

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ประกาศวิสัยทัศน์และพันธกิจให้ผู้บริหาร ตลอดจนพนักงานทุกระดับในองค์กรได้รับทราบ มีความเข้าใจร่วมกัน และประสานงานกัน เพื่อร่วมกันช่วยผลักดันให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายและก้าวไปในทิศทางที่กำหนดไว้อย่างมั่นคง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เผยแพร่วิสัยทัศน์และพันธกิจแก่สาธารณชน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯ เพื่อรับรู้ทิศทางและอนาคตของบริษัทฯ และดำเนินธุรกิจร่วมกันกับบริษัทฯ ได้อย่างมั่นใจ

ในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ (Vision) และพันธกิจ (Mission) ให้มีความเหมาะสมกับกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้ผลิตเมลามีนรายใหญ่ที่สุดในโลก
และเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมฉีดยาพลาสติกในอาเซียน

พันธกิจ (Mission)

- ส่งเสริมให้มีบรรยากาศของการเรียนรู้ และแบ่งปันองค์ความรู้ต่างๆ เพื่อนำไปใช้เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาทุนมนุษย์ (Human Capital)
- พัฒนา เพิ่มพูนทักษะ ความสามารถ สมรรถนะในการแข่งขันห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain)
- ดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของจริยธรรม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- พัฒนาองค์กรให้มีประสิทธิภาพและมีภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคม (Social Capital)

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ” เริ่มดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ “หจก.อุตสาหกรรมศรีไทยพลาสติก” โดยนายสมิทร เลิศสุมิตรกุล เป็นผู้ก่อตั้งเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2506 เพื่อทำธุรกิจผลิตและจำหน่ายของใช้พลาสติกในครัวเรือน

ปี พ.ศ. 2515 ได้เปลี่ยนชื่อกิจการเป็น “หจก.อุตสาหกรรมศรีไทยซูเปอร์แวร์” และปรับโครงสร้างการบริหารงานโดยแต่งตั้งนายสนั่น อังอุบลกุล ดำรงตำแหน่งผู้จัดการ โรงงาน และได้เพิ่มประเภทธุรกิจอีกประเภทหนึ่งคือ ผลิตเครื่องใช้เมลามีนบนโต๊ะอาหาร

ปี พ.ศ. 2522 ได้เปลี่ยนสถานะของกิจการจากห้างหุ้นส่วนจำกัดเป็นบริษัทจำกัด ภายใต้ชื่อ “บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด” ซึ่งกิจการได้ขยายตัวเติบโตขึ้นตามลำดับ

บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 2 ตุลาคม พ.ศ. 2534 โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 170 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท และได้เปลี่ยนสถานะเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม พ.ศ. 2536 ต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 470 ล้านบาท เมื่อวันที่ 14 มกราคม พ.ศ. 2537 และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกครั้งเป็น 500 ล้านบาท เมื่อวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ. 2539 โดยมีหุ้นที่เรียกชำระมูลค่าครบแล้วจำนวน 400 ล้านบาท และภายหลังการปรับโครงสร้างหนี้จากผลกระทบของวิกฤติเศรษฐกิจในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก ทำให้หุ้นที่ชำระแล้วของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 400 ล้านบาท เป็น 2,857 ล้านบาท

ปี พ.ศ. 2548 คณะกรรมการบริษัทมีมติแต่งตั้งนายสนั่น อังอุบลกุล กรรมการผู้จัดการ ให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ แทนนายสมิทร เลิศสุมิตรกุล อดีตประธานกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งได้ถึงแก่กรรม

บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างใหม่ทางธุรกิจ ซึ่งโครงสร้างใหม่จะประกอบด้วยสายธุรกิจพลาสติกโดยมีกลุ่มสินค้าหลัก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน สายธุรกิจซื้อมาขายไป และสายงานสนับสนุน โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2549

ปี พ.ศ. 2551 บริษัทฯ ได้ลดทุนจดทะเบียนและที่ชำระแล้วจาก 2,857 ล้านบาท เป็น 2,709.9 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ซื้อคืนและไม่ได้จำหน่ายภายในระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่ซื้อหุ้นคืนเสร็จสิ้น จากผลของโครงการซื้อหุ้นคืนของบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2548 ซึ่งเป็นไปตามโครงการซื้อหุ้นสามัญคืนเพื่อการบริหารทางการเงินและขั้นตอนทางกฎหมาย

การดำเนินธุรกิจในช่วงหลายปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีการเติบโตของธุรกิจและรายได้ มีฐานะการเงินและผลประกอบการที่ดีและมั่นคง อันเป็นผลจากการขยายธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูง การปรับตัวทางธุรกิจและการดำเนินกลยุทธ์ด้านการผลิตและตลาดสำหรับสายธุรกิจหลักทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่มีประสิทธิภาพในการลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ และการประสบความสำเร็จในการขยายฐานการผลิตและลูกค้าในต่างประเทศ นอกจากนี้ ด้วยความมุ่งมั่นของบริษัทที่ให้ความสำคัญกับการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจและกำลังการผลิตสำหรับกลุ่มสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดและมีศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งในประเทศและต่างประเทศ การเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิต การพัฒนาคุณภาพสินค้า และการตอบสนองความต้องการของลูกค้าบนพื้นฐานการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพตามหลักธรรมาภิบาลและการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม จะส่งผลให้ธุรกิจและรายได้ของบริษัทมีการเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

ส่วนธุรกิจเครือข่ายของบริษัทหรือ “ศรีไทย เน็ตเวิร์ค (Srithai Network)” ซึ่งเป็นชื่อเรียกใหม่ของธุรกิจเครือข่ายที่บริษัทเริ่มใช้ในปี พ.ศ. 2558 ก็มุ่งเน้นการคัดสรรสินค้าที่หลากหลายและเปี่ยมด้วยคุณภาพสำหรับใช้ในชีวิตประจำวัน หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบจากการใช้งานจริงและมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ วางจำหน่ายในระบบการขายตรงแบบหลายชั้น (Multi-level Marketing) ซึ่งนอกจากจะมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่สายธุรกิจซื้อมาขายไปของบริษัทแล้ว บริษัทมุ่งหวังที่จะผลักดันให้สินค้าของธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ตเวิร์ค เป็นอีกหนึ่งทางเลือกของผู้บริโภค ควบคู่ไปกับการก้าวไปสู่ระบบธุรกิจเครือข่ายที่โดดเด่น ชูใจ และเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพอิสระและสมาชิกที่ต้องการสร้างเครือข่าย ปัจจุบันธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ตเวิร์ค สามารถขยายฐานสมาชิกและลูกค้าในประเทศ ตลอดจนส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้านหลายประเทศ ได้แก่ เมียนมาร์ ลาว กัมพูชา และมาเลเซีย และยังสามารถเติบโตได้อีกในอนาคต

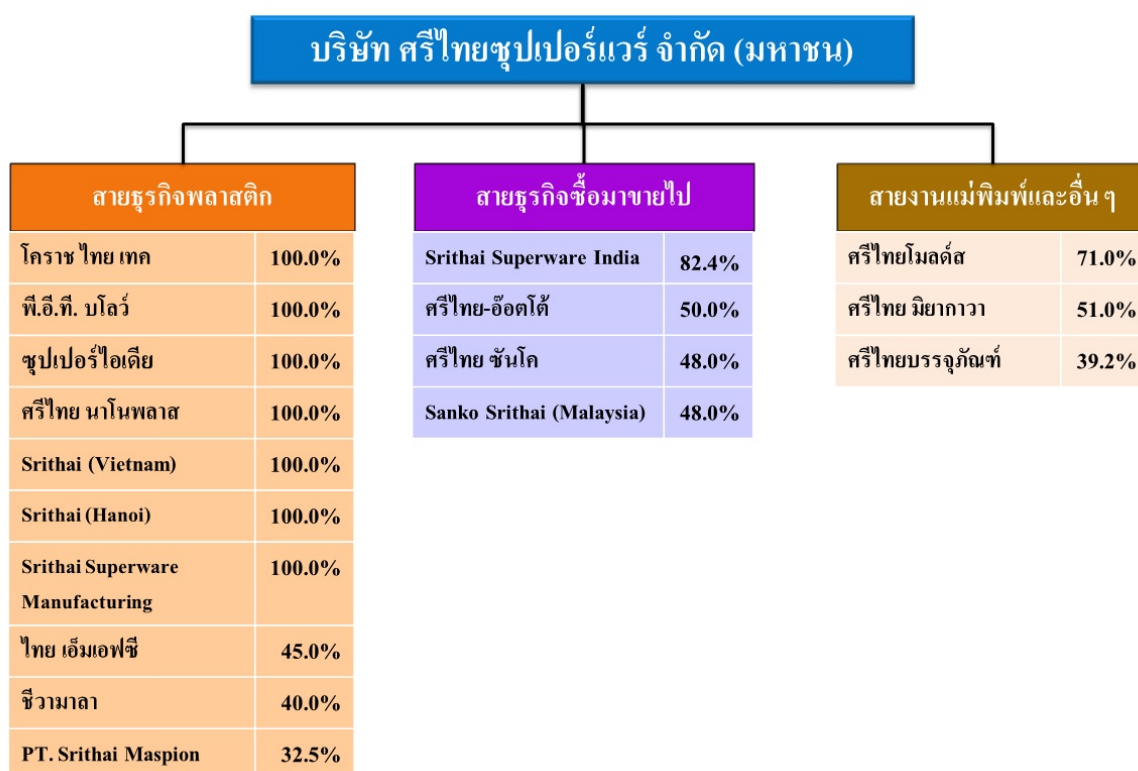
นับแต่บริษัทมีอายุการก่อตั้งครบ 50 ปี ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทก็ได้ดำเนินการ rebranding โดยการปรับปรุงโลโก้ใหม่ภายใต้แนวคิดแบรนด์ของบริษัท (Corporate Brand) คือ มีแบรนด์เดียวสำหรับทุกกลุ่มธุรกิจ เพื่อให้ลูกค้าจดจำง่าย โลโก้ดูทันสมัย สอดรับกับวิถีชีวิตคนรุ่นใหม่ ตลอดจนช่วยเสริมสร้างภาพพจน์ที่ดีให้แก่บริษัท โดยรูปลักษณ์ของโลโก้ใหม่มี 2 แบบ ซึ่งจะเริ่มใช้ในปี พ.ศ. 2558 ดังนี้



1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่จะอยู่ภายใต้โครงสร้างเดียวกันกับโครงสร้างธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติกซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจซื้อมาขายไปและแม่พิมพ์ โดยรวมกลุ่มบริษัทย่อยที่ทำธุรกิจแม่พิมพ์ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของสายธุรกิจพลาสติก และกลุ่มบริษัทในเครืออื่นๆ ที่ทำธุรกิจนอกเหนือจากธุรกิจหลักทั้งสองของบริษัทฯ เนื่องจากกลุ่มบริษัทได้วางกลยุทธ์ให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทศรีไทยซูเปอร์แวร์ – แยกตามสายธุรกิจ



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทประกอบด้วย รายได้จากการขายและงานรับจ้าง และรายได้อื่น ซึ่งจำแนกได้ดังนี้

รายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	พ.ศ. 2557		พ.ศ. 2556		พ.ศ. 2555	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและงานรับจ้าง							
สายธุรกิจพลาสติก							
ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	1,554	15.7	1,715	18.0	2,000	22.5
บริษัท โคราซ ไทย เทค จำกัด	100.0	238	2.4	161	1.7	234	2.6
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	89	0.9	64	0.7	49	0.6
Srithai Superware India Limited	82.4	71	0.7	69	0.7	57	0.6
รวมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน	-	1,952	19.7	2,009	21.1	2,340	26.3
ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	5,107	51.5	4,867	50.9	4,595	51.6
บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด	100.0	32	0.3	98	1.0	82	0.9
บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด	100.0	22	0.2	33	0.4	26	0.3
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	1,294	13.0	1,071	11.2	375	4.2
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	669	6.8	678	7.1	695	7.8
รวมผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม	-	7,124	71.8	6,747	70.6	5,773	64.8
สายธุรกิจซื้อขายไปและขายงานแม่พิมพ์							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	481	4.9	425	4.4	437	4.9
บริษัท ศรีไทย โมลด์ส จำกัด	71.0	73	0.7	94	1.0	109	1.2
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	121	1.2	122	1.3	98	1.1
รวมสายธุรกิจซื้อขายไปและขายงานแม่พิมพ์	-	675	6.8	641	6.7	644	7.2
รวมรายได้จากการขายและงานรับจ้าง	-	9,751	98.3	9,397	98.4	8,757	98.3
รายได้อื่น	-	111	1.1	107	1.1	111	1.2
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า	-	63	0.6	50	0.5	42	0.5
รายได้รวมทั้งสิ้น	-	9,925	100.0	9,554	100.0	8,910	100.0

หมายเหตุ บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดเพิ่มเติมไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 หัวข้อ 6 ข้อมูลจำแนกตามส่วนงาน หน้า 32 – 33

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.2.1 สายธุรกิจพลาสติก

สายธุรกิจพลาสติกประกอบด้วยกลุ่มสินค้าหลัก คือ ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน ซึ่งเป็นการแบ่งตามวัตถุประสงค์ของการใช้งานของผลิตภัณฑ์ โดยในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ ได้มีการจัดกลุ่มของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จำแนกออกเป็น 6 กลุ่ม ประกอบด้วย

กลุ่มที่ 1 บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม

บรรจุภัณฑ์อาหาร ได้แก่ ภาชนะพลาสติกสำหรับบรรจุอาหารและเครื่องดื่มที่ใช้เทคโนโลยีการฉีดขึ้นรูปแบบผนังบาง โดยจำแนกเป็นแต่ละประเภทดังนี้

- บรรจุภัณฑ์ที่เน้นความสวยงามโดยใช้เทคโนโลยีการติดฉลากในแม่พิมพ์ IML (In Mould Labeling)



- บรรจุภัณฑ์ที่พิมพ์ลวดลายด้วยระบบ Offset



- บรรจุภัณฑ์อาหารแช่เย็นและแช่แข็ง และบรรจุภัณฑ์ใส่อาหารแบบมีแถบป้องกันการเปิด (Tamper Evident)



บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ได้แก่ ฝาเกลียว (Closure) และพรีฟอร์ม (Preform) ขวดน้ำอัดลมและน้ำดื่ม PET รวมถึงการให้บริการเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม (Blowing)



กลุ่มที่ 2 เปลือกแบตเตอรี่



เปลือกแบตเตอรี่ คือ แบตเตอรี่เฉพาะส่วนนอกสุดซึ่งทำมาจากพลาสติก ประกอบด้วยตัวแบตเตอรี่และฝา รวมถึงขั้วแบตเตอรี่ ทั้งแบตเตอรี่รถยนต์ และรถจักรยานยนต์

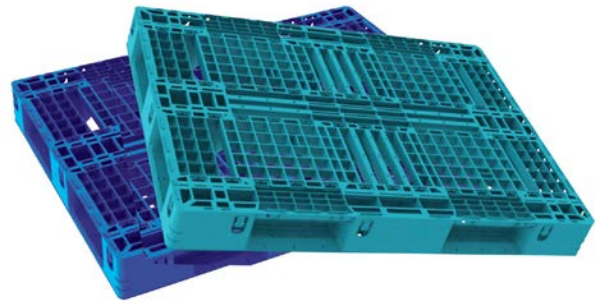
กลุ่มที่ 3 อุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ

ลังบรรจุขวด คือ ลังพลาสติก ภายในแบ่งเป็นช่องๆ สำหรับใช้บรรจุขวด เช่น ขวดน้ำอัดลม ขวดเบียร์ และเครื่องดื่มประเภทต่างๆ เป็นต้น



ลังเปล่า ได้แก่ ลังใส่ปลา กุ้งอะไหล่ ลังใส่นม ลังใส่ผักผลไม้

พาเลท คือ แท่นวางสินค้า มีลักษณะเป็นแท่นสี่เหลี่ยมขนาดใหญ่ ใช้สำหรับวางสินค้าในสถานที่เก็บสินค้า ภายในแท่นมีช่องสำหรับให้ขาของรถยกเสียบเพื่อยกแท่นได้



กลุ่มที่ 4 เฟอร์นิเจอร์และของใช้ในครัวเรือน



เฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้

ของใช้ในครัวเรือน ได้แก่ สินค้าจำพวกอุปกรณ์อำนวยความสะดวก อุปกรณ์ตกแต่ง และเครื่องใช้ไม้สอยต่างๆ



สินค้าพรีเมียม ได้แก่ สินค้าที่ผลิตเพื่อเป็นของแถมในรายการส่งเสริมการขายของผู้ผลิตสินค้าหรือร้านค้าต่างๆ ซึ่งออกแบบโดยผู้ว่าจ้างผลิตหรือบริษัทฯเอง และเมื่อผลิตเสร็จแล้ว ต้องติดเครื่องหมายการค้าของเจ้าของสินค้า

กลุ่มที่ 5 บรรจุภัณฑ์

ถังบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ ถังเพื่อใช้บรรจุน้ำมัน เคมีภัณฑ์ น้ำมันเครื่อง และจาระบี



ถังขยะ ได้แก่ ถังขยะทั้งแบบมีล้อเคลื่อนที่ได้ ใช้วางริมทางเดินเท้า หรือในที่สาธารณะทั่วไป และแบบไม่มีล้อ

กลุ่มที่ 6 ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม

ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม คือ ชิ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ประกอบเป็นสินค้าอุตสาหกรรม เช่น ตู้อบไมโครเวฟ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า เครื่องโทรสาร เครื่องพิมพ์ ชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น





(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า

บรรจุกู้เงินอาหาร

โรงงานอุตสาหกรรมอาหารพร้อมรับประทาน

โรงพยาบาลที่ต้องการส่งเสริมการขาย และร้านสะดวกซื้อ

บรรจุกู้เงินเครื่องดื่ม

โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

พาเลท ลังบรรจุขวด ลังเปล่า

ลูกค้าซื้อเพื่อนำไปใช้งานโดยตรง ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม

ถัง ถังขยะ

หรือธุรกิจต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้สินค้าประเภทนี้

เฟอร์นิเจอร์และของใช้ในครัวเรือน

ตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้าปลีก เพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ผู้บริโภค

ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม

ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปประกอบเป็นสินค้า

และเปลือกแบตเตอรี่

สำเร็จรูปเพื่อขายต่อไป

สินค้าพรีเมียม

จำหน่ายโดยตรงให้แก่เจ้าของสินค้าและร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการส่งเสริมการขาย

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

สินค้าพลาสติกมีระยะเวลาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าประมาณ 30-90 วัน ยกเว้นการขายในงานมหกรรมจะขายเป็นเงินสด

กลยุทธ์การแข่งขัน

เน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและแตกต่างจากสินค้าคู่แข่งด้วยเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย เพิ่มมูลค่าของสินค้าด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ พัฒนาสินค้าให้มีส่วนช่วยในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตลอดจนเน้นความหลากหลายของสินค้าและบริการที่ครบวงจร อาทิ การมีบริษัทย่อยที่สามารถผลิตแม่พิมพ์และรับจ้างเป่า

ขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มให้แก่ลูกค้า เป็นต้น นอกจากนี้ การร่วมวิจัยและพัฒนาสินค้ากับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบและผู้ผลิตแม่พิมพ์ ก็มีส่วนช่วยให้สินค้ามีรูปแบบตรงกับความต้องการและ/หรือช่วยลดค่าใช้จ่ายให้แก่ลูกค้า ตลอดจนสิทธิบัตรในตัวสินค้า ก็มีส่วนช่วยเสริมกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ

ช่องทางการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมมีช่องทางการจำหน่ายดังนี้

ส่งออกต่างประเทศ	17%
ขายภายในประเทศ	83%



ตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท ศรีไทยมาร์เก็ตติ้ง จำกัด บริษัท สยามเมลามีน มาร์เก็ตติ้ง จำกัด บริษัท ธนศิริ อินดัสทรีส์ จำกัด และบริษัท ส.ศิริไทย เทรคคิง จำกัด ซึ่งเป็นคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันเป็นระยะเวลายาวนาน นอกจากนี้ บริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ภายในกลุ่มบริษัท ได้แก่ บริษัท ศรีไทย-อิตโต้ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผู้ผลิตสินค้าพลาสติกส่วนใหญ่เน้นการทำธุรกิจกับกลุ่มสินค้าใดกลุ่มสินค้าหนึ่ง เพื่อแข่งขันเฉพาะในตลาดที่ตนเองถนัด เช่น โรงงานผลิตพลาสติกเครื่องใช้ในครัวเรือนก็จะผลิตเฉพาะเครื่องใช้ในครัวเรือนเท่านั้น จะไม่ผลิตสินค้าชนิดอื่น เป็นต้น โรงงานพลาสติกทั่วประเทศมีหลายพันราย ส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็กหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือนซึ่งใช้เงินลงทุนน้อยและเทคโนโลยีต่ำ โรงงานพลาสติกขนาดใหญ่ที่สามารถผลิตสินค้าพลาสติกป้อนให้แก่ผู้บริโภคและภาคธุรกิจต่างๆ ได้มีอยู่ไม่กี่โรงงาน เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง มีการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดและต้องมีเทคโนโลยีการผลิตที่ดี นอกจากนั้นชื่อหรือตราห้อยก็เป็นสิ่งสำคัญมากในการสร้างความน่าเชื่อถือแก่ลูกค้าโดยเฉพาะโรงงานที่ผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม เพราะเป็นสินค้าที่ต้องการคุณภาพและการส่งมอบตรงเวลา

กลุ่มบริษัทเป็นผู้นำในวงการสินค้าพลาสติก มีกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัยและเทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งช่วยเพิ่มผลผลิต ลดการใช้แรงงานคน ลดการใช้พลังงาน และลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ในกระบวนการผลิต ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานที่ทันสมัยสำหรับผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมอยู่ 3 โรงงาน และมีกำลังการผลิตรวมกันสูงเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย

บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมที่ต้องการความเที่ยงตรงสูง ได้แก่ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม โดยมีความสามารถขั้นสูงในการออกแบบและผลิตผลิตภัณฑ์ด้วยเทคนิคเฉพาะด้านของบริษัทฯ และความร่วมมือจากพันธมิตรในต่างประเทศที่สามารถตอบสนองได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ จะไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับโรงงานพลาสติกขนาดเล็กที่ผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ทั่วไป ซึ่งมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูงและไม่ได้เน้นคุณภาพมากนัก เพื่อให้ได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่ม แต่บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการทำธุรกิจในตลาดอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ด้วยการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีความทันสมัย และสนองตอบความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย และ/หรือช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของลูกค้าทั้งในส่วนของการระบบการจัดเก็บสินค้าและการขนส่ง ควบคู่ไปกับการพิจารณาเลือกผลิตสินค้าที่มีอัตรากำไรดี ในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ ให้ความสำคัญและยังคงเดินหน้าขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนของการผลิตและตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม ตลอดจนผลิตภัณฑ์ที่ใช้จัดเก็บและขนย้ายวัสดุ (Material Handling) ได้แก่ พาเลทและลังอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูง มีอัตราการเติบโตและกำไรดี โดยลดการรับงานในส่วนของผู้ผลิตขั้นต้น ยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า

ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหาร นอกจากสินค้าของบริษัทฯ จะเปี่ยมด้วยคุณภาพ มีความปลอดภัย และสวยงามโดดเด่นแล้ว สินค้าของบริษัทฯ ยังได้รับการยอมรับและความไว้วางใจในระดับสากล โดยในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ ได้รับรางวัล IMDA Awards 2014 สาขา The Best Thin Wall Packaging จากสมาคม In-Mold Decorating Association ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งถือเป็นครั้งที่ 3 ที่บริษัทฯ ได้รับรางวัลประเภทนี้ และแสดงถึงการพัฒนาเทคโนโลยีให้กาวล้าอยู่เสมอและรักษามาตรฐานคุณภาพสินค้าไว้ได้เป็นอย่างดี ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเปิดตลาดในต่างประเทศได้มากขึ้น ได้แก่ ฟิลิปปินส์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย และตั้งเป้าหมายที่จะขยายตลาดมากขึ้นในประเทศมาเลเซีย เกาหลี จีน และไต้หวัน ซึ่งจะส่งผลให้ยอดขายเติบโตได้อีก นอกจากนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาบรรจุภัณฑ์อาหารแช่แข็งพร้อมรับประทาน (ready-to-eat) อย่างต่อเนื่องด้วยการปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตและการพัฒนารูปแบบสินค้าร่วมกับลูกค้า ซึ่งได้ผลตอบรับเป็นอย่างดีและสามารถเติบโตได้อีกจากการขยายตลาดของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอาหารและกระแสนิยมในการใช้ชีวิตของสังคมคนเมือง

ส่วนบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ผลิตที่มีอยู่เพียงไม่กี่แห่งทั่วโลกที่สามารถผลิตฝา (Closure) ที่มีน้ำหนักเบาและผลิตได้เร็วที่สุด และจากการประสบความสำเร็จในการผลิตและจำหน่ายในประเทศเวียดนามโดยบริษัทย่อย กลุ่มบริษัทได้ก้าวสู่การเป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มรายใหญ่ของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งยังคงไม่หยุดยั้งและจะก้าวต่อไปในการขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มทั้งในประเทศไทยและกลุ่มประเทศอาเซียนที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจ เพื่อรองรับกับความต้องการของตลาดขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าสูง ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ น้ำหนักเบาจากการลดปริมาณวัตถุดิบ มีส่วนช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และการให้บริการที่ครบวงจรครอบคลุมการเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม

สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling ได้แก่ ลัง และพาเลท บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการออกแบบและพัฒนาตัวสินค้าอยู่เสมอ รวมถึงการนำเสนอสินค้าให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมด้วยการให้บริการที่ครบวงจรและช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของลูกค้าทั้งในส่วนของการระบบการจัดเก็บสินค้าและการขนส่ง เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุดและลดการสูญเสีย ซึ่งจากกลยุทธ์ดังกล่าว ก่อปรกับความเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูง การมีเทคนิคการผลิตเฉพาะด้านของบริษัทฯ ตลอดจนแนวโน้ม

ของการใช้พลาสติกเพื่อทดแทนพลาสติกที่ทำจากไม้ที่มากขึ้นในอุตสาหกรรมอาหาร ทำให้สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling มีความโดดเด่นและเติบโตได้อีก

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพของการแข่งขันของบริษัทฯ และธุรกิจผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมสามารถที่จะเติบโตได้อย่างมั่นคงในอนาคต

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯ ไม่สามารถเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากโรงงานพลาสติกขนาดกลางและขนาดเล็กมีจำนวนนับพันแห่ง อย่างไรก็ตาม ด้วยเทคโนโลยีในการผลิต กำลังการผลิตในปัจจุบัน ตลอดจนความหลากหลายของสินค้า ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมในอันดับต้นๆ ของประเทศไทย ที่ลูกค้าให้การยอมรับและไว้วางใจในคุณภาพสินค้า ในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ ได้ประเมินส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทฯ ในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	%
เปลือกเบตเตอร์	70
ถังบรรจุขวด	50
ถังเปล่า	40
ถังบรรจุภัณฑ์	40
พาเลท	35
ถังขยะ	30
เฟอร์นิเจอร์	30
กลุ่มบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม	20

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม 3 โรงงาน ได้แก่ โรงงานสุขสวัสดิ์ โรงงานบางปู และโรงงานอมตะนคร ชลบุรี ซึ่งผลิตสินค้าแตกต่างกันดังนี้

โรงงานสุขสวัสดิ์

ผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหาร และถังบรรจุภัณฑ์





โรงงานบางปู
ผลิตเปลือกเบตเตอรี

โรงงานอมตะนคร ชลบุรี

ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภททั้งชิ้นงานขนาดเล็กและชิ้นงานขนาดใหญ่ ได้แก่ พาเลท ถังบรรจุขวด ถังขยะ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม ก่อสร้างบรรจุแผ่นซีดีและดีวีดี อุปกรณ์ตกแต่ง เปลือกเบตเตอรี และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมในประเทศเวียดนามอีก 2 โรงงาน ภายใต้บริษัทย่อยสองแห่งที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 คือ Srithai (Vietnam) Company Limited จำนวน 1 โรงงาน ซึ่งเปิดดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน กับอีก 1 โรงงาน ภายใต้ Srithai (Hanoi) Company Limited ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างอาคารโรงงานและจะเปิดดำเนินการภายในปี พ.ศ. 2558



Srithai (Vietnam) Company Limited

ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ถังบรรจุขวด ถังบรรจุภัณฑ์ เปลือกเบตเตอรี ของใช้ในครัวเรือน หมวกกันน็อก และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม

Srithai (Hanoi) Company Limited

ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม และกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling



วัตถุดิบที่สำคัญ ได้แก่ เม็ดพลาสติกชนิดต่างๆ ซึ่งซื้อส่วนใหญ่ภายในประเทศจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายซึ่งไม่มีปัญหาคุณภาพวัตถุดิบและไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม ราคาเม็ดพลาสติกมักจะมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ซึ่งหากราคาเม็ดพลาสติกมีความผันผวนมาก บริษัทฯ จะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้งมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการขึ้นลงของราคา ตลอดจนการต่อรองเงื่อนไขทางการค้ากับผู้นำเข้าวัตถุดิบเป็นครั้งคราวเพื่อให้บริษัทฯ ได้ราคาวัตถุดิบที่เหมาะสม โดยผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบที่บริษัทฯ แต่งตั้งขึ้นโดยเฉพาะ เพื่อติดตามและประเมินการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบจากผู้ขายและผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ พิจารณาปริมาณการใช้ รวมถึงการเจรจาต่อรองราคากับผู้นำเข้า นอกจากนี้ เมื่อราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ ก็สามารถปรับราคาขายกับลูกค้าได้ หากมีการตกลงกันมาก่อน โดยบริษัทฯ จะหลีกเลี่ยงการรับคำสั่งซื้อล่วงหน้าใดๆ

แม้ว่ากระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม แต่บริษัทฯ ก็ให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยบริษัทฯ ได้กำหนดแนวทาง 3 Save : Save Material, Save Energy, Save the World ซึ่งเป็นการให้ความสำคัญในการลดการใช้วัตถุดิบ ลดขั้นตอนการทำงาน ลดการใช้พลังงาน ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ในกระบวนการผลิต เพื่อมีส่วนร่วมในการช่วยลดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมและภาวะโลกร้อน ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยยังคงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต และประสิทธิภาพในการใช้งานของตัวสินค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการศึกษาและวิจัยร่วมกับองค์กรและสถาบันการศึกษาชั้นนำ เพื่อพัฒนาสินค้าพลาสติกที่สามารถย่อยสลายเองได้ตามธรรมชาติ และสามารถผลักดันไปสู่ลูกค้าเฉพาะกลุ่มในเชิงพาณิชย์มากขึ้นในอนาคต

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ด้วยฐานลูกค้าของบริษัทฯ ก่อนข้างกว้างตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ประกอบกับการมีประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้เป็นไปตามแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้า บริษัทฯ จึงไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม

2. ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ได้แก่ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและในครัวซึ่งผลิตมาจากผงเมลามีนโดยพิมพ์ลวดลายให้สวยงาม เช่น จาน ชาม โถใส่ข้าว ทัพพี ช้อน ถ้วยน้ำ เป็นต้น

ในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ ได้จัดกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนตามแผนกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ต้องการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าทั้งระดับสูง ระดับกลาง และระดับล่าง และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถจัดทำแผนการพัฒนาและผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ทั้งในด้านคุณภาพ การออกแบบ และราคา ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจำแนกได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 Niche Market

ได้แก่ กลุ่มสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีรูปแบบและลวดลายที่สวยงาม ทันสมัย เข้ากับกระแสนิยม สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง หรือเน้นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีลักษณะคล้ายเครื่องกระเบื้อง แต่มีความคงทนต่อการใช้งานมากกว่า เพื่อตอบสนองความต้องการของธุรกิจโรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) หรือ HORECA

- กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง



- ธุรกิจโรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) หรือ HORECA



กลุ่มที่ 2 Mass Market

ได้แก่ กลุ่มสินค้าที่วางจำหน่ายทั่วไป มีลวดลายและรูปแบบสวยงาม หลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในด้านคุณภาพและราคา



กลุ่มที่ 3 New Emerging Market

ได้แก่ กลุ่มสินค้าที่ผู้ใช้ไม่เน้นความสวยงาม แต่มีความคงทน ราคาไม่แพง



(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า

จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Wholesale) ระบบการขายตรง (Direct Sales) โดยขายตรงแก่ผู้บริโภค และส่งออกไปต่างประเทศ

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

- 1) ขายในระบบการขายตรง (Direct Sales) เกือบทั้งหมดเป็นเงินสด
- 2) ขายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ให้เครดิตเทอม ประมาณ 30-150 วัน

3) ขายลูกค้าทั่วไปในต่างประเทศ มีทั้งที่เป็นเงินสดและให้เครดิตเทอม
ประมาณ 30-60 วัน

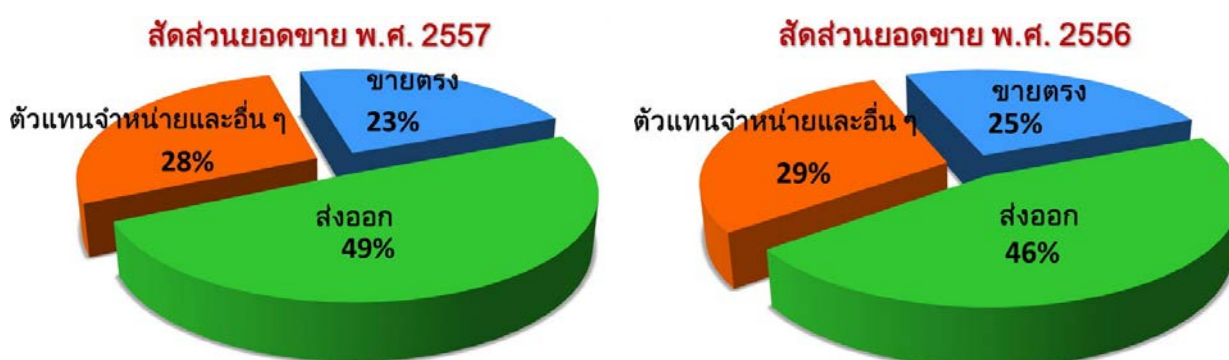
4) ขายในงานมหกรรมลดราคาจะขายเป็นเงินสด

กลยุทธ์การแข่งขัน

เน้นสินค้าที่มีคุณภาพ การออกแบบลวดลาย สี สันที่งดงาม ตลอดจนการพัฒนา
รูปทรงผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมต่อการใช้งานของกลุ่มลูกค้าในแต่ละ
ระดับ

ช่องทางการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนมีสัดส่วนยอดขายตามช่องทางการจำหน่ายในปี
พ.ศ. 2557 เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2556 ดังนี้



ตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท สยามเมลามีน มาร์เก็ตติ้ง จำกัด และบริษัท ศรีไทยมาร์เก็ตติ้ง
จำกัด ซึ่งเป็นคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันเป็นระยะเวลายาวนาน

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วย “ผงเมลามีน” เป็นสารพลาสติกที่สามารถทนทานต่อความร้อนได้
สูงถึง 100 องศาเซลเซียส เหมาะที่จะใช้ทำเป็นภาชนะใส่อาหารเพราะปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มี
ผู้ผลิตในประเทศอยู่เพียงไม่กี่ราย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทฯ มีความแข็งแกร่งทนทาน มีลวดลายและ
สี สันสวยงาม ประกอบกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและความปลอดภัยต่อผู้บริโภคด้วยวัตถุดิบหลักที่ใช้
ในการผลิตมาจากผงเมลามีน 100% ทำให้ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทฯ เป็นที่นิยมของตลาด
โดยทั่วไปทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ สามารถส่งออกไปยังประเทศต่างๆ ได้แล้วมากกว่า 100
ประเทศทั่วโลก และตลาดยังมีช่องทางที่จะขยายตัวได้อีก

บริษัทฯ เป็นผู้นำในวงการผลิตภัณฑ์เมลามีน โดยเป็นผู้ผลิตภาชนะเมลามีน 100% รายใหญ่ที่สุดในโลก
และมีเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัยด้วยการนำระบบการผลิตแบบลีน (Lean Manufacturing) มาใช้ในการผลิต
ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนและพัฒนาเทคนิคการผลิตให้เป็นอัตโนมัติมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ขยายฐาน
การตลาดและการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนไปยังประเทศเวียดนาม และสร้างฐานการตลาดที่มั่นคงใน

ประเทศอินเดียผ่านช่องทางผู้จัดจำหน่ายหลายราย นอกจากนี้ การจัดตั้ง Srithai Superware Manufacturing Private Limited ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 จะเริ่มผลิตและมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าในไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558 ก็จะช่วยขยายฐานตลาดทั้ง Direct Sales และ Wholesale ในประเทศอินเดีย และแข่งขันทางด้านราคาได้

บริษัทมีตราสินค้าของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วยเมลามีน 6 ตรา ได้แก่ Superware, Vanda, Flowerware, Melamineware, Unica และ Ektra ทั้งนี้บริษัทเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เมลามีนเพียงแห่งเดียวในประเทศไทยที่มีระบบขายตรง



ส่วนของสินค้าภายใต้ ชื่อ “เอกตรา” (Ektra) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เมลามีนที่เน้นการออกแบบที่ทันสมัยและสอดคล้องกับกระแสแนวโน้มของสินค้าที่มีรูปแบบและการใช้งานที่เหมาะสมกับสภาพชีวิตคนเมืองยุคใหม่ (Metro Living) จึงเป็นการขยายฐานลูกค้าสู่ผู้บริโภคกลุ่มใหม่โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับบนมากขึ้น

กลุ่มสินค้ายี่ห้อ “เอกตรา” (Ektra) ได้รับความนิยมและมีการขยายตัวของยอดขายเป็นที่น่าพอใจ บริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวผ่านระบบการขายตรง และวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าและร้านค้าชั้นนำหลายแห่ง รวมถึงการส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ

อนึ่ง บริษัทฯ ได้เปิดร้านขายสินค้าจากโรงงาน หรือ Srithai Super Outlet ที่จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นศูนย์รวมและจำหน่ายสินค้าเครื่องใช้ในครัวเรือนแบบครบวงจรรวมทั้งสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต และสินค้าจากบริษัทชั้นนำอื่นๆ โดยจะเริ่มเปิดจำหน่ายในไตรมาส 1 ปี พ.ศ. 2558 เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า และเสริมสร้างการรับรู้ตราสินค้าของบริษัทฯ ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น



ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทมีกำลังการผลิตมากที่สุดในประเทศไทยและมีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 80 ของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนในประเทศไทย ซึ่งมากกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ



บริษัทผลิตสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือนที่โรงงานโคราช ภายในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา เพื่อจำหน่ายภายในประเทศและส่งออกต่างประเทศ วัตถุดิบที่สำคัญ คือ ผงเมลามีนซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ใช้ไม่มีปัญหาด้านคุณภาพหรือการขาดแคลนแต่อย่างใด และกระบวนการผลิตไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ บริษัทยังมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนอีก 2 โรงงาน ภายใต้บริษัทย่อยสองแห่งที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 คือ Srithai (Vietnam) Company Limited จำนวน 1 โรงงาน ซึ่งเปิดดำเนินการอยู่ในปัจจุบันที่ประเทศเวียดนาม กับอีก 1 โรงงานที่ประเทศอินเดีย ภายใต้ Srithai Superware Manufacturing Private Limited ที่จะเปิดดำเนินการภายในไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558

Srithai (Vietnam) Company Limited



Srithai Superware Manufacturing Private Limited

บริษัทฯ ซื้อผงเมลามีนจากบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของยอดสั่งซื้อผงเมลามีนทั้งหมดในแต่ละปี เนื่องจากเป็นบริษัทในเครือ จึงซื้อผงเมลามีนได้ในราคาที่เหมาะสมและคุณภาพได้ตามมาตรฐานสากล รวมทั้งไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

การขายของบริษัทฯ กระจายไปยังลูกค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศหลายหมื่นราย ซึ่งเป็นทั้งลูกค้ารายย่อยและตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2.2.2 สายธุรกิจซื้อมาขายไป

สายธุรกิจซื้อมาขายไปเป็นสายธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างรายได้ให้บริษัทฯ นอกเหนือจากรายได้หลักที่มาจากสายธุรกิจพลาสติก โดยการสรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพ มีความทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของตลาดจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่ายในราคาที่เหมาะสม ดังนี้

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าที่บริษัทฯ จัดหาจำหน่ายในสายธุรกิจซื้อมาขายไปสามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายผ่านระบบธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค (เดิมชื่อ SNatur) จำแนกเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมสุขภาพ (Healthnovation)



Beautnovation

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์เพื่อความงาม



- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมความงาม
(Beautnovation)

Homenovation

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน



- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมครัวเรือน
(Homenovation)

Agrinovation

ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมเพื่อการเกษตร



- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมเกษตร
(Agrinovation)

2. ผลิตภัณฑ์ประเภทซื้อมาขายไปอื่น จำแนกตามแหล่งผลิตสินค้าได้ดังนี้

- ผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ ได้แก่ ชุดเครื่องนอน
ภาชนะที่ใช้ในการประกอบอาหารต่างๆ



- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ล็อกเก็ตล็อก กล่องถนอมอาหารระบบล็อกพิเศษจากประเทศ
เกาหลีใต้ โต๊ะ เก้าอี้ เตียงนอนชายหาด ครา Evolutif และ Kettal จากประเทศฝรั่งเศสและสเปน



(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า กลุ่มผู้บริโภค โภคสินค้าโดยตรง และกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย
โรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering)

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

- 1) ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้เครดิตเทอมประมาณ 90-150 วัน
- 2) ขายผ่านระบบการขายตรงแบบ Single-level Marketing เกือบทั้งหมด
เป็นเงินสด
- 3) ขายผ่านระบบธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค แบบ Multi-level Marketing
ทั้งหมดเป็นเงินสด
- 4) ขายในงานมหกรรมลดราคาทั้งหมดเป็นเงินสด

กลยุทธ์การแข่งขัน

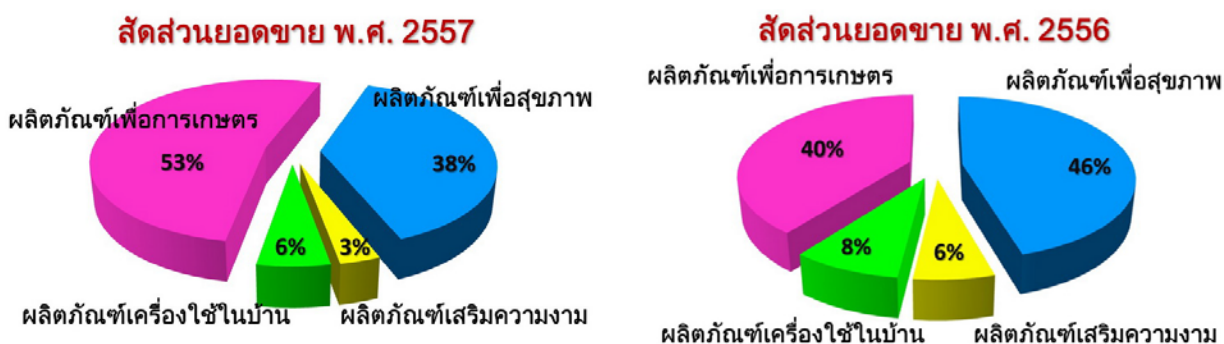
- เน้นความหลากหลายของสินค้าด้วยการสรรหาสินค้านวัตกรรม สินค้าคุณภาพที่มีความปลอดภัย ทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของตลาดหรือมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ จากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่ายในราคาที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง
- เน้นการจำหน่ายสินค้าที่ครบวงจรหรือเป็นกลุ่มสินค้าที่สามารถเสนอขายให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน ควบคู่ไปกับการส่งเสริมการขาย
- ขยายฐานสมาชิกของระบบธุรกิจขายตรงแบบ Single-level Marketing และธุรกิจเครือข่ายแบบ Multi-level Marketing
- พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อใช้รองรับการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านมือถือสมาร์ทโฟน เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น มีความสะดวก รวดเร็ว ทันสมัย สร้างความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ ตลอดจนช่วยให้สินค้าติดตลาดและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายบางส่วน ตลอดจนจำหน่ายโดยใช้ระบบการขายตรง (Direct Sales) ทั้งระบบธุรกิจแบบ Single-level Marketing และธุรกิจเครือข่ายแบบ Multi-level Marketing โดยเป็นการจำหน่ายในประเทศเป็นส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 90

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ นำมาจำหน่ายในสายธุรกิจซื้อขายไปมีความหลากหลายโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ของธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภคและเป็นที่นิยม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมสุขภาพ และผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมเกษตร ประกอบกับการมีผู้สนใจร่วมทำธุรกิจมากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ การเปิดตัวสินค้าใหม่ของทั้งสองกลุ่มผลิตภัณฑ์ และการเปิดศูนย์จำหน่ายสินค้ากลุ่มนวัตกรรมเกษตรเพิ่มขึ้นจนครอบคลุมพื้นที่ได้เกือบทุกจังหวัดในประเทศ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าได้กว้างขวาง และบริษัทฯ มีรายได้จากสายธุรกิจซื้อขายไปเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2557 แม้ว่าจะมีการแข่งขันสูงและได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ทั้งนี้ สัดส่วนยอดขายของธุรกิจเครือข่ายแยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ในปี พ.ศ. 2557 เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2556 ดังนี้



บริษัทฯให้ความสำคัญกับการคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและความปลอดภัย สามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าตามกระแสนิยมของตลาด และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวันหรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไป หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบจากการใช้งานจริงและมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ ทำให้ระบบธุรกิจเครือข่ายของบริษัทมีสินค้าที่มีคุณภาพมาแนะนำเสนอเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคอยู่เสมอทั้งในส่วนที่เพิ่มเติม หรือทดแทนสินค้าที่ความต้องการของตลาดถึงจุดอิ่มตัว หรือมีกระแสที่ลดลง ประกอบกับบริษัทฯได้จัดกิจกรรมกระตุ้นสมาชิกในการสร้างยอดขายและขยายธุรกิจผ่านกิจกรรมงานประชุมสัมมนาสมาชิกและการแสดงสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้สนใจเข้าร่วมงาน

ด้วยความพร้อมทางด้านการเงินที่สามารถสนับสนุนธุรกิจเครือข่าย การเป็นที่ยอมรับในสังคมและแวดวงธุรกิจ ทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพและเพียงพอ ได้แก่ ฐานสมาชิกของระบบการขายตรง ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย ศูนย์จำหน่ายสินค้าที่มีอยู่ทั่วทุกภูมิภาค ตลอดจนการสรรหาพันธมิตรหรือแผนธุรกิจที่ช่วยส่งเสริมการขายหรือการสร้างเครือข่าย ได้แก่ การร่วมเป็นพันธมิตรกับธนาคารชั้นนำในประเทศ และการดำเนินธุรกิจแบบรหัสเดียวทำธุรกิจได้ทั่วโลก หรือ One Code One World ที่ช่วยให้การขายและการขยายฐานสมาชิกของนักธุรกิจศรีไทย เน็ทเวิร์คไม่จำกัดแค่เพียงในประเทศไทย แต่มีโครงสร้างพื้นฐานอยู่ภายใต้ระบบเดียวกัน ทำให้ธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค สามารถก้าวไปสู่การเป็นทางเลือกที่ดีกว่าของผู้ที่ต้องการทำธุรกิจเครือข่าย ส่งผลให้ฐานสมาชิกมีการขยายตัวและกว้างขวางมากยิ่งขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อร่วมกันผลักดันให้สินค้าของบริษัทสามารถกระจายสู่ตลาดผู้บริโภคได้กว้างขวางขึ้น และบริษัทฯสามารถรักษาสถานภาพการแข่งขันและมียอดขายที่เติบโตขึ้นในอนาคต

บริษัทฯจะทำการศึกษาสินค้าและตลาดอย่างถี่ถ้วนก่อนนำสินค้ามาจำหน่ายหรือต้องเป็นสินค้าที่มีมูลค่าตลาดรองรับไม่น้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อลดความเสี่ยงและการแข่งขันที่ไม่จำเป็น นอกจากนี้ สายธุรกิจซื้อไปขายไปยังเป็นสายธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนมาก และหากสินค้าที่นำมาจำหน่ายไม่สามารถทำกำไรหรือเป็นที่นิยมของตลาดได้ตามที่คาดการณ์ บริษัทฯก็สามารถเลิกจำหน่ายสินค้านั้นได้โดยไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ซึ่งเป็นข้อดีของธุรกิจประเภทนี้

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯไม่สามารถเปรียบเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากสินค้าที่บริษัทนำมาจำหน่ายมีชนิดและประเภทของการใช้งานที่แตกต่างกัน และมีคู่แข่งที่มากมายหลากหลายขนาด จึงไม่สามารถประเมินสภาพตลาดโดยรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์และส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทที่ชัดเจนได้ แต่จากคุณภาพและคุณลักษณะพิเศษเฉพาะ ตลอดจนสิทธิบัตรในตัวสินค้าที่บริษัทนำมาจำหน่าย ทำให้สินค้าของบริษัทยากต่อการลอกเลียนแบบและเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้แก่ผู้บริโภคได้

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งในการติดต่อกับผู้ผลิตสินค้าแต่ละรายเพื่อนำสินค้ามาจำหน่ายนั้น บริษัทฯได้ศึกษาและพิจารณาถึงคุณภาพของตัวสินค้าและการเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั่วไป ชี้วัดความสามารถในการผลิต ข้อมูลด้านการตลาด ตลอดจนข้อมูลด้านอื่นๆ ของผู้ผลิตสินค้าตาม

หลักเกณฑ์ในการเป็นคู่ค้าที่ดี (Good Supplier Selection Program) เช่น การสนับสนุนด้านการตลาด การขนส่งและการกระจายสินค้า และการสนับสนุนด้านวิทยากร/ฝึกอบรม เป็นต้น ควบคู่ไปกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันอีกด้วย ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทฯ มีความมั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะไม่มีปัญหาขาดแคลนสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

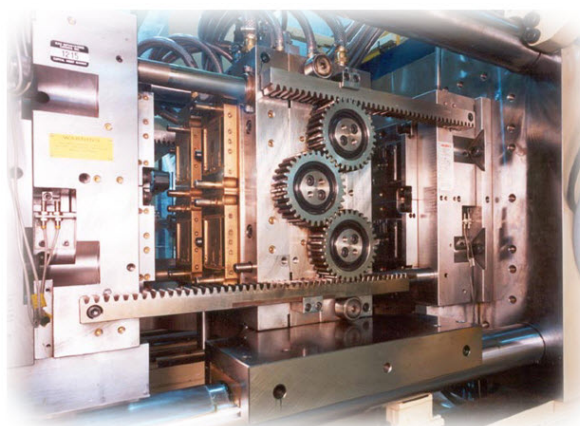
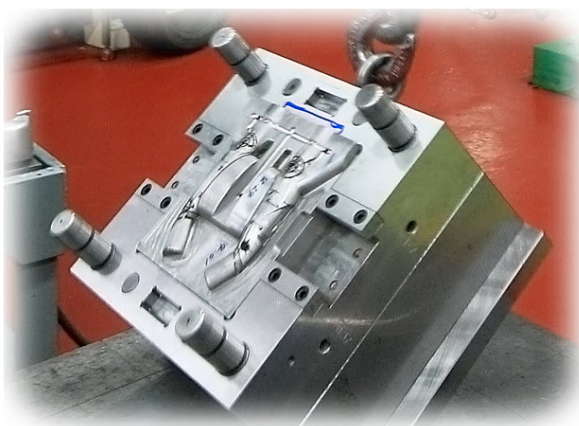
บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ามากมายหลากหลายประเภททั้งกลุ่มผู้บริโภคโดยตรง ลูกค้ารายย่อย ตัวแทนจำหน่าย และกลุ่มธุรกิจโรงแรม ภัตตาคาร และธุรกิจจัดเลี้ยง ซึ่งบริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2.2.3 สายธุรกิจอื่น

สายธุรกิจอื่นประกอบด้วยสายงานแม่พิมพ์ซึ่งเป็นส่วนสนับสนุนของสายธุรกิจพลาสติก และกลุ่มธุรกิจอื่นนอกเหนือจากสายธุรกิจพลาสติกและสายธุรกิจซื้อขายไป โดยมีรายละเอียดของสายธุรกิจอื่นดังต่อไปนี้

1. สายงานแม่พิมพ์

บริษัทฯ ไม่ได้ดำเนินธุรกิจผลิตแม่พิมพ์เองเพื่อจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก แต่ธุรกิจดังกล่าวดำเนินการโดยบริษัทในเครือ ได้แก่ บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด ซึ่งทั้งสองบริษัทต่างก็เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกสำหรับใช้งานในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มแบบผนังบาง (Thin Wall) ที่ชิ้นงานมีความละเอียด เทียงตรง



บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องใช้แม่พิมพ์ในการผลิตสินค้าพลาสติกทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน แม่พิมพ์จึงมีความสำคัญต่อสายธุรกิจพลาสติกมาก เนื่องจากแม่พิมพ์แต่ละชุดจะมีลักษณะและประสิทธิภาพในการผลิตชิ้นงานที่แตกต่างกัน ดังนั้น หากนำแม่พิมพ์ที่ไม่มีคุณภาพมาใช้ในการผลิตชิ้นงานที่ผลิตได้ก็จะไม่มีคุณภาพ ไม่ได้มาตรฐาน และอาจก่อให้เกิดของเสียในกระบวนการผลิตได้ ปัจจุบันแม่พิมพ์สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มที่ 1 แม่พิมพ์สำหรับผลิตอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ที่มีรูปแบบเรียบง่าย ได้แก่ เครื่องใช้ในครัวเรือน และของเด็กเล่น ซึ่งใช้ระบบการฉีดพลาสติกแบบธรรมดาในการผลิต ดังนั้นแม่พิมพ์จึงมีราคาต่ำ และมีผู้ผลิตรายย่อยที่สามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้เป็นจำนวนมาก
- กลุ่มที่ 2 แม่พิมพ์สำหรับผลิตอุปกรณ์และชิ้นงานเครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนยานยนต์และสุขภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งต้องใช้เทคนิคในการผลิตและมีขั้นตอนในการผลิตค่อนข้างมาก โดยผู้ผลิตแม่พิมพ์ต้องใช้เงินลงทุนสูงในเครื่องจักรและ Software จึงจะสามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้
- กลุ่มที่ 3 แม่พิมพ์ที่มีรูปร่างทรงกลมหรือสี่เหลี่ยมและผิวเรียบ ได้แก่ แม่พิมพ์สำหรับผลิตถัง แก้วหรือบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องเค็มแบบผนังบาง (Thin Wall) ซึ่งใช้กับเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพในการผลิตสูง ส่วนใหญ่ผู้ผลิตแม่พิมพ์ในประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้ จึงต้องว่าจ้างผู้ผลิตในต่างประเทศและนำเข้ามาราคาที่สูง

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด จัดเป็นผู้ผลิตแม่พิมพ์ที่มีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มที่ 2 และ 3

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เป็นการรับจ้างผลิตแม่พิมพ์สำหรับผลิตชิ้นงานพลาสติก หรือชิ้นงานเมลามีน ตามรูปแบบและขนาดที่ลูกค้ากำหนด พร้อมทั้งให้บริการซ่อมแก้ไขแม่พิมพ์ตามที่ลูกค้าต้องการ

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจต่างๆ มีความต้องการผลิตชิ้นงานและสินค้าพลาสติกในแต่ละปีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ มีการออกแบบสินค้าใหม่ๆ อยู่เสมอ พร้อมกับพยายามลดต้นทุนด้วยการเปลี่ยนวัตถุดิบจากเหล็กหรือโลหะต่างๆ ที่มีราคาสูงมาเป็นพลาสติกที่มีราคาขายและต้นทุนในการผลิตต่ำกว่า ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเครื่องสุขภัณฑ์ และอื่นๆ ประกอบกับแม่พิมพ์ซึ่งถือว่าเป็นส่วนสำคัญและเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจผลิตสินค้าพลาสติก จึงทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งคนไทยและต่างชาติลงทุนในธุรกิจรับจ้างทำแม่พิมพ์ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ จากการส่งเสริมและพัฒนานุเคราะห์ในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศให้มีความก้าวหน้าและมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ประกอบการในประเทศมีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์มากขึ้นและไม่ขาดแคลนบุคลากรตลอดจนมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการแม่พิมพ์ในประเทศ โดยมีการนำเข้าจากต่างประเทศเฉพาะแม่พิมพ์ที่มีรูปร่างซับซ้อนและต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตลาดแม่พิมพ์ได้เปิดกว้างมากขึ้น ผู้ผลิตสินค้าสามารถว่าจ้างผลิตแม่พิมพ์จากผู้ประกอบการทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยพิจารณาจากคุณภาพ ความสามารถในการผลิต และราคาแม่พิมพ์

ทำให้อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศไทยต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติสูงขึ้นทั้งด้านราคาและความสามารถในการผลิต

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ด้วยศักยภาพและความพร้อมทางด้านบุคลากร เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัย ตลอดจน Software Computer ทำให้บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ที่มีความละเอียดและเที่ยงตรงสูง และสามารถผลิตและซ่อมแซมแม่พิมพ์ชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์ บรรจุก๊าซอาหารและเครื่องดื่มนับแบบผนังบาง (Thin Wall) และอื่นๆ ได้ปีละจำนวนมากขึ้นอยู่ด้วยความยากง่ายและขนาดของแม่พิมพ์ที่ผลิต โดยสามารถผลิตได้คุณภาพที่ใกล้เคียงกับผู้ผลิตชั้นนำในต่างประเทศด้วยราคาที่แข่งขันได้กับราคาแม่พิมพ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ และเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้แก่กลุ่มบริษัทและลูกค้าทั่วไปในประเทศ แต่จากภาวะการแข่งขันทางด้านราคาที่สูงขึ้นและอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจ ทั้งสองบริษัทได้พยายามลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางด้านราคาควบคู่กับการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด มีเครื่องจักร อุปกรณ์ และกำลังคนที่สามารถผลิตแม่พิมพ์ขนาดน้ำหนักตั้งแต่ 200 กิโลกรัม ถึง 5,000 กิโลกรัม ส่วนบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด สามารถผลิตขนาดใหญ่ได้ถึง 15,000 กิโลกรัม อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปริมาณคู่แข่งจะเพิ่มสูงขึ้น แต่ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างก็มีลูกค้าและความชำนาญในแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกของสินค้าแต่ละชนิดที่ไม่เหมือนกัน ทำให้ทั้งสองบริษัทยังมีการแข่งขันที่ไม่สูงมากนักในตลาดแม่พิมพ์ประเภทที่ทั้งสองบริษัทมีความชำนาญ

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เหล็กเป็นวัตถุดิบในการผลิตแม่พิมพ์ ประเทศไทยมีตัวแทนจำหน่ายและผู้นำเข้าจำนวนมาก ทำให้มีการแข่งขันสูง บริษัทในเครือของบริษัทฯจึงสามารถจัดซื้อได้ง่ายและสะดวก ไม่มีปัญหาขาดแคลน

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

เนื่องจากงานแม่พิมพ์เป็นงานที่ต้องใช้เวลาค่อนข้างมากในการออกแบบและการผลิต ตลอดจนการทดสอบแม่พิมพ์ ซึ่งเป็นขั้นตอนการผลิตปกติ นอกจากนี้ แม่พิมพ์แต่ละประเภทก็ใช้เวลาในการผลิตต่างกัน ดังนั้น หากในปีใดมีการรับงานแม่พิมพ์ที่มีความซับซ้อนและต้องใช้เวลาในการผลิตจำนวนมาก หรือมีปริมาณงานแม่พิมพ์ที่เข้ามาในช่วงปลายปีสูง ก็จะทำให้มีโอกาสมิถึงงานที่ยังไม่ส่งมอบเมื่อคิดเป็นสัดส่วนของรายได้ผันแปรตามมูลค่าของงานแม่พิมพ์ในลักษณะดังกล่าว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเกินกว่า 10% ของรายได้รวม ส่วนบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีงานที่ยังไม่ส่งมอบให้แก่ลูกค้า 1 ราย คิดเป็นมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม และงานดังกล่าวคาดว่าจะส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ภายในปี พ.ศ. 2558

2. สายงานอื่น

บริษัทที่จัดอยู่ในกลุ่มสายงานอื่นมีเพียงแห่งเดียว คือ บริษัท ศรีไทยบรรจุกภัณฑ์ จำกัด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

บริษัท ศรีไทยบรรจุกภัณฑ์ จำกัด

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตบรรจุกภัณฑ์กล่องกระดาษพิมพ์ด้วยระบบ Offset เพื่อขายให้ผู้ผลิตสินค้า (สามารถผลิตได้ตามคำสั่งของผู้ซื้อ)

(ข) การตลาด การแข่งขัน และสภาพการแข่งขัน

ธุรกิจมีการแข่งขันรุนแรงพอสมควร แต่เนื่องจากมีลูกค้าประจำและเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและการให้บริการที่ดี จึงไม่มีปัญหาในการดำเนินธุรกิจ

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

วัตถุดิบหลัก คือ กระดาษกล่องแข็งและกระดาษคราฟท์ ซื้อจากผู้ค้าในประเทศทั้งหมด มีปัญหาเมื่อกระดาษขึ้นราคาและการขาดแคลนวัตถุดิบในตลาดเป็นบางครั้ง ทำให้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นและต้องใช้เวลาในการสั่งซื้อ อย่างไรก็ตาม จากแนวทางแก้ไขปัญหาและการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ไม่มีผลกระทบที่เป็นสาระสำคัญต่อการผลิตและต้นทุนของผลิตภัณฑ์

(ง) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

บริษัท ศรีไทยบรรจุกภัณฑ์ จำกัด ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเกิน 10% ของรายได้รวม

2.3 ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์

(ก) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจพลาสติก

ประเภทของลูกค้าแบ่งได้เป็น 5 ประเภท คือ

1. ผู้นำเข้าในต่างประเทศ มีทั้งประเภทนำเข้าเพื่อใช้งานเองและนำเข้าเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศของตน เช่น ห้างสรรพสินค้า และตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น โดยผู้นำเข้าจะสั่งซื้อจากบริษัทฯ เป็นครั้งๆ ไป
2. ลูกค้าสถาบัน ได้แก่ บริษัท หรือองค์กรต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่ซื้อสินค้าไว้ใช้เอง เช่น โรงงานผลิตน้ำอัดลมซื้อถังบรรจุขวด หรือกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มธุรกิจโรงแรม (Hotel) กภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีลูกค้าสถาบันที่ซื้อสินค้าเพื่อนำไปประกอบหรือเพื่อใช้สนับสนุนธุรกิจของตน เช่น ผู้ประกอบรถยนต์ ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน โรงงานอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม และอุตสาหกรรมภาพยนตร์ เป็นต้น ลูกค้าประเภทนี้มีสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทฯ และลูกค้าบางรายก็เป็นลูกค้ากันมานาน
3. ระบบการขายตรง ซึ่งมีพิธีกรหรือพนักงานขายตรงเป็นผู้ขายสินค้าซึ่งเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ พิธีกรจะมีรายได้หลักจากส่วนลดที่ได้รับจากราคาขายปลีกที่ตั้งไว้ และค่านายหน้า

4. ตัวแทนจำหน่าย เป็นนิติบุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทฯมานาน และซื้อสินค้าโดยได้รับเครดิตทางการค้าเพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้ผู้ค้าปลีกและห้างสรรพสินค้าอีกทอดหนึ่ง
5. ขายเงินสดในงานมหกรรม เป็นการจัดงานมหกรรมลดราคาสินค้า ซึ่งจัดขึ้นปีละประมาณ 6 ครั้ง ตามโรงงานต่างๆ ของบริษัทฯ สินค้าที่นำมาขายได้แก่ สินค้ามีรอยตำหนิ สินค้าที่ผลิตเกินคำสั่งซื้อจากลูกค้า และสินค้าค้างสต็อก ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นแม่บ้าน และผู้บริโภคโดยตรง

(ข) ลักษณะของลูกค้านี้และความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจซื้อขายไป

ประเภทของลูกค้าสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ระบบการขายตรงแบบ Multi-level Marketing หรือระบบธุรกิจเครือข่าย ซึ่งมีนักธุรกิจอิสระร่วมทำธุรกิจในลักษณะหุ้นส่วนธุรกิจ (Srithai Network Business Partner) โดยนักธุรกิจอิสระจะมีรายได้หลักตามแผนการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทน
2. ระบบการขายตรงแบบ Single-level Marketing ซึ่งมีพิธีกรหรือพนักงานขายตรงเป็นผู้ขายสินค้าอิสระ พิธีกรจะมีรายได้หลักจากส่วนลดที่ได้รับจากราคาขายปลีกที่ตั้งไว้และค่านายหน้า
3. กลุ่มผู้บริโภคสินค้าโดยตรง หรือองค์กรต่างๆ ที่มีความต้องการสินค้าไว้ใช้งานเอง เช่น กลุ่มพ่อบ้าน แม่บ้าน และกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มธุรกิจโรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) เป็นต้น
4. ตัวแทนจำหน่าย เป็นนิติบุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทฯมานาน และซื้อสินค้าโดยได้รับเครดิตทางการค้าเพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้ผู้ค้าปลีกและห้างสรรพสินค้าอีกทอดหนึ่ง

(ค) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจอื่น

- สายงานแม่พิมพ์

บริษัท ศรีไทย มิยาเกวา จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด จัดส่งผู้ที่มีความชำนาญในการผลิตแม่พิมพ์ไปติดต่อกับลูกค้าปรึกษาแก่โรงงานอุตสาหกรรมทั้งหลายที่ต้องการผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม หรือผลิตเครื่องใช้พลาสติก เพื่อเสนอบริการผลิตแม่พิมพ์ ลูกค้าที่ติดต่อจึงมักเป็นลูกค้าประจำที่มีความสัมพันธ์ยาวนาน

- สายงานอื่นๆ

บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด มีลูกค้าที่เป็นผู้ใช้สินค้าโดยตรงประเภทโรงงานอุตสาหกรรม และส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำที่มีความสัมพันธ์ยาวนาน

2.4 บัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯและบริษัทย่อยได้รับอนุมัติบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับผลิตภัณฑ์หลายรายการ โดยมีสิทธิประโยชน์หลักเป็นการได้รับยกเว้นและลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในช่วงเวลาที่ได้รับการส่งเสริม ซึ่งบริษัทฯได้เปิดเผยรายละเอียดในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 หัวข้อ 35 สิทธิพิเศษที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน หน้า 84 – 87

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่น้อยราย

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญและเดินหน้านำขายธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ โดยพยายามลดการรับงานในส่วนของผู้ผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้าตามนโยบายของบริษัทฯ ทำให้ในปี พ.ศ. 2557 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มคิดเป็นประมาณหนึ่งในสามของรายได้จากการขายและงานรับจ้างรวมของกลุ่มบริษัท และสัดส่วนดังกล่าวยังมีโอกาสเพิ่มสูงขึ้นได้อีกด้วยอัตราการเติบโตของยอดขายที่ดีกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ

เนื่องจากรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มในปัจจุบันมาจากการจำหน่ายให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและโรงภาพยนตร์ 3-4 ราย และอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม 4-5 ราย โดยทำสัญญาขายสินค้ากับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ซึ่งเป็นจำนวนที่ไม่มากรายนัก ประกอบกับธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มมีผู้ประกอบการที่เป็นคู่แข่งกับกลุ่มบริษัทอีกหลายราย จึงมีโอกาสดังกล่าวอาจไม่ต่อสัญญากับกลุ่มบริษัทหรือเปลี่ยนไปสั่งซื้อสินค้าบางส่วนจากคู่แข่ง และหากกลุ่มบริษัทสูญเสียกลุ่มลูกค้าดังกล่าวไปโดยไม่สามารถหาลูกค้ามาทดแทนได้ทันที ก็อาจส่งผลกระทบต่อความสม่ำเสมอและต่อเนื่องของรายได้ หรือส่งผลให้รายได้ของกลุ่มบริษัทลดลงในช่วงระยะเวลาหนึ่งในอนาคต

แนวทางรองรับความเสี่ยง

ด้วยสินค้าของบริษัทฯมีจุดแข็งทั้งจากการมีสิทธิบัตรในตัวสินค้าและสินค้ามีคุณภาพสูงจากการผลิตด้วยเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ ได้แก่ เทคโนโลยีการฉีกขึ้นรูปแบบผนังบางและการติดฉลากในแม่พิมพ์ (In Mould Labeling) ที่ทำให้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารของบริษัทฯใช้วัตถุดิบน้อยลงแต่มีความคงทนและสวยงาม และสิทธิบัตรในตัวผลิตภัณฑ์ฝาเกลียว (Closure) ซึ่งมีจุดเด่นที่ไม่น้ำหนักเบาจากการใช้วัตถุดิบน้อยลงเช่นกัน ทำให้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯสามารถช่วยลดต้นทุนและส่งเสริมการทำ CSR ให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งบริษัทฯได้รับสิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายภายใต้สิทธิบัตรดังกล่าวครอบคลุม 14 ประเทศ และการมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ทำให้มีความพร้อมสำหรับการลงทุนในธุรกิจผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มซึ่งต้องใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีมูลค่าสูง ด้วยเหตุผลดังกล่าว บริษัทฯจึงมีความเชื่อมั่นว่า ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มสามารถแข่งขันได้อย่างเหมาะสม หรือหากที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้ามาแข่งขันเพิ่มเติม แต่บริษัทฯก็ไม่ได้มีนัยสนใจและได้วางแผนรองรับความเสี่ยงเพิ่มเติมดังนี้

1. รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับทั้งลูกค้าในปัจจุบันและลูกค้ารายอื่นๆ ในอุตสาหกรรมที่บริษัทฯยังไม่สามารถรับคำสั่งซื้อได้ในปัจจุบันอันเนื่องมาจากความพร้อมของกำลังการผลิต และเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้กลุ่มบริษัทรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีความต้องการสินค้าจำนวนมากได้ไม่ทั่วถึง โดยการให้ความรู้และช่วยเหลือในด้านการผลิตตามความเหมาะสมของโอกาสและความจำเป็น

2. เพิ่มปริมาณผลผลิตด้วยการลงทุนขยายกำลังการผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศและ/หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิต
3. พิจารณาปรับเปลี่ยนอายุของสัญญาขายสินค้าตามความเหมาะสมของโอกาสและการเจรจาทางการค้ากับลูกค้า
4. ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบและผู้ผลิตแม่พิมพ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น
5. ทำกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมจุดแข็งของตัวสินค้าอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เพื่อเสริมสร้างตราสินค้าให้แข็งแกร่งและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย
6. เน้นการให้บริการที่ครบวงจรควบคู่ไปกับการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ โดยการลงทุนในธุรกิจที่ต่อเนื่องทั้งการลงทุนโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ ธุรกิจรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ซึ่งนอกจากจะช่วยลดภาระในการลงทุนหรือการหาผู้ผลิตรายอื่นของลูกค้าแล้ว ยังสามารถช่วยลดต้นทุนในการขนส่งให้แก่ลูกค้าได้ โดยกลุ่มบริษัทก็ได้รับผลตอบแทนเป็นคำสั่งซื้อในส่วนของฝาเกลียว (Closure) และหลอดพรีฟอร์ม (Preform) ที่สม่ำเสมอและแน่นอนมากขึ้น พร้อมกับรายได้ส่วนเพิ่มจากการรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม
7. ติดตามกระแสและทิศทางของเทคโนโลยีในการผลิตอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะสิทธิบัตรหรือเทคโนโลยีเกิดใหม่ที่อาจมาแทนสิทธิบัตรหรือเทคโนโลยีในปัจจุบัน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและวางแผนกลยุทธ์ล่วงหน้าได้อย่างเหมาะสม แม้ว่าอาจจะไม่ได้เกิดขึ้นง่ายๆ หรือบ่อยๆ ก็ตาม เนื่องจากจะมีผลกระทบต่อการปรับเปลี่ยนทั้งสายการผลิตของผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม นอกจากนี้ ด้วยความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีการฉีดขึ้นรูปพลาสติก การวิจัยและพัฒนากระบวนการผลิตและตัวผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง และการมีสัมพันธ์ที่ดีกับองค์กรต่างๆ หรือผู้ประกอบการที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานของแวดวงธุรกิจพลาสติก จะเป็นส่วนเสริมให้บริษัทฯ ได้รับทราบแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงได้

3.1.2 ความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบ

ราคาเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักเป็นผลพลอยได้จากการกลั่นน้ำมัน ซึ่งหากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกมีการปรับราคาสูงขึ้นหรือลดลง จะมีผลทำให้ราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นหรือลดลงเช่นกัน แม้ว่าบริษัทฯ จะซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่จากผู้ผลิตภายในประเทศ แต่ราคาปัจจัยที่ใช้ผลิตวัตถุดิบและราคาวัตถุดิบจะอ้างอิงกับราคาในตลาดโลกที่ซื้อขายกันด้วยเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของค่าเงินบาทกับเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา จึงมีผลต่อราคาวัตถุดิบด้วย นอกจากนี้ ระดับของอุปสงค์และอุปทานของการผลิตและการบริโภคทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศก็มีผลต่อราคาวัตถุดิบ เพราะหากราคาวัตถุดิบในตลาดโลกมีการปรับราคา ก็จะทำให้ต้องมีการปรับราคาขายในประเทศ

บริษัทฯ มีปริมาณการใช้เม็ดพลาสติกและผงเมลามีนคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60-70 ของต้นทุนของผลิตภัณฑ์ จึงทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงต่อความผันผวนของต้นทุนและการไม่สามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและสอดคล้องกับต้นทุนที่เปลี่ยนไปเมื่อเกิดภาวะความผันผวนของราคาวัตถุดิบได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. จัดตั้งคณะกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบโดยเฉพาะเพื่อติดตามและประเมินการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบจากผู้ขายและผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ พิจารณาปริมาณการใช้ รวมถึงการเจรจาต่อรองราคากับผู้จำหน่าย
2. จัดหาแหล่งผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามที่บริษัทกำหนดจากในประเทศและต่างประเทศเพิ่มเติม เพื่อให้บริษัทมีแหล่งผลิตวัตถุดิบที่เพียงพอและเป็นทางเลือกในการสอบราคาวัตถุดิบจากผู้ขายหรือผู้ผลิตหลายรายก่อนการสั่งซื้อ เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบเงื่อนไขที่ดีที่สุด
3. ตรวจสอบและติดตามคุณภาพวัตถุดิบให้มีคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างสม่ำเสมอ โดยการสุ่มตรวจสอบวัตถุดิบโดยบริษัทกลางหรือหน่วยงานราชการที่รับบริการตรวจสอบคุณภาพ
4. หากวัตถุดิบมีแนวโน้มขึ้นราคา บริษัทจะซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าในปริมาณที่เพียงพอต่อการผลิตในระยะเวลาหนึ่งเพื่อสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตามที่ตกลงไว้ล่วงหน้ากับลูกค้า หรือหากราคาวัตถุดิบมีความผันผวนมาก บริษัทก็จะสั่งซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้งมากขึ้น
5. กรณีที่ราคาวัตถุดิบในต่างประเทศต่ำกว่าราคาภายในประเทศ บริษัทจะนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ
6. ใช้หลักการบริหารจัดการของ Supply Chain ในการประมาณการคำสั่งซื้อร่วมกับลูกค้าและประสานงานกับผู้ผลิตวัตถุดิบเพื่อให้การจัดส่งวัตถุดิบและการผลิตของบริษัทมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
7. เจรจาทาสัญญาหรือข้อตกลงขอปรับราคาขายสินค้ากับลูกค้าตามความเหมาะสม

3.1.3 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันของธุรกิจขายตรง

ตลาดของธุรกิจขายตรงในประเทศไทยมีมูลค่าสูงและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมากและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีทั้งคู่แข่งที่เป็นธุรกิจขายตรงภายในประเทศและธุรกิจเครือข่ายแบบข้ามชาติ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อระบบธุรกิจเครือข่ายของบริษัทฯ ไม่เติบโตเท่าที่ควรและสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาดได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. วางแผนการสั่งซื้อสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับปริมาณการขายของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองด้านราคาสินค้ากับผู้ผลิต โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าที่ขายดีในอันดับต้นๆ หรือเป็นสินค้าที่มีการหมุนเวียนซื้อขายเร็ว (Fast Moving) ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนของสินค้าสำเร็จรูปหรือปัญหาสินค้าหมดอายุได้
2. ใช้กลยุทธ์การสร้างตราสินค้าเพื่อสร้างฐานลูกค้าของธุรกิจให้มั่นคงและมีความจงรักภักดีต่อตราสินค้า (Customer Royalty Program) รวมถึงให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจในตัวสินค้าและการให้บริการแก่ลูกค้า

3. มุ่งเน้นแนวทางการสร้างสรรค์นวัตกรรมทั้งในด้านระบบงานและผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ และผลักดันให้เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมในตลาดของธุรกิจเครือข่าย
4. คัดสรรสินค้าโดยพิจารณาผู้จำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยหลักเกณฑ์ในการเป็นคู่ค้าที่ดี (Good Supplier Selection Program) ซึ่งเป็นการพิจารณาผู้จำหน่ายสินค้าในด้านหลักๆ ได้แก่ การสนับสนุนด้านการตลาด การขนส่งและการกระจายสินค้า และการสนับสนุนด้านวิทยากร/ฝึกอบรม เป็นต้น ซึ่งช่วยลดปัญหาสต็อกคงค้างและก่อให้เกิดระบบการส่งสินค้าเมื่อต้องการใช้ (Just-in-time) นอกจากนี้ การคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายที่ได้มาตรฐานการปฏิบัติตามกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ผลิต รวมถึงการทำสัญญารักษาความลับสูตรการผลิตและข้อมูลผลิตภัณฑ์ จะช่วยสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าและเสริมภาพลักษณ์ที่ดีให้สินค้าของบริษัทฯ ตลอดจนช่วยป้องกันปัญหาสินค้าลอกเลียนแบบ
5. มุ่งเน้นและให้ความสำคัญต่อสินค้าที่อยู่ในกระแสนิยมหรือมีการตอบรับจากผู้บริโภคที่ดี ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมสุขภาพและความงาม และผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมเกษตร ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าหลักในการดำเนินธุรกิจในขณะนี้ รวมถึงขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นด้วยการนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและนักธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ตเวิร์ค และมีตลาดรองรับในระดับที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการวางตลาดสินค้าใหม่
6. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ เมียนมาร์ ลาว กัมพูชา มาเลเซีย ฯลฯ เพื่อลดความเสี่ยงของตลาดภายในประเทศ เพิ่มโอกาสทางธุรกิจและรองรับความต้องการของสมาชิกที่ต้องการขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้น ภายใต้หลักแนวคิดทางธุรกิจแบบรหัสเดียวทำธุรกิจได้ทั่วโลก หรือ One Code One World
7. สรรหาและร่วมเป็นพันธมิตรกับธนาคารชั้นนำทั้งในประเทศและในภูมิภาคอาเซียน เพื่อช่วยสนับสนุนและพัฒนาให้ระบบการจ่ายชำระค่าสินค้าและการจ่ายค่าผลประโยชน์ตอบแทนเป็นไปอย่างถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็ว อีกทั้งมีความทันสมัยและโดดเด่นด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ
8. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจและสามารถตอบสนองความต้องการของนักธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ตเวิร์คทั้งในด้านส่งเสริมการผลักดันยอดขายและด้านอื่นๆ ได้มากขึ้น

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

3.2.1 ความเสี่ยงด้านการผลิต

เนื่องจากผงเมลามีนซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะและมีผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศไม่มากรายนัก ในขณะที่บริษัทฯ มีความต้องการใช้ผงเมลามีนเพิ่มมากขึ้นตามการเติบโตของธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และส่งผลให้ยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทฯ ไม่สามารถเติบโตได้ตามที่ควร

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. บริษัทมีส่วนการถือหุ้นอยู่ร้อยละ 45 ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตผงเมลามีนรายสำคัญให้บริษัทฯ และจากการวิจัยและพัฒนาวัตถุดิบร่วมกัน ตลอดจนกำลังการผลิตของบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ที่มีอยู่อย่างเพียงพอต่อความต้องการของบริษัทฯ และยังสามารถจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิตรายอื่นได้อีก ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่ามีแหล่งวัตถุดิบผงเมลามีนที่มีคุณภาพและไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ
2. บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตผงเมลามีนรายอื่นและเป็นผู้ค้ากันมานาน และมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพในต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ในราคาที่เหมาะสม และมั่นใจได้ว่าวัตถุดิบจะมีปริมาณเพียงพอต่อการผลิตที่มีการขยายตัว หรือสามารถรองรับการขยายฐานการผลิตทั้งในประเทศและในกลุ่มประเทศเป้าหมายได้

ส่วนของเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงต่อการประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากมีผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลายราย ประกอบกับบริษัทฯ สามารถจัดหาได้จากแหล่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

3.2.2 ความเสี่ยงด้านแรงงาน

การปรับขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำทั่วประเทศ การเติบโตของหลายอุตสาหกรรม และการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 ทำให้กลุ่มแรงงานมีฝีมือในประเทศไทยมีโอกาสและทางเลือกในการประกอบอาชีพมากขึ้น และอาจส่งผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานมีฝีมือและต้นทุนแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้นจากการเพิ่มค่าแรงพิเศษเพื่อการจูงใจ ซึ่งเหตุปัจจัยดังกล่าวจะกระทบกระบวนการผลิตสินค้าเมลามีน เนื่องจากบริษัทฯ จำเป็นต้องพึ่งพาแรงงานมีฝีมือ และมีความต้องการแรงงานจำนวนมากเพื่อรองรับแผนการขยายตลาด

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. บริหารจัดการแผนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดขั้นตอนการทำงานที่ไม่จำเป็น และพัฒนากระบวนการทำงานในโรงงานเป็นแบบ Lean Manufacturing
2. จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมเพื่อฝึกทักษะการผลิตให้พนักงานก่อนปฏิบัติงานจริง และเพิ่มประสิทธิภาพกำลังคนเพื่อเพิ่มผลผลิตต่อคนให้มากขึ้น
3. จัดโครงการอบรมผู้สืบทอดตำแหน่ง เพื่อถ่ายทอดและพัฒนาพนักงานรุ่นต่อไป ให้มีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคเฉพาะด้าน เสริมแนวคิดของการพัฒนาและการแก้ไขปัญหา ตลอดจนได้เรียนรู้ในด้านอื่นๆ เพิ่มเติมทั้งด้านการตลาด การผลิต การเงิน และการขนส่ง เพื่อให้มีความรู้ที่หลากหลายมากขึ้น
4. นำเข้าแรงงานต่างด้าวอย่างถูกต้องกฎหมายมาทำงานในบางกระบวนการผลิต
5. จัดให้มีสวัสดิการในปัจจัยพื้นฐานอื่นๆ อย่างเหมาะสมนอกเหนือจากค่าแรงตามที่กฎหมายกำหนด สิทธิในการได้รับการอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ ตลอดจนโอกาสที่จะได้รับความก้าวหน้าในอาชีพและการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ผ่านกระบวนการส่งเสริมและปลูกฝังจิตสำนึกของการ

- รักองค์กรและร่วมเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ทั้งนี้เพื่อเป็นแรงจูงใจให้พนักงานอยู่กับองค์กรในระยะยาว
6. ร่วมกับสถาบันการศึกษาชั้นนำในการพัฒนาเครื่องจักรอัตโนมัติหรือกึ่งอัตโนมัติเพื่อลดการพึ่งพาแรงงาน
 7. ขยายฐานการผลิตไปยังประเทศที่แรงงานมีศักยภาพในการผลิต ยังไม่เกิดภาวะขาดแคลนแรงงาน และมีอัตราค่าแรงที่สมเหตุสมผล

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากการผิดข้อกำหนดทางการเงิน

บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางการเงิน ซึ่งระบุไว้ในสัญญาเงินกู้ระหว่างบริษัทฯ กับธนาคารเจ้าหนี้ และยังคงมีผลอยู่จนกว่าบริษัทฯ จะชำระคืนหนี้เงินกู้เสร็จสิ้น ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดทางการเงิน อาจทำให้บริษัทฯ ตกอยู่ในสถานะการผิดนัดชำระหนี้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้จัดทำประมาณการงบการเงินขึ้นใช้ภายในองค์กร เพื่อเป็นเครื่องมือของฝ่ายบริหารในการประมาณการอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ตลอดจนมีการติดตามผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละงวดเพื่อลดโอกาสของการปฏิบัติผิดข้อกำหนดทางการเงิน

3.3.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากธุรกิจการส่งออกสินค้า และการนำเข้าวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป รวมถึงเครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถประมาณการรายได้และต้นทุน ตลอดจนกระแสเงินสดได้อย่างแม่นยำ

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ มีรายได้จากการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด และจะเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจส่งออก ขณะที่การนำเข้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ก็สั่งซื้อเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเช่นเดียวกัน แต่การใช้จ่ายจะผันแปรขึ้นอยู่กับบลงทุนในสินทรัพย์ในแต่ละปี บริษัทฯ ได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยใช้วิธีบริหารกระแสเงินสดรับและจ่ายเงินตราต่างประเทศให้มีความสมดุล (Natural Hedge) ควบคู่กับการพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตามความเหมาะสมกับสภาพการณ์ในขณะนั้น การทำสัญญาดังกล่าวจะช่วยให้อำนาจของบริษัทฯ สามารถทราบรายได้ ต้นทุนของสินค้า และกระแสเงินสดที่แน่นอน ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมของบริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เจรจาและเสนอราคาขายสินค้าให้ลูกค้าเป็นเงินสดอื่นนอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและลดผลกระทบจากการพึ่งพิงเงินสดสกุลใดสกุลหนึ่งมากเกินไป

3.3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ประกอบด้วย

1. วงเงินกู้หมุนเวียนของบริษัทฯ มีอัตราดอกเบี้ยอิงอัตรา MOR หรือ Money Market Rate ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว
2. เงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อการลงทุนตามแผนงานขยายธุรกิจในแต่ละปี โดยมีเงื่อนไขดอกเบี้ยทั้งแบบคงที่ตลอดอายุสัญญาเงินกู้ และแบบลอยตัวอิงอัตรา MLR, THBFIX, อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ และ BIBOR

ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงของการขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยซึ่งอิงกับอัตราลอยตัวดังกล่าวเมื่ออัตราดอกเบี้ยในท้องถิ่นมีความผันผวน

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ มีแนวทางรองรับเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยดังนี้

- จัดทำประมาณการเงินสดและแผนการลงทุนไว้ล่วงหน้าเพื่อที่บริษัทฯ จะได้มีเวลาเพียงพอในการจัดหาและพิจารณาแหล่งวงเงินสินเชื่อต่างๆ ที่มีเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับบริษัทฯ
- จัดหาวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกในการใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นและมีต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม
- พิจารณาชำระคืนเงินต้นก่อนกำหนดเพิ่มเติมตามความเหมาะสม หากบริษัทฯ มีสภาพคล่องส่วนเกินซึ่งบริษัทฯ สามารถกระทำได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มและไม่ผิดต่อเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้
- ติดตามข้อมูลการเคลื่อนไหวของภาวะอัตราดอกเบี้ยในท้องถิ่นและปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย เพื่อใช้ประเมินทิศทางของอัตราดอกเบี้ยและเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยเมื่อบริษัทฯ มีความจำเป็นต้องจัดหาเงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มเติม
- พิจารณาเลือกใช้เงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยที่อิงอัตราลอยตัวอื่นๆ สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวที่จะจัดหาเพิ่มเติม เพื่อช่วยถ่วงดุลหรือกระจายความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในท้องถิ่น
- พิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินตามความเหมาะสมเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและบริษัทฯ สามารถทราบภาระต้นทุนทางการเงินที่แน่นอน

3.3.4 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

เนื่องจากการขายสินค้าให้ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นการขายเชื่อทั้งลูกค้าภายในและต่างประเทศ การจัดจำหน่ายให้ลูกค้ารายเก่าที่ซื้อขายกับบริษัทมานาน และลูกค้ารายใหม่ๆ ตามฐานลูกค้าของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ รวมถึงระยะเวลาการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่ต่างๆ กัน ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บชำระหนี้จากลูกค้าได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทได้กำหนดเกณฑ์การจัดระดับความน่าเชื่อถือของลูกค้า การหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับลูกค้า และการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นก่อนการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ทำให้ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทไม่มีสาระสำคัญ การกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวกับลูกหนี้การค้าอยู่ในระดับที่เหมาะสม แม้ว่าลูกค้าของบางสายธุรกิจจะมีน้อยรายก็ตาม เนื่องจากเป็นลูกค้าขนาดใหญ่ มีความน่าเชื่อถือด้านฐานะการเงิน ประกอบกับบริษัทยังมีลูกค้ารายอื่นอีกเป็นจำนวนมาก มีตลาดที่กระจายอย่างหลากหลาย มีประสบการณ์การเก็บหนี้ในอดีตและมีการควบคุมการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ทำให้ฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่าจะไม่มีความเสี่ยงทางการให้สินเชื่อเพิ่มเติมจากจำนวนเงินที่บริษัทฯ ได้บันทึกไว้เป็นค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้ว โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่เป็นสาระสำคัญเมื่อเทียบกับปีก่อน

กรณีลูกค้าต่างประเทศโดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่หรือลูกค้าที่บริษัทฯ ยังไม่มีความมั่นใจในฐานะการเงิน บริษัทฯ กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินด้วยเลตเตอร์ออฟเครดิต หรือต้องโอนชำระเงินก่อนบางส่วนหรือทั้งหมด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย

4.1.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและการผลิต

1) บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)

- สำนักงานใหญ่ และโรงงาน 4 แห่ง คือ
 1. สำนักงานใหญ่และโรงงานสุขสวัสดิ์ เนื้อที่ 22 ไร่ 3 งาน 7 ตารางวา
 2. โรงงานบางปู เนื้อที่ 6 ไร่ 3 งาน 89 ตารางวา
 3. โรงงานอมตะนคร ชลบุรี เนื้อที่ 49 ไร่ 1 งาน 86 ตารางวา
(ในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯได้ซื้อที่ดินเพิ่มเติมจากนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ชลบุรี จำนวน 88 ตารางวา มูลค่า 2.56 ล้านบาท เพื่อเพิ่มพื้นที่ใช้สอยของโรงงาน)
 4. โรงงานโคราช เนื้อที่ 48 ไร่ 0 งาน 0 ตารางวา
- ศูนย์จำหน่ายสินค้ารวม 18 สาขา ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และต่างจังหวัด
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตของโรงงานแต่ละสาขา

บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 ของทรัพย์สินหลักของบริษัทฯดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ทรัพย์สิน	ที่ดินและอาคาร	เครื่องจักรและอุปกรณ์	รวม
สำนักงานใหญ่และโรงงานสุขสวัสดิ์	247.61	414.64	662.25
โรงงานบางปู	30.27	251.29	281.56
โรงงานอมตะนคร ชลบุรี	303.70	2,017.18	2,320.88
โรงงานโคราช	166.56*	253.71	420.27
ศูนย์จำหน่ายสินค้า	78.39	-	78.39
รวม	826.53	2,936.82	3,763.35

หมายเหตุ * รวมมูลค่าที่ดินและอาคารของพื้นที่บางส่วนของพื้นที่ไม่ได้ใช้ในการประกอบธุรกิจหลัก โดยจัดประเภทเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งหากไม่รวมมูลค่าของพื้นที่ดังกล่าว มูลค่าสุทธิตามบัญชีของโรงงานโคราชที่บริษัทฯใช้ในการประกอบธุรกิจหลักและมูลค่าสุทธิตามบัญชีรวมของทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จะเท่ากับ 115.30 ล้านบาท และ 3,712.09 ล้านบาท ตามลำดับ

มูลค่าสุทธิตามบัญชีของทรัพย์สินหลักดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2556 จากการจัดหาสินทรัพย์เพิ่มเติม ซึ่งสุทธิด้วยการจำหน่ายสินทรัพย์และค่าเสื่อมราคาระหว่างปี บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 หัวข้อ 14 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ หน้า 49 – 53

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เช่าพื้นที่อาคารส่วนหนึ่งเพื่อใช้เป็นสำนักงานขายของธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค มีระยะเวลาการเช่าคราวละ 3 ปี โดยในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่เป็นเงินจำนวน 8.70 ล้านบาท

ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีทรัพย์สินติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 1,893.25 ล้านบาท ตลอดจนวงเงินกู้ยืมระยะยาวที่บริษัทฯ จะจัดหาเพิ่มเติมในอนาคต เพื่อการลงทุนตามแผนงานประจำปี มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) เท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจัดหางบการเงินสินเชื่อของบริษัทฯ

2) บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด

บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด (“KTT”) ใช้พื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน ด้วยเนื้อที่ 4 ไร่ 3 งาน 57.5 ตารางวา โดยได้ต่ออายุสัญญาเช่ากับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2557 ระยะเวลาการเช่า 3 ปี และมีอัตราค่าเช่าปีละ 1.50 ล้านบาท ทั้งนี้ จำนวนเนื้อที่ดังกล่าวเป็นขนาดพื้นที่ใหม่ที่ KTT ขอเช่าเพิ่มเพื่อขยายพื้นที่ใช้สอยในส่วนของสำนักงานของ KTT

นอกจากนี้ KTT ยังมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองกับบุคคลใดๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 51.05 ล้านบาท

วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนในปัจจุบันที่ KTT ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ 2 แห่ง จำนวน 50.0 ล้านบาท มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.0

3) บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด

บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด (“PETB”) ใช้พื้นที่ส่วนหนึ่งของสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน ด้วยเนื้อที่ 1 ไร่ 1 งาน 11.5 ตารางวา โดยได้ต่ออายุสัญญาเช่ากับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2557 ระยะเวลาการเช่า 1 ปี 9 เดือน สิ้นสุดปี พ.ศ. 2558 และมีอัตราค่าเช่าปีละ 3.19 ล้านบาท

นอกจากนี้ PETB ยังมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองกับบุคคลใดๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 32.56 ล้านบาท

วงเงินสินเชื่อระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ PETB ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.0 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 PETB มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 18.75 ล้านบาท และ 25.0 ล้านบาท ตามลำดับ

4) บริษัท ซุปเปอร์ไอเดีย จำกัด

บริษัท ซุปเปอร์ไอเดีย จำกัด ยังไม่ได้เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2557 จึงยังไม่มีการจัดหาทรัพย์สินที่จะใช้ในการประกอบธุรกิจ

5) บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด

ในปี พ.ศ. 2557 บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด (“SNP”) ได้ย้ายสถานประกอบการและสายการผลิตทั้งหมดจากเดิมที่ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมของ บริษัท เหมราชสระบุรีที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด จังหวัดสระบุรี ซึ่งถือกรรมสิทธิ์ของตนเอง ไปตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา เพื่อความคล่องตัวในการบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มบริษัท และความต้องการใช้ประโยชน์อย่างสูงสุดจากทรัพย์สินของโรงงานโคราชซึ่งมีพื้นที่เหลือเพียงพอ ตลอดจนเตรียมความพร้อมสำหรับการขยายตลาดไปสู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือสำหรับสินค้าบางกลุ่มของบริษัทฯ โดยได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯเป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงานด้วยเนื้อที่ 1 ไร่ 3 งาน 47.5 ตารางวา ระยะเวลาเช่า 1 ปี 8 เดือน สิ้นสุดปี พ.ศ. 2558 และมีอัตราค่าเช่าปีละ 0.57 ล้านบาท

ภายหลังการย้ายสถานประกอบการดังกล่าว SNP ก็ได้ขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของสถานประกอบการเดิมให้แก่บุคคลภายนอกที่ไม่ได้มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัท และนำเงินไปชำระคืนหนี้เงินกู้ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ในประเทศก่อนกำหนดทั้งจำนวน ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 SNP ไม่มีภาระหนี้เงินกู้และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนกับสถาบันการเงินใดๆ

นอกจากนี้ SNP มีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองกับบุคคลใดๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 17.17 ล้านบาท

6) Srithai (Vietnam) Company Limited

- สำนักงานใหญ่ และ โรงงาน 2 แห่ง คือ

1. สำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone เนื้อที่ 18 ไร่ 3 งาน 0 ตารางวา
2. โรงงานที่ Viet Huong Industrial Zone เนื้อที่ 2 ไร่ 0 งาน 51.25 ตารางวา

- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตของโรงงานแต่ละสาขา

ส่วนของที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง Srithai (Vietnam) Company Limited (“SVN”) ได้ทำสัญญาเช่าจากผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม 2 แห่ง รวม 2 สัญญา ประกอบด้วย

สัญญาฉบับที่ 1 เป็นสัญญาเช่าที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone ซึ่งมีอายุของสิทธิการเช่าภายหลังได้รับการขยายระยะเวลาเพิ่มเติมรวมเป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 48 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 โดยมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2557 จำนวนเทียบเท่า 32,727 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

สัญญาฉบับที่ 2 เป็นสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโรงงานที่ Viet Huong Industrial Zone ซึ่งอายุของสัญญาเช่ามีระยะเวลา 4 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 โดยมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2557 จำนวนเทียบเท่า 69,894 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา SVN มีสิทธิที่จะต่ออายุสัญญาเช่าฉบับนี้ได้ครั้งละ 4 ปี รวม 4 ครั้ง รวมเป็นระยะเวลาที่ต่ออายุสัญญา

เข้าได้ทั้งสิ้น 16 ปี ซึ่งจะทำให้สัญญาสิ้นสุดในปี พ.ศ. 2575 ทั้งนี้ ในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2557 ผู้ให้เช่าได้ขอปรับลดขนาดพื้นที่เช่าลงเล็กน้อยเพื่อนำไปทำเป็นทางสาธารณะ ส่งผลให้ค่าเช่ารายปีลดลง แต่ไม่ได้มีผลต่อการผลิตและการดำเนินงานของ SVN

SVN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองในส่วนของอาคารสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone เท่านั้น โดยโรงงานทั้งสองแห่งไม่ติดภาระจำนองกับบุคคลใดๆ และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวนเงินเทียบเท่า 45.88 ล้านบาท

ส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต SVN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองกับบุคคลใดๆ เช่นเดียวกัน มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวนเงินเทียบเท่า 571.50 ล้านบาท

วงเงินสินเชื่อระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ SVN ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศเวียดนามและประเทศไทย มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดยบริษัทซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.0 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 SVN มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 86,573 ล้านดอลลาร์เวียดนามคง กับ 6.04 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 5.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

7) Srithai (Hanoi) Company Limited

Srithai (Hanoi) Company Limited (“SHN”) จัดตั้งบริษัทในปี พ.ศ. 2557 โดยระหว่างปี SHN ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม ด้วยเนื้อที่ 14 ไร่ 0 งาน 44.5 ตารางวา อายุสัญญาเช่า 43 ปี ค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดเป็นเงินจำนวน 41,997 ล้านดอลลาร์เวียดนามคง หรือเทียบเท่าประมาณ 63.00 ล้านบาท และไม่มีค่าเช่ารายเดือน

SHN อยู่ระหว่างดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารโรงงาน ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มมีรายได้ภายในปี พ.ศ. 2558

8) Srithai Superware Manufacturing Private Limited

Srithai Superware Manufacturing Private Limited (“SSMP”) จัดตั้งบริษัทในปี พ.ศ. 2556 โดยทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมของประเทศอินเดีย ด้วยเนื้อที่ 17 ไร่ 2 งาน 70.75 ตารางวา อายุสัญญาเช่า 99 ปี และมีค่าสิทธิการเช่าแบบชำระครั้งเดียวทั้งจำนวนรวมเป็นเงิน 97.69 ล้านดอลลาร์อินเดีย หรือเทียบเท่ากับ 48.33 ล้านบาท

SSMP อยู่ระหว่างก่อสร้างอาคารโรงงาน ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มทำการผลิตได้ในไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558

9) Srithai Superware India Limited

สำนักงานและคลังสินค้าตั้งอยู่ในเมือง Gurgaon, Mumbai, Bangalore, Kolkatta และ Aizawl โดยเป็นการทำสัญญาเช่าจากผู้ให้เช่าแต่ละราย และมีระยะเวลาการเช่า 3-5 ปี ค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ทุกแห่งสำหรับปี พ.ศ. 2557 รวมเป็นเงินจำนวน 2.81 ล้านบาท และเนื่องจากธุรกิจของ Srithai Superware India Limited (“SSI”) เป็นธุรกิจซื้อขายไป ทรัพย์สินหลักอื่นที่ SSI ใช้ในการประกอบธุรกิจ จึงมีเพียงเครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน

10) บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด (“SMO”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่ 14 ไร่ 2 งาน 75 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกกรรมสิทธิ์ของตนเอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 36.43 ล้านบาท และ 67.70 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทรัพย์สินบางส่วนที่ติดจำนองอยู่กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ได้แก่ ที่ดินเนื้อที่ 10 ไร่ 3 งาน 32.6 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับสำหรับวงเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 SMO มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนดังกล่าวจำนวน 14.80 ล้านบาท และ 67.0 ล้านบาท ตามลำดับ

11) บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด (“SMW”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่รวม 11 ไร่ 1 งาน 73 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกกรรมสิทธิ์ของตนเอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 201.35 ล้านบาท และ 403.25 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทรัพย์สินบางส่วนที่ติดจำนองอยู่กับธนาคารผู้ให้สินเชื่อแต่ละรายดังนี้

1. เครื่องจักรส่วนหนึ่งติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศและข้อตกลงที่จะไม่นำที่ดินจำนวน 2 แปลง พร้อมสิ่งปลูกสร้างไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพันตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวในโครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 9.82 ล้านบาท
2. ที่ดินเนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 21 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องจักรส่วนหนึ่ง ติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศและข้อตกลงที่จะไม่นำที่ดินจำนวน 2 แปลง พร้อมสิ่งปลูกสร้างไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพัน ตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนดังกล่าวจำนวน 121.68 ล้านบาท และ 45.0 ล้านบาท ตามลำดับ
3. เครื่องจักรส่วนหนึ่งติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนดังกล่าวจำนวน 171.85 ล้านบาท และ 20.0 ล้านบาท ตามลำดับ

4.1.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ ประกอบด้วย ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อใช้ในการดำเนินงานและสิทธิบัตรทางการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ สิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายฝาเครื่องดื่ม และสิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บางรายการของสายธุรกิจซื้อขายไป บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดและมูลค่าตามบัญชีสุทธิของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 หัวข้อ 15 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ หน้า 54 – 55 ทั้งนี้ สิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าตามสัญญาต่างๆ ตลอดจนการใช้ประโยชน์ของลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ของบริษัทฯ มีอายุระหว่าง 5 – 10 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติก ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจซื้อขายไป ที่มีศักยภาพในการสร้างผลกำไรและมีโอกาสในการเจริญเติบโต เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์หรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ตามแผนกลยุทธ์ที่ต้องการเน้นให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจของบริษัทฯ และเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น

อย่างไรก็ตาม หากเป็นการลงทุนในกลุ่มธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญตามนโยบายของบริษัทฯ หรือมีความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษด้วยเทคนิคเฉพาะทาง ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม และกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling บริษัทฯ ก็มีนโยบายที่จะลงทุนในสัดส่วนที่ทำให้บริษัทนั้นมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทมีอำนาจในการควบคุม กำหนดนโยบาย และบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทนั้นได้

ในการดูแลและบริหารงานบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ จะส่งบุคคลเพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ หรือบุคคลใดๆ ที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์เหมาะสมในธุรกิจนั้นๆ เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในจำนวนที่สอดคล้องกับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ หรือเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทฯ มีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการ หรือออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้

4.3 การประเมินราคาทรัพย์สิน

บริษัทฯ ไม่มีการประเมินราคาทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและการผลิตในปี พ.ศ. 2557

4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินที่ไม่ได้ใช้ในการประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทและถือครองไว้เพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าระยะยาวหรือยังมิได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้ในอนาคต โดยจัดเป็นสินทรัพย์ประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ตามที่แสดงในงบการเงินของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ที่ดินเปล่า ที่ดินและอาคาร และอาคารห้องชุด ซึ่งมีอยู่หลายแห่งทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรมตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 128.43 ล้านบาท และ 1,084.48 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 หัวข้อ 13 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน – สุทธิ หน้า 47 – 48

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมาย ดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็น ตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท :	บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์ :	SITHAI
เลขทะเบียนบริษัท :	0107536001516
ประเภทธุรกิจ :	1) ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน 2) ธุรกิจซื้อมาขายไป โดยการจัดหาสินค้าจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว :	2,709,904,800 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 2,709,904,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้กับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม พ.ศ. 2557 โดยเปลี่ยนจากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท)
ที่ตั้งบริษัท :	สำนักงานใหญ่ 15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ 66 2427 0088 โทรสาร 66 2428 9675 URL : www.srithaisuperware.com โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม 1) โรงงานสุขสวัสดิ์ 15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ 66 2427 0088 โทรสาร 66 2874 5010 2) โรงงานบางปู 610 ซอย 8 เอ เขตนิคมอุตสาหกรรมบางปู ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10280 โทรศัพท์ 66 2324 0922-3 โทรสาร 66 2324 0924 3) โรงงานอมตะนคร ชลบุรี 700/13 หมู่ 1 เขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ตำบลคลองค้ำหรี อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000 โทรศัพท์ 66 3821 3250 โทรสาร 66 3821 3234

ที่ตั้งบริษัท (ต่อ) :	โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน โรงงานโคราช 335 หมู่ 6 เขตนิคมอุตสาหกรรมสุรนารี ถนนราชสีมา-โชคชัย ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000 โทรศัพท์ 66 4421 2100 โทรสาร 66 4421 2036 สำนักงานธุรกิจเครือข่าย 9 อาคารภคินท์ ชั้น 1 ห้องเลขที่ 109 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 66 2246 1111 โทรสาร 66 2246 1113 URL : www.srithainetwork.com
รอบระยะเวลาบัญชี :	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
เลขานุการบริษัท/	นายปริชญ์ ผลนิเวศ
หัวหน้าหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ :	บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน) 15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ 66 2427 0088, 66 2874 5016 โทรสาร 66 2428 9675
นายทะเบียนหลักทรัพย์ :	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 66 2229 2888 โทรสาร 66 2654 5427
ผู้สอบบัญชี :	นายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด ชั้น 15 อาคารบางกอกซิตีทาวเวอร์ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 66 2286 9999, 66 2344 1000 โทรสาร 66 2286 5050
ที่ปรึกษากฎหมาย :	บริษัท สำนักงานกฎหมายนิติปริชา จำกัด 69/33 ซอยโรงพยาบาลนครเอเรนส์ เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 66 2252 9494, 66 2251 3225 โทรสาร 66 2251 3226, 66 2255 5201

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป
บริษัทย่อย

1. **ชื่อ** : บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด
ที่ตั้ง : 325-328 นิคมอุตสาหกรรมสุรนารี หมู่ที่ 6 ถนนราชสีมา-โชคชัย
 ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 0 4421 8766-8
โทรสาร : 0 4421 8769
ทุนจดทะเบียน : 30,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 3,000,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว : 30,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว

2. **ชื่อ** : บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
 เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม และ/หรือบรรจุภัณฑ์อื่นๆ
โทรศัพท์ : 0 2427 0088
โทรสาร : 0 2427 9268
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว : 20,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว

3. **ชื่อ** : บริษัท ชูปเปอร์ไอเดีย จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
 เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและ/หรือจัดจำหน่ายสินค้าเฟอร์นิเจอร์พลาสติก
โทรศัพท์ : 0 2427 0088
โทรสาร : 0 2427 9268
ทุนจดทะเบียน : 25,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,500,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว : 6,250,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว

4. **ชื่อที่ตั้ง** : บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด ⁽¹⁾
ที่ตั้ง : 325-328 นิคมอุตสาหกรรมสุรนารี หมู่ที่ 6 ถนนราชสีมา-โชคชัย
 ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 4421 2650
โทรสาร : 0 4421 2649
ทุนจดทะเบียน : 40,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 4,000,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว : 40,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
- ⁽¹⁾ จดทะเบียนย้ายสถานประกอบการในระหว่างปี พ.ศ. 2557 เพื่อความคล่องตัวและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ
5. **ชื่อที่ตั้ง** : **Srithai (Vietnam) Company Limited**
ที่ตั้ง : 9 Street 2, Song Than 1 Industrial Park, Di An District,
 Binh Duong Province, Socialist Republic of Vietnam
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
 และผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 84 6503 790023-4
โทรสาร : 84 6503 790025
ทุนจดทะเบียน : เทียบเท่า 20,000,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
ทุนชำระแล้ว : เทียบเท่า 20,000,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
6. **ชื่อที่ตั้ง** : **Srithai (Hanoi) Company Limited** ⁽²⁾
ที่ตั้ง : 1 Street 3, VSIP Bac Ninh, Tu Son District,
 Bac Ninh Province, Socialist Republic of Vietnam
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 84 6503 790023-4
โทรสาร : 84 6503 790025
ทุนจดทะเบียน : 424,920 ล้านเวียดนามดอง
ทุนชำระแล้ว : 42,000 ล้านเวียดนามดอง
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
 (ทางอ้อมผ่าน Srithai (Vietnam) Company Limited)

⁽²⁾ จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2557

7. **ชื่อ** : **Srithai Superware Manufacturing Private Limited**
ที่ตั้ง : SM-22, GIDC Sanand-II (Bol), Taluka Sanand, Ahmedabad-382170, Gujarat, Republic of India
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 91 792 745 6876
ทุนจดทะเบียน : 400,000,000 อินเดียรูปี ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 40,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 อินเดียรูปี
ทุนชำระแล้ว : 399,975,000 อินเดียรูปี⁽³⁾
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
- ⁽³⁾ แบ่งเป็นการชำระทุนตามมูลค่าที่ตราไว้จำนวน 320 ล้านอินเดียรูปี และส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 79.975 ล้านอินเดียรูปี
8. **ชื่อ** : **Srithai Superware India Limited**
ที่ตั้ง : 507 Udyog Vihar, Phase-V, Gurgaon-122001, Haryana, Republic of India
ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน
โทรศัพท์ : 91 124 411 0404
โทรสาร : 91 124 411 0505
ทุนจดทะเบียน : 50,000,000 อินเดียรูปี ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 อินเดียรูปี
ทุนชำระแล้ว : 42,500,000 อินเดียรูปี
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 82.4 ของทุนชำระแล้ว
9. **ชื่อ** : **บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด**
ที่ตั้ง : 55/1 และ 55/6 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองซำซาก อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างผลิตแม่พิมพ์ และผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติก เพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 3837 9280-2
โทรสาร : 0 3847 6352, 0 3837 9283
ทุนจดทะเบียน : 100,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 100,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 71.0 ของทุนชำระแล้ว

10. ชื่อ : บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด
ที่ตั้ง : 539 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างผลิตแม่พิมพ์ และผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติก
เพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 2324 0425-6
โทรสาร : 0 2324 0427
ทุนจดทะเบียน : 120,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 120,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 51.0 ของทุนชำระแล้ว

บริษัทร่วม

1. ชื่อ : บริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 2427 0088, 0 2428 9936
โทรสาร : 0 2428 9935
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 20,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 48.0 ของทุนชำระแล้ว
2. ชื่อ : Sanko Srithai (Malaysia) SDN. BHD. ⁽⁴⁾
ที่ตั้ง : Lot 18, Jalan Sementa 27/91, Section 27, 40400 Shah Alam,
Selangor Darul Ehsan, Malaysia
ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 603 5191 4921
โทรสาร : 603 5191 4926
ทุนจดทะเบียน : 500,000 มาเลเซียริงกิต ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 มาเลเซียริงกิต
ทุนชำระแล้ว : 500,000 มาเลเซียริงกิต
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 48.0 ของทุนชำระแล้ว (ทางอ้อมผ่านบริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด)

⁽⁴⁾ จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในระหว่างปี พ.ศ. 2557

3. **ชื่อ** : บริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด
ที่ตั้ง : 1 ถนนปิ่นหินมิตรไทย แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผงเมลามีน
โทรศัพท์ : 0 2586 3894-6
โทรสาร : 0 2586 4878
ทุนจดทะเบียน : 200,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 200,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 45.0 ของทุนชำระแล้ว
4. **ชื่อ** : บริษัท ชีวมาลา จำกัด
ที่ตั้ง : 1/132 หมู่ที่ 2 ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกและ
ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 0 3449 0130-1
โทรสาร : 0 3449 0132
ทุนจดทะเบียน : 49,800,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 83 บาท
ทุนชำระแล้ว : 49,800,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 40.0 ของทุนชำระแล้ว
5. **ชื่อ** : บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด
ที่ตั้ง : 30/27 หมู่ที่ 2 ตำบลโคกขาม อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายกล่องกระดาษ
โทรศัพท์ : 0 3445 2100-7
โทรสาร : 0 3445 2108-9
ทุนจดทะเบียน : 60,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 60,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 39.2 ของทุนชำระแล้ว

6. ชื่อ : PT. Srithai Maspion Indonesia
ที่ตั้ง : Maspion Industrial Area unit 2, Tebel Village, Buduran, Sidoarjo, East Java, Republic of Indonesia
- ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
- โทรศัพท์ : 62 31 891 1061-3
- โทรสาร : 62 31 891 3630
- ทุนจดทะเบียน : 10,394,130,000 อินโดนีเซียรูเปียะ ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 9,320 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,115,250 อินโดนีเซียรูเปียะ
- ทุนชำระแล้ว : 10,394,130,000 อินโดนีเซียรูเปียะ
- สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 32.5 ของทุนชำระแล้ว

กิจการร่วมค้า

1. ชื่อ : บริษัท ศรีไทย-ออตโต้ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ
- ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
- โทรศัพท์ : 0 2427 0088
- โทรสาร : 0 2874 5015
- ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
- ทุนชำระแล้ว : 10,000,000 บาท
- สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 50.0 ของทุนชำระแล้ว

บริษัทอื่น

1. ชื่อ : บริษัท แอลเอ็น ศรีไทย คอม จำกัด
ที่ตั้ง : 71/12 หมู่ที่ 5 ตำบลท่าข้าม อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา
- ประเภทธุรกิจ : ผลิตและส่งออกเครื่องรับโทรศัพท์
- โทรศัพท์ : 0 3857 3061-3
- โทรสาร : 0 3857 3069
- ทุนจดทะเบียน : 76,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 76,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท
- ทุนชำระแล้ว : 76,000,000 บาท
- สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 20.0 ของทุนชำระแล้ว

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ในปี พ.ศ. 2557 และภายหลังวันที่ในงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 บริษัทฯ ไม่มี ข้อมูลและ/หรือเหตุการณ์ใดๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญเพิ่มเติม นอกเหนือไปจากที่บริษัทฯ ได้เปิดเผยสารสนเทศแก่ผู้ลงทุนอย่างเท่าเทียมกันผ่านช่องทาง ELCID ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนเว็บไซต์และหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯ