

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัท ฝาจีบ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย ฝาจีบ ฝาเกลียวกันปลอม ฝาแม็กชี และฝาพลาสติก สำหรับปิดผนึกขวดบรรจุเครื่องดื่มหลากหลายประเภท เช่น น้ำอัดลม นมถั่วเหลือง เบียร์ โซดา เครื่องดื่มบำรุงกำลัง น้ำผลไม้ สุรา ชา น้ำดื่มและเวชภัณฑ์ รวมถึงจำหน่ายเครื่องผนึกฝาจุจิบแบบ คั่นโยกและเครื่องผนึกฝาแม็กชี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการให้บริการรับจ้างพิมพ์แผ่นโลหะและแผ่นอลูมิเนียมตรา ต่างๆ

บริษัท ฝาจีบ จำกัด (มหาชน) บริษัท ก่อตั้งในปี 2511 ได้รับการสนับสนุนเทคโนโลยีการผลิตจากบริษัท นิปปอน โคลสเซอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของบริษัท โตโย ไซกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด ประเทศญี่ปุ่น และ ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง รวมทั้งกำลังการผลิตที่มีเพียงพอ บริษัทฯ ได้จำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าชั้นนำทั้งใน ประเทศและต่างประเทศ ปัจจุบันมียอดขายมากกว่า 2,700 ล้านบาทต่อปี โดยมีผู้ถือหุ้นหลักอยู่ในกลุ่ม อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์และเครื่องดื่ม ได้แก่ บริษัท นิปปอน โคลสเซอร์ส จำกัด บริษัท โตโย ไซกัน จำกัด บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด บริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด บริษัท เสริมสุข จำกัด(มหาชน) และบริษัท กรีนสโอด จำกัด

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจบรรจุภัณฑ์ฝาปิดผนึก บริษัทฯ ได้พัฒนาและเสริมสร้างความสัมพันธ์ อันยาวนานกับลูกค้า ด้วยการยึดมั่นในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดย การใช้เทคโนโลยีชั้นนำจากกลุ่มบริษัท โตโย ไซกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด บริษัทฯ ยังคงทุ่มเทและมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ ที่จะก้าวไปสู่ความเป็นผู้นำในธุรกิจบรรจุภัณฑ์ในอนาคต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ฝาจีบ จำกัด (มหาชน) (Crown Seal Public Company Limited) ได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นนิติ บุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2511 โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 100,000,000 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท บริษัทฯ จัดตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของบริษัทผู้ผลิต เครื่องดื่มภายในประเทศกับบริษัท เบอรัลียูเคเกอร์ จำกัด และบริษัท โตโย ไซกัน ไกซา จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้ความ ช่วยเหลือด้านวิชาการและเทคนิคในการผลิตฝาจุจิบ ฝาอลูมิเนียมเกลียวกันปลอม ฝาแม็กชี และฝาพลาสติก

บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม

ในวันที่ 2 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2537 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ทะเบียนเลขที่บมจ.288 ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นทะเบียนเลขที่ 0107537000416

ปี 2554

- ไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญในปี 2554 นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ซื้ออาคารคลังสินค้าอัตโนมัติและอุปกรณ์จากบริษัท บางกอกแคน แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด ในราคา 45,422,145 บาท และได้รับโอนกรรมสิทธิ์จากบริษัทดังกล่าว เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2554

ปี 2555

- บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนใน บริษัท เพชรแพค จำกัด จำนวน 2 ครั้ง รวม 180,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 450 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 81 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีหุ้นในบริษัท เพชรแพค จำกัด เพิ่มขึ้นเป็น 260,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 18.6 ของหุ้นทั้งหมด

ปี 2556

- บริษัท โตโย ไชกัน โกชา จำกัด ได้เปลี่ยนโครงสร้างและซื้อบริษัทเป็น บริษัท โตโย ไชกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด และได้โอนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ฝ่าจิบ จำกัด (มหาชน) จำนวน 5,280,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของหุ้นทั้งหมดให้กับบริษัท โตโย ไชกัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย และถือหุ้นโดยบริษัท โตโย ไชกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัดทั้งหมด ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556
- บริษัท เจแปน คราวน์คอร์ค จำกัด ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ จำนวน 19,843,338 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 37.58 ของหุ้นทั้งหมด ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท นิปปอน โคลสเชอร์ส จำกัด ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556
- บริษัทฯ ได้ขายหุ้นใน บริษัท เพชรแพค จำกัด จำนวน 120,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 483.48 บาท ให้กับบริษัท โตโย ไชกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด ทำให้บริษัทเหลือหุ้นในบริษัท เพชรแพค จำกัด จำนวน 140,000 หุ้น หรือคิดเป็น ร้อยละ 10.0 ของทุนจดทะเบียน

ปี 2557

- บริษัท ได้ร่วมลงทุนกับบริษัท นิปปอน โคลสเชอร์ส จำกัด และ Davlyn Steel Corporation (Hong Kong) Co.,Ltd. ตั้งบริษัท PT. Indonesia Caps and Closures ผลิตฝาในประเทศอินโดนีเซีย ทุนจดทะเบียน 5,750,000 ดอลลาร์สหรัฐ โดยถือหุ้น จำนวน 14,375 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ชนิดของหุ้น	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัทรวม PT. Indonesia Caps and Closures	ผลิตภาชนะพลาสติก	สามัญ	5.75 ล้าน ดอลลาร์สหรัฐ	25.0
บริษัทที่เกี่ยวข้อง บริษัท เพชรแพค จำกัด บริษัท เฮอริเทจ สโตนแวร์ จำกัด* บริษัท บางกอกแคน แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด	ผลิตภาชนะพลาสติก ผลิตภาชนะเซรามิค ผลิตฝากระป๋องกระป๋อง 2 ชั้น และกระป๋อง 3 ชั้น	สามัญ สามัญ สามัญ	140 ล้านบาท 100 ล้านบาท 1,800 ล้านบาท	10.0 10.0 1.6

หมายเหตุ * บริษัท เฮอริเทจ สโตนแวร์ จำกัด หยุดดำเนินการตั้งแต่ปี 2551

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนทางวิชาการ และเทคโนโลยีในการผลิตจาก บริษัท โตโย ไชกัน จำกัด และ บริษัท นิปปอน โคลสเชอร์ส จำกัด ประเทศญี่ปุ่น โดยบริษัทฯ ชำระค่าสิทธิการผลิตเป็นจำนวนร้อยละของยอดขายสุทธิของแต่ละผลิตภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายอื่นสำหรับความช่วยเหลือในการส่งช่างเทคนิคมาช่วยปรับปรุงการผลิตเป็นครั้งคราวตามความจำเป็น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ฝาจีบ (CROWN CAP) เป็นฝาปิดผนึกขวด ทำมาจากแผ่นเหล็กเคลือบอัดขึ้นรูป ภายในบุด้วยวัสดุฉนวน ป้องกันการรั่วซึม เมื่อปิดแน่นจะสามารถเก็บรักษาคุณภาพเครื่องดื่ม หรือผลิตภัณฑ์ภายในขวดได้ดี ปัจจุบันใช้ ผนึกขวดบรรจุน้ำอัดลม เบียร์ โซดา นมถั่วเหลือง น้ำผลไม้

ฝาเกลียวกันปลอม (PILFER-PROOF CAP) ใช้ปิดผนึกขวดเกลียว พัฒนาขึ้นเพื่อป้องกันการปลอมปนสินค้า ทำจากแผ่นอลูมิเนียมอัดขึ้นรูปเป็นลักษณะถ้วยทรงกระบอก มีรอยบุโดยรอบระหว่างตัวฝากับขอบฝา ภายในบุด้วยวัสดุป้องกันการรั่วซึม ไม่เป็นสนิม เหมาะสมที่จะใช้ผนึกขวดบรรจุน้ำอัดลม เครื่องดื่มบำรุงกำลัง สุรา ยา ฝาเกลียวกันปลอมเปิดง่าย ใช้ปิดซ้ำได้อีกเมื่อบริโภคไม่หมดในคราวเดียว แต่สามารถเห็นได้ชัดว่าผ่านการเปิดมาแล้ว

ฝาพลาสติก (PLASTIC CAP) เป็นฝาปิดผนึกขวดที่ผลิตโดยใช้พลาสติกเรซิน หลอมละลายขึ้นรูปเป็นฝา มีรูปแบบที่เหมาะสมกับการใช้งานที่แตกต่างกันหลายประเภท ลักษณะโดยทั่วไปของฝา มีร่องกันลื่นโดยรอบ และมีรอยบุระหว่างตัวฝากับขอบฝาเพื่อให้เปิดได้ง่าย ใช้ปิดซ้ำได้อีกเมื่อบริโภคไม่หมดในคราวเดียว ปัจจุบัน บริษัทฯ มีฝาพลาสติกหลายชนิดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้แก่

- ฝาพลาสติกชนิดมีวัสดุบุผนึกป้องกันการรั่วซึม สำหรับใช้ปิดผนึกขวดบรรจุน้ำอัดลม หรือผลิตภัณฑ์ที่ผ่านกระบวนการบรรจุด้วยอุณหภูมิสูง เช่น ชา นม เครื่องดื่มบำรุงกำลัง
- ฝาพลาสติกชนิดไม่มีวัสดุบุผนึกป้องกันการรั่วซึม ที่ออกแบบมาให้สามารถป้องกันการรั่วซึมได้โดยไม่ต้องอาศัยวัสดุบุผนึกชั้นใน สำหรับใช้ผนึกขวดบรรจุน้ำดื่ม น้ำผลไม้
- ฝาพลาสติกชนิดไม่มีวัสดุบุผนึกป้องกันการรั่วซึม สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ผ่านกระบวนการบรรจุด้วยอุณหภูมิสูง เช่น นม ชา
- ฝาพลาสติกชนิดไม่มีวัสดุบุผนึกป้องกันการรั่วซึม เพื่อการบรรจุในระบบปลอดเชื้อ (Aseptic)

ฝาวงแหวนแมกซ์คราวน์ (MAXI CROWN) เป็นฝาปิดผนึกขวดที่ทำจากแผ่นเหล็กอัดขึ้นรูปและบากร่อง ภายในบุด้วยวัสดุป้องกันการรั่วซึม พัฒนาขึ้นเพื่อให้ดึงวงแหวนเปิดได้ง่าย ป้องกันการนำกลับมาใช้ใหม่และการปลอมปนสินค้าได้สมบูรณ์แบบ เหมาะสมที่จะใช้ปิดผนึกผลิตภัณฑ์ไม่แช่เย็นต่างๆ

ฝาวงแหวนแมกซ์แคป (MAXI CAP) เป็นฝาปิดผนึกขวดที่ทำจากแผ่นอลูมิเนียมทั้งชิ้นอัดขึ้นรูปและบากร่องภายในบุด้วยวัสดุป้องกันการรั่วซึม นอกจากคุณสมบัติทั่วไปที่เหมือนกับฝาวงแหวนแมกซ์คราวน์แล้ว ยังมีคุณสมบัติเหมาะสมสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องเก็บไว้ในที่มีความชื้นสูง หรือเปียกชื้นเป็นเวลายาวนานได้โดยฝาไม่เป็นสนิม เช่น น้ำดื่ม เบียร์ สุรา น้ำผลไม้

ฝาวงแหวนแมกซ์พี (MAXI-P) เป็นฝาปิดผนึกขวดที่ทำจากแผ่นอลูมิเนียมอัดขึ้นรูปและบากร่อง ภายในบุด้วยวัสดุป้องกันการรั่วซึม คุณสมบัติโดยทั่วไปเหมือนกับฝาวงแหวนแมกซ์แคป ยกเว้นวงแหวนที่ใช้ดึงเปิดเปลี่ยน

จากอลูมิเนียมเป็นพลาสติก สามารถป้องกันการปลอมปนสินค้า และเหมาะสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการเก็บไว้ในที่ที่มีความชื้นสูงโดยฝาไม่เป็นสนิม เช่น น้ำดื่ม เบียร์ สุรา น้ำผลไม้

เครื่องฉีกฝ้ายแบบคั่นโยก ได้รับการออกแบบเป็นพิเศษสามารถฉีกฝ้ายได้แน่นสนิทกับปากขวด จึงป้องกันการรั่วไหล ของผลิตภัณฑ์ที่บรรจุอยู่ภายในได้เป็นอย่างดี ใช้งานมีน้ำหนักเบาเคลื่อนย้ายได้สะดวก

เครื่องฉีกฝ้ายแม็กชี เป็นเครื่องฉีกฝ้ายหัวเดียวระบบนิวเมติกกึ่งอัตโนมัติ สามารถฉีกได้ทั้งฝ้ายแม็กชี แค๊ป ฝ้ายแม็กชีคราวน์และฝ้ายแม็กชีพี โดยฉีกกับขวดได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ที่บรรจุภายในให้คงคุณภาพอยู่ได้นาน

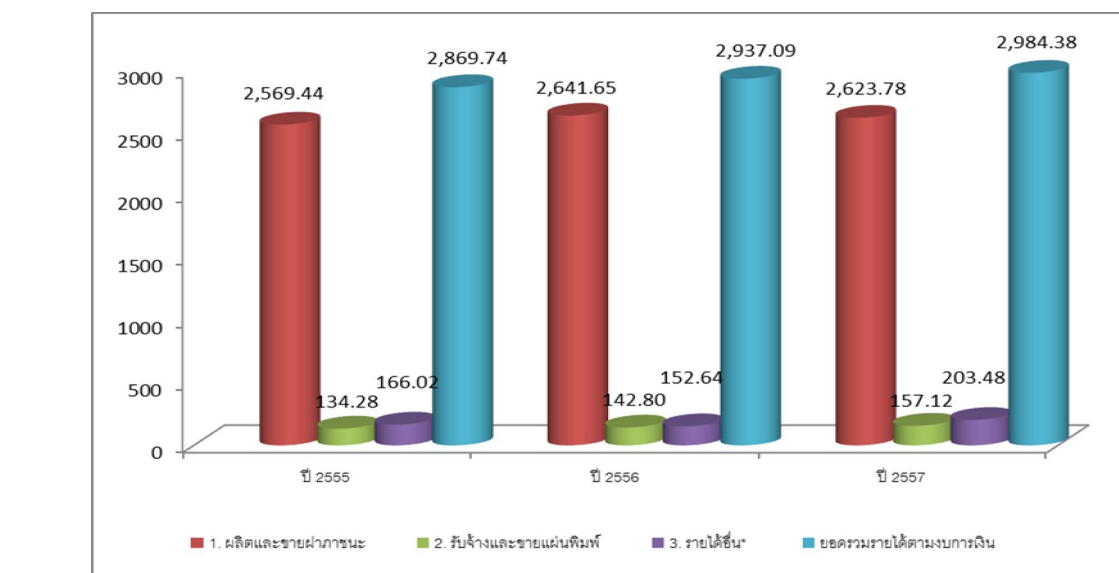
งานบริการพิมพ์แผ่นโลหะ บริษัทฯ ให้บริการเคลือบและพิมพ์สีลวดลายต่างๆ ลงบนแผ่นโลหะและแผ่นอลูมิเนียม เพื่อให้ลูกค้านำไปขึ้นรูปเป็นสินค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการในการออกแบบลวดลายงานพิมพ์ด้วยระบบการจัดทำที่ทันสมัยทำให้งานพิมพ์มีคุณภาพ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในระยะ 3 ปี ที่ผ่านมา

รายได้	2557		2556		2555	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้สุทธิ						
1. ผลิตและขายฝ้ายภาชนะ	2,623.78	87.92	2,641.65	89.94	2,569.44	89.54
2. รับจ้างและขายแผ่นพิมพ์	157.12	5.26	142.80	4.86	134.28	4.68
3. รายได้อื่น*	203.48	6.82	152.64	5.20	166.02	5.78
ยอดรวมรายได้ตามงบการเงิน	2,984.38	100.00	2,937.09	100.00	2,869.74	100.00

หมายเหตุ : *แสดงตามงบการเงินที่รวมรายได้อื่นๆ เช่น รายได้จากการขายเศษวัสดุ รายได้ค่าบริการ และอื่น ๆ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในระยะเวลา 3 ปี



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ตลาดเครื่องดื่มในปี 2557 ได้รับผลกระทบจากปัจจัยหลายๆ ด้าน ประกอบด้วย นโยบายภาครัฐในเรื่องภาษีสรรพสามิตที่มีการปรับขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2556 สภาพเศรษฐกิจและการเมืองของประเทศที่มีความไม่มั่นคงและมีการชุมนุมประท้วงต่อเนื่องตั้งแต่เดือนตุลาคม 2556 จนถึงการเข้ามาควบคุมสถานการณ์ของคณะรักษาความสงบและความมั่นคงแห่งชาติในเดือนพฤษภาคม 2557 จากปัจจัยดังกล่าวจึงส่งผลให้ภาคการบริโภคภายในประเทศ และภาคการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวได้ยืดเยื้อต่อเนื่องมาถึงช่วงเวลา peak season ของอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม ซึ่งโดยปกติ ในไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2 จะเป็นช่วงที่มีการบริโภคสูงกว่าช่วงอื่นๆ ของปี เนื่องจากมีช่วงเทศกาลที่สำคัญ และมีวันหยุดต่อเนื่อง อันจะทำให้เกิดการเคลื่อนไหวของการใช้จ่าย แต่ในปี 2557 การบริโภคกลับลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ถึงแม้ว่าเหตุการณ์ทางการเมืองได้คลี่คลายไปหลังเดือนพฤษภาคม 2557 และมีการตั้งรัฐบาลเพื่อบริหารประเทศได้แล้วก็ตาม แต่การกระตุ้นการใช้จ่ายภาครัฐ และการช่วยเหลือเกษตรกรที่เดือดร้อนจากโครงการรับจำนำข้าว ก็ยังไม่สามารถทำให้การไหลเวียนเงินตราภายในประเทศเป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมในกลุ่มที่เป็นเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ ยังคงมีการเติบโตเฉลี่ยมากกว่าร้อยละ 3 โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์ เครื่องดื่มเกลือแร่ น้ำนมถั่วเหลือง และน้ำดื่มบรรจุขวด ที่มีการเติบโตและขยายฐานการผลิต นอกจากนี้ ผู้ผลิตเครื่องดื่มรายใหญ่ได้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มเครื่องดื่มเกลือแร่ เพื่อมุ่งหวังการเข้ามามีส่วนครองตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ในขณะที่เครื่องดื่มบำรุงกำลังมีอัตราการเติบโตต่ำ ในกลุ่มเครื่องดื่มบรรจุก๊าซ มีการแข่งขันและขยายฐานการผลิตสำหรับเครื่องดื่มที่บรรจุขวด PET เป็นหลัก ส่วนเครื่องดื่มที่มีการแข่งขันสูงแต่ตลาดไม่ได้เติบโตอย่างที่คาด ได้แก่ ตลาดเครื่องดื่มชา ถึงแม้ว่าจะมีการส่งเสริมการขายต่อเนื่องตลอดทั้งปี และใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายด้วยการส่ง SMS ข้อความได้ฝ่าเพื่อชิงโชคทำให้ตลาดมีการตื่นตัวสำหรับตลาดน้ำดื่มขวด PET มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและผู้ผลิตรายใหญ่ๆ ได้ขยายกำลังการผลิต เพื่อช่วงชิงความได้เปรียบในการขายและการจัดจำหน่าย เพื่อให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ในประเทศ

โดยภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องดื่มในปี 2557 ได้มีอัตราการเติบโตตั้งแต่ร้อยละ 2 ถึงร้อยละ 8 ขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมแต่ละประเภท

กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ ในปี 2557 มีดังนี้

(1) คุณภาพของผลิตภัณฑ์

ในเรื่องของคุณภาพผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพดังต่อไปนี้ ระบบการจัดการด้านความปลอดภัยของอาหาร ISO 22000:2005 ระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย TIS 18001 และระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (BS OHSAS 18001:2007, มอก. 18001-2554) ระบบการจัดการความปลอดภัยในห่วงโซ่อาหาร FSSC22000 (Food Safety Management System) ระบบบริหารคุณภาพ

ISO 9001 : 2008 ระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 ระบบการจัดการสุขลักษณะที่ดีในสถานประกอบการ (Good Manufacturing Practice – GMP) ระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม (Hazard Analysis and Critical Control Point – HACCP) ซึ่งเป็นระบบที่ใช้กับสถานประกอบการผู้ผลิตอาหารและเครื่องดื่ม ระบบการบำรุงรักษาที่ผลแบบทุกคนมีส่วนร่วม (TPM) โดยมีการทำ 5ส และ Kaizen เป็นหลักการพื้นฐาน เพื่อสร้างเสริมความเชื่อมั่นและความมั่นใจให้กับลูกค้าในการนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปใช้งานก่อนที่ จะส่งมอบต่อไปยังผู้บริโภค

(2) ด้านราคา

บริษัทฯ สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า โดยการเสนอราคาจำหน่ายด้วยความเป็นธรรม โปร่งใส และเป็นไปตามกลไกของตลาด โดยคำนึงถึงความเปลี่ยนแปลงของราคารับวัตถุดิบ ราคาพลังงาน และอัตราค่าจ้างแรงงาน อันเป็นต้นทุนหลักของผลิตภัณฑ์ ปัจจัยเหล่านี้เป็นองค์ประกอบที่บริษัทฯ ใช้ในการนำเสนอราคาให้กับลูกค้าอย่างสมเหตุสมผล โดยมีการทบทวนและเจรจากับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การกำหนดราคาจำหน่ายไม่บิดเบือนไปจากความเป็นจริง และมีความสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

(3) ด้านบริการ

บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นและให้ความสำคัญ สำหรับการให้บริการทั้งก่อนการขาย ระหว่างการขาย และหลังการขาย มีการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ให้กับบุคลากรอยู่เสมอ เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าและให้คำแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้อง ในปี 2557 บริษัทฯ ได้จัดอบรมให้ความรู้ในเรื่องสภาพการปิดผนึกผลิตภัณฑ์ การใช้บรรจุภัณฑ์ และการเก็บรักษาบรรจุภัณฑ์ก่อนนำไปใช้งานให้กับลูกค้า ณ โรงงานที่ตั้งอยู่ทั่วประเทศ ซึ่งเปิดโอกาสให้บริษัทฯ ได้แลกเปลี่ยนความรู้ และได้เข้าพบเยี่ยมเยียนลูกค้าเพื่อรับฟังความเห็นและข้อเสนอแนะ อันเป็นประโยชน์ที่จะนำมาพัฒนาปรับปรุงให้ตรงกับความต้องการและการใช้งาน นอกจากนี้ยังได้มีการพบปะกับผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้ว และขวด PET เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และเสริมสร้างความร่วมมือระหว่างกันในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ทีมงานบริการเทคนิค มีแผนการเข้าพบลูกค้าและตรวจเช็คสภาพการปิดผนึกผลิตภัณฑ์ พร้อมจัดอบรมภาคปฏิบัติให้กับทีมงานฝ่ายผลิต ฝ่ายซ่อมบำรุงของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าได้ทำการผลิตด้วยวิธีการปิดผนึกภายใต้ค่ามาตรฐาน และได้สภาพการปิดผนึกที่ดีที่สุดและได้รับความพึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

สำหรับด้านการขนส่ง มีการบำรุงรักษารถขนส่งของบริษัทฯ ให้อยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ เหมาะสมกับการใช้งาน เพื่อให้ทำการขนส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าด้วยความปลอดภัย มีระบบ GPS เพื่อติดตามและตรวจสอบสถานะการส่งมอบได้อย่างรวดเร็ว มีระบบ secure lock ประตูลูกค้าขนส่งสินค้า เพื่อให้ความมั่นใจต่อลูกค้าว่าสินค้าจะไม่ถูกเปิดในระหว่างการขนส่ง โดยลูกค้าสามารถตรวจเช็คได้ทันทีเมื่อมีความเสียหายก่อนการรับสินค้า นอกจากนี้บริษัทฯ จัดให้มีอุปกรณ์ความปลอดภัยต่างๆ ตามที่ลูกค้ากำหนด และอบรมทีมงานด้านการขนส่งให้มีความพร้อมในการปฏิบัติงานตามกฎระเบียบของลูกค้าอย่างเคร่งครัด

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีพันธมิตรที่มีความชำนาญด้านการขนส่งมาช่วยเสริมให้บริษัทฯ สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ตามกำหนดเวลา เพิ่มความคล่องตัวในการบริหารการส่งมอบให้มีความสะดวก รวดเร็ว โดยมีมาตรฐานในระดับเดียวกันกับบริษัทฯ

(4) การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ในปี 2557 บริษัทฯ ได้รับอนุมัติงบประมาณในการขยายและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งในกลุ่มฟลาโหะ และฟลาสติก โดยเฉพาะการเพิ่มกำลังการผลิตในกลุ่มฟลาสติกให้มีความหลากหลายครอบคลุมการใช้งานของลูกค้า และลงทุนในเครื่องจักรเพื่อทำการผลิตด้วยตนเองแทนการซื้อจากพันธมิตร เพื่อให้สามารถควบคุมการผลิตได้อย่างต่อเนื่องทั้งกระบวนการผลิต ตลอดจนมีแผนงานที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับลูกค้าในอนาคต

ในผลิตภัณฑ์กลุ่มฟลาสติก ได้มีการขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับตลาดเครื่องดื่มบรรจุก๊าซ และตลาดเครื่องดื่มชา น้ำผลไม้ ที่ใช้ระบบการบรรจุแบบปลอดเชื้อ ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายทั้งในประเทศและในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงมีการพัฒนาและลงทุนเครื่องยิง laser ได้ฟลาสติก และฟลาโหะ เพื่อตอบโจทย์ในการทำการส่งเสริมการขายของลูกค้าในทุกผลิตภัณฑ์

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

1. ขนาดตลาดและอัตราการเติบโต

ในปี 2557 ขนาดตลาดของบรรจุภัณฑ์ฟลาโหะ ที่ใช้ฉนวนขวดแก้ว มีอัตราการเติบโตลดลง ประมาณร้อยละ 2 เมื่อเทียบกับปี 2556 ขณะที่บรรจุภัณฑ์ฟลาสติกได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น จึงทำให้ผู้ผลิตอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุขวดฟลาสติก ประกอบกับต้นทุนวัตถุดิบโดยรวมของบรรจุภัณฑ์ฟลาสติกมีแนวโน้มราคาที่สูงกว่า ถึงแม้ว่าบางช่วงเวลาจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามความผันผวนของราคาน้ำมัน อย่างไรก็ตามจากสภาพเศรษฐกิจที่ซบเซา และอยู่ในสภาวะการณ์ที่ภาคการเมืองไม่มีเสถียรภาพในครึ่งปีแรก ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการบริโภคของประชาชน รวมถึงภาคการท่องเที่ยวที่มีอัตราการเติบโตลดลง ในส่วนของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ภาครัฐได้มีการจำกัดพื้นที่การจำหน่าย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และรณรงค์ลดการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กิจกรรมกระตุ้นตลาดไม่สามารถทำได้เต็มที่ ประกอบกับในช่วงปลายปี มีสภาพอากาศร้อนไม่เอื้ออำนวยต่อการจัดกิจกรรมลานเบียร์กลางแจ้งเพื่อฉลองเทศกาลปีใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการหลายๆ ราย ไม่สามารถจำหน่ายได้ตามเป้าหมาย

อย่างไรก็ตามตลาดบรรจุภัณฑ์ฟลาสติกในปี 2557 สำหรับเครื่องดื่มประเภทน้ำอัดลม, เครื่องดื่มฟังก์ชั่น นัลดริงค์ และเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ยังคงมีอัตราการขยายตัวมากกว่าร้อยละ 3 บรรจุภัณฑ์สำหรับน้ำดื่ม มีการเติบโตมากกว่าร้อยละ 10 และยังมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ผลิตเครื่องดื่มทุกประเภทมีการทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดตลอดทั้งปี ด้วยการลด แลก แจก แถม รวมถึงขยายฐานการผลิตและคลังสินค้าไปในภูมิภาค

เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งและการจัดจำหน่าย มีการปรับเปลี่ยนขนาดบรรจุเพื่อให้เข้าถึงทุกกลุ่มผู้บริโภค รวมถึงใช้ sport marketing เป็นสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์กระตุ้นการบริโภคเพิ่มขึ้นด้วย นอกจากนี้ ผู้ผลิตเครื่องดื่มยังให้ความสำคัญในการขยายตลาดส่งออกไปยังประเทศในภูมิภาคอาเซียน เพื่อเตรียมสำหรับการขยายฐานการผลิตออกไปในอนาคต

2. สภาพการแข่งขัน

การสื่อสารที่ไร้ขีดจำกัดในโลกปัจจุบัน ข่าวสารข้อมูลที่เข้าถึงได้อย่างง่ายดายและรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อกันได้โดยสะดวก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเปิดเขตการค้าเสรีระหว่างประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นภูมิภาคที่มีกำลังซื้อและมีอัตราการเติบโต จึงเป็นโอกาสในการขยายตลาดไปยังประเทศต่างๆ ขณะเดียวกันก็เป็นช่องทางให้คู่แข่งสามารถเข้าสู่ตลาดภายในประเทศได้โดยง่ายเช่นกัน

ในช่วงที่ผ่านมา มีผู้ผลิตเครื่องดื่มและผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ต่างๆ เข้ามาตั้งโรงงาน หรือหาพันธมิตรในการสร้างฐานการผลิตในประเทศ จากการได้เปรียบในเรื่องค่าจ้างแรงงาน และการส่งเสริมการลงทุนที่พร้อมให้ผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินกิจการในประเทศ หน่วยงานภาครัฐได้พิจารณากฎระเบียบต่างๆ ให้มีความทันสมัย และเป็นการส่งเสริมการลงทุนของผู้ประกอบการ อาทิ กรมสรรพสามิต ได้มีการนำระบบ vision sensor มาใช้งานสำหรับโรงงานผลิตเครื่องดื่มที่ต้องเสียภาษีสรรพสามิตแทนระบบเดิมที่ต้องชำระภาษีล่วงหน้า เพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ โดยระบบดังกล่าวคาดว่าจะเริ่มใช้งานได้ในปี 2558 เป็นต้นไป

การติดตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ ไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ตรงกับความต้องการของตลาด มีการลงทุนในสายการผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงและต้นทุนต่ำ เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน ตลอดจนมองหาช่องทางในการขยายฐานการขยายไปยังอุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทอื่น เพื่อเพิ่มส่วนครองตลาดและขยายฐานลูกค้าใหม่

3. แนวโน้มธุรกิจ

ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมเครื่องดื่มโดยรวมมีการอัตราการเติบโตไม่สูงมากนัก แต่เมื่อพิจารณาไปในตลาดเครื่องดื่มแต่ละประเภท จะพบว่าเครื่องดื่มนมถั่วเหลือง เครื่องดื่มเกลือแร่ เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ และฟังก์ชันนัลดริงค์ ยังคงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี การที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อสุขภาพ และหน่วยงานภาครัฐ โดยกระทรวงสาธารณสุขได้จัดกิจกรรมรณรงค์ส่งเสริมให้มีการออกกำลังกายสม่ำเสมอ ส่งผลให้เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ และเครื่องดื่มเกลือแร่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีผู้ประกอบการหลายรายออกผลิตภัณฑ์เกลือแร่ในรูปแบบต่างๆ ออกสู่ตลาดทั้งในรูปแบบเครื่องดื่ม และชนิดผงชงพร้อมดื่ม เพื่อให้ครอบคลุมทุกกลุ่มผู้บริโภค อีกทั้งมีการส่งออกไปยังต่างประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยยังคงใช้ฐานการผลิตในประเทศเป็นหลัก

เครื่องเดิมแอลกอฮอล์ และสุราที่มีอัตราการเติบโตชะลอตัว ทั้งนี้มาจากหลายปัจจัย อาทิ การรณรงค์ของภาครัฐ การควบคุมพื้นที่จำหน่าย จำกัดอายุของผู้ซื้อและเวลาซื้อขาย การออกกฎระเบียบในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ รวมถึงผลกระทบจากการปรับเปลี่ยนอัตราภาษีสรรพสามิตที่มีผลทำให้ราคาจำหน่ายสูงขึ้น จากมาตรการที่เข้มงวดและสภาพการแข่งขันสูงในอุตสาหกรรมนี้ ผู้ประกอบการหลายราย จึงขยายฐานการผลิตไปยังอุตสาหกรรมเครื่องเดิมประเภทอื่นที่มีการเติบโต หรือหาพันธมิตรผู้รับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer; OEM) สินค้าใหม่

จากแนวโน้มดังกล่าว บริษัทฯ ได้เตรียมแผนงานรองรับการเพิ่มกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์ฝาโลหะ และฝาพลาสติก เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดเครื่องเดิม รวมถึงการขยายตลาดไปสู่ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีการขยายตัวของอุตสาหกรรมเครื่องเดิมในทิศทางเดียวกัน

4. ความยากง่ายของผู้ที่จะเข้ามาเป็นคู่แข่งรายใหม่

จากเทคโนโลยีของเครื่องจักรที่ทันสมัย และมีประสิทธิภาพสูง สามารถผลิตบรรจุภัณฑ์ด้วยต้นทุนที่ต่ำลง พร้อมกับการทำงานที่ไม่ซับซ้อน ผู้ผลิตเครื่องเดิมที่มีแผนงานขยายกำลังการผลิตและมีความพร้อมด้านเงินทุน ได้ให้ความสนใจที่จะลงทุนทำการผลิตบรรจุภัณฑ์เองเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจ ขณะเดียวกันได้สร้างความสัมพันธ์กับผู้ผลิตเครื่องจักรในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตามรูปแบบของตนเองเพื่อควบคุมต้นทุนการผลิตโดยรวม พร้อมกับหาพันธมิตรที่มีศักยภาพมาทำการผลิตบรรจุภัณฑ์ตามรูปแบบดังกล่าวเพื่อสร้าง supply chain ที่แข็งแกร่ง ดังนั้นคู่แข่งที่เกิดขึ้นจึงมีได้หมายถึงคู่แข่งรายใหม่เสมอไป มิติของการสร้างพันธมิตรทางการค้าจึงอยู่ที่ความร่วมมือที่มีต่อกัน และในฐานะที่บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตฝาที่ทันสมัยจากบริษัท นิปปอน โคลสเซอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ บริษัท โตโย ไซกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด ผู้นำด้านการผลิตบรรจุภัณฑ์ในประเทศญี่ปุ่น จึงมีความร่วมมือกันในหลายมิติที่จะนำเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยมาช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ตามความต้องการของตลาด และการเสริมสร้างศักยภาพของทีมบริการเทคนิคที่มีความรู้ความชำนาญ เพื่อสร้างความได้เปรียบกับคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาสู่ตลาดซึ่งต้องใช้เวลาในการสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์และสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อลูกค้าและลูกค้าในอุตสาหกรรมนี้ รวมถึงเพื่อเป็นการรองรับการรุกเข้ามาของคู่แข่งจากต่างประเทศ

5. ความเป็นไปได้ที่จะมีสินค้าทดแทน

แนวโน้มการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกได้รับความนิยมมากขึ้นอย่างแพร่หลาย และขยายไปในทุกตลาดไม่ว่าจะเป็นตลาดเครื่องเดิม หรือสินค้าอุปโภคบริโภคประเภทต่างๆ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพและการเติบโตของบรรจุภัณฑ์พลาสติกในตลาดเครื่องเดิม จึงได้ขยายการลงทุนเครื่องจักรผลิตฝาพลาสติกทั้งแบบ Compression mold และแบบ Injection mold เพื่อให้สามารถผลิตและจำหน่ายได้ครอบคลุมในหลากหลายผลิตภัณฑ์

สำหรับเครื่องดื่มที่ยังคงใช้บรรจุภัณฑ์แก้ว ถึงแม้จะมีการเติบโตไม่สูงมากนัก แต่ยังคงเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย บริษัทฯ จึงได้มีการพัฒนาร่วมกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความทันสมัย และมีความเหมาะสมยิ่งขึ้นในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ โดยคำนึงถึงคุณภาพ และการคงไว้ซึ่งต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้ รวมถึงความพร้อมที่จะพัฒนาบรรจุภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าเพื่อสร้างความแตกต่าง

ยอดขายของกลุ่มลูกค้ารายใหญ่และสัดส่วนการจำหน่าย

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา มีการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกคิดเป็นร้อยละเทียบกับยอดขายรวมของบริษัทฯ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ยอดขายรวม	ยอดขายเฉพาะลูกค้า 10 รายแรก	คิดเป็นร้อยละ
2555	2,704	1,995	73.8
2556	2,784	2,008	72.1
2557	2,781	1,863	67.0

ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ ใน 10 รายแรก มีจำนวน 3 ราย เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ คือ

- 1) บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทในเครือ
- 2) บริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ ไม่มีการขายให้กับลูกค้ารายใดเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

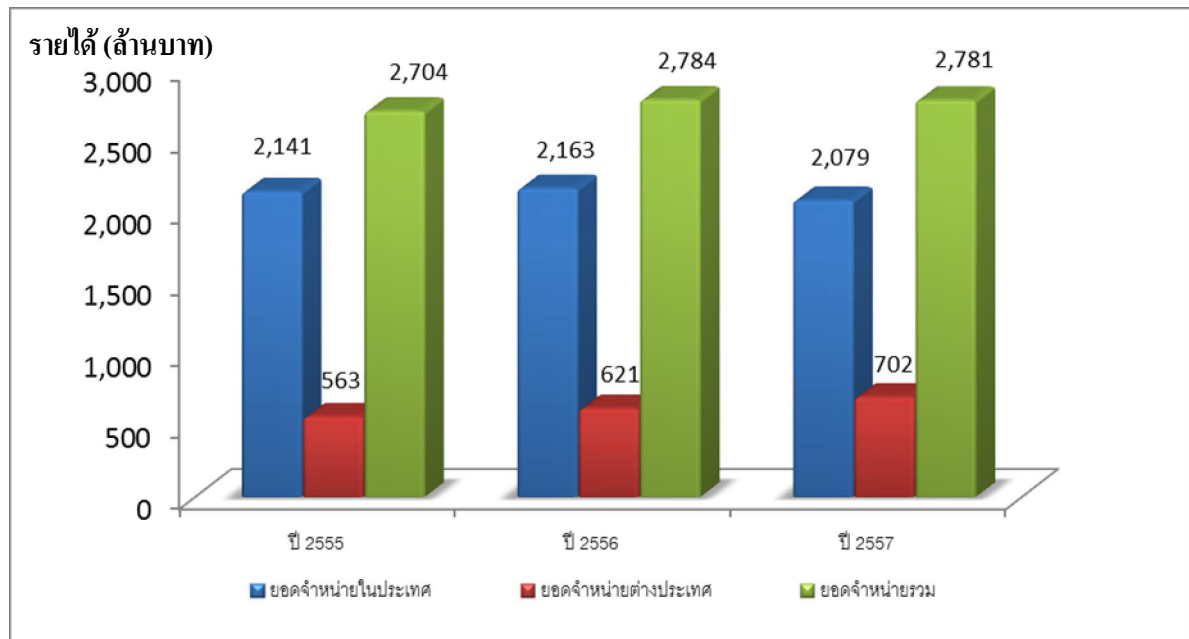
สัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศและต่างประเทศ

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ยอดขายภายในประเทศ	ยอดขายต่างประเทศ	ยอดขายรวม
2555	2,141	563	2,704
(%)	79.18	20.82	100
2556	2,163	621	2,784
(%)	77.69	22.31	100
2557	2,079	702	2,781
(%)	74.76	25.24	100

ตลาดต่างประเทศที่สำคัญ ได้แก่ อินโดนีเซีย พม่า เวียดนาม ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ฮ่องกง ลาว ฟิลิปปินส์ กัมพูชา และมาเลเซีย เป็นต้น

กราฟแสดงยอดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศและต่างประเทศ



สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้รับสิทธิเกี่ยวกับกรรมวิธีตลอดจนเทคนิคการผลิตฝ้าย ฝ้ายเกลียวกันปลอม ฝ้ายลาสติก ฝ้ายวงแหวนแม็กกี้ จากบริษัท นิปปอน โคัลสเซอร์ส จำกัด ประเทศญี่ปุ่น โดยบริษัทฯ ชำระค่าสิทธิการผลิตเป็นจำนวนร้อยละของยอดขายสุทธิของแต่ละผลิตภัณฑ์

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	กำลังการผลิตรวม (ล้านชิ้น)	อัตราการใช้ กำลังการผลิต (%)	กำลังการผลิตรวม (ล้านชิ้น)	อัตราการใช้ กำลังการผลิต (%)	กำลังการผลิตรวม (ล้านชิ้น)	อัตราการใช้ กำลังการผลิต (%)
กลุ่มผลิตภัณฑ์ฝ้าย	14,500	53	14,180	58	14,058	57

2.3 วัตถุดิบ และผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

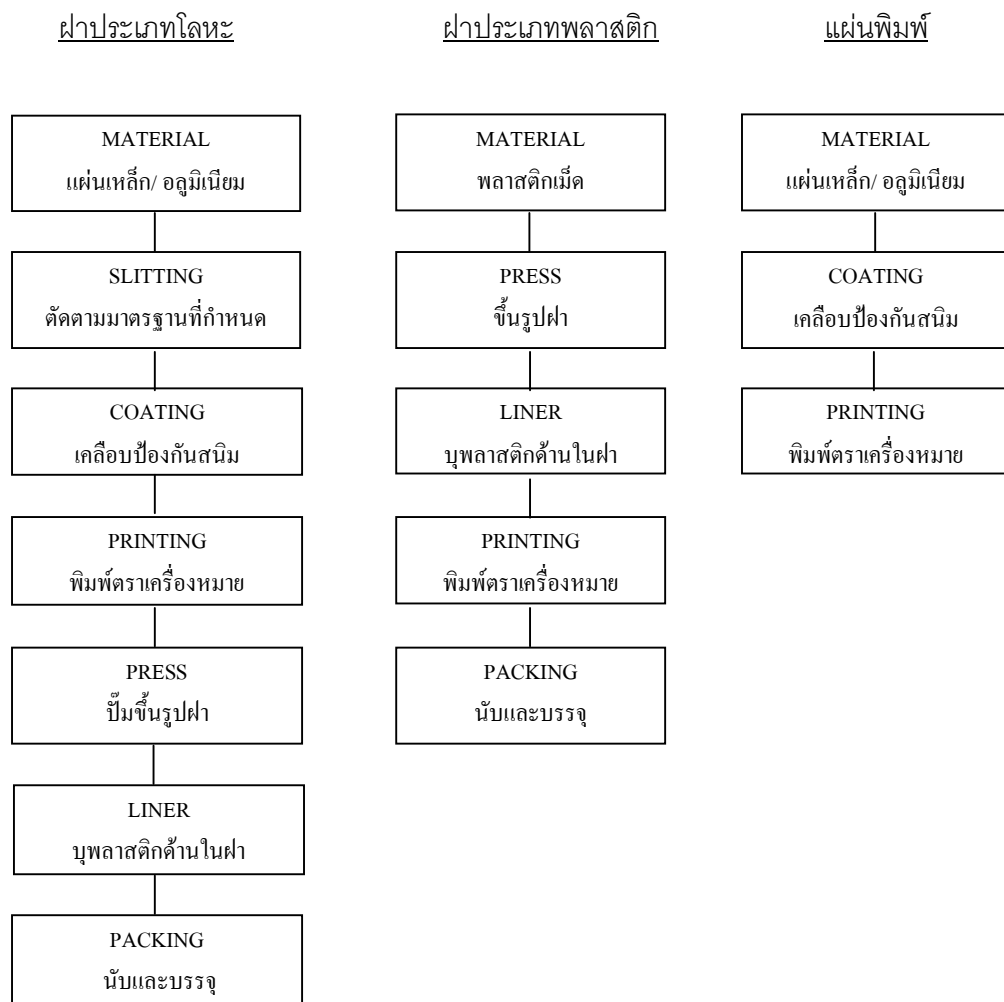
บริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมภายในประเทศ หากว่าวัตถุดิบนั้น มีคุณภาพมาตรฐานและราคาต้นทุนไม่สูงกว่าที่นำเข้าจากต่างประเทศ บริษัทฯ จะพิจารณาสั่งซื้อจากภายในประเทศก่อน โดยถือนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบว่า บริษัทฯ จะจัดหาผู้ขายมากกว่า 1 ราย เพื่อให้มั่นใจว่าจะได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน ราคาเหมาะสม และมีการส่งมอบตรงตามเวลา

การคัดเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบในการผลิต เป็นอันดับแรก โดยกำหนดเกณฑ์มาตรฐานในการตรวจสอบไว้อย่างชัดเจน และเข้าตรวจสอบผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าวัตถุดิบที่ใช้จะไม่มีผลกระทบต่อคุณภาพสินค้า ในแต่ละปีบริษัทฯ จะแสวงหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใหม่ๆ อย่างเป็นระบบ โดยการแยกกลุ่มของผู้จำหน่ายตามชนิดของวัตถุดิบ ดำเนินการทดสอบโดยฝ่ายประกันคุณภาพ และใช้มาตรฐานในการประเมินตามระบบมาตรฐานสากล เช่น ISO, GMP, HACCP, OHSAS และ FSSC 22000 เพื่อป้องกันปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตของบริษัทฯ

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบหลักที่ใช้	% การสั่งซื้อในประเทศ
กลุ่มผลิตภัณฑ์ฝาโลหะ	แผ่นเหล็ก / แผ่นอลูมิเนียม	แผ่นเหล็ก 80/ แผ่นอลูมิเนียม 80
กลุ่มผลิตภัณฑ์ฝาพลาสติก	Polypropylene	80

ทั้งนี้ บริษัทฯ มิได้พึ่งพาการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต มีดังนี้



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อาจมีเหตุการณ์ที่ไม่แน่นอนเกิดขึ้น ส่งผลกระทบในด้านลบต่อการบรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ โดยมีโอกาสเกิดขึ้นได้จากทั้งปัจจัยภายในและภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ด้านการปฏิบัติงาน ด้านการเงิน ด้านความปลอดภัยในการทำงานและความปลอดภัยของข้อมูล ดังนั้นการเตรียมความพร้อมในการรองรับเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงที่จะทำให้เกิดความเสียหายและกระทบต่อเป้าหมายของบริษัทฯ จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายต่างๆ ของบริษัทฯ มีผู้จัดการใหญ่เป็นประธาน เพื่อทำหน้าที่ในการประเมินและวิเคราะห์ความเสี่ยง รวมทั้งแนวโน้มหรือเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจอันมีผลกระทบต่อบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดของความเสี่ยงและมาตรการในการจัดการของบริษัทฯ ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

1.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิต ได้แก่ แผ่นเหล็ก แผ่นอลูมิเนียม และเม็ดพลาสติก ซึ่งผู้ขายต้องนำเข้าวัตถุดิบบางส่วนจากต่างประเทศ ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงด้านราคาและการขาดแคลนวัตถุดิบที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทฯ มีการติดตามราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด รวมถึงการประสานงานกับผู้ผลิตวัตถุดิบให้ผลิตและส่งวัตถุดิบตามกำหนดเวลา ตลอดจนบริหารสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมไม่ให้เกิดภาวะเสี่ยงต่อการขาดแคลนวัตถุดิบ รวมถึงการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้ขายเหล็ก อลูมิเนียม และเม็ดพลาสติก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังพยายามจัดหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพิ่มขึ้น รวมถึงหาวัตถุดิบที่สามารถใช้ทดแทนได้ในราคาที่ต่ำลง โดยการประสานงานกับผู้จัดจำหน่ายในการพัฒนาวัตถุดิบร่วมกัน สำหรับเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบก็เป็นสิ่งสำคัญ วัตถุดิบที่บริษัทฯ ได้รับต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพตามมาตรฐานก่อนนำไปใช้ในกระบวนการผลิตทุกครั้ง ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงจากการสูญเสียในการผลิตสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพอันเป็นผลมาจากวัตถุดิบ

1.2 สินค้าจากการผลิต

คุณภาพสินค้าจากกระบวนการผลิต ซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นทางที่บริษัทฯ ส่งต่อไปยังลูกค้าเพื่อใช้งาน ต้องเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อเพิ่มความมั่นใจต่อลูกค้าและลดความเสี่ยงในการส่งมอบสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพไปถึงลูกค้า บริษัทฯ ได้ติดตั้งระบบ Video Inspection Device (VID) ในการตรวจสอบคุณภาพสินค้าและช่วยคัดกรองสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานออกจากสายการผลิตโดยอัตโนมัติ ซึ่งที่ผ่านมาได้ผลเป็นที่น่าพอใจ และมีการขยายผลให้ครอบคลุมทุกสายการผลิต ตลอดจนพัฒนาให้ระบบดังกล่าวมีความเที่ยงตรงและแม่นยำมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการปรับมาตรฐานการตรวจสอบสินค้าในหัวข้อต่างๆ ที่เข้มงวดมากขึ้นตามปัจจัยที่ลูกค้าให้ความสำคัญและใช้ข้อตกลงที่เข้าใจตรงกัน เพื่อให้การควบคุมคุณภาพสินค้าก่อนส่งมอบเป็นไปอย่างถูกต้อง

1.3 เทคโนโลยีของบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีและรูปแบบภาชนะบรรจุเครื่องดื่มมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง เพื่อลดต้นทุนการผลิตและปรับให้เข้ากับวิถีการดำรงชีวิตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม บริษัทฯ ได้ติดตามแนวโน้มของบรรจุภัณฑ์อย่างใกล้ชิด และให้ความสำคัญกับการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและรูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนทางเทคนิคจากบริษัท ไทโย ไซกัน จำกัด และบริษัท นิปปอน โคเลสเตอร์ จำกัด ประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งมีการปรับปรุงเทคโนโลยีการทำแบบพิมพ์สีต่างๆ บนบรรจุภัณฑ์ที่มีความละเอียดและรวดเร็วขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นและผลิตสินค้าที่รองรับแผนงานส่งเสริมการขายของลูกค้าได้ ซึ่งการพัฒนาและปรับปรุงของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องทำให้บริษัทฯ มีสินค้าหลากหลายตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ

2. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

2.1 การค้าเสรีและการรวมกลุ่มทางการค้า

นโยบายการเปิดการค้าเสรี โดยเฉพาะประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่จะจัดตั้งในปี 2558 อาเซียนจะรวมเป็นเขตการผลิตเดียว ตลาดเดียว มีการเคลื่อนย้ายแรงงานและสินค้าอย่างเสรี จะทำให้การแข่งขันของตลาดภายในประเทศทวีความรุนแรงมากขึ้นจากการเข้ามาของคู่แข่งจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เตรียมพร้อมรับผลกระทบดังกล่าว ด้วยการปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์และควบคุมกระบวนการผลิตอย่างใกล้ชิด เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุน มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับลูกค้าเพิ่มขึ้น เพื่อสร้างสัมพันธ์ภาพทางการค้าที่ดียิ่งขึ้น รวมถึงขยายฐานการส่งออกให้กว้างขึ้น โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ เพื่อรองรับการแข่งขันภายในประเทศที่จะเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อทรัพย์สินทางปัญญา โดยการจดสิทธิบัตรสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อป้องกันผลิตภัณฑ์ไม่ให้ถูกล่วงละเมิดจากคู่แข่งที่อาจจะเข้ามาผลิตสินค้าแบบเดียวกันในอนาคต

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.1 อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการนำเข้าวัตถุดิบ เครื่องจักรอุปกรณ์จากต่างประเทศ และมีการขายสินค้าส่งออกไปยังต่างประเทศด้วย ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีผลกระทบทั้งต่อรายได้และต้นทุนของบริษัทฯ ดังนั้น เพื่อลดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ จึงใช้เครื่องมือทางการเงิน ได้แก่ Natural Hedging โดยจัดให้รายจ่ายเป็นเงินสกุลเดียวกับรายได้ให้มากที่สุด และการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ เพื่อช่วยลดผลกระทบดังกล่าวในจังหวะเวลาที่เหมาะสม บริษัทฯ มีการติดตามเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด และรายงานผลกระทบให้ผู้บริหารทราบ

4. ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยในการทำงาน

4.1 ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุและอัคคีภัย

ในการผลิตสินค้า บริษัทฯ มีการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์ในกระบวนการผลิต การขนถ่ายวัตถุดิบและสินค้าอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น ความปลอดภัยในการทำงานจึงนับเป็นสิ่งสำคัญต่อทั้งพนักงานและบริษัทฯ อุบัติเหตุ

ที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงานอาจนำมาซึ่งความสูญเสียต่อสุขภาพร่างกายของพนักงาน และทรัพย์สินของบริษัทฯ เพื่อเป็นการป้องกันและลดความเสี่ยงในการสูญเสียดังกล่าว บริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน และนำระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS18000 เข้ามาบริหารจัดการ กำหนดให้มีการบ่งชี้อันตรายและประเมินความเสี่ยงในกระบวนการผลิต ขั้นตอนการปฏิบัติงานและพื้นที่มีความเสี่ยง เพื่อกำหนดมาตรการในการป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้ง รมทั้ง รมรงค์ให้พนักงานมีจิตสำนึกเรื่องความปลอดภัย และช่วยกันลดหรือขจัดแหล่งกำเนิดอันตรายต่างๆ โดยให้มีการ ตรวจสอบเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ และสภาพแวดล้อมในพื้นที่ปฏิบัติงาน เพื่อกำหนดมาตรการปรับปรุงแก้ไขอยู่เสมอ ในการป้องกันอุบัติเหตุ บริษัทฯ มีแผนป้องกันการเกิดอัคคีภัย มีการกำหนดพื้นที่เสี่ยงอันตรายที่อาจ ก่อให้เกิดอัคคีภัย รวมทั้งกำหนดมาตรการควบคุมและตรวจสอบตามแผนงานอย่างเคร่งครัด ตลอดจนจัดให้มีการ ซ้อมป้องกันระงับอัคคีภัยและอพยพหนีไฟเป็นประจำทุกปี เพื่อให้พนักงานเกิดความเข้าใจและปฏิบัติได้ถูกต้อง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท

มูลค่าสุทธิตามบัญชีของที่ดิน เครื่องจักรและอุปกรณ์ โรงงาน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงเครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์สำนักงานที่สำคัญ ณ งวดสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2557 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)
1. ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	99.00
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	168.00
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงาน	เป็นเจ้าของ	627.69
4. เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	25.43
5. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	0.14
6. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	148.27
รวม		1,068.53

ลักษณะกรรมสิทธิ์

บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ประกอบด้วย ที่ดินให้เช่า คลอง 2 จำนวน 31 ไร่ มูลค่าทางบัญชี 172 ล้านบาท ที่ดินเปล่า ที่ดินจัดสรร และสิ่งก่อสร้าง จำนวน 164 ไร่ ที่คลอง 8 ตำบลลำผักกูด อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี เป็นสินทรัพย์ของบริษัทฯ ทั้งหมด ไม่มีภาระผูกพันต่อธนาคารหรือเจ้าหนี้ใดๆ ทั้งสิ้น มูลค่าทางบัญชี 302 ล้านบาท

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งเป็นคดีที่มีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สิน มากกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ฝาจีบ จำกัด (มหาชน) (CSC)		
ประเภทธุรกิจ	ผลิตและจำหน่ายฝาสำหรับปิดภาชนะประเภทขวด อาทิ ฝาจีบ ฝาอลูมิเนียมเกลียว ก้นปกลม ฝาแม็กชี และฝาพลาสติก		
เลขทะเบียนบริษัท	ทะเบียนเลขที่ 0107537000416 (เดิมเลขที่ บมจ. 288)		
ทุนจดทะเบียน	528,000,000 บาท		
ทุนชำระแล้ว	528,000,000 บาท		
มูลค่าต่อหุ้น	10 บาท		
โดยแยกออกเป็น	หุ้นสามัญ	52,000,012	หุ้น
	หุ้นบุริมสิทธิ	799,988	หุ้น
ที่ตั้งสำนักงาน	เลขที่ 5 ซอยรังสิต-นครนายก 46 ตำบลประชาธิปัตย์ อำเภอธัญบุรี		
และโรงงาน	จังหวัดปทุมธานี 12130		
โทรศัพท์	0-2533-0450-9		
โทรสาร	0-2974-1118		
เว็บไซต์	www.crownseal.co.th		
เลขานุการบริษัท	นางสาวนภาพร เตมีศรีสุข		
	โทร : 0-2533-0450-9 ต่อ 638		
	อีเมล : napaporn@crownseal.co.th		

นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป มีดังนี้

PT. Indonesia Caps and Closures

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: Kawasan Industri MM2100. Jl. Madura I block LIO, Kel. Cikedokan Cikarang Indonesia
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายภาชนะพลาสติก
โทรศัพท์	: (62) 021-3860888
โทรสาร	: (62) 021-3520908
จำนวนหุ้น	: 14,375 หุ้น (คิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน)
ชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญ

บริษัท เพชรแพค จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 170/87 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 32 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายภาชนะพลาสติก
โทรศัพท์ : 0-2648-6100
โทรสาร : 0-2648-6199
จำนวนหุ้น : 140,000 หุ้น (คิดเป็นร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน)
ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ชั้น 4 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 0-2229-2800 โทรสาร : 0-2359-1259

ผู้สอบบัญชี

นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ และ/หรือนายชยพล ศุภเศรษฐนันท์ และ/หรือ
นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล และ/หรือนายโสภณ เพิ่มศิริวัลลภ
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (เปลี่ยนจากบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด เดิม)
ชั้น 33 อาคารเลคซ์ดา
193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท เอส.เอ.ที.แอสโซซิเอท กฎหมายและภาษี จำกัด
444 ชั้น 4 อาคารโอลิมเปียไทย ทาวเวอร์
ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ : 0-2541-4214-6 โทรสาร : 0-2541-4200

.....