

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมอลูมิเนียมเมื่อปี พ.ศ. 2522 โดยได้จดทะเบียนนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 16 มิถุนายน 2534 และจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2537 ในปลายปี 2538 ได้มีบริษัทในกลุ่ม Mitsubishi ประกอบด้วย Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. กับ Mitsubishi Corporation (MC) จากประเทศญี่ปุ่น และ Thai-MC Co., Ltd. ได้เข้าร่วมทุนกับบริษัทด้วยการเข้าถือหุ้นร่วมกันคิดเป็น 20 % ของทุนจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะขยายสายการผลิตเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมชนิดที่มีการเคลือบ (Precoated Finstock) ที่จะต้องใช้เทคโนโลยีพิเศษในการผลิต ซึ่งกลุ่ม Mitsubishi เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียง มีเทคโนโลยีและกรรมวิธีการผลิตที่เป็นที่ยอมรับในระดับสากล ในช่วงปี 2544 และ 2545 Thai-MC Co., Ltd. และ MC ได้โอนหุ้นทั้งหมดให้แก่ MC Non-Ferrous Metal Products Co., Ltd. บริษัทในกลุ่ม Mitsubishi เช่นเดียวกัน ต่อมาในปี 2551 MC ได้กลับเข้าถือหุ้นในส่วนนี้ และต่อมาได้โอนหุ้นทั้งหมดให้แก่ Mitsubishi Corporation Unimetals Ltd. ในปี 2556 หุ้นทั้งหมดได้ถูกโอนให้แก่ Mitsubishi Corporation Rtm Japan Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม Mitsubishi เช่นเดียวกัน

ในเดือนธันวาคม 2549 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิค และสัญญาแต่งตั้งผู้จำหน่ายกับ Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. และกลุ่ม Mitsubishi โดยเน้นการผลิตแผ่นอลูมิเนียมระบายความร้อน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ไปสู่อุตสาหกรรมรถยนต์

ทั้งนี้ แม้ว่า Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท จะประกอบธุรกิจประเภทเดียวกับบริษัท อาจมองได้ว่าจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) แต่เนื่องจากทั้ง Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. และบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่ายที่ไม่เหมือนกัน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัท และ Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. ไม่เคยมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เกิดขึ้น

1.1) เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ/นโยบายและทิศทางการ

บริษัทฯ มีนโยบายดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ มีจริยธรรม การพอสังคิมมนุษยชน และผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสีย ภายใต้ นโยบายคุณภาพมาตรฐาน บริการประทับใจ ใส่ใจสิ่งแวดล้อม พร้อมอนุรักษ์พลังงาน เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ การเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิตอลูมิเนียมแผ่นและม้วน

1.2) การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการพัฒนาด้านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นส่วนประกอบในอุตสาหกรรมยานยนต์เพิ่มมากขึ้น โดยยังมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างมากในอนาคต บริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งและทดสอบเครื่องจักรใหม่ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลแล้วเสร็จ สามารถผลิตได้ปริมาณที่มากขึ้นและคุณภาพดีขึ้น ตอบสนองความต้องการของลูกค้าการขยายตัวของตลาดและประเภทผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้นำเครื่องมือในทดสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย เทียงตรง รวดเร็วมาใช้ รวมถึงรณรงค์และดำเนินการลดต้นทุนการผลิต การประหยัดพลังงาน รักษาสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004

บริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการสาธิต (ต้นแบบ) สำหรับเตาหลอมประสิทธิภาพสูงในอุตสาหกรรมอูมิเนียม เป็นโครงการระหว่างกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม กับองค์การพัฒนาลังงานใหม่ และเทคโนโลยีอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (NEDO) เพื่อสนับสนุนให้มีการใช้พลังงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและปกป้องสิ่งแวดล้อมด้วยการริเริ่มนำเตาหลอมอุตสาหกรรมประสิทธิภาพสูงมาใช้ ซึ่งจะสามารถนำพลังงานความร้อนที่สูญเสีย (ปล่อยทิ้ง) กลับมาใช้ใหม่ได้ และดำเนินการเผยแพร่การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ให้แพร่หลาย และใช้โรงงานของ บริษัทฯ เป็นที่ตั้งโครงการ การติดตั้งได้เสร็จสมบูรณ์ในเดือนกันยายน 2552 โดยได้มีพิธีเปิดโครงการฯ และการสัมมนาเพื่อเผยแพร่เทคโนโลยี ครั้งที่ 1 ไปเมื่อเดือนตุลาคม 2552 และครั้งที่ 2 ไปเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2553 ทั้งมีผู้ประกอบการเข้าเยี่ยมชมโครงการ เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2553 และบริษัทฯ ได้ร่วมจัดประชุมสัมมนา กับ กรมโรงงานอุตสาหกรรม และ NEDO เพื่อเผยแพร่เทคโนโลยีที่ใช้ในโครงการไปยังอุตสาหกรรมอื่น เช่น เหล็ก ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่อง เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2554 และ 27 เมษายน 2555 ตามลำดับ ทั้งนี้โครงการสามารถลดการใช้พลังงาน และ ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ลงได้ร้อยละ 30 ตามเป้าหมาย เท่ากับเป็นการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในประเทศและช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้อีกทางหนึ่งด้วย ทั้งยังมีส่วนช่วยให้การผลิตได้ปริมาณและคุณภาพมากขึ้นโดยได้ใช้เงินลงทุนไปแล้ว 16 ล้านบาท

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เข้าร่วมโครงการส่งเสริมวัสดุและอุปกรณ์การอนุรักษ์พลังงาน กับ กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) เพื่อลดการใช้พลังงาน รักษาสิ่งแวดล้อม และนำผลสำเร็จจากการเข้าร่วมโครงการไปเผยแพร่ขยายผลต่อไป ด้วยการปรับเปลี่ยนหัวเผาของเตาหลอมไปเป็นหัวเผาแบบรีเจนเนอเรทีฟ (Regenerative Burner) ที่สามารถนำพลังงานความร้อนที่สูญเสีย (ปล่อยทิ้ง) กลับมาใช้ใหม่ได้ การติดตั้งได้เสร็จสมบูรณ์ในเดือนธันวาคม 2556 โดยสามารถประหยัดการใช้พลังงานและ ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ลงได้ร้อยละ 30-40 ตามเป้าหมาย เท่ากับเป็นการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในประเทศและช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้อีกทางหนึ่งด้วย ทั้งยังมีส่วนช่วยให้การผลิตได้ปริมาณและคุณภาพมากขึ้น ใช้เงินลงทุน 15 ล้านบาทเศษ โดยกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) จะให้เงินสนับสนุนโครงการเป็นจำนวนเงิน 2 ล้านบาทเศษ

1.3) โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ดำเนินกิจการอุตสาหกรรมอลูมิเนียมด้วยการเป็นผู้นำเข้าอลูมิเนียมแท่ง (Ingot) เพื่อนำมาเข้ากระบวนการผลิตและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมที่ต้องนำไปผลิตต่อประเภทแผ่นและม้วนชนิดต่าง ๆ ตามคุณลักษณะที่ลูกค้าต้องการ และจำหน่ายให้กับผู้ผลิตอื่น ซึ่งจะนำไปผลิตเป็นสินค้า หรือเป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าประเภทอื่น ๆ ต่อไป โดยได้รับการรับรอง ISO 9001 : 2008 และ ISO 14001 : 2004 ทั้งนี้ โดยบริษัทไม่มีบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

โครงสร้างรายได้

บริษัทดำเนินการในส่วนงานทางธุรกิจเดียวและดำเนินธุรกิจในประเทศไทยเท่านั้นแต่มีกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์ (Products)	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
อลูมิเนียมแผ่น (Sheet Product)	315.06	21.98	431.33	24.13	407.02	21.56
อลูมิเนียมม้วน (Rolled Product)	1,118.02	78.02	1,356.38	75.87	1,480.93	78.44
ผลิตภัณฑ์อื่น (Other Product)		-		-		-
รายได้จากการขาย (Total Sales)	1,433.08	100.00	1,787.71	100.00	1,887.95	100.00
รายได้อื่น ๆ (Other Income)	24.66		7.66		30.97	
รวมรายได้ (Total Revenues)	1,457.74		1,795.37		1,918.92	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ลักษณะของผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ ของบริษัท คือ

(1.1) อลูมิเนียมชนิดแผ่น (SHEET PRODUCT) ประกอบด้วย

- แผ่นอลูมิเนียมตัดตามความยาว (CUT TO LENGTH) เป็นแผ่นอลูมิเนียมที่จะผลิตตามความหนาและกว้างแล้วตัดความยาวตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ การผลิตจะทำตามคำสั่งของลูกค้าแต่ละราย (Made to order) แผ่นอลูมิเนียมชนิดนี้ใช้เป็นวัตถุดิบในสินค้าต่าง ๆ เช่น แผ่นฝ้าเพดาน ผนัง แผงเครื่องใช้ไฟฟ้า ฝาจากเกลียว ตู้กับข้าว ใช้ทำแผ่นกันความร้อน สำหรับรถยนต์, อาคารทั่วไป ฯลฯ
- แผ่นอลูมิเนียม 4 ฟุต x 8 ฟุต (4 x 8 SHEETS) ซึ่งเป็นขนาดมาตรฐานสำหรับใช้งานทั่วไปที่ความหนาต่างกัน

.....รับรองความถูกต้อง

(1.2) อลูมิเนียมชนิดม้วน (ROLLED PRODUCT) ประกอบด้วย

- อลูมิเนียมฟีนสต็อก (ALUMINIUM FINSTOCKS) ใช้สำหรับทำแผงระบายความร้อนในเครื่องปรับอากาศสำหรับบ้าน – สำนักงาน และ รถยนต์ ตู้แช่ ฯลฯ
- อลูมิเนียมฟีนสต็อกเคลือบ (ALUMINIUM PRECOATED FINSTOCKS) ใช้ทำแผงระบายความร้อนเช่นกัน โดยนำ ALUMINIUM FINSTOCKS มาเคลือบสารเคมีที่มีคุณสมบัติทำให้หยดน้ำไม่เกาะระบายอากาศได้ดี ประหยัดพลังงาน และยืดอายุการใช้งาน
- อลูมิเนียมฟีนสต็อกสำหรับหมวดยานยนต์ (ALUMINIUM FINSTOCKS FOR AUTOMOTIVE) เป็นอลูมิเนียมเกรดพิเศษ เพื่อนำไปผลิต หม้อน้ำรถยนต์ (Radiator), แผงระบายความร้อนอื่น ๆ ในรถยนต์ เช่น Condensor
- อลูมิเนียมฟอยล์ (ALUMINIUM FOILS) มีลักษณะบาง ขนาดความหนาตั้งแต่ 0.020 มม. ถึง 0.10 มม. ใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมหลากหลาย
- อลูมิเนียมม้วน (ALUMINIUM COILS) เป็นอลูมิเนียมที่มีลักษณะเป็นม้วน มีหลากหลายเกรด ความหนาและความกว้าง ผลิตตามความต้องการของลูกค้า บางลูกค้าอาจจะนำไปตัดเป็นแผ่นเอง หรือนำไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมอื่นๆ ต่อไป บ้างก็ใช้งานตามขนาดที่สั่งจากบริษัทฯ เพื่อผลิตงานสำเร็จของลูกค้าเลย

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญ

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจัดเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่ลูกค้าต้องนำไปเข้ากระบวนการผลิตต่อ (Intermediate products) หรือแปรรูปจนเป็นสินค้าสำเร็จ (Finished products)

1.1 กลุ่มลูกค้าประจำ และสินค้าประจำส่วนใหญ่จะสั่งสินค้าที่มีคุณลักษณะ (Specification) เดิม ๆ ความพึงพอใจของลูกค้า คือให้สินค้ามีคุณภาพดีสม่ำเสมอและส่งมอบได้ตามเวลา

กลยุทธ์ทางการตลาด ที่บริษัทฯ พึ่งใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของตลาดและลูกค้ากลุ่มนี้ มีดังนี้

- ผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า
- ผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานและรักษาคุณภาพสม่ำเสมอ
- ส่งมอบสินค้าได้ภายในเวลาที่ตกลงกับลูกค้า
- ร่วมมือพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้น
- พนักงานขายเข้าเยี่ยมพบลูกค้าอย่างใกล้ชิด แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ ทันสมัยในเชิงการตลาด แล้วแจ้งข้อมูลตลาดแก่ผู้บังคับบัญชาและทีมงานให้รู้สถานการณ์ ทันเหตุการณ์
- เชิญลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโรงงานเพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าเพื่อสนองตอบความต้องการได้

- กรณีลูกค้าต่างประเทศต้องให้ความร่วมมือกับหน่วยราชการ ศึกษาระเบียบวิธีการส่งออกเพื่อให้ระบบที่ดี มีการประสานและการสื่อสารที่รวดเร็ว เชื่อถือ
- ทำการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้าเพื่อความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และผลิตให้ตรงตามความต้องการ
- ทำการสำรวจตลาดลูกค้าปัจจุบันพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มตลาดและขยายตลาด

1.2 กลุ่มลูกค้าใหม่ เนื่องจากการแข่งขันสูง จึงจำเป็นต้องมีการสรรหาลูกค้าใหม่ ๆ ที่อาจใช้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัท ผลิตได้อยู่แล้ว หรืออาจพัฒนานำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา บริษัทฯ ได้ทำนำเสนอขีดความสามารถการผลิต และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อันเนื่องมาจากมีเครื่องจักรใหม่ ๆ หรือพัฒนาปรับปรุงเครื่องจักรที่มีอยู่ ทำให้บริษัทฯ มีความสามารถ (Capability) ที่จะพัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มตลาดได้

2. ลักษณะ / กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตได้แก่สินค้าอลูมิเนียมประเภทรีด (ALUMINIUM ROLLED PRODUCTS) ซึ่งผลผลิตที่ได้จะมี 2 ลักษณะ คือ อลูมิเนียมม้วน และอลูมิเนียมแผ่น สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีหลัก ๆ ดังนี้

- 2.1 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการที่มีโรงงาน รับซื้ออลูมิเนียมจากบริษัทฯ ไปเพื่อผลิตเป็นสินค้าประเภท ชิ้นส่วนประกอบ เช่น ชิ้นส่วนประกอบเครื่องปรับอากาศ, ตู้เย็น, ตู้แช่, ชิ้นส่วนประกอบใน เครื่องใช้ไฟฟ้า, หม้อน้ำรถยนต์, แผงกันความร้อนในอุตสาหกรรมรถยนต์ ฯลฯ
- 2.2 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการมีโรงงาน รับซื้ออลูมิเนียมจากบริษัทฯ ไปเพื่อแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ประกอบสินค้าเพื่อการบริโภคและรับประทาน เช่น ใช้อลูมิเนียมทำฝาจากเกลียวบิดขาด, ฝาด้วยโยเกิร์ต , ถ้วยและถาดขนม ฟอยล์ห่ออาหาร ฯลฯ
- 2.3 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้าสำเร็จโดยซื้ออลูมิเนียมจากบริษัทฯ ไปเพื่อปั๊มหรือขึ้นรูป ผลิตเป็นสินค้า สำเร็จโดยตรง เช่น ปั๊มขึ้นรูปเป็นตู้ควบคุมไฟฟ้า, ปั๊มเป็นรังผึ้งหรือท่อชุดคว้นอาหาร, ปั๊มทำฝาและไส้ หม้อหุงข้าว, ปั๊มทำแผ่นป้ายทะเบียน, ปั๊มขึ้นรูปเป็นข้าวหลอดไฟ, ปั๊มขึ้นรูปทรงกรงกันความร้อนสำหรับ โครงสร้างรถยนต์ ฯลฯ
- 2.4 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการมีโรงงาน สั่งซื้ออลูมิเนียมจากบริษัทฯ ไปเพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น แผ่นรองเจาะ, แผงควบคุมวงจร, ตาไก่อียะเชื้อกรองเท้า, กระเป๋, เข็มขัด, ทำโคมลูกหมุนระบายอากาศ ฯลฯ

3. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายสินค้าให้กับทั้งลูกค้าภายในประเทศ ทั้งบริษัทคนไทย บริษัทที่ถือหุ้นกับต่างชาติ และบริษัทต่างชาติ ที่ตั้งโรงงานอยู่ในประเทศไทย ซึ่งเป็นผู้ผลิตเพื่อขายทั้งในประเทศและเพื่อการส่งออก

บริษัทฯ มีการส่งจำหน่ายลูกค้าต่างประเทศโดยตรงตามใบสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งเป็นโรงงานผลิตสินค้าที่ใช้ อลูมิเนียมเป็นส่วนประกอบ

นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายผ่านตัวแทน ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ดังนี้

ช่องทางการจำหน่ายสามารถจำแนกได้ 3 ทางหลัก ๆ คือ

- 3.1 จำหน่ายโดยพนักงานขายของบริษัทจำหน่ายตรงถึงผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากอูมิเนียม ซึ่งเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทย (Local Converters and/or Manufacturers) ซึ่งมีทั้งบริษัทของคนไทย บริษัทต่างชาติ และบริษัทร่วมทุนคนไทยและต่างชาติที่มาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย เป็นผู้ผลิตเพื่อขายทั้งในประเทศและเพื่อการส่งออก
- 3.2 จำหน่ายโดยพนักงานบริษัท จำหน่ายตรงไปยังลูกค้าต่างประเทศทั้งที่เป็นโรงงานผู้ผลิต และที่เป็นผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศผู้ที่จำหน่ายต่อไปยังผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปในประเทศนั้น ๆ และใกล้เคียง การจำหน่ายใน 2 ช่องทางโดยพนักงานของบริษัทฯ ข้างต้น คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 42%
- 3.3 จำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่าย (ผู้จัดจำหน่าย) ในประเทศ ซึ่งจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ให้กับผู้ผลิตต่างชาติที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย ทั้งที่ผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศไทยเองและผลิตเพื่อการส่งออก (Export Zone) รวมทั้งบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศด้วย คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 58%

ในปี 2556 บริษัทมีสัดส่วนการส่งออกผลิตภัณฑ์ ไปต่างประเทศ ได้แก่ มาเลเซีย, จีน, อินโดนีเซีย, อินเดีย, ญี่ปุ่น, นิวซีแลนด์, ออสเตรเลีย รวมถึงขายผ่านออกไปจำหน่ายต่างประเทศใน Export zone ต่อปริมาณการขายโดยรวม คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 13% ทั้งนี้การส่งออกจากขายตรงโดยบริษัทมีปริมาณลดลงเนื่องจากเผชิญกับคู่แข่งจากประเทศจีนที่สามารถส่งออกในราคาถูกลงกว่าไปยังประเทศที่บริษัทมีลูกค้าอยู่ แต่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นสำหรับการส่งออกในหมวดยานยนต์โดยผ่านผู้จำหน่ายในประเทศ

(ข) สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในอุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์อูมิเนียมประเภทรีด ได้มีการพัฒนาเพิ่มประเภทของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองให้ได้หลายประเภทผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาด ลูกค้าส่วนใหญ่จะต้องนำผลิตภัณฑ์อูมิเนียมประเภทรีดไปแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปอื่นหรือดัดแปลงใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอื่น ๆ หรือผลิตภัณฑ์เพื่อการอุปโภค บริโภค ประเภท ต่าง ๆ

สามารถจำแนกผลิตภัณฑ์อูมิเนียมประเภทรีดเป็นประเภทหลัก ๆ เพื่อการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปได้ ดังนี้

- อูมิเนียมฟอสฟอรัส เป็นวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมผู้ผลิตคอยล์เย็น และคอยล์ร้อน สำหรับเครื่องปรับอากาศบ้าน สำนักงานและรถยนต์ สำหรับเครื่องทำความเย็น (Heat Exchanger) ประเภทตู้แช่ ฯลฯ
- อูมิเนียมแผ่น เป็นวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมฝาเครื่องต้ม ฝายา ส่วนประกอบในช่องแข็งตู้เย็น เป็นวัตถุดิบสำหรับอุปกรณ์ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง เครื่องครัว เครื่องเรือน งานตกแต่ง แผ่นเสริมประกอบในการผลิตสินค้าหมวดอิเล็กทรอนิกส์ แผ่นฉนวนกันความร้อนในอุตสาหกรรมยานยนต์ และอุปกรณ์ไฟฟ้าอื่น ๆ นอกจากนี้ยังเป็นส่วนประกอบในผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอื่น ๆ
- อูมิเนียมคอยล์ นำไปเป็นวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย ได้แก่ เป็นส่วนประกอบของเสื้อผ้า เข็มขัด กระเป๋า และรองเท้า เป็นส่วนประกอบหรือตกแต่งในเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นส่วนประกอบในวัสดุตกแต่งอาคาร เป็นอุปกรณ์ส่วนประกอบในอุตสาหกรรมผลิตรถยนต์ ทำแผ่นป้ายทะเบียน, เป็นท่อดูดควันหรือเป็นรังผึ้งสำหรับเครื่องดูดควันในห้องครัว รวมถึงลูกหมุดดูดอากาศ
- อูมิเนียมพอยล์ สามารถแปรรูปได้หลากหลาย เช่น ใช้เป็นส่วนประกอบของอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ สำหรับบรรจุอาหาร ห่ออาหารเพื่อเผา ขนมนม ยา เครื่องดื่ม ใช้ในครัวเรือน หรือกัฏดาการ โรงแรม เพื่อ

.....รับรองความถูกต้อง

ถนอมอาหาร เผา ช่าง อบ ทำเป็นถาด, ถ้วย, ถ้วย, ถ้วย ใช้ในอุตสาหกรรมอาหารอบ เค้ก พาย ต่าง ๆ นอกจากนี้ยังใช้ในอุตสาหกรรมประกอบรถยนต์ เป็นส่วนประกอบหลักของแผ่นกันความร้อน, ทำท่อแอร์ในอาคารต่าง ๆ ฯลฯ

อลูมิเนียมสามารถแปรรูปและทำผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปได้หลายประเภท เนื่องจากมีคุณสมบัติพิเศษ กล่าวคือ มีน้ำหนักเบา ผิวหน้าสวยใส ทนต่อการสึกกร่อนได้ดี ไม่เป็นสนิมง่าย ขึ้นรูปเป็นบรรจุภัณฑ์และอื่น ๆ เหมาะที่จะใช้กับผลิตภัณฑ์ที่มีความเย็นขึ้นได้ดี ทนและนำความร้อนได้ดี

บริษัทฯ ได้พยายามคงมาตรฐานคุณภาพและการจัดส่งให้อยู่ในระดับมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 ซึ่งเกิดจากความร่วมมือประสานงานระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ในบริษัทฯ เป็นอย่างดี ส่งผลให้การประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าจากแบบสอบถามพบว่ามีค่าความพึงพอใจสูงกว่าที่ตั้งเป้าหมายมาตรฐานไว้

ผลกระทบต่อการขาย และการตลาดจากปัจจัยภายนอกองค์กร

1. ผลกระทบจาก Ingot Premium ในตลาดโลกตั้งไว้ระดับสูง

- เนื่องจากบริษัทต้องซื้อวัตถุดิบ (Ingot) เพื่อเข้ากระบวนการผลิต ราคา Premium ปรับสูงขึ้นตั้งแต่ครึ่งปีหลังของปี 2555 เป็นต้นมา และมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นตั้งแต่ปลายไตรมาสที่ 4 ของปี 2556 ในขณะที่บริษัทไม่สามารถขึ้นราคาขายกับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากคู่แข่งจากประเทศจีน หลังจากการลดภาษีนำเข้า FTA อาเซียน-จีน ที่ทำให้บริษัท เสียลูกค้าในบางหมวดผลิตภัณฑ์ไป โดยลูกค้าได้ไปสั่งซื้อจากจีนทั้งโดยตรง และโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายที่นำเข้าจากประเทศจีน รัฐไม่ได้เข้ามาดูแลหรือให้ความสำคัญในอุตสาหกรรมการผลิตอลูมิเนียมประเภทนี้เท่าที่ควร

2. ผลกระทบจากค่าแรงขั้นต่ำที่เพิ่มขึ้นมากกว่า 40% จากปีก่อน ทำให้ต้นทุน ปัจจัยการผลิต การขนส่งพื้นฐานสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัดปี 2556

3. ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ย่ำแย่ รวมถึงเรื่องการเมืองในไตรมาสที่ 4 ของปี 2556

ผลิตภัณฑ์ที่ช่วยยอดขายในปี 2555

- ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทที่เป็นส่วนประกอบสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์มียอดขายประมาณ 24%
- ผลิตภัณฑ์ฟอสฟอรัสสำหรับหม้อน้ำยานยนต์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของส่วนประกอบสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ มียอดขายสูงขึ้นกว่าปี 2555 เฉลี่ยประมาณ 11.5% ซึ่งผู้ผลิตหม้อน้ำรถยนต์รายใหญ่กล่าวว่า ยังมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างมากในปีต่อ ๆ ไป ทั้งที่เป็นการผลิตเฉพาะรายและเพื่อขายเป็นอะไหล่ทั่วไป รวมถึงยังมีผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เพิ่มขึ้นอีก

เนื่องจากที่บริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และ ISO 9001 : 2008 ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 ตั้งแต่ปี 2555 ทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการปรับปรุงระดับมาตรฐานได้ตื่นตัวในการปฏิบัติตามเพื่อรักษามาตรฐาน ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้ามีคุณภาพมาตรฐาน และรักษาสีสิ่งแวดล้อม บริการจัดส่งตรงเวลา ทำให้ได้รับการยอมรับมากขึ้น ทั้งนี้ ส่วนหนึ่งเกิดจากความร่วมมือร่วมใจของพนักงานทั้งองค์กรในการพัฒนามาตรฐาน การวางแผนการผลิต การตรวจสอบคุณภาพ การพัฒนาสินค้า การจัดส่ง และการบริการหลังการขาย เช่น การปรับระเบียบวิธีการนำเสนอ ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ปัจจุบัน ช่วยวิเคราะห์การผลิตในสายงาน

.....รับรองความถูกต้อง

ของลูกค้าเพื่อให้ได้สินค้าสำเร็จรูปที่มีประสิทธิภาพ สร้างสรรค์คิดค้น วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่เคยผลิต เปิดศักราชความสามารถในการผลิตสิ่งใหม่ ๆ สามารถส่งออกสู่อุตสาหกรรมปลายทางได้ทั้งในและต่างประเทศได้ ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนการก้าวสู่การเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมนี้

เนื่องจากประเทศไทยมีความเหมาะสมและพร้อมในปัจจัยพื้นฐานหลายประการ อาทิเช่น สาธารณูปโภค ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ มีมาตรการสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ และสถานะเศรษฐกิจในประเทศมหาอำนาจยังมีปัญหา จึงกล่าวได้ว่าอุตสาหกรรมอลูมิเนียมประเภทรีดนี้ยังมีความต้องการของตลาดสูง และยังสามารถพัฒนาตลาดให้เจริญเติบโตได้ต่อเนื่อง โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมที่นำไปผลิตเพื่อการส่งออก

ภาครัฐควรเร่งพิจารณาหามาตรการช่วยเหลือการนำเข้าจากต่างประเทศ และช่วยเป็นตัวแทนผู้ผลิตในประเทศ สอดส่องหาสาเหตุและแก้ไขป้องกันการขายราคาต่ำกว่าทุนของสินค้าที่นำเข้า (ทุ่มตลาด) อันเป็นการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ ทำให้ผู้ผลิตอลูมิเนียมที่สำเร็จรูปประเภทรีดในประเทศประสบปัญหาอย่างเช่นทุกวันนี้ สิ่งที่จะกระทบตามมาก็คือปัญหาการขาดดุลการค้าและปัญหาแรงงานในประเทศ ส่งผลเสียต่อเศรษฐกิจโดยรวมและภาพพจน์แห่งการลงทุนในประเทศเป็นอย่างมาก

ความยาก/ง่ายที่จะมีคู่แข่งรายใหม่

ธุรกิจที่บริษัทดำเนินการเป็นอุตสาหกรรมผลิตอลูมิเนียมประเภทแผ่นและม้วน ต้องใช้เทคโนโลยีสูง ลงทุนสูงมาก ต้องปรับปรุงลงทุนในด้านเทคโนโลยีเพิ่มเติมเป็นระยะ ๆ เพื่อรองรับกับตลาดใหม่ ๆ ให้สามารถรองรับและพัฒนา ร่วมกับลูกค้าเพื่อขยายโอกาสทางการตลาดได้ตลอดเวลา การก่อตั้งโรงงานใหม่มาเป็นคู่แข่งในประเทศก็อาจเกิดขึ้นได้หากมีบริษัทใหญ่ ๆ ที่กล้าลงทุนและมีความรู้ด้านเทคโนโลยีเป็นพื้นฐานมาก่อน นอกจากนี้ได้มีบริษัทตัวแทน/ตัวกลางเกิดขึ้นเพื่อการนำเข้า สินค้าประเภทเดียวกับที่บริษัทผลิตอยู่ โดยใช้ข้อได้เปรียบจากการปรับลดภาษี นำเสนอราคาต่ำมาแบ่งตลาดไปเพราะเห็นถึงโอกาสการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมอลูมิเนียม

ดังนั้นคู่แข่งปัจจุบันส่วนใหญ่มาจากต่างประเทศในแถบ Asia ซึ่งมีต้นทุนที่ถูกกว่าเนื่องจากผู้ผลิตส่วนใหญ่ในประเทศนั้น ๆ มีปริมาณการผลิตสูงมาก จนต้นทุนต่อหน่วยต่ำมาก มีการสนับสนุนจากรัฐบาลในประเทศนั้น ๆ ประกอบกับผลกระทบจากการปรับลดภาษีนำเข้า (FTA) จนเป็น 0% จึงใช้นโยบายด้านราคา เพื่อแย่งส่วนแบ่งการตลาด

สำหรับสินค้าที่ทำทดแทนอลูมิเนียมมีน้อยมาก แต่อาจเกิดการทดแทนด้วยการใช้อัลลอย (Alloy) ที่ต่างกัน มีคุณสมบัติสูงขึ้น ลูกค้าจึงอาจหันไปใช้อลูมิเนียมอัลลอยใหม่ทดแทน

มีบางสินค้ากลับมาใช้อลูมิเนียมทดแทนวัสดุที่ใช้อยู่เดิม เพราะคุณสมบัติของอลูมิเนียมที่มีน้ำหนักเบา ทนต่อการผุกร่อนได้ดีกว่า

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อและผู้ขาย

ในปีที่ผ่านมาลูกค้าทั้งรายใหญ่ และขนาดกลางยังคงมีอำนาจการต่อรองสูงมาก เพราะมีผู้ผลิตจากต่างประเทศและตัวแทนจำหน่ายเสนอตัวเข้ามาอย่างต่อเนื่อง แม้ลูกค้าหลัก ๆ ที่พอใจในผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ และยังคงให้ความไว้วางใจและสั่งซื้ออยู่เป็นประจำ ก็ยังมีผลกระทบบ้าง นโยบายของภาครัฐก็เป็นปัจจัยสำคัญหนึ่งที่มีส่วนทำให้ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

(1) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

1. การผลิต

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมแท่งแรกในประเทศไทยที่ได้รับการรับรอง ISO 9001 : 2008 และได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 อีกด้วย โดยมีโรงงานที่ใช้ในการผลิต จำนวน 4 โรง อยู่ที่จังหวัดสมุทรปราการ มีกำลังการผลิตโดยรวมประมาณ 1,800 ตัน/เดือน มีพนักงานและพนักงานของผู้รับเหมา รวม 338 คน สำหรับการผลิตจะขึ้นกับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า ฤดูกาล และการคาดการณ์ยอดขายของฝ่ายจัดการ (ฝ่ายการตลาด) ซึ่งสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ แต่เพื่อรองรับการเติบโตของยอดขายในอนาคตที่มีแนวโน้มจะเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จึงจำเป็นที่จะต้องปรับปรุงพัฒนาประสิทธิภาพ และเพิ่มเติมเครื่องจักรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถและกำลังในการผลิตรักษาคุณภาพ และสนองความต้องการของลูกค้า

2. การจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตของบริษัท คือ อลูมิเนียมแท่ง (Aluminium Ingot) ซึ่งมีความบริสุทธิ์ขั้นต่ำ 99.7% การจัดซื้อมีทั้งจากผู้ผลิตโดยตรง (Producer) เช่น Alcoa of Australia Limited, Rio Tinto Alcan Pte. Ltd. ผู้ค้าที่เป็นตัวแทนจากต่างประเทศ (Trader) เช่น Glencore International AG. และจากลูกค้าภายใต้ข้อตกลงในลักษณะ Tolling ที่นำเข้าอลูมิเนียมแท่งจากต่างประเทศทั้งสิ้น อาทิเช่น ประเทศในทวีปออสเตรเลีย ประเทศในภูมิภาคตะวันออกกลาง เป็นต้น โดยบริษัททำสัญญาซื้อขายอลูมิเนียมแท่งในปริมาณและค่า Premium เป็นรายไตรมาส และแจ้งการสั่งซื้อเป็นรายเดือนโดยตกลงราคาเป็น CIF และใช้ราคาซื้อขายตามราคาดตลาด London Metal Exchange (LME) บวก Premium และเมื่อได้รับสำเนาเอกสารการส่งวัตถุดิบจากผู้ขายแล้วบริษัทชำระเงินภายใต้เงื่อนไข Open Account ให้แก่ผู้ขาย

จากการที่บริษัทมีประวัติและความสัมพันธ์อันดีในการซื้อขายอลูมิเนียมแท่งกับผู้ขายหลายราย ทำให้ได้รับความไว้วางใจและได้รับการเสนอขายจากผู้ผลิตและผู้ค้ารายใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทมีแหล่งวัตถุดิบมากขึ้นและได้รับเงื่อนไขการซื้อที่ดีขึ้น อาทิเช่น การต่อรองค่า Premium การจอร์ราคาล่วงหน้า การชำระเงินภายใต้เงื่อนไข Open Account (แทนการเปิด L/C) เป็นต้น ซึ่งช่วยในการบริหารต้นทุนและลดค่าใช้จ่าย บริษัทจึงมีความมั่นใจในการจัดหาอลูมิเนียมแท่งอย่างสม่ำเสมอและในเงื่อนไขที่น่าพอใจ

นอกจาก อลูมิเนียมแท่ง แล้ว บริษัทต้องใช้โลหะอื่นๆ เป็นส่วนประกอบในการผลิต เช่น เหล็ก แมงกานีส ซิลิกอน ทองแดง ทิตาเนียม และโบรอน โดยจัดซื้อจากผู้ขายในต่างประเทศที่มีสายสัมพันธ์ที่ดีมาช้านานเช่นกัน โดยการเปิด L/C และ ภายใต้เงื่อนไข Open Account สำหรับสารเคมีที่เป็นวัตถุดิบในการเคลือบผลิตภัณฑ์ฟอสต็อกชนิดเคลือบนั้น บริษัทสั่งซื้อจากผู้ขายในต่างประเทศเช่นกัน

โดยสรุปจากความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยาวนานกับผู้ขายหลายรายจนเป็นที่ไว้วางใจและได้รับการสนับสนุนที่ดีตลอดมา ประกอบกับนโยบายบริหารจัดการที่กระจายความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ โดยการจัดหาผู้ขายรายใหม่เพิ่มเติม และการชำระเงินที่ตรงต่อเวลา ทำให้บริษัทมีความมั่นใจในการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตทั้งวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบอื่นๆ ว่าจะมีคุณภาพดี ปริมาณ ความเชื่อถือด้านคุณภาพ และความสมเหตุสมผลด้านราคา ได้ตลอดไป

3. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตและวัตถุดิบเหลือใช้ของบริษัทไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เกินกว่าปริมาณที่กฎหมายกำหนดไว้ ทั้งนี้ เนื่องจากการหลอมอลูมิเนียมของบริษัทฯ ใช้วัตถุดิบแท่ง (Ingot) ซึ่งมีความบริสุทธิ์ 99.7% และใช้ก๊าซธรรมชาติ (NG) เป็นเชื้อเพลิงแทนน้ำมันเตาเกรดสูงเป็นเชื้อเพลิงในการหลอม จึงมีมลสารเกิดขึ้นน้อยมากและอยู่ในเกณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนด เตาหลอมรวมทั้งเครื่องจักร อุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องอยู่ภายในอาคารโรงงานที่มีฝาดังโดยรอบ จึงทำให้เสียงไม่มีผลกระทบต่อใด ๆ ส่วนน้ำเสีย เช่น น้ำปนครบน้ำมัน ที่เกิดจากระบบหล่อเย็นของชิ้นตอนหล่อรีดแผ่นอลูมิเนียม ซึ่งมีการบำบัดโดยผ่านบ่อบำบัดน้ำเสีย ระบบดักคราบน้ำมัน ตลอดจนระบบบำบัดน้ำเสียก่อนปล่อยน้ำทิ้ง และยังมีโรงบำบัดน้ำเสียที่ได้มาตรฐานในการบำบัดน้ำเสีย สำหรับวัตถุดิบเหลือใช้บางอย่าง สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ (Recycle) ได้บางอย่างถูกส่งไปกำจัด/บำบัด โดยผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาตจากทางราชการที่เกี่ยวข้อง จึงทำให้ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้ดำเนินการตามมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมและมาตรการติดตามตรวจสอบสิ่งแวดล้อม ภายใต้การควบคุมดูแลของกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม และกองวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม สำนักงานนโยบายและแผนสิ่งแวดล้อมกำหนดเป็นประจำปีมาโดยตลอด ซึ่งผลการตรวจคุณภาพสิ่งแวดล้อมยังต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานกำหนดไว้ทุกรายการ และที่ผ่านมามีบริษัทยังไม่เคยมีประวัติการกระทำผิดเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมใด ๆ เลย โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อควบคุมผลกระทบสิ่งแวดล้อมดังกล่าวไปเป็นเงินประมาณ 2 ล้านบาทเศษ รวมถึงการที่บริษัทได้ดำเนินการนำก๊าซธรรมชาติ (NG) มาใช้แทนเชื้อเพลิงหรือพลังงานที่ใช้อยู่เดิมตั้งแต่ปลายปี 2546 การติดตั้งระบบดูดฝุ่นบริเวณเตาหลอม, เตาเผากำจัดกลิ่น ทำให้สามารถช่วยลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมให้น้อยลงไปกว่าเดิมอีกทางหนึ่ง

ส่วนโครงการสาธิต (ต้นแบบ) สำหรับเตาหลอมประสิทธิภาพสูงในอุตสาหกรรมอลูมิเนียม ซึ่งเป็นโครงการระหว่างกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม กับองค์การพัฒนาพลังงานใหม่ และเทคโนโลยีอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (NEDO) เพื่อสนับสนุนให้มีการใช้พลังงานให้เป็น ไปอย่างมีประสิทธิภาพและปกป้องสิ่งแวดล้อม ด้วยการริเริ่มนำเตาหลอมอุตสาหกรรมประสิทธิภาพสูงมาใช้ ซึ่งจะสามารถนำพลังงานความร้อนที่สูญเสีย (ปล่อยทิ้ง) กลับมาใช้ใหม่ได้ และดำเนินการเผยแพร่การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ให้แพร่หลายที่บริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการตั้งแต่กลางปี 2550 โดยใช้โรงงานของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งโครงการนั้น การติดตั้งเครื่องจักรในโครงการแล้วเสร็จสมบูรณ์ในเดือนกันยายน 2552 ได้มีพิธีเปิดโครงการฯ และการสัมมนาเพื่อเผยแพร่เทคโนโลยี ครั้งที่ 1 ไปเมื่อ 28 ตุลาคม 2552 กับมีการสัมมนาเพื่อเผยแพร่เทคโนโลยี ครั้งที่ 2 ไปเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2553 ทั้งมีผู้ประกอบการเข้าเยี่ยมชมโครงการ เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2553 รวมถึง บริษัทฯ ได้ร่วมจัดประชุมสัมมนา กับ กรมโรงงานอุตสาหกรรม และ NEDO เพื่อเผยแพร่เทคโนโลยีที่ใช้ในโครงการไปยังอุตสาหกรรมอื่น เช่น อุตสาหกรรมเหล็ก ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่อง เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2554 และ 27 เมษายน 2555 ตามลำดับ ทั้งนี้ โครงการสามารถลดการใช้พลังงานและการปล่อยก๊าซคาร์บอน ไดออกไซด์ลงได้ประมาณร้อยละ 30 ตามเป้าหมาย เท่ากับเป็นการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในประเทศไทยเพื่อช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้อีกทางหนึ่งด้วย โดยใช้เงินลงทุนไปแล้วประมาณ 16 ล้านบาท

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เข้าร่วมโครงการส่งเสริมวัสดุและอุปกรณ์การอนุรักษ์พลังงาน กับ กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) เพื่อลดการใช้พลังงาน รักษาสิ่งแวดล้อม และนำผลสำเร็จจากการเข้าร่วมโครงการ ไปเผยแพร่ขยายผลต่อไป ด้วยการปรับเปลี่ยนหัวเผาของเตาหลอมไปเป็นหัวเผาแบบรีเจนเนอเรทีฟ (Regenerative Burner) ที่สามารถนำพลังงานความร้อนที่สูญเสีย (ปล่อยทิ้ง) กลับมาใช้ใหม่ได้ การติดตั้งได้แล้วเสร็จสมบูรณ์ในเดือนธันวาคม 2556 โดยสามารถประหยัดการใช้พลังงานและ ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอน ไดออกไซด์ลงได้ ร้อยละ 30-40 ตามเป้าหมาย เท่ากับเป็นการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในประเทศและช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้อีกทางหนึ่งด้วย ทั้งยังมีส่วนช่วยให้การผลิตได้ปริมาณและคุณภาพมากขึ้น ใช้เงินลงทุน 15 ล้านบาทเศษ โดยกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) จะให้เงินสนับสนุนโครงการเป็นจำนวนเงิน 2 ล้านบาทเศษ

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท ที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุน อย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วนจำหน่าย เป็นการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า การที่รัฐบาลได้ดำเนินการปรับโครงสร้างอัตราภาษีนำเข้าทั่วไป (MFN RATE) เหลือ 3 ขั้นตอน คือ วัตถุดิบเหลือ 1% สินค้าสำเร็จรูปเหลือ 5% สินค้าสำเร็จรูปเหลือ 10% แล้ว โดยสินค้าที่บริษัทผลิตและจำหน่ายมีอัตราภาษีนำเข้าลดลง เหลือ 5% ตั้งแต่ วันที่ 1 มกราคม 2548 แล้ว ส่วนเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) มีอัตราภาษีนำเข้าลดลงเหลือ 0% ตั้งแต่ปี 2553 สำหรับการเปิดเสรีการค้า (FTA) ในรูปแบบทวิภาคี (Bilateral) กับประเทศต่าง ๆ เช่น บาห์เรน ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ อินเดีย จีน อาเซียน-จีน ญี่ปุ่น, ฯลฯ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตวัตถุดิบและผลิต-จำหน่ายสินค้าอลูมิเนียม เช่นเดียวกับบริษัทฯ มีการลดภาษีเหลือ 0% ในรายการเร่งลดภาษี (Early Harvest) ตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา และในรายการปกติ (Normal Track) ตั้งแต่ในช่วงปี 2550 – 2553 ตามลำดับ ส่วนอาเซียน-อินเดีย อาเซียน-เกาหลี จะทยอยมีผลได้เช่นกัน การลดอัตราภาษีนำเข้าของรัฐบาลดังกล่าวมีแนวโน้มทำให้การนำเข้าเพิ่มสูงขึ้นและมีคู่แข่งจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นซึ่งมีผลกระทบต่อส่วนแบ่งตลาด รายได้ และกำไรสุทธิของบริษัทอย่างมาก อย่างไรก็ตามบริษัทได้พยายามให้ข้อมูลถึงผลกระทบและเตรียมความพร้อมต่อเหตุการณ์ดังกล่าวด้วยการลงทุนปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักรและพัฒนา เทคนิคการผลิต เพื่อให้ได้ทั้งผลผลิตและคุณภาพที่สูงขึ้น รวมถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายในการผลิต การพัฒนาตลาดและสินค้า ใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา จึงเชื่อว่าน่าจะมีส่วนช่วยลดผลกระทบดังกล่าวลงได้บ้าง

ในปี 2556 บริษัทได้มียอดขายผ่านผู้จัดจำหน่าย คือ MALC Thai Co., Ltd. เป็นจำนวนเงิน 845.45 ล้านบาท (คิดเป็น ร้อยละ 58.99% ของรายได้จากการขาย) ทั้งนี้ บริษัทมีสัญญาแต่งตั้งตัวให้ MALC Thai Co., Ltd. และ Thai MC Co., Ltd. เป็นผู้ จัดจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายช่วง อายุสัญญา 10 ปี ต่อเนื่องจากสัญญาเดิม มีผลตั้งแต่วันที่ 27 ธันวาคม 2549 เป็นต้นมา โดย MALC Thai Co., Ltd. และ Thai MC Co., Ltd. เป็นตัวแทนของกลุ่ม Mitsubishi และด้วยความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกลุ่มผู้ถือหุ้น ประกอบกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทเองก็ได้ถูกพัฒนาจนเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้าของผู้จัดจำหน่ายรายนี้ จึงมีความเป็นไปได้ น้อยที่ผู้จัดจำหน่ายรายนี้จะยกเลิกหรือไม่ต่อสัญญากับทางบริษัท

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

Aluminium Ingot เป็นวัตถุดิบในการผลิตของบริษัท ซึ่งมีการจัดจำหน่ายโดยตรงจากผู้ผลิต (Producer) และโดยผู้ค้า (Trader) โดยในปี 2556 ตลาด Aluminium Ingot ได้มีแนวโน้มที่จะมีความผันผวนทั้งปริมาณและ ราคา เนื่องจากความต้องการที่เพิ่มขึ้นจากการฟื้นตัวของประเทศเศรษฐกิจหลักของโลก

.....รับรองความถูกต้อง

นอกจากนี้ ในตลาดการเงินได้มีการนำ Aluminium Ingot ไปเป็นฐานของตราสารทางการเงิน ทำให้เพิ่มความผันผวนด้านปริมาณและราคามากขึ้น กล่าวคือ ไม่เป็นไปตามกลไกตลาดด้านอุปสงค์และด้านอุปทานที่แท้จริง

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้เตรียมพร้อมในการบริหารความเสี่ยงด้านอุปทาน โดยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจด้วยการจัดซื้อจากผู้จำหน่ายหลายรายจากทั้งสองประเภทและจากแหล่งผลิตในภูมิภาคต่างๆ และการทำสัญญาซื้อขายในระยะยาวและระยะสั้นประกอบกัน นอกจากนี้บริษัทยังมีเครื่องมือทางการเงินในการป้องกันความเสี่ยงด้านราคา เช่น สัญญาป้องกันความเสี่ยงของราคา Ingot หรือ สัญญาแลกเปลี่ยนราคาสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Swap) ระยะสั้นกับธนาคารพาณิชย์ ซึ่งจะช่วยให้อำนาจการบริหารต้นทุนมีความผันผวนมากขึ้น และทราบต้นทุนล่วงหน้า เพื่อประโยชน์ในการวางแผนด้านรายได้ต่อไป

อย่างไรก็ดีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวมิได้ประกันว่าบริษัทฯ จะสามารถจัดการ Ingot ได้ในราคาต่ำกว่าตลาดซึ่งไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำในขณะที่ทำสัญญา และบริษัทฯ มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการทำกำไรจากการผันผวนของราคา Ingot โดยในปี 2556 บริษัทฯ ขาดทุนจากสัญญาแลกเปลี่ยนราคาสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Swap) จำนวน 3.04 ล้านบาท

ความเสี่ยงด้านการเงิน

เนื่องจากบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบหลักในการผลิตจากต่างประเทศ ในขณะที่จำหน่ายสินค้าเป็นสกุลเงินบาท จึงมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินหลายแห่งในการทำสัญญาซื้อขายสกุลเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในการบริการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกิน 1 ปี โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 20.16 ล้านบาท

นอกจากนี้สถาบันการเงินต่างๆ ได้ให้การสนับสนุนวงเงินสินเชื่อในการนำเข้าวัตถุดิบหลักอย่างเพียงพอ และในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามในภาวะที่อัตราดอกเบี้ยได้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย ซึ่งบริษัทได้ใช้การเจรจาต่อรองเพื่อให้ได้อัตราดอกเบี้ยในระดับที่พอสมควร

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 13 มีนาคม 2557 บริษัท โลหารไทย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทเพื่อการลงทุน (Holding Company) ถือหุ้น 100% โดยบุคคลในตระกูลชัยเจริญ ซึ่งถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 41,848,338 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 41.89 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงทำให้ตระกูลชัยเจริญสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ การขอมติในเรื่องอื่น ๆ ที่ต้องใช้เสียงข้างมากของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่ตามข้อบังคับบริษัทฯ และกฎหมาย กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ค่อนข้างยาก แต่อย่างไรก็ตามที่ผ่านมามีบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส เป็นธรรม และรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะของเสียงข้างน้อยอยู่แล้ว จึงไม่เคยเกิดปัญหาดังกล่าวกับบริษัทฯ เลย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท

- (1) ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลัก ๆ ที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินรวม 6 โฉนด (ติดต่อกัน) รวมเนื้อที่ 34 ไร่ 2 งาน 47 ตารางวา ตั้งอยู่บริเวณ ถนนสุขุมวิท กิโลเมตรที่ 41.5 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองฯ จังหวัดสมุทรปราการ พร้อมอาคารโรงงาน 4 โรง อาคารเก็บสินค้า 1 หลัง อาคารสำนักงาน 2 หลัง เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่สำคัญ เช่น เตาหลอม เครื่องหล่อ ริด อบ ตัด ดึง เคลือบ แผ่นอลูมิเนียม ฯลฯ ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวโดยเฉพาะเครื่องจักรที่สำคัญบริษัทต้องปรับปรุงพัฒนาประสิทธิภาพเพื่อให้มีขีดความสามารถและความเพียงพอเหมาะสมต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท ทั้งในสถานะเศรษฐกิจปัจจุบันและอนาคต โดยมีมูลค่าและภาระดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2556 หน่วย : ล้านบาท	ภาระผูกพัน หน่วย : ล้านบาท (วงเงินจำนอง)
ที่ดิน	บริษัทเป็นเจ้าของ	40.31	295.44
อาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	63.50	
เครื่องจักร-อุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,145.09 *	972.68

หมายเหตุ * ไม่รวมงานระหว่างก่อสร้างอีก 19.08 ล้านบาท

บัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOD)

บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ดังนี้

1. บัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 9041(2)/2556 ลงวันที่ 20 ธันวาคม พ.ศ. 2556

บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 เพื่อการผลิตอลูมิเนียมแผ่นและอลูมิเนียมแผ่นม้วน ประเภท 2.17 กิจการรีด ดึง หล่อ หรือทุบโลหะที่มีไขเหล็ก ซึ่งเป็นการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตตามมาตรการบรรเทาผลกระทบจากการแข็งค่าของเงินบาท มีกำลังการผลิต ปีละประมาณ 24,000 ตัน โดยได้รับสิทธิและประโยชน์ ดังนี้

- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนไม่เกินร้อยละ 70 ของมูลค่าเงินลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต โดยไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน (ไม่เกิน 80.5 ล้านบาท) มีกำหนด 3 ปี นับจากวันที่มีรายได้ภายหลังการได้รับบัตรส่งเสริม
- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก

- (2) บริษัทไม่ได้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- (3) บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วม จึงไม่มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

.....รับรองความถูกต้อง

4.2 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

(หน่วย : ล้านบาท)

ค่าลิขสิทธิ์	ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	รวม
6.8	1.99	8.86

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

นอกเหนือจากการดำเนินคดีบังคับชำระหนี้จากลูกค้าที่เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติแล้ว บริษัทไม่มีข้อพิพาทกับหน่วยงานอื่นใด ซึ่งบริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีโดยที่คดีหรือข้อพิพาทยังไม่สิ้นสุด

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อ	บริษัท วโรปกรณ์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	นำเข้าถลุงแร่เหล็ก (Ingot) เพื่อมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ถลุงแร่เหล็กและแผ่นชนิดต่าง ๆ จำหน่ายเป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูปและสำเร็จรูป (Semi Finished & Finished Product) ให้กับผู้ผลิตอื่น ซึ่งจะนำไปผลิตเป็นสินค้า หรือเป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าประเภทอื่น ๆ ต่อไป โดยได้รับการรับรอง ISO 9001 : 2008 ปัจจุบันนับว่าบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าถลุงแร่เหล็กที่ได้รับการยอมรับของลูกค้าอย่างกว้างขวาง ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในสายการผลิตปลายทาง ประเภทโรงงานต่าง ๆ ซึ่งมีทั้งลูกค้าภายในประเทศรวมถึงบริษัทต่างชาติดังโรงงานอยู่ในประเทศไทย ซึ่งเป็นผู้ผลิตเพื่อการส่งออก (Export zone) และลูกค้าต่างประเทศโดยตรง ทั้งนี้ บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายหลักๆ โดยพนักงานขาย ของบริษัทฯ เอง และผ่านผู้จัดจำหน่าย โดยบริษัทไม่มีบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ตามประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ด. หรือถือหุ้นในนิติบุคคลตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป
สำนักงาน	181 ซอยอมร ถนนนางลิ้นจี่ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120 เลขทะเบียนบริษัท 0107537000238 (เดิมเลขที่ บมจ.270) โทรศัพท์ 02-213 2514 โทรสาร 02-287 2031 Home Page : varopakorn.com E-mail : admin@varo.thai.com
โรงงาน	274 หมู่ที่ 4 ถนนสุขุมวิท กิโลเมตรที่ 41.5 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ 02-323 1684 โทรสาร 02-323 9635
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 4, 6-7 ถ.รัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร. 02-359 1200 - 1 โทรสาร. 02-359 1259
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด ชั้นที่ 33 อาคารเลอรัชดา คอมเพล็กซ์ 193/136-137 ถ.รัชดาภิเษกตัดใหม่ กรุงเทพฯ 10110 โทร.02-264 0777 โทรสาร 02-264 0789

.....รับรองความถูกต้อง