

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัท ฟ้าจิบ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย ฟ้าจิบ ฟ้าเกลียวกันปลอม ฟ้าแม็กชี ฟ้าพลาสติก และฟาคอมโพสิต สำหรับปิดผนึกขวดบรรจุเครื่องดื่มหลากหลายประเภท เช่น น้ำอัดลม นมถั่วเหลือง เปียร์ โซดา เครื่องดื่มบำรุงกำลัง น้ำผลไม้ สุรา ชา น้ำดื่ม ชุปไก่สกัด รังนก และเวชภัณฑ์ รวมถึงจำหน่ายเครื่อง ผนึกฟาจิบแบบคั่นโยกและเครื่องผนึกฟ้าแม็กชี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการให้บริการรับจ้างพิมพ์แผ่นโลหะและ แผ่นอลูมิเนียมตราต่างๆ

บริษัท ฟ้าจิบ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งในปี 2511 ได้รับการสนับสนุนเทคโนโลยีการผลิตจากบริษัท นิปปอน โคลสเซอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของบริษัท โตโย ไชกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด ประเทศญี่ปุ่น และด้วย ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง รวมทั้งกำลังการผลิตที่มีเพียงพอ บริษัทฯ ได้จำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าชั้นนำทั้งใน ประเทศและต่างประเทศ ปัจจุบันมียอดขายรวมมากกว่า 2,600 ล้านบาทต่อปี โดยมีผู้ถือหุ้นหลักอยู่ในกลุ่ม อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์และเครื่องดื่ม ได้แก่ บริษัท นิปปอน โคลสเซอร์ส จำกัด บริษัท โตโย ไชกัน จำกัด บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด บริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด บริษัท เสริมสุข จำกัด(มหาชน) และบริษัท กรีนสปอต จำกัด

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจบรรจุภัณฑ์ฟาจิบ บริษัทฯ ได้พัฒนาและเสริมสร้างความสัมพันธ์อัน ยาวนานกับลูกค้า ด้วยการยึดมั่นในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยการ ใช้เทคโนโลยีชั้นนำจากกลุ่มบริษัท โตโย ไชกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด บริษัทฯ ยังคงทุ่มเทและมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ ที่จะ ก้าวไปสู่ความเป็นผู้นำในธุรกิจบรรจุภัณฑ์ในอนาคต

1.2 วิสัยทัศน์ และพันธกิจขององค์กร

บริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ และพันธกิจขององค์กร ไว้ดังนี้

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำด้านฟาจิบปิดผนึกสำหรับอาหารและเครื่องดื่มแบบครบวงจรในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ครอบคลุมตั้งแต่การผลิต จัดหาและจำหน่าย ฟ้า อุปกรณ์ผนึกฟาจิบ การบริการบำรุงรักษาและการนำเสนอทางเลือก ที่เหมาะสมแก่ลูกค้า

พันธกิจ (Mission)

1. เป็นบริษัทที่มีต้นทุนที่แข่งขันได้ ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมต่อผู้ถือหุ้นและเติบโตอย่างยั่งยืน
2. พัฒนาด้วยนวัตกรรมใหม่เพื่อให้มีระบบการประกันคุณภาพที่ให้ความมั่นใจในเรื่องความปลอดภัยของ อาหารให้กับลูกค้า

3. มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดยยึดหลักธรรมาภิบาลและสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับนักลงทุน
4. มีการตอบสนองที่รวดเร็วให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด
5. รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
6. จัดให้มีสถานที่ทำงานที่ปลอดภัยและมีความสุขในการทำงาน
7. สนับสนุนกลุ่มบริษัทฯ ในด้านการจัดการโดยการเป็นสำนักงานใหญ่ข้ามประเทศของกลุ่มบริษัทฯ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ฝาจีบ จำกัด (มหาชน) (Crown Seal Public Company Limited) ได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2511 โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 100,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท บริษัทฯ จัดตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของบริษัทผู้ผลิตเครื่องดื่มภายในประเทศกับบริษัท เบอร์ลี่ยุคเกอร์ จำกัด และบริษัท ไตโย ไซกัน ไกชา จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือด้านวิชาการและเทคนิคในการผลิตฝาจุจิบ ฝาอลูมิเนียมเกลียวกันปลอม และฝาแม็กซี

บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2520

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

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 ไตโย ไซกัน ไกชา จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ได้เปลี่ยนโครงสร้างและชื่อบริษัทเป็น บริษัท ไตโย ไซกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด และได้โอนหุ้นของบริษัท ฝาจีบ จำกัด (มหาชน) จำนวน 5,280,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของหุ้นทั้งหมดให้กับบริษัท ไตโย ไซกัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย และถือหุ้นโดยบริษัท ไตโย ไซกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัดทั้งหมด ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556
- บริษัท เจแปน คราวน์คอร์ค จำกัด ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ จำนวน 19,843,338 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 37.58 ของหุ้นทั้งหมด ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท นิปปอน โคลสเซอร์ส จำกัด ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556

- บริษัทฯ ได้ขายหุ้นใน บริษัท เพชรแพค จำกัด จำนวน 120,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 483.48 บาท ให้กับ บริษัท โตโย ไชกัน กรุป โฮลดิ้งส์ จำกัด ทำให้บริษัทเหลือหุ้นในบริษัท เพชรแพค จำกัด จำนวน 140,000 หุ้น หรือคิดเป็น ร้อยละ 10.0 ของทุนจดทะเบียน

ปี 2557

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

ปี 2558

- ไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญในปี 2558

ปี 2559

- บริษัทฯ เข้าร่วมประกาศเจตนารมณ์เป็นแนวร่วมปฏิบัติ (Collective Action Coalition) ของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต
- บริษัทฯ ได้ตัดจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท เฮอริเทจ สโตนแวร์ จำกัด จำนวน 10 ล้านบาท ซึ่งได้มีการตั้งสำรองลดลงของมูลค่าเต็มจำนวนไว้แล้วตั้งแต่ปี 2541 บริษัทดังกล่าวได้ล้มละลาย และศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งให้คดีสิ้นสุดแล้วในปี 2559

ปี 2560

- บริษัทฯ ได้ขายหุ้นใน บริษัท เพชรแพค จำกัด ทั้งหมดจำนวน 140,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 303 บาท ให้กับบริษัท บางกอก กล๊าส จำกัด (มหาชน)
- บริษัทฯ สละสิทธิการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท Indonesia Caps and Closures จำกัด (ICC) จำนวน 15,375 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งหมดของ ICC ให้กับบริษัท นิปปอน โคลสเชอร์ส จำกัด จำนวน 9,225 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 15 และให้กับบริษัท Davlyn Steel Corporation (Hong Kong) Co., Ltd. จำนวน 6,150 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่สละสิทธิการซื้อหุ้นเพิ่มทุน หลังการเพิ่มทุนของ ICC สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ใน ICC เท่ากับ 14,375 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 12.08 ของทุนจดทะเบียนของ ICC
- บริษัทฯ ได้รับใบรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (CAC) จากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต ในงาน “Thailand’s 8th National Conference on Collective Action Against Corruption” เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2560

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ชนิดของหุ้น	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัทที่เกี่ยวข้อง PT. Indonesia Caps and Closures	ผลิตและจำหน่าย ฝาพลาสติก	สามัญ	11.90 ล้าน ดอลลาร์สหรัฐ	12.08
บริษัท บางกอกแคน แมนูแฟคเจอร์ จำกัด	ผลิตฝากระป๋อง กระป๋อง 2 ชั้น และกระป๋อง 3 ชั้น	สามัญ	1,800 ล้านบาท	1.6

1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนทางวิชาการ และเทคโนโลยีในการผลิตจาก บริษัท โตโย ไชกัน จำกัด และบริษัท 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 พัฒนาขึ้นเพื่อป้องกันการปลอมปน สินค้า ทำจากแผ่นอลูมิเนียมอัดขึ้นรูปเป็นลักษณะถ้วยทรงกระบอก มีรอยปรุโดยรอบระหว่างตัวฝากับขอบฝา ภายในบุด้วยวัสดุป้องกันการรั่วซึม ไม่เป็นสนิม เหมาะสมที่จะใช้ผนึกขวดบรรจุน้ำอัดลม เครื่องดื่มบำรุงกำลัง สุรกาย ฝาเกลียวกันปลอมเปิดง่าย ใช้ปิดซ้ำได้อีกเมื่อบริโภคไม่หมดในคราวเดียว แต่สามารถเห็นได้ชัดว่าผ่านการเปิดมาแล้ว

ฝาพลาสติก (PLASTIC CAP) เป็นฝาปิดผนึกขวดที่ผลิตโดยใช้พลาสติกเรซินขึ้นรูปเป็นฝา มีรูปแบบที่เหมาะสมกับการใช้งานที่แตกต่างกันหลายประเภท ลักษณะโดยทั่วไปของฝา มีร่องกันลื่นโดยรอบ และมีรอยปรุระหว่างตัวฝากับขอบฝาเพื่อเป็นสัญลักษณ์หากฝาถูกเปิดหลังจากการบรรจุ ฝาพลาสติกถูกออกแบบให้เปิดได้ง่าย ใช้ปิดซ้ำได้อีกเมื่อบริโภคไม่หมดในคราวเดียว ปัจจุบันบริษัทฯ มีฝาพลาสติกหลายชนิดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้แก่

- ฝาพลาสติกชนิดมีวัสดุบุผนึกป้องกันการรั่วซึม สำหรับใช้ปิดผนึกขวดบรรจุน้ำอัดลม หรือผลิตภัณฑ์ผ่านกระบวนการบรรจุด้วยอุณหภูมิสูง เช่น ชา นม เครื่องดื่มบำรุงกำลัง
- ฝาพลาสติกชนิดไม่มีวัสดุบุผนึกป้องกันการรั่วซึม ที่ออกแบบมาให้สามารถป้องกันการรั่วซึมได้โดยไม่ต้องอาศัยวัสดุบุผนึกขึ้นใน 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 สุรกาย น้ำผลไม้



ฝาวงแหวนแม็กซ์พี (MAXI-P) เป็นฝาปิดผนึกขวดที่ทำจากแผ่นอลูมิเนียมอัดขึ้นรูปและบากร่อง ภายในบุด้วยวัสดุป้องกันการรั่วซึม คุณสมบัติโดยทั่วไปเหมือนกับฝาวงแหวนแม็กซ์แคป ยกเว้นวงแหวนที่ใช้ดึงเปิดเปลี่ยนจากอลูมิเนียมเป็นพลาสติก สามารถป้องกันการปลอมปนสินค้า และเหมาะสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการเก็บไว้ในที่มีความชื้นสูงโดยฝาไม่เป็นสนิม เช่น น้ำดื่ม เบียร์ สุรา น้ำผลไม้

ฝาคอมโพสิต (COMPOSITE CAP) เป็นฝาปิดผนึกประกอบด้วยสองส่วน ได้แก่ ตัวฝาที่ขึ้นรูปด้วยพลาสติกเรซิน และแผ่นโลหะด้านบน สามารถใช้งานกับกระบวนการบรรจุที่ต้องผ่านการฆ่าเชื้อด้วยความร้อนสูงเหมาะสำหรับผลิตภัณฑ์กลุ่มซูปเปอร์มาร์เก็ต รังนก หรือผลิตภัณฑ์ที่มีการวางภาพลักษณ์ทางการตลาดระดับสูงได้เป็นอย่างดี

เครื่องผนึกฝาจุกแบบคั่นโยก ได้รับการออกแบบเป็นพิเศษสามารถผนึกฝาได้แน่นสนิทกับปากขวด จึงป้องกันการรั่วไหลของผลิตภัณฑ์ที่บรรจุอยู่ภายในได้เป็นอย่างดี ใช้งานมีน้ำหนักเบาเคลื่อนย้ายได้สะดวก

เครื่องผนึกฝาแม็กซ์ เป็นเครื่องผนึกฝาหัวเดียวระบบนิวเมติกกึ่งอัตโนมัติ สามารถผนึกได้ทั้งฝาแม็กซ์แคป ฝาแม็กซ์ควาร์นและฝาแม็กซ์พี โดยผนึกกับขวดได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถเก็บรักษาสภาพผลิตภัณฑ์ที่บรรจุภายในให้คงคุณภาพอยู่ได้นาน

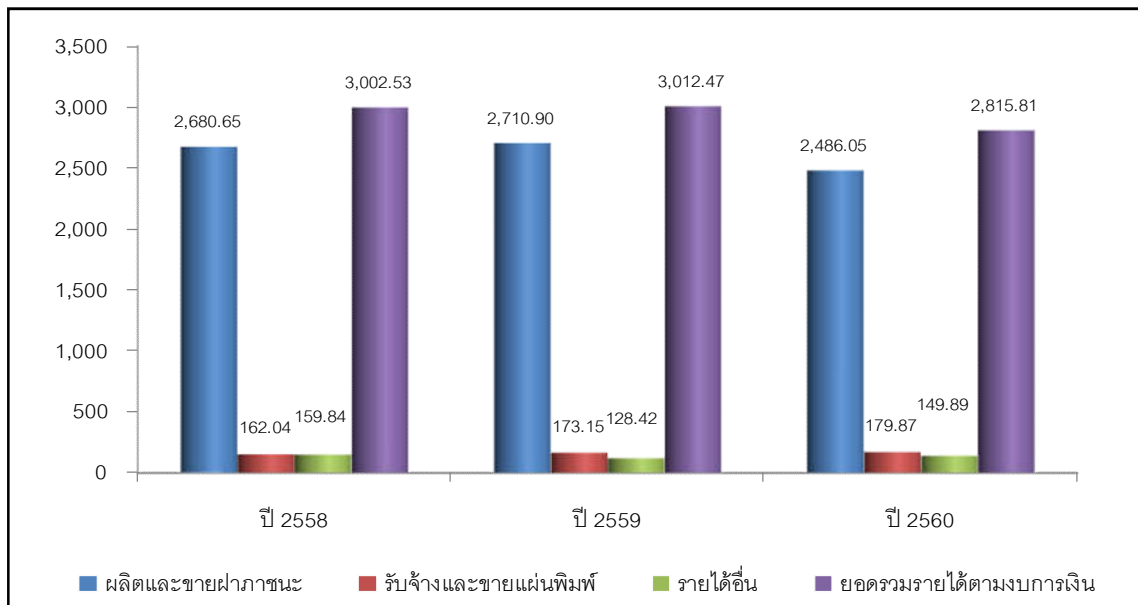
งานบริการพิมพ์แผ่นโลหะ บริษัทฯ ให้บริการเคลือบและพิมพ์สีลวดลายต่างๆ ลงบนแผ่นโลหะและแผ่นอลูมิเนียม เพื่อให้ลูกค้านำไปขึ้นรูปเป็นสินค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการในการออกแบบลวดลายงานพิมพ์ด้วยระบบการจัดทำที่ทันสมัยทำให้งานพิมพ์มีคุณภาพ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในระยะ 3 ปี ที่ผ่านมา

รายได้	2560		2559		2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้สุทธิ						
1. ผลิตและขายฝาภาชนะ	2,486.05	88.29	2,710.90	89.99	2,680.65	89.28
2. รับจ้างและขายแผ่นพิมพ์	179.87	6.39	173.15	5.75	162.04	5.40
3. รายได้อื่น*	149.89	5.32	128.42	4.26	159.84	5.32
ยอดรวมรายได้ตามงบการเงิน	2,815.81	100.00	3,012.47	100.00	3,002.53	100.00

หมายเหตุ : *แสดงตามงบการเงินที่รวมรายได้อื่นๆ เช่น รายได้จากการขายเศษวัสดุ รายได้ค่าบริหาร และอื่น ๆ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในระยะเวลา 3 ปี



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์การตลาดของบริษัทฯ ในปี 2560 มีดังนี้:-

1. คุณภาพของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีนโยบายชัดเจนในการดำเนินธุรกิจภายใต้การรับรองคุณภาพระบบงานต่างๆ ในระดับสากล โดยมีการพัฒนาและรักษาระบบคุณภาพในการผลิตสินค้าของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของระบบรับรองคุณภาพเหล่านั้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการ มีความปลอดภัย และเหมาะสมในการนำไปใช้งาน ได้แก่

- ระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2015
- ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2015
- ระบบการจัดการด้านความปลอดภัยของอาหาร FSSC 22000:2013 (Food Safety System)
- ระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (BS OHSAS 18001:2007, มอก.18001-2554)
- ระบบการจัดการสุขลักษณะที่ดีในสถานประกอบการ (Good Manufacturing Practice - GMP)
- ระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุมในการผลิตอาหาร (Hazard Analysis and Critical Control Point - HACCP)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มุ่งเน้นในการทำระบบการจัดการการเพิ่มผลผลิตบริษัท ฝาจิ๊บ (CPM- Crown Seal Productive Management) โดยมีเป้าหมายในการลดความสูญเสีย 7 ประการ (7 wastes) การอนุรักษ์พลังงาน พร้อมกับการทำ 5ส และ Kaizen เป็นพื้นฐาน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า ในการนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปใช้งาน

2. ด้านราคา

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม การกำหนดราคาสินค้าเป็นไปอย่างสมเหตุสมผล คำนึงถึงปัจจัยต้นทุนการผลิตที่มีการเปลี่ยนแปลง รวมถึงขนาดการผลิต และสัดส่วนการซื้อขายของลูกค้าแต่ละราย โดยมีการทบทวนราคาจำหน่ายกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพตลาดและการแข่งขันในปัจจุบัน นอกจากนี้ยังมีการประเมินและวิเคราะห์เพื่อการบริหารต้นทุน สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ใช้ระบบการประมวลราคา

3. ด้านบริการ

บริษัทฯ มุ่งเน้นและให้ความสำคัญในการให้บริการก่อนการขาย ระหว่างการขาย และหลังการขาย ให้การบริการด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง และสม่ำเสมอ เพื่อให้เป็นที่พึงพอใจอย่างสูงสุดต่อลูกค้า โดยมีทีมขายที่มีแผนเข้าพบลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และทีมบริการเทคนิคที่มีความรู้ความชำนาญในผลิตภัณฑ์ต่างๆ มีประสบการณ์ในการตรวจสอบสภาพการปิดบรรจุภัณฑ์ และจัดอบรมความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้กับบุคลากรของลูกค้า

4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ในปี 2560 บริษัทฯ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ฝาเกลียวขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 28 มม. ที่มีวัสดุกันรั่วซึมชนิดทนความร้อน (Retort) เพื่อตอบสนองของลูกค้าในกลุ่มน้ำผลไม้ น้ำมะพร้าว โดยมีกำหนดที่จะเริ่มทำการผลิตและจำหน่ายได้ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2561 นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ติดตั้งเพิ่มเครื่องพิมพ์สำหรับกลุ่มฝาโลหะ เพื่อให้สอดคล้องกับการขยายกำลังการผลิตฝาที่เพิ่มขึ้น เป็นการรองรับการเติบโตของการใช้ฝา และสามารถรองรับการให้บริการงานเคลือบพิมพ์ได้ในอนาคต

ยอดขายของกลุ่มลูกค้ารายใหญ่และสัดส่วนการจำหน่าย

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา มีการขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกคิดเป็นร้อยละเทียบกับยอดขายรวมของบริษัทฯ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ยอดขายรวม	ยอดขายเฉพาะลูกค้า 10 รายแรก	คิดเป็นร้อยละ
2558	2,843	1,879	66.1
2559	2,884	1,928	66.9
2560	2,666	1,948	73.1

ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ ใน 10 รายแรก มีจำนวน 3 ราย เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ คือ

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

บริษัทฯ ไม่มีการขายให้กับลูกค้ารายใดเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

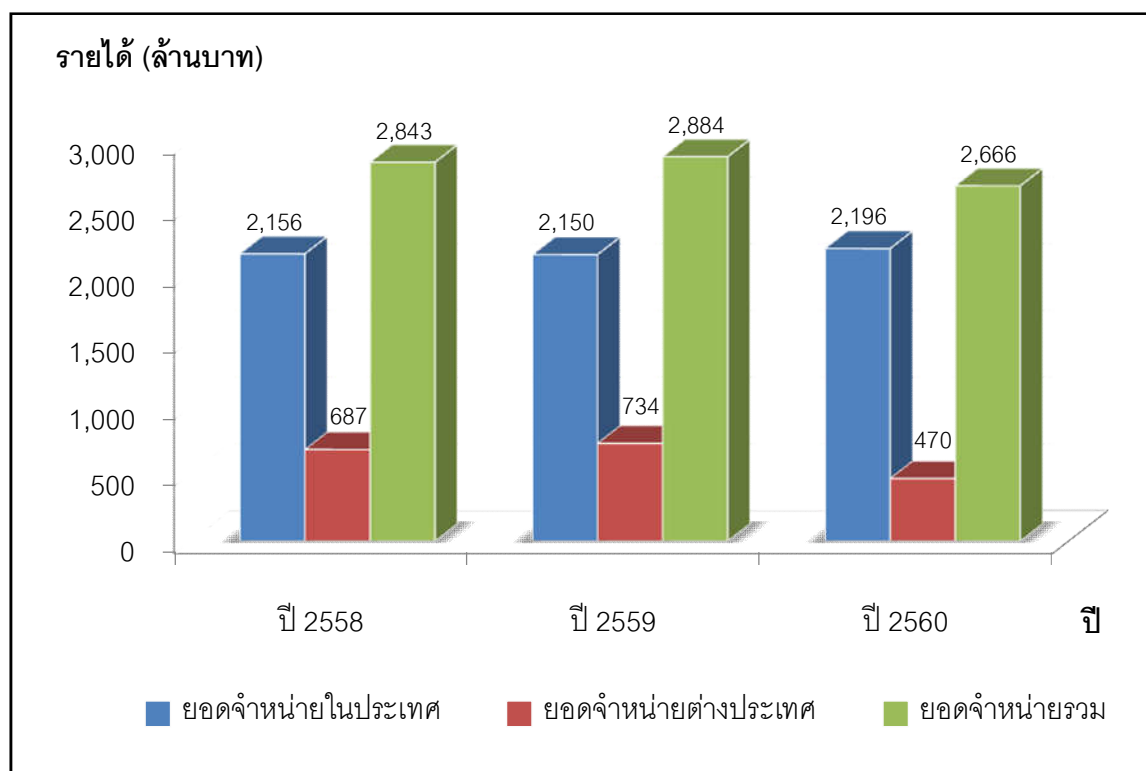
สัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศและต่างประเทศ

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ยอดจำหน่ายในประเทศ	ยอดจำหน่ายต่างประเทศ	ยอดจำหน่ายรวม
2558	2,156	687	2,843
(%)	75.84	24.16	100
2559	2,150	734	2,884
(%)	74.55	25.45	100
2560	2,196	470	2,666
(%)	82.37	17.63	100

ตลาดต่างประเทศที่สำคัญ ได้แก่ อินโดนีเซีย พม่า เวียดนาม ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ไต้หวัน ลาว ฟิลิปปินส์ และ มาเลเซีย เป็นต้น บริษัทฯ ได้มีการแบ่งสัดส่วนการขายสินค้าให้กับบริษัทในเครือของบริษัทแม่ที่มีฐานโรงงานที่ประเทศอินเดีย รวมถึงโรงงานที่บริษัทฯ ไปร่วมลงทุนด้วยที่ประเทศอินโดนีเซีย นอกจากนี้มีการแข่งขันราคาจาก คู่แข่งจากจีนและอินเดียในประเทศพม่า ทำให้ปริมาณการขายต่างประเทศลดลงจากปีที่ผ่านมา

กราฟแสดงยอดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศและต่างประเทศ



ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน

1. ขนาดตลาดและอัตราการเติบโต

ภาวะเศรษฐกิจไทยโดยรวมของปี 2560 ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา จากการส่งออกและการท่องเที่ยวที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการลงทุนของภาครัฐ อย่างไรก็ตามภาคการบริโภคมีการขยายตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป กำลังซื้อจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้บริโภคระดับบน ส่วนผู้บริโภคระดับกลางถึงล่างซึ่งเป็นกำลังซื้อหลักยังคงชะลอตัว ส่งผลให้ภาคการบริโภคโดยเฉพาะอุตสาหกรรมเครื่องดื่มเติบโตอยู่ในกรอบจำกัด

ในปี 2560 ภาพรวมอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์พลาสติกหีบห่อเครื่องดื่มมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยประมาณร้อยละ 0.2 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา มีอัตราการเติบโตแบบชะลอตัวสำหรับเครื่องดื่มชูกำลัง และหดตัวสำหรับเครื่องดื่มประเภทชา เครื่องดื่มน้ำอัดลม และเครื่องดื่มเกลือแร่ แต่ยังคงมีการเติบโตบ้างในกลุ่มเครื่องดื่มเปียร์ RTD และนมถั่วเหลือง อย่างไรก็ตามในปี 2560 บริษัทฯ ยังคงรักษาดำเนินผู้นำตลาดบรรจุภัณฑ์พลาสติกหีบห่อเครื่องดื่มภาพลักษณ์สินค้าที่มีคุณภาพ ความหลากหลายของชนิดพลาสติกที่สามารถตอบสนองลูกค้าในทุกกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาสัดส่วนแบ่งตลาดในลูกค้ารายหลัก และขยายเพิ่มในกลุ่มลูกค้าใหม่ได้

ตลาดบรรจุภัณฑ์พลาสติกในปี 2560 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา มีปัจจัยสนับสนุนจากการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม และภาคการท่องเที่ยวที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะผู้ผลิตเครื่องดื่มได้มีการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี รวมถึงกระแสการบริโภคเครื่องดื่มที่มีคุณภาพ หรือมีประโยชน์ต่อสุขภาพ เช่น น้ำดื่มบรรจุขวด PET เครื่องดื่มสมุนไพร เครื่องดื่มออร์แกนิก และเครื่องดื่มฟังก์ชันนัล เป็นต้น ซึ่งถือว่าเป็นสินค้าทดแทนของเครื่องดื่มชาเขียวที่อยู่ในภาวะชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ยังมีอีกหนึ่งปัจจัยที่เอื้อให้ตลาดบรรจุภัณฑ์พลาสติกหีบห่อเครื่องดื่มขยายตัวอยู่บ้าง นั่นคือเศรษฐกิจและการค้าของกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว พม่า เวียดนาม) มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง มีการเพิ่มขึ้นของกลุ่มชนชั้นกลางที่มีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีการนำเข้าเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์จากประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ เครื่องดื่มบำรุงกำลัง เครื่องดื่มสมุนไพร น้ำผลไม้ กาแฟ/ชาพร้อมดื่ม นมถั่วเหลือง และนมพร้อมดื่ม เป็นต้น รวมถึงตลาดเครื่องดื่มอื่นอีก เช่น เปียร์ ก็มีอัตราเติบโตดีขึ้นเช่นกัน

2. แนวโน้มธุรกิจในประเทศ

ตลาดเครื่องดื่มในปี 2560 มีการเติบโตเพียงเล็กน้อยจากปี 2559 จากกำลังซื้อของผู้บริโภคระดับกลางถึงล่างที่ชะลอตัว สภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศที่ทรงตัว และราคาผลผลิตภาคการเกษตร อาทิ ข้าว ยางพารา ตกตำ ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค และความถี่ในการบริโภคลดลง ประกอบกับในปีนี้เป็นช่วงฤดูร้อน ซึ่งถือเป็น High Season ของตลาดเครื่องดื่มมีระยะเวลาสั้นกว่าปกติ ทำให้การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นตลาดของผู้ประกอบการดูซบเซา โดยผู้ประกอบการยังคงใช้กลยุทธ์ในการทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ด้วยการพิมพ์ข้อความใต้ฝา พิมพ์รหัสใต้ฝา เพื่อส่ง SMS เป็นตัวกระตุ้นตลาดและรักษาสวนตลาด

นอกจากนี้ในช่วงปลายไตรมาส 3 กรมสรรพสามิตได้ประกาศปรับอัตราภาษีเครื่องดื่มตามพระราชบัญญัติภาษีสรรพสามิตปี 2560 โดยนำปริมาณน้ำตาลในเครื่องดื่มมาเป็นเกณฑ์ในการคำนวณฐานภาษีสรรพสามิต มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 กันยายน 2560 จึงมีส่วนที่ทำให้ตลาดเครื่องดื่มเติบโตในกรอบจำกัด ซึ่งเป็นเพียงระยะเวลาหนึ่ง ทั้งนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้มีการเตรียมตัวรับสถานการณ์อยู่บ้างแล้ว โดยปรับกลยุทธ์เน้นเรื่องของนวัตกรรมมากขึ้น มีการปรับสูตรหรือส่วนผสมใหม่ รวมถึงการออกสินค้าใหม่เพื่อขยายฐานไปยังผู้บริโภคที่หันมาดูแลสุขภาพ เช่น เครื่องดื่มสมุนไพร เครื่องดื่มฟังก์ชันนัลดริงค์ เครื่องดื่มออร์แกนิก เป็นต้น

ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี ผู้ประกอบการเริ่มมีการเร่งการผลิตเพื่อเตรียมสต็อกสำหรับการจำหน่ายและใช้กระตุ้นตลาดในช่วงเทศกาลปีใหม่ รองรับการจัดกิจกรรมเฉลิมฉลองต่างๆ ซึ่งส่งผลให้ตลาดเครื่องดื่มมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องไปถึงปี 2561

3. ความยากง่ายของผู้ที่จะเข้ามาเป็นคู่แข่งรายใหม่

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ยังคงมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง เมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่นๆ ของโลก ผู้ผลิตจากยุโรป อเมริกา เอเชีย เช่น เกาหลี ญี่ปุ่น จีน อินเดีย ให้ความสนใจเข้ามาลงทุน เพื่อใช้เป็นฐานการผลิตและส่งออกไปยังภูมิภาคอื่นๆ ประเทศไทยมีผู้ผลิตบรรจุกิจภัณฑ์จากต่างประเทศเข้ามาเสนอขายให้กับผู้ผลิตเครื่องดื่มภายในประเทศ แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จมากนัก เนื่องจากข้อจำกัดในด้านการส่งมอบสินค้า การจัดเก็บสต็อกสินค้า และการบริการหลังการขาย

สำหรับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีบริษัทแม่ในต่างประเทศ จะใช้วิธีประกวดราคา โดยรวมปริมาณความต้องการของตลาดในประเทศต่างๆ มาเป็นฐานในการเสนอราคา และมีกำหนดอายุสัญญาในการขายชัดเจน รูปแบบการค้าในอนาคตจะเป็นการมุ่งเน้นหาพันธมิตรทางการค้าที่มีศักยภาพเพื่อสร้าง supply chain ที่แข็งแกร่งอยู่บนพื้นฐานของความร่วมมือที่ดีต่อกัน ดังนั้น การที่บริษัทฯ มีสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า เสนอราคาที่เป็นธรรม และตอบสนองความต้องการได้อย่างรวดเร็ว จะทำให้คู่แข่งรายใหม่ๆ เข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ได้ยาก

บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนทางเทคนิคจาก บริษัท นิปปอน โคลสเซอร์ส จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท โตโย ไซกัน กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด ผู้นำด้านการผลิตบรรจุภัณฑ์ในประเทศญี่ปุ่น) มาอย่างต่อเนื่อง มีการส่งผู้ชำนาญการเข้ามาศึกษาดูงานและให้คำแนะนำในการปรับปรุงอยู่เสมอ เสริมความแข็งแกร่งให้กับทีมฝ่ายผลิต ฝ่ายประกันคุณภาพ และทีมเทคนิค เพื่อให้ก้าวทันไปกับเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย และนวัตกรรมใหม่ๆ ในอนาคต

สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้รับสิทธิเกี่ยวกับกรรมวิธีตลอดจนเทคนิคการผลิตฝ่าจิบ ฝ่าเกลียวกันปลอม ฝ่าวงแหวนแม็กชี ฝ่าพลาสติก และฝ่าคอมโพสิต จากบริษัท นิปปอน โคลสเซอร์ส จำกัด ประเทศญี่ปุ่น โดยปัจจุบันบริษัทฯ ชำระค่าสิทธิการผลิตเป็นจำนวนร้อยละของยอดขายสุทธิเฉพาะฝ่าวงแหวนแม็กชี ฝ่าพลาสติก และฝ่าคอมโพสิต เท่านั้น

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	กำลังการผลิตรวม (ล้านชิ้น)	อัตราการใช้ กำลังการผลิต (%)	กำลังการผลิตรวม (ล้านชิ้น)	อัตราการใช้ กำลังการผลิต (%)	กำลังการผลิตรวม (ล้านชิ้น)	อัตราการใช้ กำลังการผลิต (%)
กลุ่มผลิตภัณฑ์ไฟฟ้า	17,550	58	17,000	59	16,161	62

2.3 วัตถุดิบ และผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

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

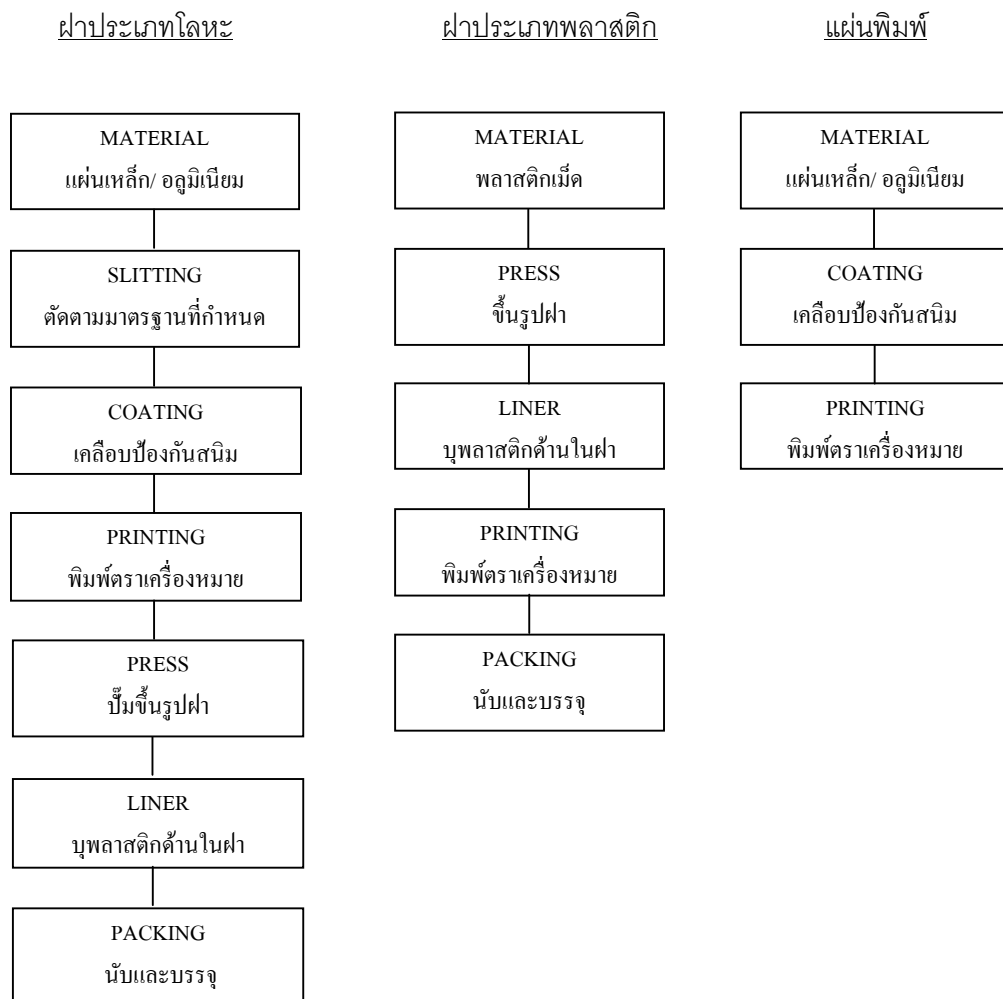
การคัดเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบในการผลิต เป็นอันดับแรก โดยกำหนดเกณฑ์มาตรฐานในการตรวจสอบไว้อย่างชัดเจน และเข้าตรวจสอบผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าวัตถุดิบที่ใช้จะไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพสินค้า ในแต่ละปีบริษัทฯ จะแสวงหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใหม่ๆ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

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบหลักที่ใช้	% การสั่งซื้อในประเทศ
กลุ่มผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าโลหะ	แผ่นเหล็ก / แผ่นอลูมิเนียม	แผ่นเหล็ก 90 / แผ่นอลูมิเนียม 80
กลุ่มผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าพลาสติก	Polypropylene	95

ทั้งนี้ บริษัทฯ มิได้พึ่งพาการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด



ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต มีดังนี้



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อาจมีเหตุการณ์ที่ไม่แน่นอนเกิดขึ้น ส่งผลกระทบในด้านลบต่อการบรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ โดยมีโอกาสเกิดขึ้นได้จากทั้งปัจจัยภายในและภายนอกโดยที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้นการเตรียมความพร้อมในการรองรับเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงที่จะทำให้เกิดความเสียหายและกระทบต่อเป้าหมายของบริษัทฯ จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารระดับผู้ช่วยผู้อำนวยการขึ้นไปเป็นกรรมการ โดยมีผู้จัดการใหญ่เป็นประธาน และผู้จัดการฝ่ายวางแผนนโยบายเป็นกรรมการและเลขานุการ เพื่อทำหน้าที่ในการประเมินและวิเคราะห์ความเสี่ยง รวมทั้งแนวโน้มหรือเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจอันมีผลกระทบต่อบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดของความเสี่ยงและมาตรการในการจัดการของบริษัทฯ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากยอดขายของบริษัทฯ ต่ำกว่าประมาณการ

ปัจจุบันการแข่งขันทางการค้ามีความรุนแรงมากยิ่งขึ้นจากจำนวนคู่แข่งที่มาจากต่างประเทศ การที่มีผู้ผลิตสินค้าเครื่องดื่มน้ำในหลายประเทศใช้วิธีการประมูลราคาสินค้าจากบริษัทแม่และส่งไปโรงงานผลิต รวมถึงเศรษฐกิจในประเทศต่างๆ เช่นอินโดนีเซียเติบโตไม่ดี ทำให้อุตสาหกรรมเครื่องดื่มลดลงจากที่คาดการณ์ไว้มาก ในประเทศไทยเองเศรษฐกิจภาคประชาชนไม่ได้เติบโตเช่นเดียวกับมหภาค สินค้าภาคเกษตรมีราคาตกต่ำ มีผลกระทบกับกำลังซื้อของประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ ส่งผลให้ตลาดเครื่องดื่มมีอัตราการเติบโตลดลง บริษัทฯ จึงได้มีมาตรการต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวเช่น การหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มเติมทั้งในและต่างประเทศ หาสินค้าใหม่เพื่อทำการซื้อเข้ามาขายไปในกรณีที่ปริมาณความต้องการยังไม่สูง ติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวของผู้ผลิตเครื่องดื่มทั้งในและต่างประเทศรวมถึงขยายฐานการส่งออกให้กว้างขึ้น การปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ และควบคุมกระบวนการผลิตอย่างใกล้ชิดเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุน การจัดส่งสินค้าตรงเวลา มีความพร้อมที่จะร่วมมือกับลูกค้าที่มีการลงทุนตั้งหรือซื้อโรงงานผลิตเครื่องดื่มในกลุ่มประเทศอาเซียน จากเหตุที่ปริมาณจากทั้งในประเทศและต่างประเทศลดลงซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถแข่งขันราคาได้ในบางตลาด ผลกระทบดังกล่าวทำให้ในปี 2560 บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ยอดขายต่ำกว่าประมาณการ

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีการนำเข้าวัตถุดิบ เครื่องจักรอุปกรณ์จากต่างประเทศ และมีการขายสินค้าส่งออกไปยังต่างประเทศ โดยมีเครดิตเทอมประมาณ 30-90 วัน ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงอาจกระทบต่อผลการดำเนินการได้ บริษัทฯ มีรายได้และการซื้อวัตถุดิบที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ซึ่งบริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงได้ โดยจัดให้รายจ่ายเป็นเงินสกุลเดียวกับรายได้และการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อช่วยลดผลกระทบดังกล่าวในจังหวะเวลาที่เหมาะสม และให้มีการติดตามเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้เป็นอย่างดี

3. ความเสี่ยงจากวัตถุดิบสำคัญขาดแคลนและมีราคาผันผวนไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิต ได้แก่ แผ่นเหล็ก แผ่นอลูมิเนียม และเม็ดพลาสติก จะมีการเปลี่ยนแปลงของราคาตามภาวะราคาในตลาดโลกที่ขึ้นอยู่กับตามความต้องการของตลาดในขณะนั้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ เพื่อลดความเสี่ยงด้านราคาและการขาดแคลนวัตถุดิบที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทฯ จึงมีการติดตามความเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดทั้งตลาดต่างประเทศและในประเทศ เพื่อใช้เป็นแนวทางประกอบการวางแผนการสั่งซื้อให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการสินค้าจากลูกค้าของบริษัทฯ รวมถึงการประสานงานกับผู้ผลิตวัตถุดิบให้ผลิตและส่งวัตถุดิบตามกำหนดเวลา ตลอดจนการจัดการประมาณการขายสินค้าของบริษัทฯ ล่วงหน้าให้แม่นยำมากขึ้นเพื่อทำการสั่งซื้อวัตถุดิบได้ทันความต้องการ การบริหารสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมไม่ให้เกิดภาวะเสี่ยงต่อการจัดส่งล่าช้า และการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้ขายเหล็ก อลูมิเนียม และเม็ดพลาสติก รวมถึงพยายามจัดหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพิ่มขึ้น และหาวัตถุดิบที่สามารถใช้ทดแทนได้ในราคาที่ต่ำลง

นอกจากนี้ การกำหนดราคาขายโดยอ้างอิงจากราคาวัตถุดิบในขณะนั้น ก็ช่วยลดความเสี่ยงจากผลของการเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบได้ สำหรับเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบก็เป็นสิ่งสำคัญ วัตถุดิบที่บริษัทฯ ได้รับมาจากผู้ขายต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพตามมาตรฐานก่อนนำไปใช้ในกระบวนการผลิตทุกครั้ง ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการสูญเสียในการผลิตสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพอันเนื่องมาจากวัตถุดิบ ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากวัตถุดิบขาดแคลนได้เป็นอย่างดี

4. ความเสี่ยงจากการควบคุมคุณภาพสินค้า

การผลิตสินค้าของบริษัทฯ มีการควบคุมในทุกขั้นตอน โดยมีการตรวจสอบคุณภาพตั้งแต่การรับวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การบรรจุและการส่งมอบสินค้า อย่างไรก็ตาม ยังพบว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการถูกร้องเรียนเรื่องคุณภาพจากลูกค้าในบางครั้ง ซึ่งเป็นผลมาจากความไม่ชัดเจนในข้อกำหนดระดับคุณภาพที่ยอมรับได้ระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า และการใช้ระบบการตรวจสอบคัดแยกสินค้าด้วยสายตา ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงนี้ด้วยการจัดทำข้อกำหนดระดับคุณภาพที่ยอมรับได้ระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้าแต่ละราย การติดตั้งอุปกรณ์ และปรับปรุงระบบตรวจสอบคุณภาพผาด้วยกล้องคุณภาพสูงในสายการผลิตให้มีความแม่นยำมากขึ้น จัดการฝึกอบรมการใช้งานให้กับพนักงานในสายการผลิต ฝึกอบรมความรู้ในการผลิตสินค้าและแนวคิดในการปรับปรุงคุณภาพ ซึ่งมาตรการดังกล่าวช่วยลดความเสี่ยงลงได้มาก แต่ยังคงมีแผนการดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อลดความเสี่ยงนี้ลงอีกโดยมีเป้าหมายที่จะไม่ให้เกิดการร้องเรียนในเรื่องคุณภาพสินค้าจากลูกค้า

5. ความเสี่ยงจากความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัทฯ มีการสำรวจและวัดความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อบริษัทฯ ในเรื่องคุณภาพสินค้า การจัดส่ง และการให้บริการ ซึ่งบริษัทฯ มีการสำรวจทุกปี ด้วยการส่งแบบสอบถามให้ลูกค้าแต่ละรายเพื่อให้ความเห็น โดยในปี 2560 พบว่าลูกค้า โดยรวมมีความพึงพอใจเพิ่มมากขึ้นจากปี 2559 ทั้งในเรื่องคุณภาพ การจัดส่ง และการให้บริการ ในเรื่องการจัดส่ง บริษัทฯ มีการวางแผนการส่งสินค้าล่วงหน้าและประสานงานในการจัดหารถสำรองเพื่อให้

ดำเนินการจัดส่งสินค้าได้ทันที ในเรื่องคุณภาพสินค้ามีการควบคุมและการใช้ระบบการตรวจสอบคุณภาพผาด้วย กล้องตรวจสอบความเร็วสูงเพื่อคัดกรองสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพออกจากสายการผลิต รวมถึงมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าทุกครั้งตามเวลาทำให้สินค้าที่จัดส่งตรงตามความต้องการ ส่วนการให้บริการ บริษัทฯ ถือเป็นส่วนสำคัญมาก การตอบสนองลูกค้าอย่างทันท่วงทีซึ่งช่วยเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า การติดตามเข้าไปช่วยแก้ไขปัญหาต่างๆ และการฝึกอบรมให้ความรู้แก่ลูกค้าในเรื่องบรรจุภัณฑ์ ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและพึงพอใจที่จะใช้สินค้าของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง จึงทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงนี้ได้เป็นอย่างดี

6. ความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงคลังจำนวนมาก

การผลิตสินค้าของบริษัทฯ มีทั้งการผลิตสินค้าให้มีระดับสินค้าคงคลังตามที่กำหนดเพื่อให้มั่นใจว่ามีสินค้าเพียงพอที่จะส่งให้ลูกค้าได้ทันทีเมื่อมีการสั่งซื้อ ซึ่งการกำหนดระดับสินค้าดังกล่าวมีการพิจารณาความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าและความสามารถในการผลิตของบริษัทฯ การผลิตสินค้าอีกรูปแบบคือการผลิตตามปริมาณการสั่งซื้อเท่านั้น อย่างไรก็ตามพบว่าบริษัทฯ ยังมีสินค้าคงคลังจำนวนมากจึงอาจมีความเสี่ยงที่สินค้าเกินความต้องการของลูกค้า รวมถึงอาจสิ้นสภาพการใช้งานกรณีที่ลูกค้ามีการเปลี่ยนรูปแบบของตราสินค้า ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันและลดความเสี่ยงในการสูญเสียดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการกำหนดให้มีคณะกรรมการประกอบด้วยบุคคลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ร่วมกันพิจารณาแนวทางในการลดปริมาณสินค้าคงคลังของบริษัทฯ มีการประชุมจัดทำแผนการดำเนินการและติดตามการดำเนินการให้ได้ตามเป้าหมาย มาตรการต่างๆ ที่กำหนดขึ้นได้แก่ การเพิ่มความแม่นยำในการประมาณการความต้องการสินค้าจากลูกค้า การปรับปรุงระบบการรายงานให้สามารถติดตามรายละเอียดของสินค้าคงคลัง การควบคุมปริมาณผลิต การจัดการสินค้ารอตรวจสอบ เป็นต้น ในปี 2560 บริษัทฯ มีการตรวจสอบสินค้าคงคลังและขอทำลายสินค้าที่เกินความต้องการของลูกค้ารวมถึงสินค้าที่สิ้นสภาพเพื่อที่จะจัดการสินค้าคงคลังใหม่ จึงทำให้ในปี 2560 บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากสินค้าคงคลังที่ต้องทำลายอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งหลังจากนี้บริษัทฯ จะควบคุมระดับสินค้าคงคลังให้อยู่ในเกณฑ์เพื่อลดความเสี่ยงนี้ลง

7. ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุและอัคคีภัย

ในการผลิตสินค้า บริษัทฯ มีการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์ในกระบวนการผลิต การขนถ่ายวัตถุดิบและสินค้าอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น ความปลอดภัยในการทำงานจึงนับเป็นสิ่งสำคัญต่อทั้งพนักงานและบริษัทฯ อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงานอาจนำมาซึ่งความสูญเสียต่อร่างกายของพนักงานและทรัพย์สินของบริษัทฯ เพื่อเป็นการป้องกันและลดความเสี่ยงในการสูญเสียดังกล่าว บริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน และนำระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS18000 เข้ามาบริหารจัดการ กำหนดให้มีการบ่งชี้อันตรายและประเมินความเสี่ยงในกระบวนการผลิต ขั้นตอนการปฏิบัติงาน และพื้นที่ที่มีความเสี่ยง เพื่อกำหนดมาตรการในการป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งรณรงค์ให้พนักงานมีจิตสำนึกเรื่องความปลอดภัยและช่วยกันลดหรือขจัดแหล่งกำเนิดอันตรายต่างๆ โดยให้มีการตรวจสอบเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ และสภาพแวดล้อมในพื้นที่ปฏิบัติงาน เพื่อหามาตรการปรับปรุงแก้ไขอยู่เสมอ ในการป้องกันอัคคีภัยบริษัทฯ มีแผนป้องกันการเกิดอัคคีภัย มีการกำหนดพื้นที่เสี่ยงอันตรายที่อาจก่อให้เกิดอัคคีภัย รวมทั้งกำหนดมาตรการควบคุมและตรวจสอบตามแผนงานอย่างเคร่งครัด ตลอดจนจัดให้มีการซ้อมป้องกันระงับอัคคีภัย

และอพยพหนีไฟเป็นประจำทุกปี เพื่อให้พนักงานเกิดความเข้าใจและปฏิบัติได้ถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการทำประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินและธุรกิจหยุดชะงักด้วย ซึ่งในปี 2560 จำนวนการเกิดอุบัติเหตุลดลงจากปี 2559 แต่บริษัทฯ ยังมีความเสี่ยงในเรื่องอัคคีภัยเล็กน้อยซึ่งต้องกำหนดมาตรการในการลดพื้นที่ที่เสี่ยงอันตรายต่อการเกิดอัคคีภัยต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีทรัพย์สินสำหรับผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย ประกอบด้วย ที่ดิน เครื่องจักรและอุปกรณ์ โรงงาน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงเครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์สำนักงานที่สำคัญ ณ งวดสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)
1. ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	99.00
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	132.77
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงาน	เป็นเจ้าของ	729.37
4. เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	21.83
5. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	0.38
6. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	224.15
รวม		1,207.50

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ประกอบด้วย ที่ดินให้เช่า คลอง 2 จำนวน 31 ไร่ มูลค่าทางบัญชี 172 ล้านบาท ที่ดินเปล่า ที่ดินจัดสรร และสิ่งก่อสร้าง จำนวน 164 ไร่ ที่คลอง 8 ตำบลลำผักกูด อำเภอรัญบุรี จังหวัดปทุมธานี เป็นสินทรัพย์ของบริษัทฯ ทั้งหมด ไม่มีภาระผูกพันต่อธนาคารหรือเจ้าหนี้ใดๆทั้งสิ้น มูลค่าทางบัญชี 301.30 ล้านบาท

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วม

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายลงทุนในบริษัทร่วมที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งเป็นคดีที่มีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สิน มากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท ฝาจีบ จำกัด (มหาชน) (CSC)
ประเภทธุรกิจ	ผลิตและจำหน่ายฝาสำหรับปิดภาชนะประเภทขวด อาทิ ฝาจีบ ฝาอลูมิเนียมเกลียว กันปลอม ฝาแม็กชี ฝาพลาสติก และฝาคอมโพสิต
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
ที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน	เลขที่ 5 ซอยรังสิต-นครนายก 46 ตำบลประชาธิปัตย์ อำเภอธัญบุรี 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
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9000 โทรสาร : 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	นายชยพล ศุภเศรษฐนันท์ และ/หรือ นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ และ/หรือ นางสาวรสพร เดชอาคม บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (เปลี่ยนจากบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด เดิม) ชั้น 33 อาคารเลอครีดา 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

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 12.08 ของทุนจดทะเบียน)
ชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญ

.....