

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 ได้กลับเข้าถือหุ้นในหุ้นส่วนนี้ และต่อมาได้โอนหุ้นทั้งหมดให้แก่ Mitsubishi Corporation Unimetals Ltd. ในปี 2556 หุ้นทั้งหมดได้ถูกโอนให้แก่ Mitsubishi Corporation Rtm Japan Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม Mitsubishi เช่นเดียวกัน

ในเดือนธันวาคม 2549 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิค และสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายกับ Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. และกลุ่ม Mitsubishi โดยเน้นการผลิตแผ่นอลูมิเนียมระบายความร้อน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ไปสู่อุตสาหกรรมรถยนต์ ต่อมาในเดือนธันวาคม 2559 บริษัทฯ ได้ตกลงขยายระยะเวลาของสัญญาทั้ง 2 ฉบับ ดังกล่าวออกไปเป็นระยะเวลา 3 เดือนนับถัดจากวันที่ 26 ธันวาคม 2559 หรือจนกว่าสัญญาฉบับใหม่จะมีผลบังคับใช้แล้วแต่วันใดจะถึงก่อน ซึ่งเมื่อวันที่ 27 มกราคม 2560 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิค และสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายฉบับใหม่ เป็นระยะเวลา 5 ปี

ทั้งนี้ แม้ว่า Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ จะประกอบธุรกิจประเภทเดียวกับบริษัทฯ อาจมองได้ว่าก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) แต่เนื่องจากทั้ง Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. และบริษัทในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่ายที่ไม่เหมือนกัน ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัท และ Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. ไม่เคยมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เกิดขึ้น

1.1) เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ/นโยบายและทิศทางการองค์กร

บริษัทฯ มีนโยบายดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ มีจริยธรรม เคารพต่อสิทธิมนุษยชน และผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสีย ภายใต้ นโยบายคุณภาพมาตรฐาน บริการจับใจ ใส่ใจสิ่งแวดล้อม พร้อมอนุรักษ์พลังงาน เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือ การเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิตอลูมิเนียมแผ่นและม้วน

.....รับรองความถูกต้อง

1.2) การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ในปี 2559 บริษัทฯ มีปริมาณขายโดยรวมเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปี 2558 ประมาณ 3% บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ทางการตลาดและปรับปรุงพัฒนาคุณภาพการผลิตให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งจากต่างประเทศได้ เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดกลับมาและได้ตลาดเพิ่ม อันได้แก่ ตลาดผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมพินสติก เพื่อทำความเย็นและระบายความร้อนในเครื่องปรับอากาศบ้านและสำนักงาน ทั้งแบบไม่เคลือบ (Bare Finstock) และ แบบเคลือบ (Precoated Finstock) ซึ่งในปี 2559 ตลาดผลิตภัณฑ์ในหมวดนี้เพิ่มขึ้น ประมาณ 36.2%

ทั้งนี้ อาจจำแนก กลุ่มลูกค้าได้เป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย (1) ลูกค้าญี่ปุ่นที่ตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมพินสติก กว่า 95% จะเป็นแบบเคลือบ (Precoated Finstock) ซึ่งในปี 2559 มีปริมาณขายเพิ่มขึ้น 9.4% (2) ลูกค้าไทยในประเทศ ในปี 2559 มีปริมาณขายเพิ่มขึ้น 42.8% และ (3) ตลาดต่างประเทศทั้งแบบไม่เคลือบ (Bare Finstock) และ แบบเคลือบ (Precoated Finstock) มีปริมาณขายได้เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ประมาณ 27.5% ทั้งนี้ ในปี 2560 บริษัทฯ มีเป้าหมายจะเพิ่มลูกค้าในประเทศ ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะได้ในช่วงไตรมาสที่ 2 -3 ของปี 2560

ในเดือนธันวาคม 2549 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิค และสัญญาแต่งตั้งผู้จำหน่ายกับ Mitsubishi Aluminum Co., Ltd. และกลุ่ม Mitsubishi โดยเน้นการผลิตแผ่นอลูมิเนียมระบายความร้อน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ไปสู่อุตสาหกรรมรถยนต์ ต่อมาในเดือนธันวาคม 2559 บริษัทฯ ได้ตกลงขยายระยะเวลาของสัญญาทั้ง 2 ฉบับ ดังกล่าวออกไปเป็นระยะเวลา 3 เดือนนับถัดจากวันที่ 26 ธันวาคม 2559 หรือจนกว่าสัญญาฉบับใหม่จะมีผลบังคับใช้แล้วแต่วันใดจะถึงก่อน ซึ่งเมื่อวันที่ 27 มกราคม 2560 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิค และสัญญาแต่งตั้งผู้จำหน่ายฉบับใหม่ เป็นระยะเวลา 5 ปี

โครงการสาธิต (ต้นแบบ) สำหรับเตาหลอมประสิทธิภาพสูงในอุตสาหกรรมอลูมิเนียมเป็นโครงการระหว่างกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม กับ องค์การพัฒนาพลังงานใหม่และเทคโนโลยีอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (NEDO) เพื่อสนับสนุนให้มีการใช้พลังงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและปกป้องสิ่งแวดล้อมด้วยการรื้อถอนเตาหลอมอุตสาหกรรมประสิทธิภาพสูงมาใช้ ซึ่งจะสามารถนำพลังงานความร้อนที่สูญเสีย (ปล่อยทิ้ง) กลับมาใช้ใหม่ได้ และดำเนินการเผยแพร่การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ให้แพร่หลาย ที่บริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการ และใช้โรงงานของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งโครงการ โดยได้ใช้เงินลงทุนไปแล้ว 16 ล้านบาท ยังคงดำเนินไปได้ด้วยดี หลังจากการติดตั้งได้เสร็จสมบูรณ์ในเดือนกันยายน 2552 โดยได้มีพิธีเปิดโครงการฯ และการสัมมนาเพื่อเผยแพร่เทคโนโลยี ครั้งที่ 1 ไปเมื่อเดือนตุลาคม 2552 และครั้งที่ 2 ไปเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2553 ซึ่งมีผู้ประกอบการเข้าเยี่ยมชมโครงการ เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2553 และบริษัทฯ ได้ร่วมจัดประชุมสัมมนา กับ กรมโรงงานอุตสาหกรรม และ NEDO เพื่อเผยแพร่เทคโนโลยีที่ใช้ในโครงการไปยังอุตสาหกรรมอื่น เช่น เหล็ก ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่อง เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2554 และ 27 เมษายน 2555 ตามลำดับ ในปี 2556 กรมโรงงานอุตสาหกรรม และ NEDO ได้เข้าตรวจสอบโครงการ รวมถึงได้ขึ้นทะเบียนเครื่องจักร ตลอดจน Japan Industrial Furnace Manufacturers Association (JIFMA) จากประเทศญี่ปุ่นได้นำสมาชิก 14 บริษัทเข้าเยี่ยมชมโครงการ ในปี 2557 กรมโรงงานอุตสาหกรรม ได้เข้าเยี่ยมชมโครงการเพื่อขยายผล และ ทำ Knowledge management รวมถึงเข้าตรวจสอบ ตลอดจน Sumitomo Electric Toyama Co., Ltd. จากประเทศญี่ปุ่นซึ่งจะเข้ามาตั้งโรงงานในประเทศไทยได้เข้าเยี่ยมชมโครงการ ทั้งนี้โครงการสามารถลดการใช้พลังงานและ ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ลงได้ร้อยละ 30 ตามเป้าหมายเท่ากับการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในประเทศและช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้อีกทางหนึ่งด้วย แต่ในช่วงปีปลายปี 2558 เตาหลอม 1 ตัวของโครงการมีความผิดปกติต้องหยุดซ่อมแซมปรับปรุง และสามารถกลับมาใช้งานได้ตามปกติอีกครั้งตั้งแต่เดือนเมษายน 2559 โดยบริษัทฯ ยังใช้เตาหลอมในโครงการเป็นเครื่องจักรหลัก ซึ่งมีส่วนช่วยให้การผลิตได้ปริมาณและคุณภาพมากขึ้น

ส่วนโครงการส่งเสริมวัสดุและอุปกรณ์การอนุรักษ์พลังงาน ของ กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) เพื่อลดการใช้พลังงาน รักษาสิ่งแวดล้อม และนำผลสำเร็จจากการเข้าร่วมโครงการไปเผยแพร่ขยายผลต่อไป ด้วยการปรับเปลี่ยนหัวเผาของเตาหลอมไปเป็นหัวเผาแบบรีเจนเนอเรทีฟ (Regenerative Burner) ที่สามารถนำพลังงานความร้อนที่สูญเสีย (ปล่อยทิ้ง) กลับมาใช้ใหม่ได้ ที่บริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการ ใช้เงินลงทุน 15 ล้านบาทเศษ โดยกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) จะให้เงินสนับสนุน โครงการเป็นจำนวนเงิน 2 ล้านบาทเศษ หลังจากการติดตั้งได้แล้วเสร็จสมบูรณ์ในเดือนธันวาคม 2556 โดยสามารถประหยัดการใช้พลังงานและลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ลงได้ ร้อยละ 30-40 ตามเป้าหมาย เท่ากับเป็นการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในประเทศและช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้อีกทางหนึ่งด้วย โดยบริษัทฯ ยังคงใช้เตาหลอมในโครงการเป็นเครื่องจักรหลัก ซึ่งมีส่วนช่วยให้การผลิตได้ปริมาณและคุณภาพมากขึ้นด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ในปี 2558 บริษัทฯ ยังได้เข้าร่วมโครงการส่งเสริมวัสดุและอุปกรณ์การอนุรักษ์พลังงาน ของ กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) เพื่อลดการใช้พลังงาน รักษาสิ่งแวดล้อม อีก 1 โครงการ ใช้เงินลงทุนประมาณ 3 ล้านบาทเศษ ซึ่งกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) จะให้เงินสนับสนุน โครงการเป็นจำนวนเงิน 20% ของเงินลงทุนแต่ไม่เกินราคากลางที่กำหนด หรือไม่เกิน 0.7 ล้านบาทเศษ โดยมีผลประหยัดค่าไฟฟ้าประมาณ 2.4 ล้านบาท/ปี มีระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ยประมาณ 1.2 ปี การติดตั้งได้ดำเนินการแล้วเสร็จสมบูรณ์ในเดือนเมษายน 2559 โดยสามารถประหยัดการใช้พลังงานและลดการใช้ไฟฟ้าลงได้ตามเป้าหมาย

1.3) โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ อุตสาหกรรมอลูมิเนียมด้วยการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมทั้งสำเร็จรูปประเภทแผ่นและม้วนชนิดต่าง ๆ จำหน่ายให้กับผู้ผลิตอื่น ซึ่งจะนำไปผลิตเป็นสินค้า หรือเป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าประเภทอื่น ๆ ต่อไป โดยได้รับการรับรอง ISO 9001 : 2008 และ ISO 14001 : 2004 ทั้งนี้ โดยบริษัทไม่มีบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

โครงสร้างรายได้

บริษัทดำเนินกิจการในส่วนงานทางธุรกิจเดียวและดำเนินธุรกิจในประเทศไทยเท่านั้นแต่มีกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

ผลิตภัณฑ์ (Products)	ปี 2559 / Y2016		ปี 2558 / Y2015		ปี 2557 / Y2014	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
	ล้านบาท		ล้านบาท		ล้านบาท	
อลูมิเนียมแผ่น (Sheet Product)	115.10	7.87	245.78	16.46	290.42	18.48
อลูมิเนียมม้วน (Rolled Product)	1,348.04	92.13	1,247.87	83.54	1,281.02	81.52
รายได้จากการขาย (Total Sales)	1,463.13	100.00	1,493.65	100.00	1,571.44	100.00
รายได้อื่น ๆ (Other Income)	3.87		15.35		5.68	
รวมรายได้ (Total Revenues)	1,467.01		1,509.00		1,577.12	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ลักษณะของผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ ของบริษัท คือ

(1.1) อลูมิเนียมชนิดแผ่น (SHEET PRODUCT) ประกอบด้วย

- แผ่นอลูมิเนียมตัดตามความต้องการของลูกค้า (CUT TO LENGTH) เป็นแผ่นอลูมิเนียมที่จะผลิตตาม อัลลอยด์ หน้ากว้าง ความหนา และตัดความยาวตามขนาดที่ลูกค้ากำหนด การผลิตจะทำตามคำสั่งของลูกค้า แต่ละราย (Made to order) แผ่นอลูมิเนียมชนิดนี้ใช้เป็นวัตถุดิบในสินค้าต่าง ๆ เช่น เป็นแผ่นประกอบใช้ในการก่อสร้างอาคาร เป็นแผ่นประกอบใช้ในเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นแผ่นประกอบใช้ทำแผ่นกันความร้อนสำหรับรถยนต์และอาคารทั่วไป เป็นแผ่นใช้สำหรับทำฝาจุกลีว ใช้ในอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้า ฯลฯ
- แผ่นอลูมิเนียม 4 x 8 ฟุต (4 x 8 SHEETS) ซึ่งเป็นขนาดมาตรฐานสำหรับใช้งานทั่วไปที่ความหนาต่างกัน

(1.2) อลูมิเนียมชนิดม้วน (ROLLED PRODUCT) ประกอบด้วย

- อลูมิเนียมฟีนสต็อก (ALUMINIUM FINSTOCKS) ใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตเครื่องปรับอากาศในบ้าน อาคาร สำนักงาน ห้องสรรพสินค้า และแผงระบายความร้อนของรถยนต์ ตู้แช่ตู้เย็น ฯลฯ
- อลูมิเนียมฟีนสต็อกเคลือบ (ALUMINIUM PRECOATED FINSTOCKS) ใช้ทำแผงระบายความร้อนเช่นกัน โดยนำ ALUMINIUM FINSTOCKS มาเคลือบสารเคมีที่มีคุณสมบัติทำให้หยดน้ำไม่เกาะจะช่วยระบายอากาศได้ดี ประหยัดพลังงาน และยืดอายุการใช้งาน
- อลูมิเนียมฟีนสต็อกสำหรับหมวดยานยนต์ (ALUMINIUM FINSTOCKS FOR AUTOMOTIVE) เป็นอลูมิเนียมเกรดพิเศษ เพื่อนำไปผลิต หม้อน้ำรถยนต์ (Radiator) แผงระบายความร้อนอื่น ๆ ในรถยนต์ เช่น คอนเดนเซอร์ (Condensor) อินเตอร์คูลเลอร์ (Intercooler)
- อลูมิเนียมฟอยล์ (ALUMINIUM FOILS) มีลักษณะบาง ขนาดความหนาตั้งแต่ 0.020 มม. ถึง 0.10 มม. ใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมหลากหลาย

- **อลูมิเนียมม้วน (ALUMINIUM COILS)** เป็นอลูมิเนียมที่มีลักษณะเป็นม้วน มีหลากหลายเกรด ความหนา และ ความกว้างตามความต้องการของลูกค้า บางลูกค้าอาจจะนำไปตัดเป็นแผ่น หรือ แถบ หรือ เป็นเส้น เพื่อนำไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมอื่นๆ ของลูกค้าเลย

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญ

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจัดเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่ผลิตถึงสำเร็จ (Intermediate products) ซึ่งลูกค้าต้องนำไปเข้ากระบวนการผลิตต่อ หรือแปรรูปจนเป็นสินค้าสำเร็จ (Finished products)

1.1 กลุ่มลูกค้าประจำ และสินค้าประจำส่วนใหญ่จะสั่งสินค้าที่มีคุณลักษณะ (Specification) เดิม ๆ ความพึงพอใจของลูกค้า คือ ให้สินค้ามีคุณภาพดีสม่ำเสมอได้ตามเวลา และการต่อรองด้านราคา

กลยุทธ์ทางการตลาด ที่บริษัทฯ พึ่งใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของตลาดและลูกค้ากลุ่มนี้ มีดังนี้

- ผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าให้ได้มาตรฐาน
- รักษาคุณภาพสม่ำเสมอ
- ส่งมอบสินค้าได้ภายในเวลาที่ตกลงกับลูกค้า
- ร่วมมือพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้น
- พนักงานขายเข้าเยี่ยมพบลูกค้าอย่างใกล้ชิด แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ ทันสมัยในเชิงการตลาด แล้วแจ้งข้อมูลตลาดแก่ผู้บังคับบัญชาและทีมงานให้รู้สถานการณ์ ทันเหตุการณ์
- เชิญลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโรงงานเพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าเพื่อสนองตอบความต้องการได้
- กรณีลูกค้าต่างประเทศ ต้องให้ความร่วมมือกับหน่วยราชการ ศึกษาระเบียบวิธีการส่งออกเพื่อให้มีระบบที่ดี มีการประสานงานและการสื่อสารที่รวดเร็ว น่าเชื่อถือ
- ทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และขบวนการผลิต ให้ประหยัดและลดต้นทุน เพื่อให้สามารถแข่งขันได้
- ทำการสำรวจตลาดลูกค้าปัจจุบันพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มตลาดและขยายตลาด

1.2 กลุ่มลูกค้าใหม่ เนื่องจากการแข่งขันสูง จึงจำเป็นต้องมีการสรรหาลูกค้าใหม่ ๆ ที่อาจใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ผลิตได้อยู่แล้ว หรืออาจพัฒนานำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา บริษัทฯ ได้นำเสนอขีดความสามารถการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อันเนื่องจากมีเครื่องจักรใหม่ ๆ หรือพัฒนาปรับปรุงเครื่องจักรที่มีอยู่ ทำให้บริษัทฯ มีความสามารถและกำลังการผลิต (Capability) ที่จะพัฒนา ผลิตสินค้าใหม่ ๆ และขยายฐานลูกค้าใหม่ เพื่อเพิ่มตลาดได้

2. ลักษณะ / กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตอยู่แล้ว ได้แก่ สินค้าอลูมิเนียมประเภทรีด (Aluminium Rolled Products) ซึ่งผลผลิตที่ได้จะมี 2 ลักษณะ คืออลูมิเนียมม้วน และอลูมิเนียมแผ่น สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีหลัก ๆ ดังนี้

- 2.1 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการที่มีโรงงาน รับซื้ออลูมิเนียมจากบริษัทฯ ไปเพื่อผลิตเป็นสินค้าประเภท ชิ้นส่วนประกอบ เช่น ชิ้นส่วนประกอบเครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น ตู้แช่ ชิ้นส่วนประกอบในเครื่องใช้ไฟฟ้า หม้อน้ำรถยนต์ แผงกันความร้อนในอุตสาหกรรมรถยนต์ ฯลฯ
- 2.2 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการมีโรงงาน รับซื้ออลูมิเนียมจากบริษัทฯ ไปเพื่อแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ประกอบสินค้าเพื่อการบริโภคและรับประทาน เช่น ใช้อลูมิเนียมทำฝาจากเกลียวบิดขาด ฝาด้วยโยเกิร์ต ด้วยและถาดขนม ฟอยล์ห่ออาหาร ฯลฯ
- 2.3 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้าเพื่ออุปโภค ซื้ออลูมิเนียมจากบริษัทฯ ไปเพื่อปั๊มหรือขึ้นรูป ผลิตเป็นสินค้าสำเร็จโดยตรง เช่น ปั๊มขึ้นรูปเป็นตู้ควบคุมไฟฟ้า ปั๊มเป็นรังผึ้งหรือท่อชุดคว้นอาหาร ปั๊มทำฝาและไส้หม้อหุงข้าว ปั๊มทำแผ่นป้ายทะเบียน ปั๊มขึ้นรูปเป็นข้าวหลอดไฟ ปั๊มขึ้นรูปทรงกรงกันความร้อนสำหรับโครงสร้างรถยนต์ ฯลฯ
- 2.4 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการมีโรงงาน สั่งซื้ออลูมิเนียมจากบริษัทฯ ไปเพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น แผ่นรองเจาะ แผงควบคุมวงจร คาโก้ร้อยเชือกกรองเท้า กระเป๋า เข็มขัด คาโก้สำหรับผ้าปูโต๊ะ ฯลฯ

3. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้า ดังนี้

- ลูกค้าภายในประเทศ ทั้งบริษัทคนไทย บริษัทที่ถือหุ้นกับต่างชาติ และบริษัทต่างชาติที่ตั้งโรงงานอยู่ในประเทศไทย ซึ่งเป็นผู้ผลิตเพื่อขายทั้งในประเทศและเพื่อการส่งออก
- ลูกค้าต่างประเทศ บริษัทฯ มีการส่งจำหน่ายลูกค้าต่างประเทศโดยตรงตามใบสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งเป็นโรงงานผู้ผลิตสินค้าที่ใช้อลูมิเนียมเป็นส่วนประกอบ ตามลักษณะสินค้ากลุ่มเป้าหมายเดียวกันกับลูกค้าภายในประเทศ
- นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายผ่านตัวแทน ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

ช่องทางการจำหน่ายสามารถจำแนกได้ 3 ทางหลัก ๆ ดังนี้

- 3.1 จำหน่ายโดยพนักงานขายของบริษัทจำหน่ายตรงถึงผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากอลูมิเนียม ซึ่งเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทย (Local Converters and/or Manufacturers) ซึ่งมีทั้งบริษัทของคนไทย บริษัทต่างชาติ และบริษัทร่วมทุนคนไทยและต่างชาติที่มาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย รวมถึงที่ตั้งอยู่ในเขตการส่งออก (Export Zone) เป็นผู้ผลิตเพื่อขายทั้งในประเทศและเพื่อการส่งออก
- 3.2 จำหน่ายโดยพนักงานบริษัท จำหน่ายตรงไปยังลูกค้าต่างประเทศทั้งที่เป็นโรงงานผู้ผลิต และที่เป็นผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศผู้ที่จำหน่ายต่อไปยังผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปในประเทศนั้น ๆ และประเทศใกล้เคียง
- 3.3 จำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งจัดจำหน่ายให้กับผู้ผลิตและผู้ส่งออกต่างชาติที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย ทั้งที่ผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศไทยเองผลิตเพื่อการส่งออก (Export) รวมทั้งบริษัทผู้ส่งออกไปยังต่างประเทศด้วย

การจำหน่ายใน 2 ช่องทางแรก โดยพนักงานขายของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41 ส่วนการจำหน่ายในช่องทาง ที่ 3 โดยผู้แทนจำหน่ายในประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59

สถานการณ์การขายและการตลาด

.....รับรองความถูกต้อง

ในปี 2559 ปริมาณขายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับปี 2558
ผลิตภัณฑ์ที่มีผลให้ปริมาณขายสูงขึ้น และที่เป็นตลาดใหม่

- ผลิตภัณฑ์ระบายความร้อนทั้งแบบไม่เคลือบ (Bare Finstocks) และ แบบเคลือบ (Precoated Finstocks) ในเครื่องปรับอากาศบ้านและสำนักงานที่ขายโดยตรงจากบริษัทฯ เพื่อการส่งออก มี ยอดสูงขึ้นกว่าปี 2558 ประมาณร้อยละ 27.5 ผลิตภัณฑ์ระบายความร้อนแบบเคลือบ (Precoated Finstocks) ในเครื่องปรับอากาศบ้าน และสำนักงานที่ขายโดยตรงจากบริษัทฯ เพื่อการส่งออก มี เป้าหมายตลาดใหม่ในต่างประเทศมากขึ้น แนวโน้มน่าจะมีการขายในไตรมาสที่ 2-3 ของปี 2560
- ผลิตภัณฑ์ระบายความร้อนแบบเคลือบ มีการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตให้แข่งขันกับ ต่างประเทศได้
- ในปี 2559 ผลิตภัณฑ์ระบายความร้อนในยานยนต์ มียอดสั่งซื้อลดลงจากปี 2558 ประมาณร้อยละ 3.6
- ผลิตภัณฑ์ระบายความร้อนในยานยนต์หมวดใหม่ ยังอยู่ในขั้นตอนการพัฒนาเนื่องจากวิวัฒนาการ รถยนต์มีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว คาดว่าจะเริ่มทดลองสั่งซื้อครั้งแรกประมาณไตรมาสที่ 3 ของปี 2560

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาด

ปี 2559 9มีการร่วมมือกับลูกค้าทั้งลูกค้าในประเทศ และ ลูกค้าต่างประเทศเป้าหมายใหม่ ในการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หลายราย หากแต่ผลการขายยังไม่ปรากฏในปี 2559 คาดว่าน่าจะเริ่มซื้อขายได้ในไตรมาสที่ 2-3 ของปี 2560

ในปี 2559 บริษัทมีส่วนการส่งออกผลิตภัณฑ์ ไปต่างประเทศ ได้แก่ มาเลเซีย, จีน, อินโดนีเซีย, ไต้หวัน, อินเดีย, ญี่ปุ่น, นิวซีแลนด์, ออสเตรเลีย ทั้งที่ขายผ่านออกไปจำหน่ายต่างประเทศใน Export zone ทั้งที่ผ่านผู้จัดจำหน่ายในประเทศและในต่างประเทศเพื่อส่งออกผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ โดยยังไม่แปรรูปใดๆ คิดต่อปริมาณการขาย โดยรวม คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20% ทั้งนี้การส่งออกจากขายตรงโดยบริษัทมีปริมาณเพิ่มขึ้นเนื่องจากลูกค้าพอใจ ในคุณภาพและการส่งมอบตรงเวลา จึงสั่งซื้อต่อเนื่องในปริมาณที่เพิ่มขึ้น หากแต่ผลิตภัณฑ์ระบายความร้อนในยานยนต์ที่ ส่งผ่านผู้แทนจำหน่าย เพื่อขายในต่างประเทศลดลงเล็กน้อย

ในอุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมประเภทรีด ได้มีการพัฒนาเพิ่มประเภทของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนอง ให้ได้หลายประเภทผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาด ลูกค้าส่วนใหญ่จะได้นำผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมประเภทรีดไปแปรรูป ให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปอื่นหรือดัดแปลงใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอื่น ๆ หรือผลิตภัณฑ์ เพื่อการอุปโภค บริโภค ประเภท ต่าง ๆ

สามารถจำแนกผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมประเภทรีดเป็นประเภทหลัก ๆ เพื่อการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปได้ ดังนี้

- อลูมิเนียมฟีนสต็อก เป็นวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมผู้ผลิตคอยล์เย็นและคอยล์ร้อน สำหรับ เครื่องปรับอากาศบ้าน สำนักงานและรถยนต์ สำหรับเครื่องทำความเย็น (Heat Exchanger) ประเภทตู้แช่ ฯลฯ
- อลูมิเนียมแผ่น เป็นวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมฝาเครื่องดื่ม ฝายา ส่วนประกอบในช่องแข็งตู้เย็น เป็นวัตถุดิบ สำหรับอุปกรณ์ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง เครื่องครัว เครื่องเรือน งานตกแต่ง แผ่นเสริมประกอบในการผลิต

สินค้าหมวดอิเล็กทรอนิกส์ แผ่นฉนวนกันความร้อนในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุปกรณ์ไฟฟ้าต่าง ๆ และยังเป็นส่วนประกอบในผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอื่น ๆ

- อลูมิเนียมคอยล์ นำไปเป็นวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย ได้แก่ เป็นส่วนประกอบของเสื้อผ้า เข็มขัด กระเป๋า และรองเท้า เป็นส่วนประกอบหรือตกแต่งในเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นส่วนประกอบในวัสดุตกแต่งอาคาร เป็นอุปกรณ์ส่วนประกอบในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ ทำแผ่นป้ายทะเบียน เป็นท่อดูดควันหรือเป็นรังผึ้งสำหรับเครื่องดูดควันในห้องครัว รวมถึงถูกหมนดูดอากาศ
- อลูมิเนียมฟอยล์ สามารถแปรรูปได้หลากหลาย เช่น ใช้เป็นส่วนประกอบของอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ สำหรับบรรจุอาหาร ขนม ยา เครื่องดื่ม ใช้ในครัวเรือนหรือภัตตาคาร โรงแรม เพื่อถนอมอาหาร เสา ยางอบ ทำเป็นถาด ถ้วย ถัง ใช้ในอุตสาหกรรมอาหารอบ เค้ก พาย ต่าง ๆ นอกจากนี้ยังใช้ในอุตสาหกรรมประกอบรถยนต์ เป็นส่วนประกอบหลักของแผ่นกันความร้อน พันท่อแอร์ในอาคารต่าง ๆ ฯลฯ

อลูมิเนียมสามารถแปรรูปและทำผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปได้หลายประเภท เนื่องจากมีคุณสมบัติพิเศษ กล่าวคือ มีน้ำหนักเบา ผิวหน้าสวยใส ทนต่อการสึกกร่อนได้ดี ไม่เป็นสนิมง่าย ขึ้นรูปเป็นบรรจุภัณฑ์ เป็นฝา ขึ้นรูปทรงต่าง ๆ ได้เหมาะที่จะใช้กับผลิตภัณฑ์ที่มีความเย็นขึ้นได้ดี ทนและนำความร้อนได้ดี

บริษัทฯ ได้พยายามคงมาตรฐานคุณภาพและการจัดส่งให้อยู่ในระดับมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 ซึ่งเกิดจากร่วมมือประสานงานระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ในบริษัทฯ เป็นอย่างดี ทั้งนี้จะสามารถวัดได้จากการประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าได้ตอบแบบสอบถามว่ามีความพึงพอใจสูงกว่าที่ตั้งเป้าหมายมาตรฐานไว้

ผลกระทบต่อการขาย และการตลาดจากปัจจัยภายนอกองค์กร

1. ความผันผวนของราค่าอลูมิเนียมโลกในปี 2559 ขึ้น-ลงต่างกันมากถึงร้อยละ 21
2. ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน: อัตราแลกเปลี่ยน บาท : ดอลลาร์ ขึ้น-ลงประมาณร้อยละ 1.6
3. ฤดูกาล : เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ทำเพื่อเป็นตัวระบายความร้อน ได้แก่ เครื่องปรับอากาศ ตู้แช่ เมื่อมีอากาศหนาวเย็นหรือลูกค้าต่างประเทศมีฤดูมรสุมยาว ทำให้การผลิตเพื่อการส่งออกมีการชะลอตัวบ้างบางระยะเวลา

เนื่องจากที่บริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และ ISO 9001 : 2008 และได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 ตั้งแต่ปี 2555 ทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการรักษาและปรับปรุงระดับมาตรฐานได้ตื่นตัวในการปฏิบัติตามเพื่อรักษามาตรฐาน มีการตรวจสอบภายในเป็นระยะ รวมถึงการส่งตรวจสอบคุณภาพกับบริษัทฯ หรือองค์กรที่สามารถออกเอกสารรับรองมาตรฐานสากล (Third party) เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า จึงทำให้บริษัทฯ สามารถคงคุณภาพมาตรฐานตามที่ได้รับรองรับรองทั้ง 2 มาตรฐาน ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐาน และ รักษาสิ่งแวดล้อม มีการทบทวนการบริหารจัดการ จัดส่งได้ตามเวลา ทำให้ได้รับการยอมรับมากขึ้น ทั้งนี้ ส่วนหนึ่งเกิดจากความร่วมมือร่วมใจของพนักงานทั้งองค์กรในการรักษาระดับมาตรฐาน การวางแผนการผลิต การตรวจสอบคุณภาพ การพัฒนาสินค้า การจัดส่ง และการบริการหลังการขาย เช่น การปรับระเบียบวิธีการนำเสนอ ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ปัจจุบัน ช่วยวิเคราะห์การผลิตในสายงานของลูกค้าเพื่อให้ได้สินค้าสำเร็จรูปที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า สร้างสรรค์คิดค้น วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่เคยผลิต เปิดทศวรรษความสามารถใน

การผลิตสิ่งใหม่ ๆ สามารถส่งออกสู่อุตสาหกรรมปลายทางได้ทั้งในและต่างประเทศได้ ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนการก้าวสู่การเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมนี้

เนื่องจากประเทศไทยมีความเหมาะสมและพร้อมในปัจจุบันพื้นฐานหลายประการ อาทิเช่น สาธารณูปโภค ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ มีมาตรการสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ และสถานะเศรษฐกิจในประเทศมหาดำเนินการยังมีปัญหา จึงกล่าวได้ว่าอุตสาหกรรมอลูมิเนียมประเภทรีดนี้ยังมีความต้องการของตลาดสูง และยังสามารถพัฒนาตลาดให้เจริญเติบโตได้ต่อเนื่อง โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมที่นำไปผลิตเพื่อการส่งออก

ยังคงมีปัญหาการขาดทุน (ท่มตลาด) ของคู่แข่งจากต่างประเทศ ประกอบกับภาษีนำเข้ามีอัตราร้อยละ 0 อันเป็นการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ ทำให้ผู้ผลิตอลูมิเนียมถึงสำเร็จรูปประเภทรีดในประเทศประสบปัญหาอย่างเช่นทุกวันนี้ สิ่งที่จะกระทบตามมาคือปัญหาการขาดดุลการค้าและปัญหาแรงงานในประเทศ ส่งผลเสียต่อเศรษฐกิจโดยรวมและภาพพจน์แห่งการลงทุนในประเทศเป็นอย่างมาก อยากให้ภาครัฐควรเร่งพิจารณาหามาตรการช่วยเหลือการนำเข้าจากต่างประเทศ

ความยาก/ง่ายที่จะมีคู่แข่งรายใหม่

ธุรกิจที่บริษัทดำเนินการเป็นอุตสาหกรรมผลิตอลูมิเนียมประเภทแผ่นและม้วน ต้องใช้เทคโนโลยีสูง ลงทุนสูงมาก ต้องปรับปรุงลงทุนในด้านเทคโนโลยีเพิ่มเติมเป็นระยะ ๆ เพื่อรองรับกับตลาดใหม่ ๆ ให้สามารถรองรับและพัฒนา ร่วมกับลูกค้า เพื่อขยายโอกาสทางการตลาดได้ตลอดเวลา การก่อตั้งโรงงานใหม่มาเป็นคู่แข่งในประเทศก็อาจเกิดขึ้นได้ โดยมีบริษัทข้ามชาติรายใหญ่มาลงทุนและมีความรู้ด้านเทคโนโลยีเป็นพื้นฐานมาก่อน นอกจากนี้ได้มีบริษัทตัวแทน/ตัวกลางเกิดขึ้นเพื่อการนำเข้า สินค้าประเภทเดียวกับที่บริษัทผลิตอยู่ โดยใช้ข้อได้เปรียบจากการปรับลดภาษีนำเข้าในหมวดสินค้าอลูมิเนียมแผ่นเหล็กร้อยละ 0 มาแบ่งตลาดไปเพราะเห็นถึงโอกาสการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมอลูมิเนียม และได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลประเทศนั้น ๆ

คู่แข่งปัจจุบันส่วนใหญ่มาจากต่างประเทศในแถบ Asia ซึ่งมีต้นทุนที่ถูกกว่าเนื่องจากผู้ผลิตส่วนใหญ่ในประเทศนั้น ๆ มีปริมาณการผลิตสูงมาก จนต้นทุนต่อหน่วยต่ำมาก มีการสนับสนุนจากรัฐบาลในประเทศนั้น ๆ ประกอบกับผลกระทบจากการปรับลดภาษีนำเข้า (FTA) จนเป็น 0% จึงใช้นโยบายด้านราคา เพื่อแย่งส่วนแบ่งการตลาดในประเทศไทย หากแต่บริษัทฯ ได้ปรับตัวและกลยุทธ์ทางการตลาดจากปี 2558 ถึง 2559 จนได้รับการยอมรับด้านคุณภาพและบริการมากขึ้น จึงได้ส่วนแบ่งตลาดกลับคืนบ้าง ประกอบกับได้ตลาดใหม่ ๆ ในต่างประเทศมากขึ้น

สำหรับสินค้าที่ทำทดแทนอลูมิเนียมมีน้อยมาก แต่อาจเกิดการทดแทนด้วยการใช้อัลลอย (Alloy) ที่ต่างกัน มีคุณสมบัติสูงขึ้นราคาอาจเท่าเดิม ลูกค้าจึงอาจหันไปใช้อลูมิเนียมอัลลอยใหม่ทดแทน

มีบางสินค้ากลับมาใช้อลูมิเนียมทดแทนวัสดุที่ใช้อยู่เดิม เพราะคุณสมบัติของอลูมิเนียมที่มีน้ำหนักเบา ทนต่อการผุกร่อนได้ดีกว่า

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อและผู้ขาย

ในปีที่ผ่านมาลูกค้าทั้งรายใหญ่ และขนาดกลางยังคงมีอำนาจการต่อรองสูงมาก เพราะมีผู้ผลิต (คู่แข่ง) จากต่างประเทศเข้ามาบุกตลาดต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีตัวแทนจำหน่ายเสนอตัวเข้ามาอย่างต่อเนื่อง 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 316 คน สำหรับการผลิตจะขึ้นกับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า ฤดูกาล และการคาดการณ์ยอดขายของฝ่ายจัดการ (ฝ่ายการตลาด) ซึ่งสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ แต่เพื่อรองรับการเติบโตของยอดขายในอนาคตที่มีแนวโน้มจะเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องปรับปรุงพัฒนาประสิทธิภาพ 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 และใช้ราคาซื้อขายตามราคาตลาด London Metal Exchange (LME) บวก Premium และเมื่อได้รับสำเนาเอกสารการส่งวัตถุดิบจากผู้ขายแล้วบริษัทชำระเงินภายใต้เงื่อนไข Open Account ให้แก่ผู้ขาย

จากการที่บริษัทมีประวัติและความสัมพันธ์ดีในการซื้อขายอลูมิเนียมแท่งกับผู้ขายหลายราย ทำให้ได้รับความไว้วางใจและได้รับการเสนอขายจากผู้ผลิตและผู้ค้ารายใหม่ ๆ อย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทมีแหล่งวัตถุดิบมากขึ้นและได้รับเงื่อนไขการซื้อที่ดีขึ้น อาทิเช่น การต่อรองค่า Premium การจอร์จราคาล่วงหน้า การชำระเงินภายใต้เงื่อนไข Open Account (แทนการเปิด L/C) เป็นต้น ซึ่งช่วยในการบริหารต้นทุนและลดค่าใช้จ่าย บริษัทจึงมีความมั่นใจในการจัดหาอลูมิเนียมแท่งอย่างสม่ำเสมอและในเงื่อนไขที่น่าพอใจ

นอกจาก อลูมิเนียมแท่ง แล้ว บริษัทต้องใช้โลหะอื่นๆเป็นส่วนประกอบในการผลิต เช่น เหล็ก แมงกานีส ซิลิคอน ทองแดง ทิตาเนียม และโบรอน โดยจัดซื้อจากผู้ขายในต่างประเทศที่มีสายสัมพันธ์ที่ดีมายาวนานเช่นกัน โดยการเปิด L/C และ ภายใต้เงื่อนไข Open Account สำหรับสารเคมีที่เป็นวัตถุดิบในการเคลือบผลิตภัณฑ์ฟอสต็อกชนิดเคลือบนั้น บริษัทสั่งซื้อจากผู้ขายในต่างประเทศ และ/หรือ บริษัทตัวแทนที่มำตั้งสำนักงานในประเทศไทย

โดยสรุปจากความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยาวนานกับผู้ขายหลายรายจนเป็นที่ไว้วางใจและได้รับการสนับสนุนที่ดีตลอดมา ประกอบกับนโยบายบริหารจัดการที่กระจายความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ โดยการจัดหาผู้ขายรายใหม่เพิ่มเติม และการ

ชำระเงินที่ตรงต่อเวลา ทำให้บริษัทมีความมั่นใจการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตทั้งวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบอื่นๆว่าจะมีความสม่ำเสมอด้านปริมาณ ความเชื่อถือด้านคุณภาพ และความสมเหตุสมผลด้านราคา ได้ตลอดไป

3. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตและวัตถุดิบเหลือใช้ของบริษัทไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เกินกว่าปริมาณที่กฎหมายกำหนดไว้ ทั้งนี้ เนื่องจากการหลอมอลูมิเนียมของบริษัทฯ ใช้อลูมิเนียมแท่ง (Ingot) ซึ่งมีความบริสุทธิ์ 99.7% และใช้ก๊าซธรรมชาติ (NG) เป็นเชื้อเพลิงแทนน้ำมันเตาเกรดสูงเป็นเชื้อเพลิงในการหลอม จึงมีมลสารเกิดขึ้นน้อยมากและอยู่ในเกณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนด เตาหลอมรวมทั้งเครื่องจักร อุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องอยู่ในอาคาร โรงงานที่มีฝาดมบัง โดยรอบ จึงทำให้เสียงไม่มีผลกระทบใด ๆ ส่วนน้ำเสีย เช่น น้ำปนครบน้ำมัน ที่เกิดจากระบบหล่อเย็นของชิ้นตอนหล่อรีดแผ่นอลูมิเนียม ซึ่งมีการบำบัดโดยผ่านบ่อบำบัดน้ำเสีย ระบบดักคราบน้ำมันตลอดจนระบบบำบัดน้ำเสียก่อนปล่อยน้ำทิ้ง และยังมี โรงบำบัดน้ำเสียที่ได้มาตรฐานในการบำบัดน้ำเสีย สำหรับวัตถุดิบเหลือใช้บางอย่าง สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ (Recycle) ได้บางอย่างถูกส่งไปกำจัด/บำบัด โดยผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาตจากทางราชการที่เกี่ยวข้อง จึงทำให้ไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้ดำเนินการตามมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมและมาตรการติดตามตรวจสอบสิ่งแวดล้อม (EIA) ภายใต้การควบคุมดูแลของกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม และกองวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม สำนักงานนโยบายและแผนสิ่งแวดล้อมกำหนดเป็นประจำทุกปี ๆ ละ 2 ครั้งมาโดยตลอด ซึ่งผลการตรวจคุณภาพสิ่งแวดล้อมยังต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานกำหนดไว้ทุกรายการ และที่ผ่านมามีบริษัทยังไม่เคยมีประวัติการกระทำผิดเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมใด ๆ เลย โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อควบคุมผลกระทบสิ่งแวดล้อมดังกล่าวไปเป็นเงินประมาณรวม 2 ล้านบาท รวมถึงการที่บริษัทได้ดำเนินการนำก๊าซธรรมชาติ (NG) มาใช้แทนเชื้อเพลิงหรือพลังงานที่ใช้อยู่เดิมตั้งแต่ปลายปี 2546 การติดตั้งระบบดูดฝุ่นบริเวณเตาหลอม, เตาเผากำจัดกลิ่น ทำให้สามารถช่วยลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมให้น้อยลงไปกว่าเดิมอีกทางหนึ่ง

โครงการสาธิต (ต้นแบบ) สำหรับเตาหลอมประสิทธิภาพสูงในอุตสาหกรรมอลูมิเนียม เป็นโครงการระหว่าง กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม กับองค์การพัฒนาพลังงานใหม่และเทคโนโลยีอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ญี่ปุ่น (NEDO) เพื่อสนับสนุนให้มีการใช้พลังงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและปกป้องสิ่งแวดล้อมด้วยการริเริ่มนำเตาหลอมอุตสาหกรรมประสิทธิภาพสูงมาใช้ ซึ่งจะสามารถนำพลังงานความร้อนที่สูญเสีย (ปล่อยทิ้ง) กลับมาใช้ใหม่ได้ และดำเนินการเผยแพร่การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ให้แพร่หลาย ที่บริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการ และใช้โรงงานของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งโครงการโดยได้ใช้เงินลงทุนไปแล้ว 16 ล้านบาท ยังคงดำเนินไปได้ด้วยดี หลังจากการติดตั้งได้เสร็จสมบูรณ์ในเดือนกันยายน 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 ในปี 2556 กรมโรงงานอุตสาหกรรม และ NEDO ได้เข้าตรวจสอบโครงการ รวมถึงได้ขึ้นทะเบียนเครื่องจักร ตลอดจน Japan Industrial Furnace Manufacturers Association (JIFMA) จากประเทศญี่ปุ่นได้นำสมาชิก 14 บริษัทเข้าเยี่ยมชมโครงการ ในปี 2557 กรมโรงงานอุตสาหกรรม ได้เข้าเยี่ยมชมโครงการเพื่อขยายผล และ ทำ Knowledge management รวมถึงเข้าตรวจสอบ ตลอดจน Sumitomo Electric Toyama Co., Ltd. จากประเทศญี่ปุ่นซึ่งจะเข้ามาตั้งโรงงานในประเทศไทยได้เข้าเยี่ยมชมโครงการ ทั้งนี้โครงการสามารถลดการใช้พลังงาน และ ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ลงได้ ร้อยละ 30 ตามเป้าหมาย เท่ากับเป็นการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในประเทศและช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้อีกทางหนึ่งด้วย

.....รับรองความถูกต้อง

ขึ้น แต่ในช่วงปีปลายปี 2558 เตาหลอม 1 ตัวของโครงการมีความผิดปกติต้องหยุดซ่อมแซมปรับปรุง และสามารถกลับมาใช้งานได้ตามปกติอีกครั้งตั้งแต่เดือนเมษายน 2559 โดยบริษัทฯ ยังใช้เตาหลอมในโครงการเป็นเครื่องจักรหลักซึ่งมีส่วนช่วยให้การผลิตได้ปริมาณและคุณภาพมากขึ้น

ส่วนโครงการส่งเสริมวัสดุและอุปกรณ์การอนุรักษ์พลังงานของกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) เพื่อลดการใช้พลังงาน รักษาสิ่งแวดล้อม และนำผลสำเร็จจากการเข้าร่วมโครงการไปเผยแพร่ขยายผลต่อไป ด้วยการปรับเปลี่ยนหัวเผาของเตาหลอมไปเป็นหัวเผาแบบรีเจนเนอเรทีฟ (Regenerative Burner) ที่สามารถนำพลังงานความร้อนที่สูญเสีย (ปล่อยทิ้ง) กลับมาใช้ใหม่ได้ ที่บริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการ ใช้เงินลงทุน 15 ล้านบาทเศษ โดยกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) จะให้เงินสนับสนุนโครงการเป็นจำนวนเงิน 2 ล้านบาทเศษ หลังจากการติดตั้งได้เสร็จสมบูรณ์ในเดือนธันวาคม 2556 โดยสามารถประหยัดการใช้พลังงานและลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ลงได้ร้อยละ 30-40 ตามเป้าหมาย เท่ากับเป็นการช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในประเทศและช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้อีกทางหนึ่งด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ใช้เตาหลอมในโครงการเป็นเครื่องจักรหลัก ซึ่งยังมีส่วนช่วยให้การผลิตได้ปริมาณและคุณภาพมากขึ้นด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ในปี 2558 บริษัทฯ ยังได้เข้าร่วมโครงการส่งเสริมวัสดุและอุปกรณ์การอนุรักษ์พลังงาน ของ กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) เพื่อลดการใช้พลังงาน รักษาสิ่งแวดล้อม อีก 1 โครงการ ใช้เงินลงทุนประมาณ 3 ล้านบาทเศษ ซึ่งกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) จะให้เงินสนับสนุนโครงการเป็นจำนวนเงิน 20% ของเงินลงทุนแต่ไม่เกินราคากลางที่กำหนด หรือไม่เกิน 0.7 ล้านบาทเศษ โดยมีผลประหยัดค่าไฟฟ้าประมาณ 2.4 ล้านบาท/ปี มีระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ยประมาณ 1.2 ปี การติดตั้งได้ดำเนินการแล้วเสร็จสมบูรณ์ในเดือนเมษายน 2559 โดยสามารถประหยัดการใช้พลังงานและลดการใช้ไฟฟ้าลงได้ตามเป้าหมาย

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท ที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุน อย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปิดเสรีทางการค้า (FTA) ที่อาจมีผลกระทบต่อยอดขายและต้นทุนการผลิต

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วนจำหน่าย เป็นการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า การที่รัฐบาลได้ดำเนินการปรับโครงสร้างอัตราภาษีนำเข้าทั่วไป (MFN RATE) โดยสินค้าที่บริษัทผลิตและจำหน่ายมีอัตราภาษีนำเข้าลดลงเหลือ 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-จำหน่ายสินค้า อลูมิเนียมเช่นเดียวกับบริษัทฯ มีการลดภาษีเหลือ 0% ส่วนอาเซียน-อินเดีย อาเซียน-เกาหลี จะทยอยมีผลไล่เลี่ยกัน การลด

อัตราภาษีนำเข้าของรัฐบาลดังกล่าวมีแนวโน้มทำให้การนำเข้าเพิ่มสูงขึ้นและมีคู่แข่งจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นซึ่งมีผลกระทบต่อส่วนแบ่งตลาด รายได้ และกำไรสุทธิของบริษัทอย่างมาก อย่างไรก็ตามบริษัทได้พยายามให้ข้อมูลถึงผลกระทบและเตรียมความพร้อมต่อเหตุการณ์ดังกล่าวด้วยการลงทุนปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักรและพัฒนาเทคนิคการผลิตเพื่อให้ได้ทั้งผลผลิตและคุณภาพที่สูงขึ้น รวมถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายในการผลิต การพัฒนาตลาดและสินค้าใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา จึงเชื่อว่าน่าจะมีส่วนช่วยลดผลกระทบดังกล่าวลงได้บ้าง

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่หรือน้อยราย

ในปี 2559 บริษัทได้มียอดขายผ่านผู้จัดจำหน่าย คือ MALC Thai Co., Ltd. เป็นจำนวนเงิน 941.41 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 64.34 ของรายได้จากการขาย) ทั้งนี้ บริษัทมีสัญญาแต่งตั้งตัวให้ MALC Thai Co., Ltd. และ Thai MC Co., Ltd. เป็นผู้จัดจำหน่ายและผู้จัดจำหน่ายช่วง อายุสัญญา 10 ปี ต่อเนื่องจากสัญญาเดิม มีผลตั้งแต่วันที่ 27 ธันวาคม 2549 ถึง 26 ธันวาคม 2559 โดย MALC Thai Co., Ltd. และ Thai MC Co., Ltd. เป็นตัวแทนของกลุ่ม Mitsubishi และด้วยความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกลุ่มผู้ถือหุ้นประกอบกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทเองก็ได้ถูกพัฒนาจนเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้าของผู้จัดจำหน่ายรายนี้ จึงมีความเป็นไปได้ไม่น้อยที่ผู้จัดจำหน่ายรายนี้จะยกเลิกหรือไม่ต่อสัญญากับทางบริษัท ทั้งนี้ ได้มีการต่ออายุสัญญาดังกล่าวออกไปอีก 3 เดือน หรือจนกว่าสัญญาฉบับใหม่จะมีผลใช้บังคับ

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

Aluminium Ingot เป็นวัตถุดิบในการผลิตของบริษัท ซึ่งมีการจัดจำหน่ายโดยตรงจากผู้ผลิต (Producer) และโดยผู้ค้า (Trader) โดยในปี 2559 ตลาด Aluminium Ingot ได้มีแนวโน้มที่จะมีความผันผวนทั้งปริมาณและราคา เนื่องจากความต้องการที่เพิ่มขึ้นจากการฟื้นตัวของประเทศเศรษฐกิจหลักของโลก

นอกจากนี้ ในตลาดการเงินได้มีการนำ Aluminium Ingot ไปเป็นฐานของตราสารทางการเงิน ทำให้เพิ่มความผันผวนด้านปริมาณและราคามากขึ้น กล่าวคือ ไม่เป็นไปตามกลไกตลาดด้านอุปสงค์และด้านอุปทานที่แท้จริง

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้เตรียมพร้อมในการบริหารความเสี่ยงด้านอุปทานโดยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจด้วยการจัดซื้อจากผู้จำหน่ายหลายรายจากทั้งสองประเภทและจากแหล่งผลิตในภูมิภาคต่างๆ และการทำสัญญาซื้อขายในระยะยาวและระยะสั้นประกอบกัน นอกจากนี้บริษัทยังมีเครื่องมือทางการเงินในการป้องกันความเสี่ยงด้านราคา เช่น สัญญาแลกเปลี่ยนราคาสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Swap) ระยะสั้นกับธนาคารพาณิชย์ ซึ่งจะช่วยให้สามารถบริหารต้นทุนมิให้มีความผันผวนมากนัก และทราบต้นทุนล่วงหน้าเพื่อประโยชน์ในการวางแผนด้านรายได้ต่อไป

อย่างไรก็ดีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวมิได้ประกันว่าบริษัทฯ จะสามารถจัดการ Ingot ได้ในราคาต่ำกว่าตลาดซึ่งไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำในขณะที่ทำสัญญา และบริษัทฯ มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการทำกำไรจากการผันผวนของราคา Ingot โดยในปี 2559 บริษัทฯ กำไรจากสัญญาแลกเปลี่ยนราคาสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Swap) จำนวน 0.45 ล้านบาท

ความเสี่ยงด้านการเงิน

เนื่องจากบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบหลักในการผลิตจากต่างประเทศ ในขณะที่จำหน่ายสินค้าเป็นสกุลเงินบาท จึงมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินหลายแห่งในการทำสัญญา

.....รับรองความถูกต้อง

ซื้อขายสกุลเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในการบริการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกิน 1 ปี โดยในปี 2559 บริษัทฯ ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน 3.11 ล้านบาท

นอกจากนี้สถาบันการเงินต่าง ๆ ได้ให้การสนับสนุนวงเงินสินเชื่อในการนำเข้าวัตถุดิบหลักอย่างเพียงพอและในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเกี่ยวข้องกับเงินฝากธนาคาร เงินเบิกเกินบัญชี และ เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เจ้าหนี้ทรัสต์รีซีทส์ เงินกู้ยืมเงินระยะยาว และหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่มีดอกเบี้ย บริษัทฯ ควบคุมบริหารจัดการความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยอย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับการใช้จ่ายด้านต่าง ๆ เช่น ใช้จ่ายเงินกู้ยืมเงินระยะยาวสำหรับการลงทุนที่จะสร้างผลตอบแทนในระยะยาว หรือใช้เงินเบิกเกินบัญชี หรือเงินกู้ยืมระยะสั้นเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ จำนวนสูงสุดที่บริษัทฯ อาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อ คือ มูลค่าตามบัญชีของลูกหนี้การค้าที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะการเงิน

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 16 มีนาคม 2560 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 ทั้งในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันและอนาคต โดยมีมูลค่าและภาระดังนี้

.....รับรองความถูกต้อง

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 หน่วย : ล้านบาท	ภาระผูกพัน หน่วย : ล้านบาท (วงเงินจำนอง)
ที่ดิน	บริษัทเป็นเจ้าของ	40.31	295.44
อาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	46.65	
เครื่องจักร-อุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	793.44 *	963.68 **

หมายเหตุ * ไม่รวมงานระหว่างก่อสร้างอีก 4.53 ล้านบาท

บัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ดังนี้

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

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

- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนมาเกินร้อยละ 70 ของมูลค่าเงินลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต โดยไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน (ไม่เกิน 80.5 ล้านบาท) มีกำหนด 3 ปี นับจากวันที่มีรายได้ภายหลังจากได้รับบัตรส่งเสริม
- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก

(2) บริษัทไม่ได้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(3) บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วม จึงไม่มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

4.2 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

(หน่วย : ล้านบาท)

ค่าลิขสิทธิ์	ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	รวม
4.55	1.91	6.46

.....รับรองความถูกต้อง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

นอกเหนือจากการดำเนินคดีบังคับชำระหนี้จากลูกค้าที่เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติแล้ว บริษัทไม่มีข้อพิพาทกับหน่วยงานอื่นใด ซึ่งบริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีโดยที่คดีหรือข้อพิพาทยังไม่สิ้นสุด

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อ	บริษัท วโรปกรณ์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ อุตสาหกรรมอลูมิเนียมด้วยการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมทั้งสำเร็จรูปประเภทแผ่นและม้วนชนิดต่าง ๆ จำหน่ายให้กับผู้ผลิตอื่น ซึ่งจะนำไปผลิตเป็นสินค้า หรือเป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าประเภทอื่น ๆ ต่อไป โดยได้รับการรับรอง ISO 9001 : 2008 และ ISO 14001 : 2004 ปัจจุบันนับว่าบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าอลูมิเนียมที่ได้รับการยอมรับของลูกค้าอย่างกว้างขวาง 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 : http://www.varopakom.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 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์: 02 009 9999 โทรสาร : 0 2009-9991 SET Contact center: 0 2009-9999 Website: http://www.set.or.th/tsd E-mail: SETContactCenter@set.or.th

ผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ชัง จำกัด)
ชั้นที่ 33 อาคารเลอริชดา คอมเพล็กซ์ 193/136-137 ถ.รัชดาภิเษกตัดใหม่ กรุงเทพฯ 10110
โทร.02-264 0777 โทรสาร 02-264 0789