคไซเคิล เป็นไปตามมาตรฐานตามสากล และตามกฎหมายระเบียบข้อบังคับของกฎหมาย

บริการของเราประกอบไปด้วย

- การให้คำปรึกษา และการบริการหน้างาน

อินทรี อีโคไซเคิล มีทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรม เพื่อให้คำปรึกษาอย่างมืออาชีพ เกี่ยวกับการจัดการกากของเสียอย่างมีประสิทธิภาพและให้ประโยชน์สูงสุดกับลูกค้า โดยจะต้องไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและปฏิบัติตามข้อกำหนดของรัฐ

- การวิเคราะห์กากของเสีย

อินทรี อีโคไซเคิล มีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ และเครื่องมือสำหรับห้องปฏิบัติการที่ทันสมัยสำหรับ วิเคราะห์คุณสมบัติทางกายภาพและทางเคมีของกากของเสียแต่ละชนิด โดยจะพิจารณาถึงมาตรฐานความปลอดภัยและข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม รวมไปถึงต้องไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพของปูนซีเมนต์ ของบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) การบริการหน้างาน กล่าวคือ

- ทีมงานที่มีประสบการณ์สำหรับบริการให้คำปรึกษาด้านการจัดการกากของเสีย การอบรมด้านความปลอดภัย ทีมสนับสนุนเฉพาะทาง และแรงงาน

- ด้านการบริการ สำหรับการคัดแยกกาก การบรรจุ และการขนถ่ายกาก รวมถึงบริการทำความสะอาด และดูแลสถานที่
- ด้านเครื่องมือ สำหรับอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า โดยมีไฟล์คลิฟท์ รถเครน รถบรรทุกหลากหลาย ประเภท และเครื่องมือต่าง ๆ พร้อมบริการ

#### • การขนส่งกากของเสีย

อินทรี อีโคไซเคิล มีบริการขนส่งกากของเสียด้วยอุปกรณ์บรรจุที่หลากหลายสำหรับกากของเสียทั้งแบบอันตราย และไม้อันตราย รถบรรทุกของเราจะติดตั้งระบบ GPS เพื่อติดตามการเดินทางได้อย่างทันทั่วถึง

#### • การจัดเตรียมกากและการกำจัดด้วยวิธีการเผาไหม้ในเตาเผาปูนซีเมนต์

เรามีกระบวนการดำเนินงานที่ได้มาตรฐาน ซึ่งตั้งอยู่ที่โรงงานของปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) จังหวัดสระบุรี ประกอบไปด้วยอาคารเตรียมเชื้อเพลิงทดแทนเหลว ระบบย่อยกากของแข็ง รวมทั้งระบบการเตรียมกากประเภทกึ่งแข็งกึ่งเหลว ทั้งนี้กากของเสียที่ผ่านการเตรียมแล้ว จะถูกส่งไปกำจัดด้วยวิธีการเผาไหม้ในเตาเผาปูนซีเมนต์

#### • การนำเสนอบริการอื่น ๆ

สำหรับของเสียที่ไม่สามารถเผาไหม้ในเตาเผาปูนซีเมนต์ได้ เรามีทีมผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำแนะนำ กระบวนการจัดการอื่นที่เหมาะสมต่อไป

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

อินทรี อีโคไซเคิล ดำเนินธุรกิจด้วยความใส่ใจในสิ่งแวดล้อมและระมัดระวังให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้น้อยที่สุด โดยการปรับปรุงกระบวนการจัดการของเสียอย่างต่อเนื่องตามแนวทางระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ยังมีการติดตามตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมทุก 6 เดือนเพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการทำงานของ อินทรี อีโคไซเคิลไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญ

### บริษัท สยามซีดีพาวเวอร์ จำกัด

#### ผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท สยามซีดี พาวเวอร์ จำกัด เป็นบริษัทในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง อีกแห่งหนึ่งที่จัดตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2554 ดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากลมร้อนทิ้งของกระบวนการผลิตปูนซีเมนต์ โดยนำลมร้อนสองส่วนจากกระบวนการผลิตปูนซีเมนต์ ส่วนแรกคือลมร้อนที่เหลือจากห้องลดอุณหภูมิปูนเม็ดของเตาเผา และส่วนที่สองคือ ลมร้อนที่เหลือจากหออุ่นวัตถุดิบในกระบวนการผลิตปูนเม็ด จากสายการผลิตของเตาเผาหมายเลข 5 และเตาเผาหมายเลข 6 ของบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) เข้ามาแลกเปลี่ยนความร้อน โดยมีกำลังการผลิตสูงสุด 18 เมกะวัตต์ต่อสายการผลิต ซึ่งก่อนหน้านี้ลมร้อนทั้งสองส่วนนี้ไม่ได้นำมาใช้ประโยชน์

การดำเนินการผลิตไฟฟ้าจากธุรกิจนี้ ช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้โดยตรง เช่น ช่วยลดปริมาณฝุ่นที่ปะปนในลม

ร้อนที่เหลือทิ้งและยังเป็นการลดอุณหภูมิของลมร้อนก่อนปล่อยสู่บรรยากาศได้อีกด้วย

นอกจากนี้ยังส่งผลด้านบวกทางอ้อม คือ จากการลดการใช้กระแสไฟฟ้าที่ผลิตจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการเผาไหม้เชื้อเพลิงฟอสซิล จึงทำให้ช่วยลดการเกิดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่เป็นก๊าซเรือนกระจกและช่วยลดภาวะโลกร้อนได้ ซึ่งโครงการนี้ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ได้สิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักรและภาษีเงินได้นิติบุคคลอีกด้วย

## **การจัดหาผลิตภัณฑ์**

### **การผลิต**

บริษัท สยามซีดีฟาวเวอร์ จำกัด มีโรงงานผลิต 1 โรงงาน แบ่งเป็นสายการผลิต 2 สาย คือ สายจากเตาเผา หมายเลข 5 และเตาเผาหมายเลข 6 ของบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) โดยมีกำลังการผลิตกระแสไฟฟ้า สูงสุด 18 เมกะวัตต์ต่อสายการผลิต

### **วัตถุดิบ**

ร้อยละ 100 ของวัตถุดิบสำคัญ ที่ใช้ในการผลิตกระแสไฟฟ้า ได้แก่ ลมร้อนที่เหลือจากห้องลดอุณหภูมิปูนเม็ด ของเตาเผา และลมร้อนที่เหลือจากหออุ่นวัตถุดิบในกระบวนการผลิตปูนเม็ด จากเตาเผาหมายเลข 5 และเตาเผา หมายเลข 6 ของบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)

### **งานบริการและผู้ให้บริการ**

ด้านงานบริการที่จำเป็นต้องมีภายในโรงงาน อาทิ งานซ่อมบำรุงเครื่องจักร งานรักษาความปลอดภัย และงานบริการอื่น ส่วนใหญ่มีการจัดจ้างเป็นผู้ให้บริการภายในประเทศทั้งสิ้น โดยมุ่งเน้นให้ความสำคัญในด้านคุณภาพและความปลอดภัย

### **ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้**

เนื่องด้วยกิจการของบริษัท สยามซีดีฟาวเวอร์ จำกัด ได้มีการนำลมร้อน 2 ส่วนจากกระบวนการผลิต ปูนซีเมนต์ส่วนแรกคือลมร้อนที่เหลือทิ้งห้องลดอุณหภูมิปูนเม็ดของเตาเผา และส่วนที่สองได้มีการนำลมร้อนที่เหลือ จากหออุ่นวัตถุดิบในกระบวนการผลิตปูนเม็ด จากสายการผลิตของเตาเผาหมายเลข 5 และเตาเผาหมายเลข 6 ของบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) เข้ามาทำการแลกเปลี่ยนความร้อนจากลมร้อนเหลือทิ้ง (ให้แก่) น้ำ เพื่อให้ได้ไอน้ำไปขับเคลื่อนกังหันไอน้ำ ให้ได้กระแสไฟฟ้าสูงสุด 18 เมกะวัตต์ ต่อสายการผลิต ซึ่งก่อนหน้านี้ลมร้อนทั้งสองส่วนนี้ได้มีการปล่อยทิ้งสู่บรรยากาศ

ดังนั้น การดำเนินการผลิตไฟฟ้าจากธุรกิจนี้ ก่อให้เกิดผลกระทบด้านบวกต่อสิ่งแวดล้อมทางตรง เช่น ช่วยลดปริมาณฝุ่นที่ปะปนในลมร้อนที่เหลือทิ้งและยังเป็นการลดอุณหภูมิของลมร้อนก่อนปล่อยสู่บรรยากาศ นอกจากนี้ยังส่งผลด้านบวกทางอ้อม คือ จากการลดการใช้กระแสไฟฟ้าที่ผลิตจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ซึ่งส่วนใหญ่เป็น

การเผาไหม้เชื้อเพลิงฟอสซิล จึงทำให้ช่วยลดการเกิดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่เป็น ก๊าซเรือนกระจก และช่วยลดภาวะโลกร้อนได้ ซึ่งโครงการนี้ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ได้สิทธิประโยชน์ในการ ยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักรอีกด้วย

### **การตลาดและการแข่งขัน**

ในปัจจุบัน สยามซีดีฟาวเวอร์ ดำเนินการผลิตไฟฟ้าจากถ่านหินภายในเตาเผาของบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) ยังไม่มีบริการสำหรับภายนอก แต่มองโอกาสในการทำธุรกิจต่อไปในภายภาคหน้า

### **บริษัท อินทรี ดิจิตอล จำกัด**

#### **ผลิตภัณฑ์และบริการ**

บริษัท อินทรี ดิจิตอล จำกัด บริษัทในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ก่อตั้งเมื่อปี 2556 โดยให้บริการครบวงจรทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีดิจิทัลแก่กลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง และในอนาคตทาง อินทรี ดิจิตอล มีแผนงานที่จะขยายการให้บริการครอบคลุมไปถึงกลุ่มลูกค้าภายนอกด้วย

อินทรี ดิจิตอล เป็นคู่คิดให้กับกลุ่มธุรกิจและลูกค้าในการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีดิจิทัล มาออกแบบและพัฒนาใช้กับองค์กร เพื่อทำให้กลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงสามารถสร้างความแตกต่างในด้านการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์และธุรกิจวัสดุก่อสร้าง

#### **การแข่งขันและการตลาด**

อินทรี ดิจิตอล มุ่งเน้นการเป็นพันธมิตรที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจในการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อเชื่อมต่อการดำเนินธุรกิจภายในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง รวมถึงเชื่อมต่อกับลูกค้าและลูกค้าเข้าด้วยกันอย่างทันทั่วถึง ความมุ่งหวังของเราคือการเพิ่มศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงาน รวมไปถึงสร้างความแตกต่างและได้เปรียบในการแข่งขันให้กับบริษัทในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง อันประกอบไปด้วย

**เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีดิจิทัล** เข้าใจอย่างลึกซึ้งถึงองค์ประกอบต่างๆ ของเทคโนโลยีดิจิทัล และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่นำมาใช้งานเพื่อให้เหมาะสมมากที่สุดกับบริษัทในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อช่วยเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ให้กับผู้ใช้บริการ

**เป็นเลิศในการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ** ดูแลและให้บริการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างครบวงจร ด้วยคุณภาพและมาตรฐานที่สูงเทียบเท่าระดับโลก เพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดของผู้ใช้บริการ

**สร้างองค์กรอัจฉริยะที่มีการขับเคลื่อนจากภายใน** การนำระบบที่เป็นการเชื่อมต่อถึงกันทั้งหมดตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทางมาให้บริการ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีที่สุดและเสริมสร้างประสิทธิภาพให้แก่ผู้ใช้บริการ

**ความเข้มแข็งของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง** อินทรี ดิจิตอล จะเสริมสร้างพลังจากทรัพยากรสินทางปัญญาจาก

กลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ในการเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีดิจิทัล ด้วยกระบวนการทำงานที่ดีที่สุด เพื่อการพัฒนาในอนาคตอย่างยั่งยืน

ในปัจจุบันประเทศไทยได้ตระหนักในการผลักดันนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล เพื่อให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น บริษัทในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในเรื่องนี้ จึงได้เริ่มปฏิรูปและขับเคลื่อนองค์กรให้เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ตามสภาพตลาดและรูปแบบธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตามความก้าวหน้าของระบบดิจิทัล

## **การกำหนดผลิตภัณฑ์และบริการ**

### **การบริการ**

ในปี 2558 อินทรี ดิจิตอล ให้บริการครอบคลุมตั้งแต่การวางแผนกลยุทธ์ทางด้านเทคโนโลยีด้านสารสนเทศและดิจิทัล เพื่อให้สอดคล้องและส่งเสริมกลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวงจนไปถึงการดูแลและพัฒนาระบบที่มีอยู่ให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานทั้งภายในและภายนอกองค์กรตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

โดยระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัลที่ทาง อินทรี ดิจิตอล ดูแลและรับผิดชอบครอบคลุมทั้งหมดได้แก่ SAP 36 modules และ Non SAP 31 applications สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มงานบริการได้ดังต่อไปนี้

- การวางแผนด้านกลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัล รวมไปถึงการค้นคว้าวิจัยเทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัลใหม่
- การบริหารและจัดการโครงการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัล
- การบริหารจัดการและดูแลระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มงานธุรกิจภายในองค์กร
- การบริหารจัดการและดูแลระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มงานธุรกิจที่ต้องเกี่ยวข้องกับลูกค้า และ คู่ค้า
- การบริหารและจัดการงานระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัลที่เกี่ยวกับงานโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ระบบเครือข่าย (Network) ระบบความปลอดภัย (Security) และ การดูแลระบบให้ผู้ใช้งาน (End User)
- การบริหารและจัดการ ดาต้าเซ็นเตอร์

ในปี 2559 อินทรี ดิจิตอล ได้ทำการขยายการให้บริการไปถึงกลุ่มบริษัทร่วมลงทุน (Join Venture)



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1. ความเสี่ยงด้านธุรกิจ

เศรษฐกิจในปีที่ผ่านมาอยู่ในภาวะชะลอตัว ภาครัฐและเอกชนชะลอแผนการลงทุน โดยโครงการก่อสร้างหลายโครงการถูกยกเลิกหรือเลื่อนออกไป ส่งผลให้อัตราการใช้ปูนซีเมนต์ภายในประเทศลดตัวลงมากกว่าที่คาด ตลาดปูนซีเมนต์และวัสดุก่อสร้างเกิดการแข่งขันที่รุนแรง

หนึ่งในแผนจัดการความเสี่ยงของเราคือการส่งออกปูนซีเมนต์ไปยังต่างประเทศ เช่น ราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ซึ่งเป็นประเทศที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจดีมีความต้องการปูนซีเมนต์ และผลิตภัณฑ์ก่อสร้างสูง

ขณะเดียวกัน เราได้เน้นการสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า โดยการปรับปรุงต้นทุนควบคู่กับการพัฒนาคุณภาพสินค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้ช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

#### 3.2 ความเสี่ยงต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน

เรามุ่งมั่นและให้ความสำคัญต่อการพัฒนาด้านสิ่งแวดล้อม ควบคู่ไปกับการพัฒนาชุมชน การดำเนินกิจกรรมจะยึดหลักความถูกต้องและสอดคล้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการอบรมให้ความรู้ด้านสิ่งแวดล้อม การเพิ่มพื้นที่สีเขียว การจัดการระบบน้ำดื่ม น้ำใช้ การคัดแยกขยะ และจัดตั้งธนาคารขยะของหมู่บ้าน ภายใต้บริบทและความต้องการของหมู่บ้านที่แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ ยังจัดตั้งกองทุนพัฒนาชุมชนและสิ่งแวดล้อม ดำเนินงานในรูปแบบของคณะกรรมการร่วม เพื่อจัดทำโครงการพัฒนาชุมชน โดยมีคณะกรรมการจากภาครัฐและจากกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงเข้าร่วมด้วย

#### 3.3 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

##### ความเสี่ยงทางด้านพลังงานและการจัดหาวัตถุดิบ

ต้นทุนทางด้านเชื้อเพลิงและไฟฟ้าถือเป็นต้นทุนที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจปูนซีเมนต์ คิดเป็นสัดส่วนสูงกว่า ร้อยละ 70 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แม้ว่าในปี 2558 ราคาถ่านหินจะลดลง แต่อาจมีโอกาที่จะกลับมามีราคาสูงขึ้นอีกครั้งได้ในอนาคต ขณะเดียวกัน ค่าไฟฟ้าในปีที่ผ่านมาก็มีราคาเพิ่มสูงขึ้น แม้จะมีการปรับค่าฐานจากอัตราค่าไฟฟ้าของภาครัฐใหม่แล้วก็ตาม ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการโครงการที่เกี่ยวข้องกับการลดต้นทุนการผลิตต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ อาทิ โครงการพัฒนาสิ่งดีให้ดียิ่ง (Good to Great Wave II)

บริษัทฯ ได้เพิ่มปริมาณการใช้เชื้อเพลิงจากถ่านหินและเชื้อเพลิงทดแทนมากขึ้น เพื่อประหยัดต้นทุนในการผลิต และมีแผนที่จะลงทุนเพิ่มเติมในโครงการการนำความร้อนที่เหลือใช้จากการผลิตกลับมาหมุนเวียนใช้ในการผลิตกระแส ไฟฟ้า เพื่อลดต้นทุนการผลิตด้านไฟฟ้าให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

สำหรับการบริหารความเสี่ยงทางด้านการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตนั้น เรามีการลดความเสี่ยงโดยการถือครองแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญต่าง ๆ อาทิ แหล่งหินปูน แหล่งหินดินดาน และดินลูกรัง ทั้งมีการทำสัญญาระยะยาวกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและเชื้อเพลิงหลักอื่น ๆ ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงมีการสำรวจแหล่งทรัพยากรแห่งใหม่ และดำเนินการขอต่ออายุประทานบัตรที่เกี่ยวข้องล่วงหน้า เพื่อให้แน่ใจได้ว่าเราจะมีทรัพยากรเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างยั่งยืน

### **ความเสี่ยงเรื่องความปลอดภัย**

การดำเนินการผลิตปูนซีเมนต์ จำเป็นต้องมีการทำงานที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักร ความร้อน ฝุ่น และสารเคมี ต่างๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงเน้นการสร้างวัฒนธรรมขององค์กรด้านความปลอดภัยสำหรับแผนงานการสร้างความปลอดภัยในปีที่ผ่านมา เช่น สถานีฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับงานอันตราย (Safety Garden) ซึ่งเป็นสถานที่ให้ความรู้และถ่ายทอดประสบการณ์ให้กับพนักงาน ผู้รับเหมา ในข้อกำหนดสำคัญของการปฏิบัติงานอันตราย 10 ประเภทยานอย่างถูกต้อง

## **3.4 ความเสี่ยงด้านการเงินและการบริหารความเสี่ยง**

### **ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน**

ท่ามกลางความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2558 ศูนย์บริหารเงิน (Treasury) ของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงลดความเสี่ยงโดยการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยวิธี Natural Hedge เริ่มจากการจัดค่าใช้ จ่ายนำเข้าเครื่องจักร อุปกรณ์ และวัตถุดิบสกุลเงินตราต่างประเทศให้สอดคล้องกับเงินรายได้จากการส่งออก ส่วนความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เหลือได้จัดการบรรเทาผ่านเครื่องมือทางการเงิน อันได้แก่ สัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contracts) ให้สอดคล้องกับสกุลเงินของธุรกรรมนั้น ๆ ที่เกิดขึ้น

### **ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย**

เราได้ทำการติดตามความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในการคาดการณ์เหตุการณ์ที่ธนาคารกลางสหรัฐ (Fed) จะขึ้นอัตราดอกเบี้ย เพื่อให้แน่ใจว่าต้นทุนทางการเงินนั้นต่ำที่สุด นอกจากนี้ยังได้กำหนดแนวทางจัดการความสัมพันธ์ระหว่างอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและอัตราดอกเบี้ยคงที่ เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยให้น้อยที่สุดอีกด้วย

### **ความเสี่ยงด้านเครดิต**

เราใช้นโยบายการควบคุมสินเชื่อ (Credit Control Policies) และได้ทำการประเมินความน่าเชื่อถือ (Credit Assessment) เป็นระยะ เพื่อลดความเสี่ยงของคู่สัญญา สำหรับการทำสัญญาตราสารอนุพันธ์ทางการเงิน วงเงินสินเชื่อ และการทำประกันนั้น เราได้ทำกับคู่สัญญาที่มีความน่าเชื่อถือที่ดี อีกทั้งยังมีการลดความเสี่ยงด้านเครดิตผ่านการกระจายการทำธุรกรรมกับหลาย ๆ คู่สัญญา

### ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ มีสภาพคล่องที่เพียงพอตลอดเวลา จึงได้จัดเตรียมเงินสำรองสำหรับการชำระเงินตามภาระผูกพันที่มี และได้ดำเนินการครอบคลุมสำหรับทุกบริษัทในกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง นอกจากนี้ ยังได้จัดเตรียมวงเงินสินเชื่อจากหลากหลายธนาคารเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจและการขยายธุรกิจอย่างเหมาะสม สำหรับเงินสดส่วนเกินนั้นก็ได้มีการนำไปลงทุนในตราสารทางการเงินที่มีสภาพคล่องสูง

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชี 2558

- ไม่มี -

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

- ไม่มี -

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อย

- ไม่มี -

#### 4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

##### 4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

วัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการดำเนินงานปกติธุรกิจขององค์กร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

		(หน่วย : ล้านบาท)		
	ลักษณะของ กรรมสิทธิ์	บมจ. ปูนซีเมนต์ นครหลวง	อื่นๆ	รวม
ที่ดิน, แหล่งแร่ และต้นทุนในการฟื้นฟูสภาพเหมือง	เป็นเจ้าของ	1,133	750	1,883
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	2,891	1,468	4,359
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	7,529	3,626	11,155
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	499	111	610
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	486	7	493
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	1,852	1,069	2,921
<b>รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์</b>		<b>14,390</b>	<b>7,031</b>	<b>21,421</b>

หมายเหตุ : สินทรัพย์ถาวรหลักไม่มีภาระผูกพัน (ติดจำนอง)

##### 4.2 บริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- ไม่มี -

##### 4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

		(หน่วย : ล้านบาท)		
	ลักษณะของ สิทธิ์	บมจ. ปูนซีเมนต์ นครหลวง	อื่นๆ	รวม
ค่าสัมปทานเหมืองแร่	เป็นเจ้าของ	1,795	146	1,941
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	137	4	141
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	เป็นเจ้าของ	122	4	126
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างพัฒนา	เป็นเจ้าของ	1,089	-	1,089
<b>รวมสินทรัพย์ไม่มีตัวตน</b>		<b>3,143</b>	<b>154</b>	<b>3,297</b>

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีเครื่องหมายการค้า และสิทธิตามประทานบัตรสำหรับทำเหมืองแร่หินดินดาน และหินปูน (เพื่ออุตสาหกรรมซีเมนต์) ในอำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี เหมืองหินปูน (เพื่ออุตสาหกรรมก่อสร้าง) ในอำเภอดูหมัด จังหวัดสุพรรณบุรี และเหมืองแร่ยิปซัมในอำเภอหนองบัว จังหวัดนครสวรรค์ และใบอนุญาตโรงงาน สำหรับการไม่

บดย่อยหิน ในอำเภออุ้มทอง จังหวัดสุพรรณบุรี และสิทธิการเช่าที่ดินนิคมอุตสาหกรรมเหมราช จังหวัดชลบุรี เพื่อกำจัดกากอุตสาหกรรมและจำหน่ายเชื้อเพลิงและวัสดุทดแทน

**รายละเอียดประทานบัตรเหมืองแร่ของบริษัทที่ใช้ประโยชน์ในปัจจุบัน**

เจ้าของใบอนุญาต สัมปทาน	สถานที่ตั้ง	ชนิดแร่	จำนวน ประทานบัตร (ฉบับ)	เนื้อที่ (ไร่)	อายุ ประทานบัตร ที่เหลืออยู่ (ปี)	ปีที่ใบอนุญาต สิ้นอายุ
บมจ.ปูนซีเมนต์นครหลวง	จ.นครราชสีมา	ดินซีเมนต์ เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	1	126-1-99	6	2565
	จ.นครราชสีมา	ดินซีเมนต์ เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	2	409-2-32	21	2580
	จ.สระบุรี	ดินซีเมนต์ เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	2	68	6	2565
บมจ.ปูนซีเมนต์นครหลวง	จ.สระบุรี	หินปูนและหินดินดาน เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	20	4420-3-02	14	2573
	จ.สระบุรี	หินปูนและหินดินดาน เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	1	229-0-72	13	2572
	จ.สระบุรี	หินปูนและหินดินดาน เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	11	2261-1-90	3	2562
	จ.สระบุรี	หินปูนและหินดินดาน เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	1	285-0-78	2	2561
	จ.สระบุรี	หินปูนและหินดินดาน เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	1	285-3-00	1	2560
	จ.นครสวรรค์	ยิปซัม	2	585-0-82	6	2565
	จ.ลำปาง	หินปูนและดินดาน เพื่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์	6	1627-2-00	5	2564
	จ.สุพรรณบุรี	หินปูนเพื่ออุตสาหกรรมก่อสร้าง	1	293-1-15	9 เดือน	2559
	จ.สุพรรณบุรี	หินปูน เพื่ออุตสาหกรรมก่อสร้าง	1	299-2-92	5	2564

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชี 2558

- ไม่มี -

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

- ไม่มี -

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อย

- ไม่มี -

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

- 1) ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ เลขทะเบียนบริษัท โทรศัพท์ โทรสาร เว็บไซต์ จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

ชื่อบริษัท:	บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ:	SCCC
ทะเบียนเลขที่:	0107536001346 เลขทะเบียนเดิม (บมจ. 208)
ประเภทธุรกิจ:	อุตสาหกรรมผลิตและจำหน่ายปูนซีเมนต์
สำนักงานใหญ่:	อาคารคอลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น 7-12 เลขที่ 199 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย 10110
โรงงาน:	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ โรงงาน 1 และโรงงาน 3 เลขที่ 99 หมู่ที่ 9 ถนนมิตรภาพ กิโลเมตรที่ 129 ตำบลทับกวาง อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี ประเทศไทย 18260</li><li>▪ โรงงาน 2 เลขที่ 219 หมู่ที่ 5 ถนนมิตรภาพ กิโลเมตรที่ 131 ตำบลทับกวาง อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี ประเทศไทย 18260</li><li>▪ โรงงานมอร์ตาร์ เลขที่ 41/2 หมู่ที่ 5 ถนนมิตรภาพ กิโลเมตรที่ 129 ตำบลทับกวาง อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี ประเทศไทย 18260</li><li>▪ โรงเตรียมเชื้อเพลิงผสม (AFR Platform) เลขที่ 301 หมู่ที่ 5 ถนนมิตรภาพ กิโลเมตรที่ 133 ตำบลทับกวาง อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี ประเทศไทย 18260</li></ul>
โทรศัพท์:	+ 66 2 797 7000
โทรสาร:	+ 66 2 797 7001 ถึง 2
เว็บไซต์:	<a href="http://www.siamcitycement.com">www.siamcitycement.com</a>
จำนวนและชนิด ของหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมด ของบริษัท:	หุ้นสามัญจำนวน 230,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท



- 2) ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ โทรศัพท์ โทรสาร จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของนิติบุคคล นั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ / ผลิตภัณฑ์	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	จำนวน หุ้นสามัญ ที่ออก จำหน่าย (ล้านหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น โดยตรง (ร้อยละ)
<b>ถือหุ้นโดยบริษัท</b>					
1. บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด	ไทย	คอนกรีตผสมเสร็จและอะกริเกต	2,500	25	100.00
2. บริษัท อินทรี ซุปเปอร์บล็อก จำกัด	ไทย	คอนกรีตมวลเบา	500	5	100.00
3. บริษัท คอนวูด จำกัด	ไทย	วัสดุก่อสร้าง	300	3	100.00
4. บริษัท อินทรี อีโคไซเคิล จำกัด	ไทย	กำจัดกากอุตสาหกรรมและจำหน่ายเชื้อเพลิงและวัสดุทดแทน	180	1.80	100.00
5. บริษัท สยามซีดีฟาวเวอร์ จำกัด	ไทย	ผลิตไฟฟ้าจากความร้อนเหลือใช้	2,000	20	100.00
6. บริษัท อินทรี ดิจิตอล จำกัด	ไทย	ให้บริการด้านเทคนิค การจัดการและพัฒนา ระบบข้อมูล	100	1	100.00
7. บริษัท ลานนา รีซอร์สเซส จำกัด (มหาชน)	ไทย	ถ่านหิน	525	525	44.99
8. บริษัท ไทย อะโกร เอ็นเนอรยี่ จำกัด (มหาชน)	ไทย	เอทานอล	1,000	1,000	4.72
9. บริษัท โฮลซิม ซีเมนต์ (บังกลาเทศ) จำกัด	บังกลาเทศ	ซีเมนต์	8.82 ล้าน ตাকা	0.09	10.42
10. บริษัท ซิป มง อินทรีซีเมนต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	กัมพูชา	ซีเมนต์	60 ล้าน เหรียญสหรัฐ	0.03	40.00
<b>ถือหุ้นโดยบริษัท คอนวูด จำกัด</b>					
1. บริษัท พีที คอนวูด อินโดนีเซีย จำกัด	อินโดนีเซีย	วัสดุก่อสร้าง	10 ล้าน เหรียญสหรัฐ	10	100.00

บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด	อาคารคอลลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น 7-12 เลขที่ 199 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 2 797 7555 โทรสาร + 66 2 797 7005
บริษัท อินทรี ซุปเปอร์บล็อก จำกัด	อาคารคอลลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น 7-12 เลขที่ 199 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 2 797 7000 โทรสาร + 66 2 797 7001-2
บริษัท คอนวูด จำกัด	อาคารคอลลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น 7-12 เลขที่ 199 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 2 797 7444 โทรสาร + 66 2 797 7004
บริษัท อินทรี อีโคไซเคิล จำกัด	อาคารคอลลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น 7-12 เลขที่ 199 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 2 797 7000 โทรสาร + 66 2 797 7001-2
บริษัท สยามซิตี พาวเวอร์ จำกัด	อาคารคอลลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น 7-12 เลขที่ 199 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 2 797 7000 โทรสาร + 66 2 797 7001-2
บริษัท อินทรี ดิจิตอล จำกัด	อาคารคอลลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น 7-12 เลขที่ 199 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 2 797 7000 โทรสาร + 66 2 797 7001-2
บริษัท ลานนา รีซอร์สเซส จำกัด (มหาชน)	อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 9 เลขที่ 888/99 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 2 253 8080 โทรสาร + 66 2 253 5014, 66 2 253 6822
บริษัท ไทย อะโกร เอ็นเนอรยี่ จำกัด (มหาชน)	888/114 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 11 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขต ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 2 627 3890-94 , + 66 2 255 4380-84 โทรสาร + 66 2 627 3889
บริษัท โฮลซิม ซีเมนต์ (บังกลาเทศ) จำกัด Holcim Cement (Bangladesh) Ltd.	House No.8, Road No.14, Bandhara, Dhaka 1212, Bangladesh Phone + 880 2 988 1002 - 3, + 880 2 881 2485 Fax + 880 2 881 5249
บริษัท ชิป มง อินทรีซีเมนต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด CHIP MONG INSEE Cement Corporation Ltd.	House No. 137B, Mao Tse Tung Blvd., Sangkat Boeung Keng Kang 3, Khan Chamkar Mon, Phnom Penh, Cambodia Phone + 855 23 218 060 – 1 Fax + 855 23 210 155
บริษัท พีที คอนวูด อินโดนีเซีย จำกัด PT Conwood Indonesia Ltd.	Menara Jamsostek, North Tower, 15 <sup>th</sup> Floor, Jl. Jenderal Gotot Subroto No. 38 South Jakarta 12930, Indonesia Phone +62 21 5296 2146 Fax +62 21 5296 2147

3) ชื่อ สถานที่ตั้ง โทรศัพท์ โทรสารของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

**นายทะเบียนหุ้น**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง  
กรุงเทพมหานคร 10400 ประเทศไทย  
โทรศัพท์ +66 2 009 9000  
โทรสาร +66 2 009 9991 Call Center+66 2 009 9999

**นายทะเบียนหุ้นกู้**

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
1222 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา  
กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย 10120  
โทรศัพท์ + 66 2 296 4494  
โทรสาร + 66 2 683 1389

**ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้**

ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)  
3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร  
กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย 10900  
โทรศัพท์ + 66 2 230 5449  
โทรสาร + 66 2 266 9779

**ผู้สอบบัญชี**

นางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ  
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ใบอนุญาตเลขที่ 4377  
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด  
ชั้น 33 อาคารเลคริชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก  
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย  
กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย 10110  
โทรศัพท์ + 66 2 264 0773  
โทรสาร + 66 2 264 0789 - 90