

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ

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

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจให้มีความเหมาะสมกับวิสัยทัศน์ (Vision) และพันธกิจ (Mission) โดยบริษัทฯ ได้ทบทวนวิสัยทัศน์และพันธกิจทุกปี ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนปัจจัยภายในและภายนอก ทั้งนี้ วิสัยทัศน์และพันธกิจที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ในปี พ.ศ. 2559 ดังนี้

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้ผลิตเมลามีนรายใหญ่ที่สุดในโลก
และเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมฉีดพลาสติกในอาเซียน

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

ปี พ.ศ. 2558 บริษัทฯ ได้ rebranding และเริ่มใช้โลโก้ใหม่เพื่อให้มีความเป็นสากล รองรับธุรกิจที่หลากหลาย มีความทันสมัย และลูกค้าใช้งานง่าย ดังนี้



เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม พ.ศ. 2558 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้พิจารณาย้ายกลุ่มอุตสาหกรรมของบริษัทฯ จากประเภท “สินค้าอุปโภคบริโภค” ในหมวดธุรกิจ “ของใช้ในครัวเรือนและสำนักงาน” เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมประเภท “สินค้าอุตสาหกรรม” ในหมวดธุรกิจ “บรรจุภัณฑ์” เพื่อความชัดเจนต่อผู้ลงทุนและความเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และรายได้ของบริษัทฯ

การดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทฯ ให้ความสำคัญและมุ่งเน้นขยายธุรกิจและฐานลูกค้าของสายธุรกิจพลาสติกทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนซึ่งเป็นสายธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่องควบคู่กับการขยายฐานการผลิตและลูกค้าในต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศในแถบอาเซียน ซึ่งบริษัทฯ ประสบความสำเร็จจากการลงทุนในประเทศเวียดนามผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่มีการเติบโตทั้งในด้านธุรกิจและรายได้ และโอกาสเติบโตต่อเนื่องในอนาคตตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศเวียดนาม รวมถึงการลงทุนผ่านบริษัทย่อยในประเทศอินเดียเพื่อแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และการขยายตลาดในประเทศอินเดีย นอกจากนี้ แผนกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ อาทิ การเจรจาเข้าซื้อกิจการ การปรับโครงสร้างทางธุรกิจ และ/หรือการนำเทคโนโลยีต่างๆ ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศมาพัฒนาวัตถุดิบหรือขยายตลาด E-commerce ก็จะมีส่วนช่วยให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแข่งขันและเติบโตต่อไปได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนบนรากฐานของการดำเนินธุรกิจและการบริหารจัดการองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพตามหลักธรรมาภิบาลและความรับผิดชอบต่อสังคม

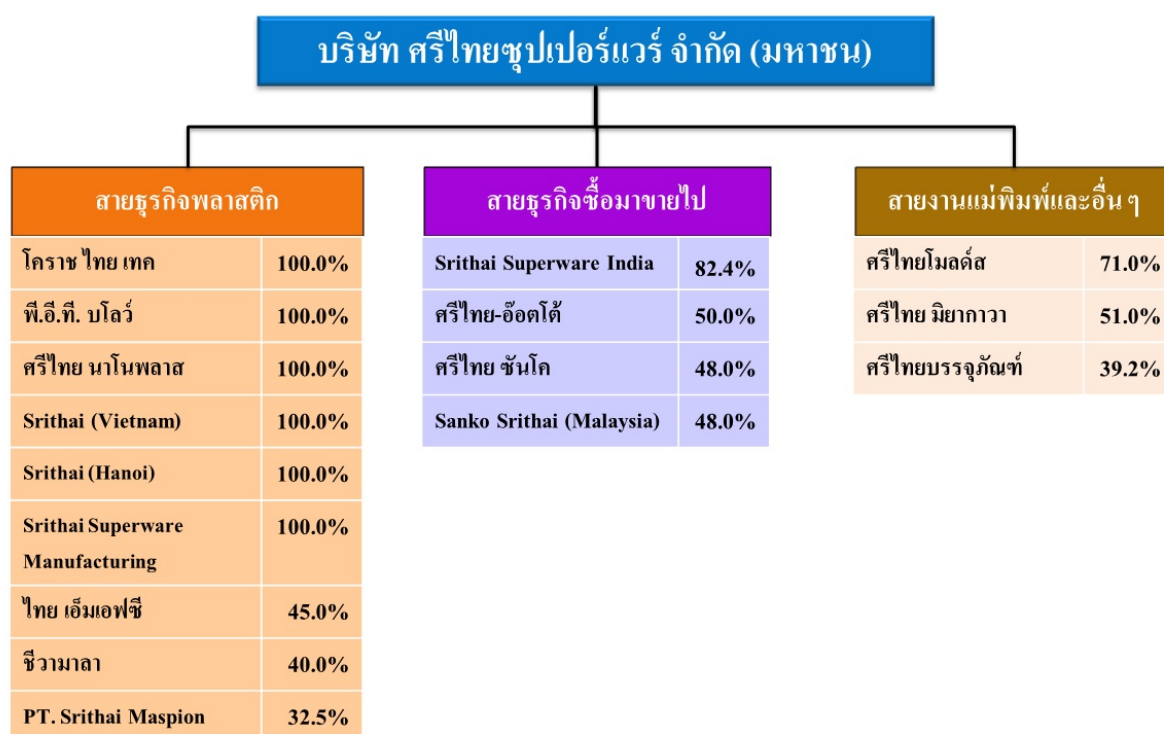
ส่วนธุรกิจเครือข่ายของบริษัทฯ หรือ “ศรีไทย เน็ตเวิร์ค (Srithai Network)” ซึ่งเป็นอีกหนึ่งธุรกิจภายใต้สายธุรกิจซื้อมาขายไปของบริษัทฯ ก็มุ่งเน้นการคัดสรรสินค้าที่หลากหลายและเปี่ยมด้วยคุณภาพสำหรับใช้ในชีวิตประจำวัน หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบจากการใช้งานจริงและมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ วางจำหน่ายในระบบการขายตรงแบบหลายชั้น (Multi-level Marketing) ซึ่งนอกจากจะมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่สายธุรกิจซื้อมาขายไปของบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ มุ่งหวังที่จะผลักดันให้สินค้าของธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ตเวิร์ค เป็นอีกหนึ่งทางเลือกของผู้บริโภค ควบคู่ไปกับการก้าวไปสู่ระบบธุรกิจเครือข่ายที่โดดเด่น ชูใจ และเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการอิสระและสมาชิกที่ต้องการสร้างเครือข่าย ปัจจุบันธุรกิจเครือข่าย

ศรีไทย เน็ทเวิร์ค สามารถขยายฐานสมาชิกและลูกค้าในประเทศ ตลอดจนส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้านหลายประเทศ และสามารถเติบโตได้อีกในอนาคตด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่บริษัทฯ ศึกษาค้นคว้าและลงทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจเครือข่ายและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง สะดวก และรวดเร็วยิ่งขึ้น

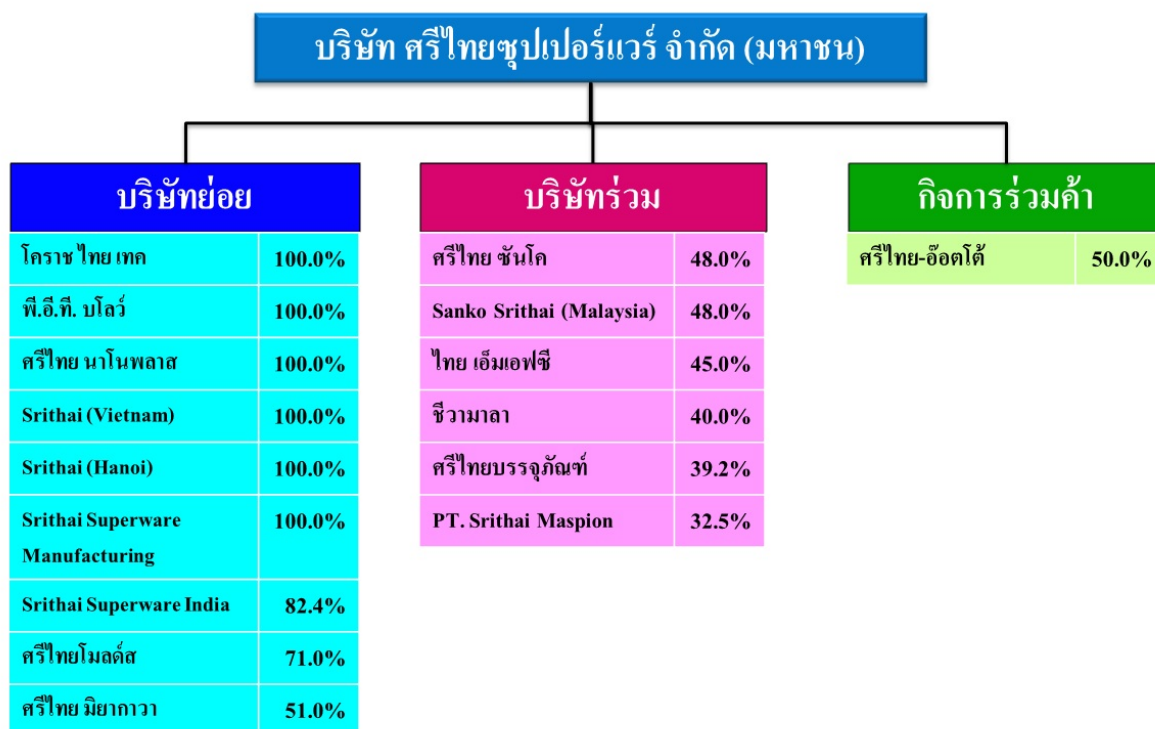
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่จะอยู่ภายใต้โครงสร้างเดียวกันกับ โครงสร้างธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติกซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจซื้อขายไปและแม่พิมพ์ โดยรวมกลุ่มบริษัทย่อยที่ทำธุรกิจแม่พิมพ์ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของสายธุรกิจพลาสติก และกลุ่มบริษัทในเครืออื่นๆ ที่ทำธุรกิจนอกเหนือจากธุรกิจหลักทั้งสองของบริษัทฯ เนื่องจากกลุ่มบริษัทได้วางกลยุทธ์ให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทศรีไทยซูเปอร์แวร์ – แยกตามสายธุรกิจ



โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทศรีไทยซูเปอร์แวร์ – แยกตามประเภทของเงินลงทุน



หมายเหตุ :

1. การถือหุ้นร้อยละ 100.0 ใน Srithai (Hanoi) Company Limited และร้อยละ 48.0 ใน Sanko Srithai (Malaysia) SDN. BHD. เป็นการถือหุ้นทางอ้อมของบริษัทฯผ่าน Srithai (Vietnam) Company Limited ในประเทศเวียดนาม และบริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด ในประเทศไทย ตามลำดับ
2. บริษัท พี.อี.ที. บิลด์ จำกัด จดทะเบียนเลิกบริษัทในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทประกอบด้วย รายได้จากการขายและการให้บริการ รายได้เงินปันผล รายได้อื่น และส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า ดังต่อไปนี้

รายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	พ.ศ. 2559		พ.ศ. 2558		พ.ศ. 2557	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและการให้บริการ							
สายธุรกิจพลาสติก							
ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	1,459	15.4	1,541	15.5	1,554	15.7
บริษัท โคราซ ไทย เทค จำกัด	100.0	250	2.6	276	2.8	238	2.4
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	345	3.7	147	1.5	89	0.9
Srithai Superware Manufacturing Private Limited	100.0	66	0.7	3	0.0	0	0.0
Srithai Superware India Limited	82.4	55	0.6	73	0.7	71	0.7
รวมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน	-	2,175	23.0	2,040	20.5	1,952	19.7
ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	4,544	48.1	4,760	47.8	5,107	51.5
บริษัท พี.อี.ที. บิลด์ จำกัด	100.0	7	0.1	16	0.2	32	0.3
บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด	100.0	17	0.2	15	0.2	22	0.2
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	1,236	13.1	1,387	13.9	1,294	13.0
Srithai (Hanoi) Company Limited	100.0	98	1.0	1	0.0	0	0.0
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	861	9.1	1,076	10.8	669	6.8
รวมผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม	-	6,763	71.6	7,255	72.9	7,124	71.8
สายธุรกิจซื้อมาขายไปและสายงานแม่พิมพ์							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	238	2.5	251	2.5	481	4.9
บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด	71.0	49	0.5	98	1.0	73	0.7
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	60	0.7	119	1.2	121	1.2
รวมสายธุรกิจซื้อมาขายไป และสายงานแม่พิมพ์	-	347	3.7	468	4.7	675	6.8
รวมรายได้จากการขายและการให้บริการ	-	9,285	98.3	9,763	98.1	9,751	98.3
รายได้เงินปันผลและรายได้อื่น	-	80	0.8	109	1.1	111	1.1

รายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	พ.ศ. 2559		พ.ศ. 2558		พ.ศ. 2557	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และการร่วมค้า	-	84	0.9	79	0.8	63	0.6
รายได้รวมทั้งสิ้น	-	9,449	100.0	9,951	100.0	9,925	100.0

หมายเหตุ :

- 1) บริษัท พี.อี.ที. บิลด์ จำกัด จดทะเบียนเลิกบริษัทในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี
- 2) บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดเพิ่มเติมไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หัวข้อ 6 ข้อมูลจำแนกตามส่วนงาน หน้า 48 – 49

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.2.1 สายธุรกิจพลาสติก

สายธุรกิจพลาสติกประกอบด้วยกลุ่มสินค้าหลัก คือ ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน ซึ่งเป็นการแบ่งตามวัตถุประสงค์ของการใช้งานของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ได้จัดกลุ่มของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จำแนกออกเป็น 5 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 บรรจุภัณฑ์

ถังบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ ถังเพื่อใช้บรรจุสีทาบ้าน
เคมีภัณฑ์ น้ำมันเครื่อง และจาระบี

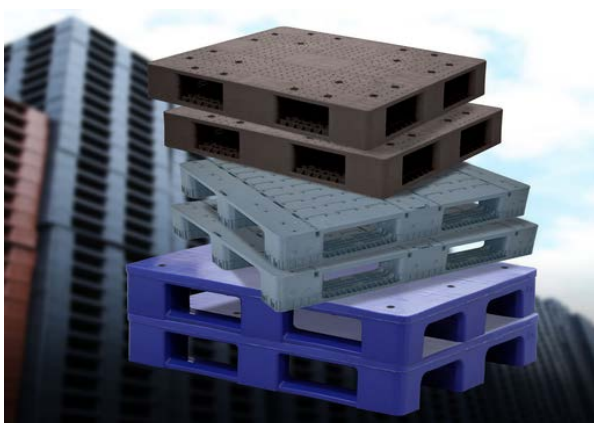


กลุ่มที่ 3 อุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ



ลังบรรจุขวด คือ ลังพลาสติก ภายในแบ่งเป็นช่องๆ สำหรับใช้บรรจุขวด เช่น ขวดน้ำอัดลม ขวดเบียร์ และ เครื่องดื่มประเภทต่างๆ เป็นต้น

ลัง ได้แก่ ลังใส่ปลา กล่องอะไหล่ ลังใส่นม ลังใส่ผัก ผลไม้



พาเลท คือ แท่นวางสินค้า มีลักษณะเป็นแท่นสี่เหลี่ยมขนาดใหญ่ ใช้สำหรับวางสินค้าในสถานที่เก็บสินค้า ภายในแท่นมีช่องสำหรับให้ขาของรถยกเสียบเพื่อ ยกแท่นได้

ถังขยะ ได้แก่ ถังขยะทั้งแบบมีล้อเคลื่อนที่ได้ ใช้งาน
ริมทางเดินเท้า หรือในที่สาธารณะทั่วไป และแบบไม่มี
ล้อ



กลุ่มที่ 4 เฟอร์นิเจอร์และของใช้ในครัวเรือน



เฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้

ของใช้ในครัวเรือน ได้แก่ สินค้าจำพวกอุปกรณ์
อำนวยความสะดวก อุปกรณ์ตกแต่ง และเครื่องใช้ต่างๆ



สินค้าพรีเมียม ได้แก่ สินค้าที่ผลิตเพื่อเป็นของแถม
ในรายการส่งเสริมการขายของผู้ผลิตสินค้าหรือร้านค้า
ต่างๆ ซึ่งออกแบบโดยผู้ว่าจ้างผลิตหรือบริษัทฯเอง และ
เมื่อผลิตเสร็จแล้ว ต้องติดเครื่องหมายการค้าของเจ้าของ
สินค้า/ผู้ว่าจ้างผลิต

กลุ่มที่ 5 ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยานยนต์และชิ้นส่วน

เปลือกแบตเตอรี่ คือ แบตเตอรี่เฉพาะส่วนนอกสุดซึ่งทำมาจากพลาสติก ประกอบด้วยตัวแบตเตอรี่และฝา รวมถึงขั้วแบตเตอรี่ ทั้งแบตเตอรี่รถยนต์ และรถจักรยานยนต์



ชิ้นส่วนยานยนต์ คือ ชิ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ประกอบเป็นรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

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

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า

บรรจุกู้ยืมอาหาร

โรงงานอุตสาหกรรมอาหารพร้อมรับประทาน
โรงพยาบาลที่ต้องการส่งเสริมการขาย และร้านสะดวกซื้อ

บรรจุกู้ยืมเครื่องดื่ม

โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

พาเลท ลังบรรจุขวด ลัง

ลูกค้าซื้อเพื่อนำไปใช้งานโดยตรง ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมหรือธุรกิจต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้สินค้าประเภทนี้

ถัง และถังขยะ

เฟอร์นิเจอร์และของใช้ในครัวเรือน

ตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้าปลีก เพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ผู้บริโภค

สินค้าพรีเมียม

จำหน่ายโดยตรงให้แก่เจ้าของสินค้าและร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการส่งเสริมการขาย

ชิ้นส่วนยานยนต์ เปลือกแบตเตอรี่
และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม

ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อนำไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อขายต่อไป

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

สินค้าพลาสติกมีระยะเวลาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าประมาณ 30-90 วัน ยกเว้นการขายในงานมหกรรมจะขายเป็นเงินสด

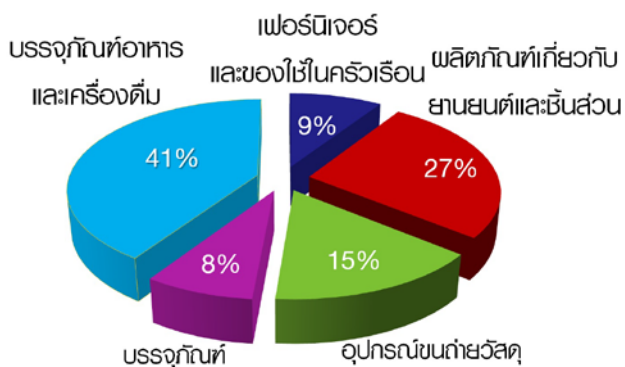
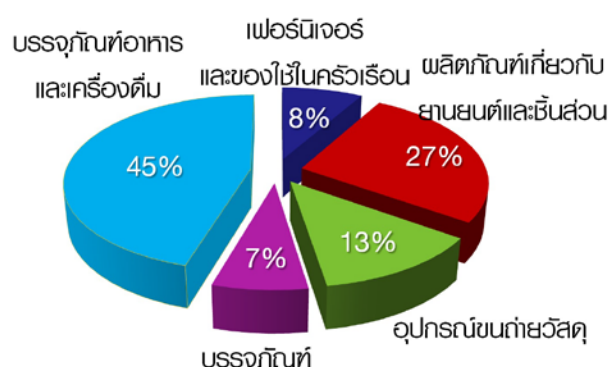
กลยุทธ์การแข่งขัน

- เน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและแตกต่างจากสินค้าคู่แข่งด้วยเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย
- เพิ่มมูลค่าของสินค้าด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- เน้นความหลากหลายของสินค้าและบริการที่ครบวงจรรวมถึงการรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มและการมีบริษัทย่อยที่สามารถผลิตแม่พิมพ์ให้ลูกค้า
- ร่วมวิจัยและพัฒนาสินค้ากับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบ และผู้ผลิตแม่พิมพ์ เพื่อให้สินค้ามีรูปแบบตรงกับความต้องการและ/หรือช่วยลดค่าใช้จ่ายให้แก่ลูกค้า
- มีฐานการผลิตขนาดใหญ่ในประเทศเวียดนามและสิทธิบัตรในตัวสินค้า ซึ่งช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและเสริมกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ

ช่องทางการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมมีช่องทางการจำหน่ายดังนี้

ส่งออกต่างประเทศ	12%
ขายภายในประเทศ	88%

สัดส่วนยอดขาย พ.ศ. 2559**สัดส่วนยอดขาย พ.ศ. 2558**

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

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผู้ผลิตสินค้าพลาสติกส่วนใหญ่เน้นการทำธุรกิจกับกลุ่มสินค้าใดกลุ่มสินค้าหนึ่ง เพื่อแข่งขันเฉพาะในตลาดที่ตนเองถนัด เช่น โรงงานฉีดพลาสติกเครื่องใช้ในครัวเรือนก็จะผลิตเฉพาะเครื่องใช้ในครัวเรือนเท่านั้น จะไม่ผลิตสินค้าชนิดอื่น เป็นต้น โรงงานพลาสติกทั่วประเทศมีจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็กหรือ

อุตสาหกรรมในครัวเรือนซึ่งใช้เงินลงทุนน้อยและเทคโนโลยีต่ำ โรงงานพลาสติกขนาดใหญ่ที่สามารถผลิตสินค้าพลาสติกป้อนให้แก่ผู้บริโภคและภาคธุรกิจต่างๆ มีจำนวนไม่มาก เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง มีการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดและต้องมีเทคโนโลยีการผลิตที่ดี นอกจากนั้น ชื่อหรือตราที่ยี่ห้อเป็นสิ่งสำคัญมากในการสร้างความน่าเชื่อถือแก่ลูกค้าโดยเฉพาะโรงงานที่ผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม เพราะเป็นสินค้าที่ต้องการคุณภาพและการส่งมอบตรงเวลา

กลุ่มบริษัทเป็นผู้นำในวงการสินค้าพลาสติก มีกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัยและเทคโนโลยีขั้นสูง และมีสิทธิบัตรในตัวสินค้า ซึ่งช่วยเพิ่มผลผลิต ลดปริมาณการใช้วัตถุดิบ ลดการใช้แรงงาน และลดการใช้พลังงานในกระบวนการผลิต ตามแนวทาง 3 Save : Save Material, Save Energy, Save the World ของบริษัทฯ ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานที่ทันสมัยสำหรับผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม 3 โรงงาน และมีกำลังการผลิตรวมกันเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมที่ต้องการความเที่ยงตรงสูง ได้แก่ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม โดยมีความสามารถในการออกแบบและผลิตผลิตภัณฑ์ด้วยเทคนิคเฉพาะด้านของบริษัทฯ และความร่วมมือจากพันธมิตรในต่างประเทศที่สามารถตอบสนองได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ จะไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับโรงงานพลาสติกขนาดเล็กที่ผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ทั่วไป ซึ่งมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูงและไม่ได้เน้นคุณภาพมากนัก แต่บริษัทฯ มุ่งเน้นการทำธุรกิจในตลาดอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ด้วยการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีความทันสมัย และสนองตอบความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย และ/หรือช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของลูกค้าทั้งในส่วนของการจัดเก็บสินค้าและการขนส่ง ควบคู่ไปกับการพิจารณาเลือกผลิตสินค้าที่มีอัตรากำไรดี ในปี พ.ศ. 2559 บริษัทฯ ขยายธุรกิจและฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่องทั้งในประเทศไทยและประเทศเวียดนามของกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม ตลอดจนกลุ่มสินค้าอื่นภายใต้ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของยอดขายตามการเติบโตของอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจของประเทศ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling กลุ่มบรรจุภัณฑ์จำพวกถังสี และผลิตภัณฑ์เปลือกเบตเตอร์ เป็นต้น ด้วยแผนงานลงทุนใหม่และ/หรือการย้ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตส่วนหนึ่งจากประเทศไทยไปยังบริษัทย่อยในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตั้งเป้าหมายที่จะขยายการลงทุนในต่างประเทศต่อไป โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มอาเซียน ควบคู่กับการลงทุนในเทคโนโลยีที่ช่วยในการพัฒนาวัตถุดิบหรือลงทุนซื้อกิจการในธุรกิจใหม่ๆ เพื่อร่วมผลักดันให้ธุรกิจและรายได้ของบริษัทฯ เติบโตต่อไปในอนาคต

กลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหาร ด้วยเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย ได้แก่ เทคโนโลยีการติดฉลากในแม่พิมพ์ IML (In Mould Labeling) และเทคโนโลยี Thin Recess Injection Molding (“TRIM”) การได้รับการรับรองของระบบมาตรฐานต่างๆ โดยเฉพาะมาตรฐานเกี่ยวกับคุณภาพและความปลอดภัยด้านอาหาร และกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพที่ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) ว่ามีปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่าของผลิตภัณฑ์ลดลง ทำให้สินค้าของบริษัทฯ มีความแตกต่างและแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ทั้งด้านคุณภาพ ความปลอดภัย สี สันสวยงาม โดดเด่น เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และสามารถช่วยลดต้นทุนให้แก่ลูกค้าจากการลดการใช้วัตถุดิบและพลังงานโดยที่ยังคงประสิทธิภาพการใช้งานได้ดีเหมือนเดิม อีกทั้งยังได้รับรางวัลจากการเข้าประกวดในระดับนานาชาติหลายครั้ง ซึ่งเป็นเครื่องพิสูจน์ถึงการได้รับการยอมรับและความไว้วางใจในระดับสากล และเป็นช่องทางให้บริษัทฯ สามารถขยายตลาดในต่างประเทศได้มากขึ้น

นอกจากนี้ การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์อาหารแช่แข็งพร้อมรับประทาน (ready-to-eat) ร่วมกับลูกค้า และการขยายตลาดของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอาหารด้วยการเพิ่มความหลากหลายของเมนูอาหารเพื่อสนองต่อกระแสนิยมในการใช้ชีวิตของสังคมคนเมือง ก็จะเป็นปัจจัยที่ช่วยผลักดันให้ยอดขายเติบโตได้อีก

กลุ่มบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม บริษัทเป็นหนึ่งในผู้ผลิตที่มีอยู่เพียงไม่กี่แห่งทั่วโลกที่สามารถผลิตฝา (Closure) ที่มีน้ำหนักเบาและผลิตได้เร็ว และจากการประสบความสำเร็จในการขยายฐานการผลิตและจำหน่ายในประเทศเวียดนามโดยบริษัทย่อยสองแห่ง ทำให้กลุ่มบริษัทได้ก้าวสู่การเป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มรายใหญ่ของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งบริษัทมีนโยบายที่จะขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มทั้งในประเทศไทยและกลุ่มประเทศอาเซียนที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจต่อไป เพื่อรองรับกับความต้องการของตลาดขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าสูงด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ น้ำหนักเบาจากการลดปริมาณวัตถุดิบ มีส่วนช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และการให้บริการที่ครบวงจรครอบคลุมการเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม นอกจากนี้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทให้เป็นผลิตภัณฑ์ Lightweight สามารถสร้างความสนใจให้แก่ลูกค้าเป็นอย่างมาก และเป็นการเปิดโอกาสในการขยายไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ เพิ่มเติมในอนาคต

กลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling ได้แก่ ลิ้ง และพาเลท บริษัทให้ความสำคัญในการออกแบบและพัฒนาตัวสินค้าอยู่เสมอ รวมถึงการนำเสนอสินค้าให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมด้วยการให้บริการที่ครบวงจรและช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของลูกค้าทั้งในส่วนของการจัดเก็บสินค้าและการขนส่ง เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทสามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุดและลดการสูญเปล่า ซึ่งจากกลยุทธ์ดังกล่าว ก่อปรกับความเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูง การมีเทคนิคการผลิตเฉพาะด้านของบริษัท การมีฐานการผลิตในประเทศเวียดนามซึ่งเพิ่มโอกาสในการขยายตลาดในต่างประเทศและการหาลูกค้าใหม่ ตลอดจนแนวโน้มของการใช้พาเลทพลาสติกเพื่อทดแทนพาเลทที่ทำจากไม้ที่มากขึ้นในอุตสาหกรรมอาหาร ทำให้สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling มีความโดดเด่นและยอดขายที่เติบโต

กลุ่มผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยานยนต์ ด้วยกระบวนการผลิตที่ทันสมัย เทคนิคการผลิตเฉพาะด้านของบริษัท และความร่วมมือจากพันธมิตรต่างประเทศที่มีความรู้เทคนิคเฉพาะด้านและความเชี่ยวชาญในกลุ่มผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยานยนต์ ทำให้ผลิตภัณฑ์เปลือกเบตเตอร์ของบริษัทมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและรักษาความเป็นผู้นำตลาดทั้งในด้านการผลิตและส่วนแบ่งทางการตลาด ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์เปลือกเบตเตอร์ของบริษัทและชิ้นส่วนยานยนต์ของบริษัทย่อยเติบโตตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์และยอดขายของผู้ประกอบการรถยนต์

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ทำให้บริษัทมีความเชื่อมั่นในศักยภาพของการแข่งขันของบริษัท และธุรกิจผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมสามารถที่จะเติบโตได้อย่างมั่นคงในอนาคต

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทไม่สามารถเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากโรงงานพลาสติกขนาดกลางและขนาดเล็กมีจำนวนนับพันแห่ง อย่างไรก็ตาม ด้วยเทคโนโลยีในการผลิต กำลังการผลิตในปัจจุบัน ตลอดจนความหลากหลายของสินค้า ทำให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมในอันดับต้นๆ ของประเทศไทย ที่ลูกค้าให้การยอมรับและไว้วางใจในคุณภาพสินค้า ในปี พ.ศ. 2559 บริษัทได้ประเมินส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	%
เปลือกเบตเตอร์	70
ถังบรรจุขวด	70
ถังบรรจุภัณฑ์	45
ถัง	40
พาเลท	40
ถังขยะ	30
เฟอร์นิเจอร์	30
กลุ่มบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม	20

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม 3 โรงงาน ได้แก่ โรงงานสุขสวัสดิ์ โรงงานบางปู และ โรงงานอมตะนคร ชลบุรี ซึ่งผลิตสินค้าแตกต่างกันดังนี้

โรงงานสุขสวัสดิ์

ผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหาร และถังบรรจุภัณฑ์



โรงงานบางปู

ผลิตเปลือกเบตเตอร์

โรงงานอมตะนคร ชลบุรี

ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภททั้งชิ้นงานขนาดเล็กและชิ้นงานขนาดใหญ่ ได้แก่ พาเลทลังบรรจุขวด ถังขยะ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม กล่องบรรจุแผ่นซีดีและดีวีดี อุปกรณ์ตกแต่ง เปลือกแบตเตอรี่ และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมในประเทศเวียดนามอีก 2 โรงงาน ภายใต้บริษัทย่อยสองแห่งที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 คือ Srithai (Vietnam) Company Limited และ Srithai (Hanoi) Company Limited



Srithai (Vietnam) Company Limited

ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ลังบรรจุขวด ถังบรรจุภัณฑ์ เปลือกแบตเตอรี่ ของใช้ในครัวเรือน หมวกกันน็อก และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม

Srithai (Hanoi) Company Limited

ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม และกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling



วัตถุดิบที่สำคัญ ได้แก่ เม็ดพลาสติกชนิดต่างๆ ซึ่งซื้อส่วนใหญ่ภายในประเทศจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายซึ่งไม่มีปัญหาคุณภาพวัตถุดิบและไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม ราคาเม็ดพลาสติกจะมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ซึ่งหากราคาเม็ดพลาสติกมีความผันผวนมาก บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการขึ้นลงของราคา ตลอดจนต้องรองเงื่อนขาทางการค้ากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อให้บริษัทฯ ได้ราคาวัตถุดิบที่เหมาะสม โดยผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทฯ ซึ่งจะติดตามและประเมินการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบจากผู้ขายและผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ พิจารณาปริมาณการใช้ รวมถึงการเจรจาต่อรองราคากับผู้จำหน่าย นอกจากนี้ เมื่อราคาวัตถุดิบมีการ

ปรับตัวสูงขึ้น บริษัทก็สามารถปรับราคาขายกับลูกค้าได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์บางกลุ่มมีการกำหนดราคาขายในลักษณะของต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus) หรือในกรณีที่มีการตกลงกันมาก่อน โดยบริษัทฯ จะหลีกเลี่ยงการรับคำสั่งซื้อล่วงหน้า

แม้ว่ากระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและได้รับการรับรองมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับด้านสิ่งแวดล้อม แต่บริษัทฯ ก็ให้ความสำคัญต่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอยู่เสมอ โดยยังคงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต และประสิทธิภาพในการใช้งานของตัวสินค้า เพื่อเป็นการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัดอย่างมีคุณค่าและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนมีส่วนร่วมในการช่วยลดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมและภาวะโลกร้อน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อการศึกษาและวิจัยร่วมกับองค์กรและสถาบันการศึกษาชั้นนำเพื่อพัฒนาสินค้าพลาสติกที่สามารถย่อยสลายเองได้ตามธรรมชาติ และนำไปสู่ลูกค้าเฉพาะกลุ่มในเชิงพาณิชย์มากขึ้นในอนาคต

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ด้วยฐานลูกค้าของบริษัทฯ ก่อนข้างกว้างตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ประกอบกับการมีประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้เป็นไปตามแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้า บริษัทฯ จึงไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม

2. ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ได้แก่ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและในครัวซึ่งผลิตมาจากพอลิเมอร์โดยพิมพ์ลวดลายให้สวยงาม เช่น จาน ชาม โถใส่ข้าว ทัพพี ช้อน ถ้วยน้ำ เป็นต้น

บริษัทฯ จัดกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนตามแผนกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ต้องการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าทั้งระดับสูง 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

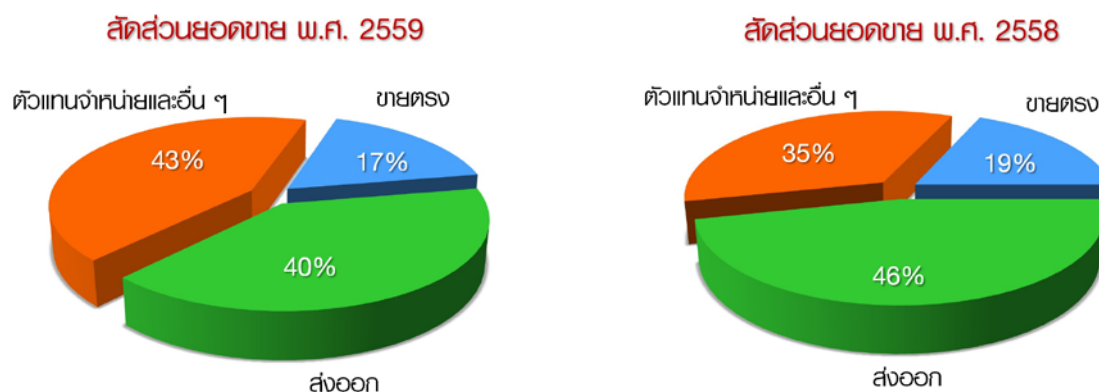
ลักษณะลูกค้า จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Wholesale) ระบบการขายตรง (Direct Sales) โดยขายตรงแก่ผู้บริโภครวม และส่งออกไปต่างประเทศ

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

- 1) ขายในระบบการขายตรง (Direct Sales) ส่วนใหญ่เป็นเงินสด
- 2) ขายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ให้เครดิตเทอม ประมาณ 30-150 วัน
- 3) ขายลูกค้าทั่วไปในต่างประเทศ มีทั้งที่เป็นเงินสดและให้เครดิตเทอม ประมาณ 30-60 วัน
- 4) ขายในงานมหกรรมลดราคาจะขายเป็นเงินสด

กลยุทธ์การแข่งขัน เน้นสินค้าที่มีคุณภาพ การออกแบบลวดลาย สี สันที่งดงาม ตลอดจนการพัฒนา รูปทรงผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมต่อการใช้งาน รูปแบบการใช้ชีวิตและความนิยมของกลุ่มลูกค้าในแต่ละระดับและแต่ละประเทศ

ช่องทางการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนมีส่วนยอดขายตามช่องทางการจำหน่ายในปี พ.ศ. 2559 เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2558 ดังนี้



ตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท สยามเมลามีน มาร์เก็ตติ้ง จำกัด และบริษัท ศรีไทยมาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันเป็นระยะเวลายาวนาน

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วย “พวงเมลามีน” เป็นสารพลาสติกที่สามารถทนทานต่อความร้อนได้สูงถึง 100 องศาเซลเซียส เหมาะที่จะใช้ทำเป็นภาชนะใส่อาหารเพราะปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มีผู้ผลิตในประเทศอยู่เพียงไม่กี่ราย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทฯ มีความแข็งแกร่งทนทาน มีลวดลายและสี สันสวยงาม ประกอบกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและความปลอดภัยต่อผู้บริโภคด้วยวัตถุดิบหลักที่ใช้

ในการผลิตมาจากผงเมลามีน 100% ทำให้ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทเป็นที่นิยมของตลาด โดยทั่วไปทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ บริษัทส่งออกไปยังประเทศต่างๆ มากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก และตลาดยังมีช่องทางที่จะขยายตัวได้อีก

บริษัทมีตราสินค้าหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วยเมลามีน 7 ตรา ได้แก่ Superware, Vanda, Flowerware, Melamineware, Unica, Ektra และ The Potters ทั้งนี้ บริษัทเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เมลามีนเพียงแห่งเดียวในประเทศไทยที่มีระบบขายตรง



กลุ่มสินค้าใหม่ภายใต้ตราสินค้า “เดอะ พอตเตอร์ส (The Potters)” เป็นกลุ่มสินค้าที่ไม่เพียงให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เท่านั้น หากแต่ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ มีชีวิตชีวา และเพิ่มความสดใสให้ชีวิตประจำวัน ด้วยเอกลักษณ์เฉพาะซึ่งสะท้อนความเป็นตัวตนของผู้ใช้สินค้าที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่มากขึ้น โดยถ่ายทอดเรื่องราวอันเปี่ยมไปด้วยแรงบันดาลใจผ่านตัวละครการ์ตูนหลากหลายบทบาทที่ออกแบบขึ้นใหม่เป็นพิเศษสำหรับเดอะ พอตเตอร์ส เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าภายใต้การออกแบบแนวคลาสสิก (Classic) ของยุโรปในศตวรรษที่ 18 แต่แฝงความร่วมสมัย (Contemporary) นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์เมลามีนของบริษัท สินค้าของเดอะ พอตเตอร์ส ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้า ได้แก่ ผ้ากันเปื้อน ถุงมือจับของร้อน กระเป๋า และหมอนอิง เป็นต้น เพื่อการใช้งานและการจำหน่ายร่วมกันในลักษณะของ Collection Set ซึ่งบริษัทมีแผนพัฒนาและออกแบบกลุ่มสินค้า 3 คอลเล็กชั่นต่อไป แบ่งเป็น สปริง-ซัมเมอร์, ออทัม-วินเทอร์ และเฟสทิฟสำหรับช่วงเทศกาล ปัจจุบันเดอะ พอตเตอร์ส วางจำหน่ายที่แผนกเครื่องครัวของห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด



แม้ปัจจุบันผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนจะมีการแข่งขันสูงขึ้น โดยเฉพาะจากสินค้าด้อยคุณภาพจากต่างประเทศและการเผชิญกับอุปสรรคในการเติบโตที่เป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาและกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง แต่บริษัทก็ยังคงเป็นผู้นำในวงการผลิตภัณฑ์เมลามีน และมั่นใจว่าจะสามารถรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยและขยายตลาดในต่างประเทศ ส่งผลให้ภาพรวมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของกลุ่มบริษัทสามารถเติบโตได้อีก ด้วยจุดแข็ง กลยุทธ์และการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทดังนี้

- กลุ่มบริษัทเป็นผู้ผลิตภาชนะเมลามีน 100% รายใหญ่ที่สุดในโลก มีกำลังการผลิตกว่า 18,000 ตันต่อปี จากฐานการผลิตขนาดใหญ่ในประเทศไทยของบริษัทฯ และในประเทศเวียดนามและอินเดียของบริษัทย่อย ซึ่งสามารถรองรับการขยายตัวของปริมาณคำสั่งซื้อ
- บริษัทฯมีเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัยด้วยการนำระบบการผลิตแบบ Lean Manufacturing มาใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนและพัฒนาเทคนิคการผลิตให้เป็นอัตโนมัติมากขึ้น ตลอดจนร่วมศึกษาค้นคว้ากับสถาบันการศึกษาอยู่เสมอเพื่อหาแนวทางในการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น นอกจากนี้ สิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ การมีทีมงานที่มีคุณภาพและประสบการณ์ (Knowledge Management Team) ในการจัดเก็บ รักษา และถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เป็นเทคนิคเฉพาะด้านของบริษัทฯให้พนักงานรุ่นต่อๆ ไป เพื่อรักษามาตรฐาน สร้างทีมงานต้นแบบที่แข็งแกร่งและมีความพร้อมสำหรับการขยายธุรกิจ โดยเฉพาะการขยายฐานการผลิตในต่างประเทศ
- การขยายฐานการตลาดและการผลิตในประเทศเวียดนามและอินเดีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีประชากรวัยทำงานจำนวนมากและมีอัตราค่าแรงที่เหมาะสม อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดีและกำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศเวียดนาม จะส่งผลให้ยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนในประเทศเวียดนามมีการเติบโตที่ดี ในขณะที่การมีช่องทางผู้จำหน่ายหลายรายและความสำเร็จในการจัดตั้งโรงงานแห่งใหม่และเริ่มดำเนินการของ Srithai Superware Manufacturing Private Limited ในประเทศอินเดีย จะมีส่วนช่วยขยายตลาดในประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นโอกาสและช่องทางที่ดีในการเติบโตของธุรกิจและ

ยอดขาย ตลอดจนพัฒนาเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศข้างเคียง หรือกลุ่มประเทศใน ตะวันออกกลางต่อไปในอนาคต

- การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายในประเทศไทยโดยเปิดร้านขายสินค้าจากโรงงาน หรือ ศรีไทย ซูเปอร์ เอ๊าท์เล็ต ที่จังหวัดชลบุรี ซึ่งนับเป็นเอ๊าท์เล็ตแห่งแรกและแห่งเดียวที่เป็นศูนย์รวมจำหน่ายสินค้า เครื่องใช้ในครัวเรือนแบบครบวงจรด้วยสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต สินค้าจากบริษัทชั้นนำๆ และ สินค้าคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสมจากต่างประเทศ นอกจากนี้ ศรีไทย ซูเปอร์เอ๊าท์เล็ต ยังเป็น ช่องทางให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้โดยตรงเพื่อรับทราบความต้องการของลูกค้าและ ตอบสนองได้ตรงกับความต้องการ



- การพัฒนาสินค้าให้มีความแตกต่างและตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มทั้งในประเทศและ ต่างประเทศ และทันการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยร่วมกับผู้ผลิตวัตถุดิบ ผู้ผลิตแม่พิมพ์ และผู้ผลิต Decal ในการคิดค้นนวัตกรรม การหาสีสันทันและเทคนิคใหม่ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าของตัวสินค้าอย่าง สม่าเสมอ ตลอดจนให้ความสำคัญกับการนำวัสดุธรรมชาติมาผสมกับผงเมลามีนเพื่อลดสัดส่วนการ ใช้ผงเมลามีนและเป็นการช่วยรักษาสีสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์เมลามีนที่เป็นผลมาจาก นวัตกรรมใหม่ๆ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ Porceline ซึ่งเป็นภาชนะจานชามที่ให้ความรู้สึกละเอียดเหมือนภาชนะ กระเบื้อง ทั้งทางด้านผิวสัมผัส ความเงางาม รวมถึงทำความสะอาดง่าย แต่มีจุดเด่นที่เหนือกว่าภาชนะ กระเบื้องคือไม่แตกหักง่าย ผลิตภัณฑ์ที่มีสีสันเรืองแสง และผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายและสีสันทันคล้าย ภาชนะที่ทำจากวัสดุต่างๆ ทั้งโลหะ หิน และไม้

- ผลิตภัณฑ์ Porcelaine



- ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของ
วัสดุธรรมชาติ (เยื่อไผ่)

- ผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายและสีสัน
คล้ายโลหะ





- ผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายและสีสัน
คล้ายหิน

- การปรับรูปแบบแนวทางการดำเนินงานของสมาชิก กลุ่มผู้นำ และผู้บริหารขายของธุรกิจขายตรงในประเทศ เพื่อให้ทันการเปลี่ยนแปลงค่านิยมของสังคมยุคใหม่โดยเน้นการจัดการด้านทุนมนุษย์ ทั้งการส่งเสริมให้ความรู้ ปลุกจิตสำนึกให้รู้สึกร่วมเป็นเจ้าของ ปรับเปลี่ยนโครงสร้างผลประโยชน์ตอบแทน นำเทคโนโลยีต่างๆ มาช่วยในการขยายตลาด E-commerce รวมถึงให้การสนับสนุนทั้งด้านการส่งเสริมการขายและสร้างโอกาสในการขายให้สมาชิกตัวแทนขาย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในธุรกิจและแรงจูงใจในการร่วมผลักดันให้ธุรกิจและยอดขายมีการเติบโต

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทมีกำลังการผลิตมากที่สุดในประเทศไทยและมีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 80 ของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนในประเทศไทย ซึ่งมากกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ



บริษัทผลิตสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือนที่สาขาโรงงานโคราช ภายในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา เพื่อจำหน่ายภายในประเทศและส่งออกไปต่างประเทศ วัตถุดิบที่สำคัญ คือ ผงเมลามีน ซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ใช้ไม่มีปัญหาด้านคุณภาพหรือการขาดแคลนแต่อย่างใด และกระบวนการผลิตไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนอีก 2 โรงงาน ภายใต้บริษัทย่อยสองแห่งที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 คือ Srithai (Vietnam) Company Limited ประเทศเวียดนาม และ Srithai Superware Manufacturing Private Limited ประเทศอินเดีย

Srithai (Vietnam) Company Limited



Srithai Superware Manufacturing Private Limited

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

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

การขายของบริษัทฯ กระจายไปยังลูกค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งเป็นทั้งลูกค้ารายย่อยและตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2.2.2 สายธุรกิจซื้อมาขายไป

สายธุรกิจซื้อมาขายไปเป็นสายธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างรายได้ให้บริษัทฯ นอกเหนือจากรายได้หลักที่มาจากสายธุรกิจพลาสติก โดยดำเนินธุรกิจสรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพ มีความทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของตลาดจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่ายในราคาที่เหมาะสม ดังนี้

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าที่บริษัทฯ จัดหาจำหน่ายในสายธุรกิจซื้อมาขายไป ได้แก่

1. ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายผ่านระบบธุรกิจเครือข่ายสตรีไทย เน็ตเวิร์ค จำแนกเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมสุขภาพ
(Healthnovation)



- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมความงาม
(Beautnovation)

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมครัวเรือน
(Homenovation)





- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมเกษตร
(Agrinovation)

2. ผลิตภัณฑ์ประเภทซื้อมาขายไปอื่น จำแนกตามแหล่งผลิตสินค้าได้ดังนี้

- ผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ ได้แก่ ชุดเครื่องนอน
ภาชนะที่ใช้ในการประกอบอาหารต่างๆ



- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ล็อกแอนด์ล็อก กล่องถนอมอาหารระบบล็อกพิเศษจากประเทศ
เกาหลีใต้ โต๊ะ เก้าอี้ เตียงนอนชายหาด ตรา Evolutif และ Kettal จากประเทศฝรั่งเศสและสเปน



(ข) การตลาดและการแข่งขัน

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

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

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

กลยุทธ์การแข่งขัน

- เน้นความหลากหลายของสินค้าจากทั้งในประเทศและต่างประเทศด้วยการสรรหาสินค้านวัตกรรม สินค้าคุณภาพที่มีความปลอดภัย ทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของตลาดหรือมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ มาจำหน่ายในราคาที่เหมาะสม
- เน้นการจำหน่ายสินค้าที่ครบวงจรหรือเป็นกลุ่มสินค้าที่สามารถเสนอขายให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน ควบคู่ไปกับการส่งเสริมการขาย
- ขยายฐานสมาชิกของระบบธุรกิจขายตรงแบบ Single-level Marketing และธุรกิจเครือข่ายแบบ Multi-level Marketing
- พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อใช้รองรับการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านมือถือ สมาร์ทโฟน เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น มีความสะดวก รวดเร็ว ทันสมัย สร้างความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ ตลอดจนช่วยให้สินค้าดีดตลาดและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย

ช่องทางการจำหน่าย

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

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายในสายธุรกิจซื้อมาขายไปมีความหลากหลายโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ของธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ตเวิร์ค ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและความปลอดภัย สามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าตามกระแสนิยมของตลาด และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวันหรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากสินค้าทั่วไป หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบจากการใช้งานจริงและมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ ทำให้ระบบธุรกิจเครือข่ายของบริษัทมีสินค้าที่มีคุณภาพมานำเสนอเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคอยู่เสมอ

ทั้งในส่วนที่เพิ่มเติม หรือทดแทนสินค้าที่ความต้องการของตลาดถึงจุดอิ่มตัว หรือมีกระแสเงินที่ลดลง ประกอบกับบริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมกระตุ้นสมาชิกในการสร้างยอดขายและขยายธุรกิจผ่านกิจกรรมงานประชุมสัมมนาสมาชิกและการแสดงสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ที่สนใจเข้าร่วมงาน

อย่างไรก็ตาม ปี พ.ศ. 2559 ยังคงเป็นอีกปีหนึ่งต่อเนื่องจากปี พ.ศ. 2558 ที่ธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์คของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัว ปัญหาภัยแล้ง ราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำ ภาระหนี้สินครัวเรือนที่สูงและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ต่ำส่งผลต่อกำลังซื้อและการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่ลดลง ตลอดจนการแข่งขันที่สูงขึ้นจากจำนวนธุรกิจเครือข่ายขายตรงที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ยอดขายธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค ลดลงจากปี พ.ศ. 2558 แต่บริษัทฯ ก็เชื่อมั่นว่า ธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค จะยังคงเป็นทางเลือกที่ดีในอันดับต้นๆ ของประเทศไทย สำหรับผู้ที่ต้องการทำธุรกิจเครือข่าย และสามารถรักษาสถานภาพการแข่งขัน ด้วยจุดแข็งและแผนดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนี้

- มีความพร้อมทางการเงินที่สามารถสนับสนุนธุรกิจเครือข่าย การเป็นที่ยอมรับในสังคมและแวดวงธุรกิจ
- มีทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพและเพียงพอ ได้แก่ ฐานสมาชิกของระบบการขายตรง ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย ศูนย์จำหน่ายสินค้าที่มีอยู่ทั่วทุกภูมิภาค
- มีแผนการจ่ายค่าผลประโยชน์ตอบแทนที่ชัดเจน โปร่งใส และตรวจสอบได้ อีกทั้งฐานะการเงินที่มั่นคงของบริษัทฯ
- สรรหาพันธมิตรหรือแผนธุรกิจที่ช่วยส่งเสริมการขายหรือการสร้างเครือข่าย ได้แก่ การร่วมเป็นพันธมิตรกับธนาคารชั้นนำในประเทศ
- ดำเนินธุรกิจแบบรหัสเดียวทำธุรกิจได้ทั่วโลก หรือ One Code One World ที่ช่วยให้การขายและการขยายฐานสมาชิกของนักธุรกิจศรีไทย เน็ทเวิร์ค ไม่จำกัดแค่เพียงในประเทศไทย แต่มีโครงสร้างพื้นฐานอยู่ภายใต้ระบบเดียวกัน
- มีศูนย์จำหน่ายสินค้ากลุ่มนวัตกรรมเกษตรและศูนย์จำหน่ายสินค้ากลุ่มนวัตกรรมสุขภาพ (Food Matrix Express) ครอบคลุมพื้นที่ได้เกือบทุกจังหวัดในประเทศไทย ซึ่งนับเป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่กว้างขวางที่สามารถช่วยสนับสนุนการขายฐานลูกค้าและการเข้าถึงสินค้าของผู้บริโภค
- ดำเนินแผนกลยุทธ์เชิงรุกทั้งการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ รวมถึงการจัดสัมมนาและกิจกรรมต่างๆ เพื่อดึงดูดสมาชิกใหม่เข้าสู่ธุรกิจ ควบคู่กับแผนกลยุทธ์เชิงรับ ในการรับฟังและสำรวจความคิดเห็นของสมาชิกเพื่อนำมาปรับปรุงแผนธุรกิจให้เข้ากับสภาวะเศรษฐกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
- ร่วมมือกับหุ้นส่วนธุรกิจในระดับผู้นำ ในการสร้างวัฒนธรรมองค์กร/แนวคิดของธุรกิจเครือข่ายที่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และร่วมกันแก้ไขสิ่งต่างๆ ที่เป็นจุดอ่อนของหุ้นส่วนธุรกิจ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในระบบธุรกิจเครือข่ายของบริษัทฯ และมีระบบการทำงานของหุ้นส่วนธุรกิจในแนวทางเดียวกันและประสบความสำเร็จได้เหมือนกัน

- มุ่งเน้นขยายฐานสมาชิกและตลาดในต่างประเทศให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มอาเซียน เพื่อลดผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทย
- ลงทุนในเทคโนโลยีที่ช่วยในการขยายตลาด E-commerce และพัฒนาระบบการขายสินค้าผ่านตลาดออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางที่ทันสมัยและเป็นที่ยอมรับของสังคมยุคใหม่ เพื่อเพิ่มช่องทางให้หุ้นส่วนธุรกิจที่มีความถนัดในการทำธุรกิจผ่านอินเทอร์เน็ตและสินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักแพร่หลายอย่างรวดเร็ว

บริษัทจะศึกษาสินค้าและตลาดอย่างถี่ถ้วนก่อนนำสินค้ามาจำหน่ายหรือต้องเป็นสินค้าที่มีมูลค่าตลาดรองรับไม่น้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อลดความเสี่ยงและการแข่งขันที่ไม่จำเป็น นอกจากนี้ สายธุรกิจซื้อไปยังเป็นสายธุรกิจที่ไม่ต้องใช้งบลงทุนมาก และหากสินค้าที่นำมาจำหน่ายไม่สามารถทำกำไรหรือเป็นที่ยอมรับของตลาดได้ตามที่คาดการณ์ บริษัทก็สามารถเลิกจำหน่ายสินค้านั้นได้โดยไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ซึ่งเป็นข้อดีของธุรกิจประเภทนี้

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯ ไม่สามารถประเมินสภาพตลาดโดยรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ ส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทที่ชัดเจน หรือเปรียบเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากสินค้าที่บริษัทนำมาจำหน่ายมีชนิดและประเภทของการใช้งานที่แตกต่างกัน และมีคู่แข่งที่มากมายหลากหลายขนาด แต่จากคุณภาพและคุณลักษณะพิเศษเฉพาะ ตลอดจนสิทธิบัตรในตัวสินค้าที่บริษัทนำมาจำหน่าย ทำให้สินค้าของบริษัทยากต่อการลอกเลียนแบบและเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้แก่ผู้บริโภคได้

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งในการติดต่อกับผู้ผลิตสินค้าแต่ละรายเพื่อนำสินค้ามาจำหน่ายนั้น บริษัทฯ ได้ศึกษาและพิจารณาถึงคุณภาพของตัวสินค้าและการเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั่วไป วัดความสามารถในการผลิต ข้อมูลด้านการตลาด ตลอดจนข้อมูลด้านอื่นๆ ของผู้ผลิตสินค้าตามหลักเกณฑ์ของการเป็นคู่ค้าที่ดี (Good Supplier Selection Program) เช่น การสนับสนุนด้านการตลาด การขนส่งและการกระจายสินค้า และการสนับสนุนด้านวิทยากร/ฝึกอบรม เป็นต้น ควบคู่ไปกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทฯ มีความมั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะไม่มีปัญหาขาดแคลนสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

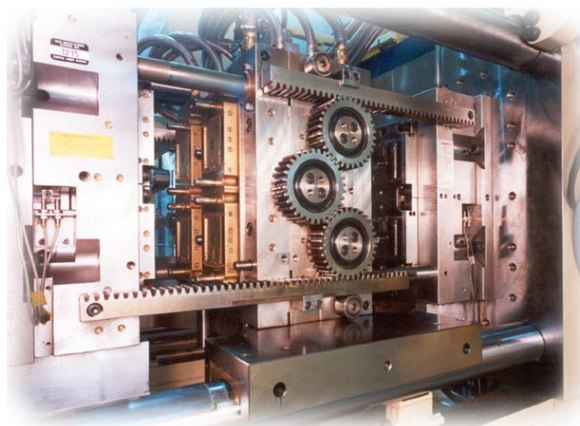
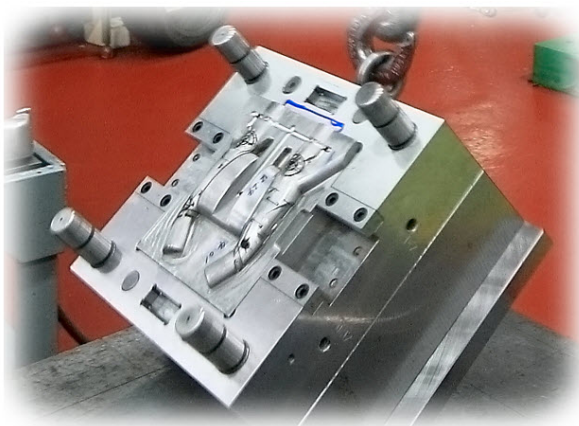
บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ามากมายหลากหลายประเภททั้งกลุ่มผู้บริโภคโดยตรง ลูกค้ารายย่อย ตัวแทนจำหน่าย และกลุ่มธุรกิจโรงแรม ภัตตาคาร และธุรกิจจัดเลี้ยง ซึ่งบริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2.2.3 สายธุรกิจอื่น

สายธุรกิจอื่นประกอบด้วยสายงานแม่พิมพ์ซึ่งเป็นส่วนสนับสนุนของสายธุรกิจพลาสติก และกลุ่มธุรกิจอื่น นอกเหนือจากสายธุรกิจพลาสติกและสายธุรกิจซื้อไป โดยมีรายละเอียดของสายธุรกิจอื่นดังต่อไปนี้

1. สายงานแม่พิมพ์

บริษัทฯ ไม่ได้ดำเนินธุรกิจผลิตแม่พิมพ์เองเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าภายนอก แต่ธุรกิจดังกล่าวดำเนินการโดยบริษัทในเครือ ได้แก่ บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด ซึ่งทั้งสองบริษัทต่างก็เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกสำหรับใช้งานในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มแบบผนังบาง (Thin Wall) ที่ชิ้นงานมีความละเอียดเที่ยงตรง



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

กลุ่มที่ 1 แม่พิมพ์สำหรับผลิตอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ที่มีรูปแบบเรียบง่าย ได้แก่ เครื่องใช้ในครัวเรือน และของเด็กเล่น ซึ่งใช้ระบบการฉีดพลาสติกแบบธรรมดาในการผลิต ดังนั้น แม่พิมพ์จึงมีราคาไม่สูง และมีผู้ผลิตรายย่อยที่สามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้เป็นจำนวนมาก

กลุ่มที่ 2 แม่พิมพ์สำหรับผลิตอุปกรณ์และชิ้นงานเครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนยานยนต์และสุขภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งต้องใช้เทคนิคในการผลิตและมีขั้นตอนในการผลิตค่อนข้างมาก โดยผู้ผลิตแม่พิมพ์ต้องใช้งบลงทุนสูงในเครื่องจักรและ Software จึงจะสามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้

กลุ่มที่ 3 แม่พิมพ์ที่มีรูปร่างทรงกลมหรือสี่เหลี่ยมและผิวเรียบ ได้แก่ แม่พิมพ์สำหรับผลิตถัง แก้ว หรือบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มแบบผนังบาง (Thin Wall) ซึ่งใช้กับเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพในการผลิตสูง ส่วนใหญ่ผู้ผลิตแม่พิมพ์ในประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้ จึงต้องจ้างผู้ผลิตในต่างประเทศและนำเข้ามาในราคาที่สูง

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด จัดเป็นผู้ผลิตแม่พิมพ์ที่มีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มที่ 2 และ 3

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เป็นการรับจ้างผลิตแม่พิมพ์สำหรับผลิตชิ้นงานพลาสติก หรือชิ้นงานเมลามีน ตามรูปแบบและขนาดที่ลูกค้ากำหนด พร้อมทั้งให้บริการซ่อมแก้ไขแม่พิมพ์ตามที่ลูกค้าต้องการ

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจต่างๆ มีความต้องการผลิตชิ้นงานและสินค้าพลาสติกในแต่ละปีเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ มีการออกแบบสินค้าใหม่อยู่เสมอ พร้อมกับพยายามลดต้นทุนด้วยการเปลี่ยนวัตถุดิบจากเหล็กหรือโลหะต่างๆ ที่มีราคาสูงมาเป็นพลาสติกที่มีราคาถูกและต้นทุนการผลิตต่ำกว่า ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเครื่องสุขภัณฑ์ และอื่นๆ ประกอบกับแม่พิมพ์ซึ่งถือว่าเป็นส่วนสำคัญและเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจผลิตสินค้าพลาสติก จึงทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งคนไทยและต่างชาตินลงทุนในธุรกิจรับจ้างทำแม่พิมพ์ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ จากการส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศให้มีความก้าวหน้าและมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ประกอบการในประเทศมีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์มากขึ้นและไม่ขาดแคลนบุคลากร ตลอดจนมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการแม่พิมพ์ในประเทศ โดยมีการนำเข้าจากต่างประเทศเฉพาะแม่พิมพ์ที่มีรูปร่างซับซ้อนและต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตลาดแม่พิมพ์ได้เปิดกว้างมากขึ้น ผู้ผลิตสินค้าสามารถจ้างผลิตแม่พิมพ์จากผู้ประกอบการทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยพิจารณาจากคุณภาพ ความสามารถในการผลิต และราคาแม่พิมพ์ ทำให้อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศไทยต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติสูงขึ้นทั้งด้านราคาและความสามารถในการผลิต

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ศักยภาพและความพร้อมทางด้านบุคลากร เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัย ตลอดจน Software Computer ทำให้บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ที่มีความละเอียดและเที่ยงตรงสูง และสามารถผลิตและซ่อมแซมแม่พิมพ์ชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มนานาแบบผนังบาง (Thin Wall) และอื่นๆ ได้ปีละจำนวนมากขึ้นอยู่ด้วยความยากง่ายและขนาดของแม่พิมพ์ที่ผลิต โดยสามารถผลิตได้คุณภาพที่ใกล้เคียงกับผู้ผลิตชั้นนำในต่างประเทศด้วยราคาที่แข่งขันได้กับราคาแม่พิมพ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ และเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้แก่กลุ่มบริษัทและลูกค้าทั่วไปในประเทศ แต่จากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นทางด้านราคาและอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจ ทั้งสองบริษัทได้พยายามลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางด้านราคาควบคู่กับการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

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

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เหล็กเป็นวัตถุดิบในการผลิตแม่พิมพ์ ประเทศไทยมีตัวแทนจำหน่ายและผู้นำเข้าจำนวนมาก ซึ่งมีการแข่งขันสูง กลุ่มบริษัทจึงสามารถจัดซื้อได้ง่ายและสะดวก ไม่มีปัญหาขาดแคลน

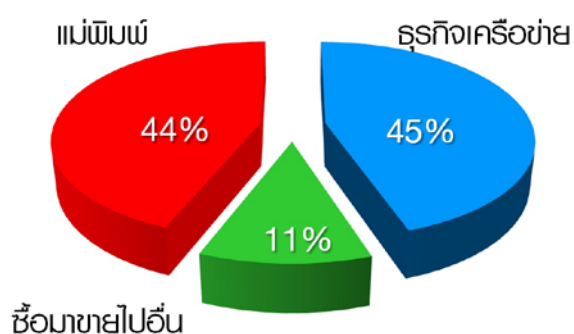
(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

เนื่องจากขั้นตอนการผลิตแม่พิมพ์ต้องใช้เวลาก่อนข้างมากในการออกแบบและการผลิต ตลอดจนการทดสอบแม่พิมพ์ นอกจากนี้ แม่พิมพ์แต่ละประเภทก็ใช้เวลาในการผลิตต่างกัน ดังนั้น หากในปีใดมีการรับงานแม่พิมพ์ที่มีความซับซ้อนและต้องใช้เวลามากในการผลิต หรือมีปริมาณงานแม่พิมพ์ที่เข้ามามากในช่วงปลายปี ก็จะทำให้มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเมื่อคิดเป็นสัดส่วนของรายได้ผันแปรตามมูลค่าของงานแม่พิมพ์ในลักษณะดังกล่าว

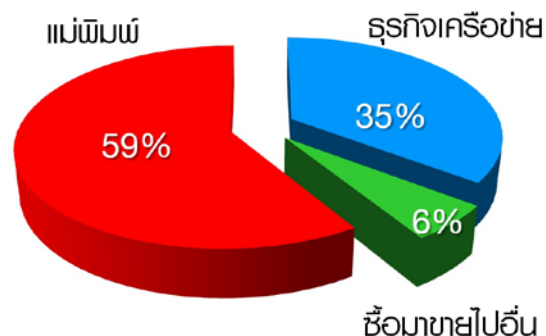
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 บริษัท ศรีไทย มียากาวา จำกัด ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเกินกว่า 10% ของรายได้รวม ขณะที่บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีงานที่ยังไม่ส่งมอบให้แก่ลูกค้า 2 ราย ที่มีมูลค่าต่อรายเกินกว่า 10% ของรายได้รวม แต่งานดังกล่าวได้ทยอยส่งมอบให้แก่ลูกค้าแล้วในต้นปี พ.ศ. 2560

สัดส่วนยอดขายของธุรกิจเครือข่าย ซื้อมาขายไปอื่น และแม่พิมพ์ ในปี พ.ศ. 2559 เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2558 ดังนี้

สัดส่วนยอดขาย พ.ศ. 2559



สัดส่วนยอดขาย พ.ศ. 2558



2. สายงานอื่น

บริษัทที่จัดอยู่ในกลุ่มสายงานอื่นมีเพียงแห่งเดียว คือ บริษัท ศรีไทยบรรจุกภัณฑ์ จำกัด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

บริษัท ศรีไทยบรรจภัณฑ์ จำกัด

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตบรรจุภัณฑ์กล่องกระดาษพิมพ์ด้วยระบบ Offset เพื่อขายให้ผู้ผลิตสินค้า (สามารถผลิตได้ตามคำสั่งของผู้ซื้อ)

(ข) การตลาด การแข่งขัน และสภาพการแข่งขัน

ธุรกิจมีการแข่งขันรุนแรงพอสมควร แต่เนื่องจากมีลูกค้าประจำและเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและการให้บริการที่ดี จึงไม่มีปัญหาในการดำเนินธุรกิจ

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

วัตถุดิบหลัก คือ กระดาษกล่องแข็งและกระดาษกราฟที่ซื้อจากผู้ค้าในประเทศทั้งหมด มีปัญหาเรื่องกระดาษขึ้นราคาและการขาดแคลนวัตถุดิบในตลาดเป็นบางครั้ง ทำให้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นและต้องใช้เวลาในการสั่งซื้อ อย่างไรก็ตาม จากแนวทางแก้ไขปัญหาและการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ไม่มีผลกระทบที่เป็นสาระสำคัญต่อกระบวนการผลิตและต้นทุนของผลิตภัณฑ์

(ง) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

บริษัท ศรีไทยบรรจภัณฑ์ จำกัด ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเกิน 10% ของรายได้รวม

2.3 ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์

(ก) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจพลาสติก

ประเภทของลูกค้าแบ่งได้เป็น 5 ประเภท คือ

1. ผู้นำเข้าในต่างประเทศ มีทั้งประเภทนำเข้าเพื่อใช้งานเองและนำเข้าเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศของตน เช่น ห้างสรรพสินค้า และตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น โดยผู้นำเข้าจะสั่งซื้อจากบริษัทเป็นครั้งๆ ไป
2. ลูกค้าสถาบัน ได้แก่ บริษัท หรือองค์กรต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ซื้อสินค้าไว้ใช้เอง เช่น โรงงานผลิตน้ำอัดลมซื้อถังบรรจุขวด หรือกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มธุรกิจโรงแรม (Hotel) กภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีลูกค้าสถาบันที่ซื้อสินค้าเพื่อนำไปประกอบหรือเพื่อใช้สนับสนุนธุรกิจของตน เช่น ผู้ประกอบรถยนต์ ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน โรงงานอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม และอุตสาหกรรมภาพยนตร์ เป็นต้น ลูกค้าประเภทนี้มีสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทฯ และลูกค้าบางรายก็เป็นลูกค้ากันมานาน
3. ระบบการขายตรง มีพิธีกรหรือพนักงานขายตรงเป็นผู้ขายสินค้าซึ่งเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ โดยมีรายได้หลักจากส่วนลดที่ได้รับจากราคาขายปลีกและค่านายหน้า
4. ตัวแทนจำหน่าย เป็นนิติบุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทฯ นาน และซื้อสินค้าโดยได้รับเครดิตทางการค้าเพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้ผู้ค้าปลีกและห้างสรรพสินค้าอีกทอดหนึ่ง

5. ขายเงินสดในงานมหกรรม เป็นการจัดงานมหกรรมลดราคาสินค้า ซึ่งจัดขึ้นปีละประมาณ 5-6 ครั้งตามโรงงานต่างๆ ของบริษัทฯ สินค้าที่นำมาขายได้แก่ สินค้ามีรอยตำหนิ สินค้าที่ผลิตเกินคำสั่งซื้อจากลูกค้า และสินค้าค้างสต็อก ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นแม่บ้าน และผู้บริโภครโดยตรง

(ข) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจซื้อมาขายไป

ประเภทของลูกค้าสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ระบบการขายตรงแบบ Multi-level Marketing หรือระบบธุรกิจเครือข่าย มีนักธุรกิจอิสระร่วมทำธุรกิจ ในลักษณะหุ้นส่วนธุรกิจ (SriThai Network Business Partner) โดยนักธุรกิจอิสระจะมีรายได้หลักตามแผนการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทน
2. ระบบการขายตรงแบบ Single-level Marketing มีพิธีกรหรือพนักงานขายตรงเป็นผู้ขายสินค้าอิสระ ซึ่งมีรายได้หลักจากส่วนลดที่ได้รับจากราคาขายปลีกและค่านายหน้า
3. กลุ่มผู้บริโภคสินค้าโดยตรง หรือองค์กรต่างๆ ที่มีความต้องการสินค้าไว้ใช้งานเอง เช่น กลุ่มพ่อบ้านแม่บ้าน และกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มธุรกิจโรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) เป็นต้น
4. ตัวแทนจำหน่าย เป็นนิติบุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทฯ นาน และซื้อสินค้าโดยได้รับเครดิตทางการค้าเพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้ผู้ค้าปลีกและห้างสรรพสินค้าอีกทอดหนึ่ง

(ค) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจอื่น

- สายงานแม่พิมพ์

บริษัท ศรีไทย มียากวา จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีผู้ที่มีความชำนาญในการผลิตแม่พิมพ์ให้คำปรึกษาและเสนอบริการผลิตแม่พิมพ์แก่โรงงานอุตสาหกรรมทั้งหลายที่ต้องการผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม หรือผลิตเครื่องใช้พลาสติก ลูกค้าที่ติดต่อกันมักเป็นลูกค้าประจำที่มีความสัมพันธ์ยาวนาน

- สายงานอื่นๆ

บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด มีลูกค้าที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรม และส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำที่มีความสัมพันธ์ยาวนาน

2.4 บัณฑิตส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับอนุมัติบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับผลิตภัณฑ์หลายรายการ สิทธิประโยชน์หลักเป็นการได้รับยกเว้นและลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในช่วงเวลาที่ได้รับการส่งเสริม ซึ่งบริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หัวข้อ 32 สิทธิพิเศษที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน หน้า 110 – 113

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่น้อยราย

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญและเดินหน้านำขายธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มน้อยรายต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูง ทำให้ในปี พ.ศ. 2559 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มคิดเป็นประมาณหนึ่งในสามของรายได้จากการขายและการให้บริการรวมของกลุ่มบริษัท และสัดส่วนดังกล่าวยังมีโอกาสเพิ่มสูงขึ้นได้อีกด้วยอัตราการเติบโตของยอดขายที่ดีกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ

เนื่องจากรายได้ของกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มในปัจจุบันมาจากการจำหน่ายให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและโรงพยาบาลนคร 3-4 ราย และอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม 4-5 ราย โดยทำสัญญาขายสินค้ากับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ซึ่งเป็นจำนวนที่ไม่มากรายนัก ประกอบกับธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มมีผู้ประกอบการที่เป็นคู่แข่งกับกลุ่มบริษัทอีกหลายราย และสินค้าบางรายการไม่ได้มีความซับซ้อนในการผลิตมากนัก จึงมีโอกาสดูกู้ค่าเปลี่ยนไปสั่งซื้อสินค้าบางส่วนจากคู่แข่งหรือยอมลงทุนเพื่อผลิตสินค้าบางรายการด้วยตนเอง และหากกลุ่มบริษัทสูญเสียกลุ่มลูกค้าดังกล่าวไปโดยไม่สามารถหาลูกค้ามาทดแทนได้ทันที ก็อาจส่งผลกระทบต่อความสม่ำเสมอและต่อเนื่องของรายได้ หรือส่งผลให้รายได้ของกลุ่มบริษัทลดลงในช่วงระยะเวลาหนึ่งในอนาคต

แนวทางรองรับความเสี่ยง

สินค้าของบริษัทฯ มีจุดแข็งทั้งจากการมีสิทธิบัตรในตัวสินค้าและสินค้ามีคุณภาพสูงจากการผลิตด้วยเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ ได้แก่ เทคโนโลยีการฉีดขึ้นรูปแบบผนังบางและการติดฉลากในแม่พิมพ์ (In Mould Labeling) ทำให้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารของบริษัทฯ ใช้วัตถุดิบน้อยลงแต่มีความคงทนและสวยงาม ขณะที่สิทธิบัตรในตัวผลิตภัณฑ์ฝาเกลียว (Closure) มีจุดเด่นที่มีน้ำหนักเบาจากการใช้วัตถุดิบน้อยลงเช่นกัน ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ จึงสามารถช่วยลดต้นทุนและส่งเสริมการทำ CSR ให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับสิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายภายใต้สิทธิบัตรดังกล่าวครอบคลุม 14 ประเทศ การมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ทำให้มีความพร้อมลงทุนในธุรกิจผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มซึ่งต้องใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีมูลค่าสูง และการมีฐานการผลิตขนาดใหญ่ในประเทศไทยและเวียดนามของกลุ่มบริษัทที่สามารถผลิตสินค้าแทนกันได้ ก็เป็นจุดแข็งที่ทำให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเครื่องดื่มรายใหญ่มีความมั่นใจมากยิ่งขึ้นในคุณภาพของสินค้า ความต่อเนื่องของการผลิต และการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัท ด้วยเหตุผลดังกล่าว บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่า ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มสามารถแข่งขันได้อย่างเหมาะสม หรือยากที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้ามาแข่งขันเพิ่มเติม แต่บริษัทฯ ก็ไม่ได้นิ่งนอนใจและได้วางแนวทางรองรับความเสี่ยงเพิ่มเติมดังนี้

1. รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับทั้งลูกค้าในปัจจุบันและลูกค้ารายอื่นๆ ในอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถรับคำสั่งซื้อได้ในปัจจุบันอันเนื่องมาจากความพร้อมของกำลังการผลิต และเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้กลุ่มบริษัทรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีความต้องการสินค้าจำนวนมากได้ไม่ทั่วถึง โดยการให้ความรู้และช่วยเหลือในด้านการผลิตตามความเหมาะสมของโอกาสและความจำเป็น
2. เพิ่มปริมาณผลผลิตด้วยการลงทุนขยายกำลังการผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศและ/หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิต
3. พิจารณาปรับเปลี่ยนอายุของสัญญาขายสินค้าตามความเหมาะสมของโอกาสและการเจรจาทางการค้ากับลูกค้า
4. ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบและผู้ผลิตแม่พิมพ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น
5. จัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมจุดแข็งของตัวสินค้าอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เพื่อเสริมสร้างตราสินค้าให้แข็งแกร่งและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย
6. เน้นการให้บริการที่ครบวงจรควบคู่ไปกับการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ โดยการลงทุนในธุรกิจที่ต่อเนื่องทั้งการลงทุนโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ ธุรกิจรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ซึ่งนอกจากจะช่วยลดภาระในการลงทุนหรือการจัดหาผู้ผลิตรายอื่นของลูกค้าแล้ว ยังสามารถช่วยลดต้นทุนในการขนส่งให้แก่ลูกค้าได้ โดยกลุ่มบริษัทก็ได้รับผลตอบแทนเป็นคำสั่งซื้อในส่วนของฝาเกลียว (Closure) และหลอดพรีฟอร์ม (Preform) ที่สม่ำเสมอและแน่นอนมากขึ้น พร้อมกับรายได้ส่วนเพิ่มจากการรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม
7. ปรับฐานลูกค้าและฐานการผลิตของธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มด้วยการย้ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตไปยังประเทศที่สินค้ายังเป็นที่ต้องการของตลาดหรือเป็นประเทศที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น ประเทศเวียดนาม เป็นต้น ตามนโยบายของกลุ่มบริษัทที่ต้องการขยายฐานการผลิตและตลาดในต่างประเทศ เพื่อให้มีการใช้งานทรัพยากรสินที่ลงทุนอย่างคุ้มค่า
8. ติดตามกระแสและทิศทางของเทคโนโลยีในการผลิตอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะสิทธิบัตรหรือเทคโนโลยีเกิดใหม่ที่อาจมาแทนสิทธิบัตรหรือเทคโนโลยีในปัจจุบัน เพื่อให้บริษัทสามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและวางแผนกลยุทธ์ล่วงหน้าได้อย่างเหมาะสม แม้ว่าอาจจะไม่ได้เกิดขึ้นง่ายๆ หรือบ่อยๆ ก็ตาม เนื่องจากจะมีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงทั้งสายการผลิตของผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม นอกจากนี้ ด้วยความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีการฉีดขึ้นรูปพลาสติก การวิจัยและพัฒนากระบวนการผลิตและตัวผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง และการมีสัมพันธ์ที่ดีกับองค์กรต่างๆ หรือผู้ประกอบการที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานของแวดวงธุรกิจพลาสติก จะเป็นส่วนเสริมให้บริษัทฯ ได้รับทราบแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงได้
9. มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการลงทุนและขยายฐานลูกค้าของกลุ่มสินค้าอื่นภายใต้ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของยอดขายตามการเติบโตของอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจของประเทศ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling กลุ่มบรรจุภัณฑ์จำพวกถัง และ

ผลิตภัณฑ์เปลือกเบตเตอรี เป็นต้น เพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการลดคำสั่งซื้อหรือสูญเสียลูกค้าของกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม

3.1.2 ความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบ

เม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักเป็นผลพลอยได้จากการกลั่นน้ำมัน ซึ่งหากน้ำมันดิบในตลาดโลกมีการปรับราคาสูงขึ้นหรือลดลง จะมีผลทำให้ราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นหรือลดลงเช่นกัน แม้ว่าบริษัทจะซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่จากผู้ผลิตภายในประเทศ แต่ราคาปัจจัยที่ใช้ผลิตวัตถุดิบและราคาวัตถุดิบจะอ้างอิงกับราคาในตลาดโลกที่ซื้อขายกันด้วยเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของค่าเงินบาทกับเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา จึงมีผลต่อราคาวัตถุดิบด้วย นอกจากนี้ ระดับของอุปสงค์และอุปทานของการผลิตและการบริโภคทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศก็มีผลต่อราคาวัตถุดิบ เพราะหากราคาวัตถุดิบในตลาดโลกมีการปรับราคา ก็จะทำให้ต้องมีการปรับราคาขายในประเทศ

บริษัทมีปริมาณการใช้เม็ดพลาสติกคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60-70 ของต้นทุนของผลิตภัณฑ์ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงต่อความผันผวนของต้นทุนและการไม่สามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและสอดคล้องกับต้นทุนที่เปลี่ยนไปเมื่อเกิดภาวะความผันผวนของราคาวัตถุดิบได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. คณะกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบติดตามและประเมินการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบจากผู้ขายและผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ พิจารณาปริมาณการใช้ รวมถึงการเจรจาต่อรองราคากับผู้จำหน่าย
2. จัดหาแหล่งผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามที่บริษัทกำหนดจากในประเทศและต่างประเทศเพิ่มเติม เพื่อให้บริษัทมีแหล่งผลิตวัตถุดิบที่เพียงพอและเป็นทางเลือกในการสอบราคาวัตถุดิบจากผู้ขายหรือผู้ผลิตหลายรายก่อนการสั่งซื้อ เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบเงื่อนไขที่ดีที่สุด
3. ตรวจสอบและติดตามคุณภาพวัตถุดิบให้มีคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างสม่ำเสมอ ด้วยวิธีการสุ่มตรวจสอบวัตถุดิบโดยบริษัทกลางหรือหน่วยงานราชการที่รับบริการตรวจสอบคุณภาพ
4. หากวัตถุดิบมีแนวโน้มขึ้นราคา บริษัทจะซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าในปริมาณที่เพียงพอต่อการใช้ผลิตในระยะเวลาหนึ่งเพื่อสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตามที่ตกลงไว้ล่วงหน้ากับลูกค้า หรือหากราคาวัตถุดิบมีความผันผวนมาก บริษัทก็จะสั่งซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้งมากขึ้น
5. กรณีที่ราคาวัตถุดิบในต่างประเทศต่ำกว่าราคาภายในประเทศ บริษัทจะนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ
6. ใช้หลักการบริหารจัดการของ Supply Chain ในการประมาณการคำสั่งซื้อร่วมกับลูกค้าและประสานงานกับผู้ผลิตวัตถุดิบเพื่อให้การจัดส่งวัตถุดิบและการผลิตของบริษัทมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
7. เจรจาสัญญาหรือข้อตกลงขอปรับราคาขายสินค้ากับลูกค้าตามความเหมาะสม
8. กำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์บางกลุ่มในลักษณะของต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และการเปลี่ยนแปลงราคาขายตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบตามรอบระยะเวลาที่ตกลงร่วมกันกับ

ลูกค้า ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้บริษัทฯ สามารถรักษากำไรให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและไม่ผันผวนตามการเปลี่ยนแปลงของราคาราคาวัตถุดิบมากขึ้นไป

3.1.3 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันของธุรกิจขายตรงและธุรกิจเครือข่าย

ตลาดของธุรกิจขายตรงและธุรกิจเครือข่ายในประเทศไทยมีมูลค่าสูงและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมากและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งคู่แข่งที่เป็นธุรกิจขายตรงและเครือข่ายภายในประเทศและธุรกิจแบบข้ามชาติ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อระบบธุรกิจขายตรงและเครือข่ายของบริษัทฯ ไม่เติบโตเท่าที่ควร ตลอดจนสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาด หุ้นส่วนธุรกิจ และสมาชิกให้แก่บริษัทคู่แข่งได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. วางแผนการสั่งซื้อสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับปริมาณการขายของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองด้านราคาสินค้ากับผู้ผลิต โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าที่ขายดีในอันดับต้นๆ หรือเป็นสินค้าที่มีการหมุนเวียนซื้อขายเร็ว (Fast Moving) ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนของสินค้าสำเร็จรูปหรือปัญหาสินค้าหมดอายุได้
2. ใช้กลยุทธ์การสร้างตราสินค้าเพื่อสร้างฐานลูกค้าของธุรกิจให้มั่นคงและมีความจงรักภักดีต่อตราสินค้า (Customer Royalty Program) รวมถึงให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจในตัวสินค้าและการให้บริการแก่ลูกค้า
3. สร้างความเชื่อมั่นให้หุ้นส่วนธุรกิจและสมาชิกด้วยแผนการจ่ายค่าผลประโยชน์ตอบแทนที่ชัดเจน โปร่งใส และตรวจสอบได้ อีกทั้งฐานะการเงินที่มั่นคงของบริษัทฯ
4. มุ่งเน้นแนวทางการสร้างสรรค์นวัตกรรมทั้งในด้านระบบงานและผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ และผลักดันให้เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมในตลาดของธุรกิจเครือข่าย
5. กัดสรรสินค้าโดยพิจารณาผู้จำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยหลักเกณฑ์ในการเป็นคู่ค้าที่ดี (Good Supplier Selection Program) ซึ่งเป็นการพิจารณาผู้จำหน่ายสินค้าในด้านหลักๆ ได้แก่ การสนับสนุนด้านการตลาด การขนส่งและการกระจายสินค้า และการสนับสนุนด้านวิทยากร/ฝึกอบรม เป็นต้น ซึ่งช่วยลดปัญหาสต็อกคงค้างและก่อให้เกิดระบบการส่งสินค้าเมื่อต้องการใช้ (Just-in-time) นอกจากนี้ การคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายที่ได้มาตรฐานการปฏิบัติตามกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ผลิต รวมถึงการทำสัญญารักษาความลับสูตรการผลิตและข้อมูลผลิตภัณฑ์ จะช่วยสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าและเสริมภาพลักษณ์ที่ดีให้สินค้าของบริษัทฯ ตลอดจนช่วยป้องกันปัญหาสินค้าลอกเลียนแบบ
6. มุ่งเน้นและให้ความสำคัญต่อสินค้าที่อยู่ในกระแสนิยมหรือมีการตอบรับจากผู้บริโภคที่ดี ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรมสุขภาพและความงาม และผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรมเกษตร ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าหลักในการดำเนินธุรกิจในขณะนี้ รวมถึงขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นด้วยการนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและนักธุรกิจขายตรงและเครือข่าย และมีตลาดรองรับในระดับที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการวางตลาดสินค้าใหม่

7. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ เมียนมาร์ ลาว กัมพูชา มาเลเซีย ฯลฯ เพื่อลดความเสี่ยงของตลาดภายในประเทศ เพิ่มโอกาสทางธุรกิจและรองรับความต้องการของสมาชิกที่ต้องการขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้น ภายใต้หลักแนวทางธุรกิจแบบรหัสเดียวทำธุรกิจได้ทั่วโลก หรือ One Code One World
8. สรรหาและร่วมเป็นพันธมิตรกับธนาคารชั้นนำทั้งในประเทศและในภูมิภาคอาเซียน เพื่อช่วยสนับสนุนและพัฒนาให้ระบบการจ่ายชำระค่าสินค้าและการจ่ายค่าผลประโยชน์ตอบแทนเป็นไปอย่างถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็ว อีกทั้งมีความทันสมัยและโดดเด่นด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ
9. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจและสามารถตอบสนองความต้องการของนักธุรกิจขายตรงและเครือข่ายทั้งในด้านส่งเสริมการผลักดันยอดขายและด้านอื่นๆ ได้มากขึ้น

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

3.2.1 ความเสี่ยงด้านการผลิต

ผงเมลามีนซึ่งวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนซึ่งเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะและมีผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศไม่มกรายนัก ในขณะที่กลุ่มบริษัทมีความต้องการใช้ผงเมลามีนเพิ่มมากขึ้นตามการเติบโตของธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และการขยายฐานการผลิตในประเทศอินเดียและเวียดนาม ดังนั้น กลุ่มบริษัทอาจประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และส่งผลให้ยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของกลุ่มบริษัทไม่สามารถเติบโตได้ตามที่ควร

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. บริษัทฯมีสัดส่วนการถือหุ้นอยู่ร้อยละ 45 ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตผงเมลามีนรายสำคัญให้บริษัทฯ และจากการวิจัยและพัฒนาวัตถุดิบร่วมกันตลอดจนกำลังการผลิตของบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ที่มีอยู่อย่างเพียงพอต่อความต้องการของบริษัทฯและยังสามารถจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิตรายอื่นได้อีก ทำให้บริษัทฯมีความมั่นใจว่ามีแหล่งวัตถุดิบผงเมลามีนที่มีคุณภาพและไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ
2. บริษัทฯมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตผงเมลามีนรายอื่นและเป็นคู่ค้ากันมานาน และมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพในต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ในราคาที่เหมาะสม และมั่นใจได้ว่าวัตถุดิบจะมีปริมาณเพียงพอต่อการผลิตที่มีการขยายตัว หรือสามารถรองรับการขยายฐานการผลิตทั้งในประเทศและในกลุ่มประเทศเป้าหมายได้

ส่วนของเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม บริษัทฯไม่มีความเสี่ยงต่อการประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากมีผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลายราย ประกอบกับบริษัทฯสามารถจัดหาได้จากแหล่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

3.2.2 ความเสี่ยงด้านแรงงาน

การปรับขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำทั่วประเทศ การเติบโตของหลายอุตสาหกรรม และการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้กลุ่มแรงงานมีฝีมือในประเทศไทยมีโอกาสและทางเลือกในการประกอบอาชีพมากขึ้น ประกอบกับประเทศไทยเริ่มเข้าสู่การเป็นประเทศของสังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) และมีจำนวนประชากรวัยทำงานในอัตราส่วนที่ลดลง จึงอาจส่งผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานมีฝีมือและต้นทุนแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้นจากการเพิ่มค่าแรงพิเศษเพื่อการจูงใจ ซึ่งเหตุปัจจัยดังกล่าวกระทบกระบวนการผลิตสินค้าแมลามีน 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 นอกเหนือจากค่าแรงตามที่กฎหมายกำหนด สิทธิในการได้รับการอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ รวมถึงโอกาสที่จะได้รับความก้าวหน้าในอาชีพและการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ผ่านกระบวนการส่งเสริมและปลูกฝังจิตสำนึกของการรักองค์กรและร่วมเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ทั้งนี้เพื่อเป็นแรงจูงใจให้พนักงานอยู่กับองค์กรในระยะยาว
6. ร่วมกับสถาบันการศึกษาชั้นนำในการพัฒนาเครื่องจักรอัตโนมัติหรือกึ่งอัตโนมัติเพื่อลดการพึ่งพาแรงงาน
7. ปรับเปลี่ยนชั่วโมงการทำงานของพนักงาน เพื่อวัตถุประสงค์ของการบริหารต้นทุนการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานโดยไม่ลดผลผลิต
8. ขยายฐานการผลิตไปยังประเทศที่แรงงานมีศักยภาพในการผลิต ยังไม่เกิดภาวะขาดแคลนแรงงาน และมีอัตราค่าแรงที่เหมาะสม

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากการผิดข้อกำหนดทางการเงิน

บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางการเงิน ซึ่งระบุไว้ในสัญญาเงินกู้ระหว่างบริษัทฯ กับสถาบันการเงินที่เป็นเจ้าหนี้ และยังคงมีผลอยู่จนกว่าบริษัทฯ จะชำระคืนหนี้เงินกู้เสร็จสิ้น ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดทางการเงิน อาจทำให้บริษัทฯ ตกอยู่ในสถานะการผิดนัดชำระหนี้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้จัดทำประมาณการงบการเงินขึ้นใช้ภายในองค์กร เพื่อเป็นเครื่องมือของฝ่ายบริหารในการประมาณการอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ตลอดจนติดตามผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละงวดเพื่อลดโอกาสของการปฏิบัติผิดข้อกำหนดทางการเงิน

3.3.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การส่งออกสินค้า และการนำเข้าวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป เครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของกลุ่มบริษัท รวมถึงเงินกู้ยืมส่วนหนึ่งของบริษัทย่อย มีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทำให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถประมาณการรายได้และต้นทุน ค่าใช้จ่ายทางการเงิน ตลอดจนกระแสเงินสดได้อย่างแม่นยำ

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทมีรายได้จากการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด และจะเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจส่งออก ขณะที่การนำเข้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ก็สั่งซื้อเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเช่นเดียวกัน แต่การใช้จ่ายจะผันแปรขึ้นอยู่กับงบลงทุนในสินทรัพย์ในแต่ละปี บริษัทฯ ได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยใช้วิธีบริหารกระแสเงินสดรับและจ่ายเงินตราต่างประเทศให้มีความสมดุล (Natural Hedge) ควบคู่กับการพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตามความเหมาะสม การทำสัญญาดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถทราบรายได้ ต้นทุนของสินค้า และกระแสเงินสดที่แน่นอน ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมของบริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เจรจาและเสนอราคาขายสินค้าให้ลูกค้าในบางประเทศและบางรายเป็นเงินสกุลอื่น นอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐอเมริกา อาทิ สกุลเงินบาทซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการส่งออกเป็นสกุลเงินบาทประมาณร้อยละ 30 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด ควบคู่กับการซื้อสินค้าด้วยสกุลเงินที่หลากหลาย เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและลดผลกระทบจากการพึ่งพิงเงินสกุลใดสกุลหนึ่งมากเกินไป

ส่วนของบริษัทย่อยในต่างประเทศมีรายได้เป็นเงินสกุลท้องถิ่นจากการจำหน่ายให้ลูกค้าภายในประเทศมากกว่าร้อยละ 90 ขณะที่การนำเข้าวัตถุดิบ เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต รวมถึงเงินกู้ยืมส่วนหนึ่งของบริษัทย่อยแห่งนั้นส่วนใหญ่สั่งซื้อหรือกู้ยืมเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และจะผันแปรตามปริมาณการใช้วัตถุดิบ งบลงทุนในสินทรัพย์ในแต่ละปี และนโยบายการจัดหาแหล่งเงินทุนและภาวะอัตราดอกเบี้ย บริษัทฯ ได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในแนวปฏิบัติเช่นเดียวกันกับของบริษัทฯ ตามสภาวะการณ์ ทั้งการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศเพื่อเพิ่มรายรับสกุลเงินตราต่างประเทศ ควบคู่กับการหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบในประเทศเพื่อลดการนำเข้า หรือเจรจาขอซื้อสินค้านำเข้าจากผู้จำหน่ายเป็นเงินสกุลอื่นนอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและลดผลกระทบจากการพึ่งพิงเงินสกุลใดสกุลหนึ่งมากเกินไป นอกจากนี้ การวางแผนการลงทุน แผนการจัดหาแหล่งเงิน ตลอดจนการพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ก็เป็นอีกหนึ่งแนวทางที่จะช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนให้แก่บริษัทฯ ได้

3.3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ประกอบด้วย

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

ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงของการขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยซึ่งอิงกับอัตราลอยตัวดังกล่าวเมื่ออัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดมีความผันผวน

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ มีแนวทางรองรับเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยดังนี้

- จัดทำประมาณการเงินสดและแผนการลงทุนไว้ล่วงหน้าเพื่อที่บริษัทฯ จะได้มีเวลาเพียงพอในการจัดหาและพิจารณาแหล่งเงินต่างๆ ที่มีเงื่อนไขและต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมกับบริษัทฯ
- จัดหาวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกในการใช้เงินกู้ยืมระยะสั้น
- พิจารณาชำระคืนเงินต้นก่อนกำหนดเพิ่มเติมตามสภาพคล่องส่วนเกินของบริษัทฯ และประเภทของอัตราดอกเบี้ยของวงเงินกู้ที่บริษัทฯ วางแผนชำระคืน ซึ่งบางวงเงินกู้บริษัทฯ สามารถกระทำได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มและไม่ผิดต่อเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้
- ติดตามข้อมูลการเคลื่อนไหวของภาวะอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดและปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย เพื่อใช้ประเมินทิศทางของอัตราดอกเบี้ยและเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยเมื่อบริษัทฯ มีความจำเป็นต้องจัดหาเงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มเติม พร้อมทั้งเปรียบเทียบกับต้นทุนทางการเงินกรณีระดมเงินทุนจากแหล่งอื่นที่มีใช้ธนาคารพาณิชย์ เช่น การออกหุ้นกู้ เป็นต้น
- พิจารณาเลือกใช้เงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยที่อิงอัตราลอยตัวอื่นๆ สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวที่จะจัดหาเพิ่มเติม เพื่อช่วยถ่วงดุลหรือกระจายความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด
- พิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินอื่นเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและบริษัทฯ สามารถทราบภาระต้นทุนทางการเงินที่แน่นอน

3.3.4 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

การขายสินค้าให้ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นการขายเชื่อทั้งลูกค้าภายในและต่างประเทศ มีการจัดจำหน่ายให้ลูกค้ารายเก่าที่ซื้อขายกับบริษัทฯ มานาน และลูกค้ารายใหม่ๆ ตามฐานลูกค้าของบริษัทฯ ที่เพิ่มมากขึ้น

เรื่อยๆ รวมถึงมีระยะเวลาการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่ต่างๆ กัน ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บชำระหนี้จากลูกค้าได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้กำหนดเกณฑ์การจัดระดับความน่าเชื่อถือของลูกค้า การหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับลูกค้า และการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นก่อนการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ทำให้ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ ไม่มีสาระสำคัญ การกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวกับลูกหนี้การค้าอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ แม้ว่าลูกค้าของบางสายธุรกิจจะมีน้อยรายก็ตาม เนื่องจากเป็นลูกค้าขนาดใหญ่ และมีความน่าเชื่อถือด้านฐานะการเงิน ประกอบกับบริษัทฯ ยังมีลูกค้ารายอื่นอีกเป็นจำนวนมาก มีตลาดที่กระจายอย่างหลากหลาย มีประสิทธิภาพการเก็บหนี้ในอดีต การควบคุมการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ตลอดจนวิเคราะห์และติดตามความสามารถในการชำระเงินของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยอาจปรับเปลี่ยนวงเงินและระยะเวลาการให้เครดิตอย่างเป็นระบบตามพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้า ตลอดจนกำหนดมาตรการในการติดตามและเร่งรัดการชำระหนี้รายที่มีการชำระเงินล่าช้าเกินกำหนด ทำให้ฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่าจะไม่มีความเสี่ยงทางด้านการให้สินเชื่อเพิ่มเติมจากจำนวนเงินที่บริษัทฯ ได้บันทึกไว้เป็นค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้ว

กรณีลูกค้าต่างประเทศโดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่หรือลูกค้าที่บริษัทฯ ยังไม่มีความมั่นใจในฐานะการเงิน บริษัทฯ จะกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินด้วยเลตเตอร์ออฟเครดิต 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
 4. โรงงานโคราช เนื้อที่ 48 ไร่ 0 งาน 0 ตารางวา
- ศูนย์จำหน่ายสินค้าของธุรกิจขายตรงและธุรกิจเครือข่าย รวม 16 สาขา และศรีไทย ซูเปอร์เอทส์เล็ก 1 สาขา ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และต่างจังหวัด
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตของโรงงานแต่ละสาขา

บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 ของทรัพย์สินหลักของบริษัทฯดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ทรัพย์สิน	ที่ดินและอาคาร	เครื่องจักรและอุปกรณ์	รวม
สำนักงานใหญ่และโรงงานสุขสวัสดิ์	247.16	373.85	621.01
โรงงานบางปู	26.70	274.53	301.23
โรงงานอมตะนคร ชลบุรี	276.46	1,703.53	1,979.99
โรงงานโคราช	* 146.65	251.36	398.01
ศูนย์จำหน่ายสินค้า	55.94	-	55.94
รวม	752.91	2,603.27	3,356.18

หมายเหตุ * รวมมูลค่าที่ดินและอาคารของพื้นที่บางส่วนที่ไม่ได้ใช้ในการประกอบธุรกิจหลัก โดยจัดประเภทเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งหากไม่รวมมูลค่าของพื้นที่ดังกล่าว มูลค่าสุทธิตามบัญชีของที่ดินและอาคาร โรงงานโคราชที่บริษัทฯใช้ในการประกอบธุรกิจหลักและมูลค่าสุทธิตามบัญชีรวมของทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จะเท่ากับ 106.07 ล้านบาท และ 3,315.60 ล้านบาท ตามลำดับ

แม้ว่าบริษัทมีการจัดหาทรัพย์สินเพิ่มเติม แต่มูลค่าสุทธิตามบัญชีของทรัพย์สินหลักดังกล่าวก็ลดลงจากปี พ.ศ. 2558 จากการจำหน่ายสินทรัพย์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายให้แก่บริษัทย่อยในต่างประเทศ และค่าเสื่อมราคา ระหว่างปี บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หัวข้อ 15 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ หน้า 73 – 77

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เช่าพื้นที่อาคารส่วนหนึ่งเพื่อใช้เป็นสำนักงานขายของธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ตเวิร์ค มีระยะเวลาการเช่า 1-3 ปี โดยในปี พ.ศ. 2559 บริษัทฯ มีค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการอื่นๆ เป็นเงินจำนวน 12.15 ล้านบาท

ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีทรัพย์สินติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน โดยภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 2,187.08 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนทั้งหมดที่บริษัทฯ มีอยู่กับทุกสถาบันการเงิน และวงเงินกู้ยืมระยะยาวที่บริษัทฯ จะจัดหาเพิ่มเติมในอนาคตเพื่อการลงทุนตามแผนงานประจำปี มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของ บริษัทฯ ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) เท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจัดหา วงเงินสินเชื่อของบริษัทฯ

2) บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด

บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด (“KTT”) ใช้พื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯ เป็นที่ตั้ง สำนักงานและโรงงาน เนื้อที่ 4 ไร่ 3 งาน 57.5 ตารางวา โดยได้ต่ออายุสัญญาเช่าฉบับล่าสุดกับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2557 ระยะเวลาการเช่า 3 ปี และมีอัตราค่าเช่าปีละ 1.50 ล้านบาท

นอกจากนี้ KTT ยังมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและ ไม่ติดภาระจำนอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 40.11 ล้านบาท

เนื่องจากฐานะทางการเงินและสภาพคล่องที่ดี ทำให้ KTT มีความต้องการใช้วงเงินสินเชื่ออย่างลง ประกอบกับเพื่อเป็นการลดภาระการค้ำประกันของบริษัทฯ ซึ่งเป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อดังกล่าว และ KTT ก็ ไม่มีภาระหนี้ตามวงเงินสินเชื่อค้าง ดังนั้น ในปี พ.ศ. 2559 KTT จึงได้ขอยกเลิกวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนรวม จำนวน 50.0 ล้านบาท และได้ถอนหลักประกันวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่เป็นการค้ำประกันโดยบริษัทฯ จากธนาคาร พาณิชย์ในประเทศ 2 แห่ง

อย่างไรก็ตาม ด้วยความไว้วางใจและการให้ความสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศราย ใหม่ ซึ่งเสนอวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไม่มีหลักประกันทั้งการจำนองทรัพย์สินและการค้ำประกัน จำนวน 10.0 ล้านบาท ให้แก่ KTT โดยมีหลักประกันเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในทรัพย์สินของ KTT ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) เท่านั้น ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 KTT มีวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนคงเหลือจำนวน 10.0 ล้านบาท

3) บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด

บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด (“PETB”) ได้เช่าพื้นที่ส่วนหนึ่งของสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ เพื่อเป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนอง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก PETB มีผลประกอบการที่ถดถอยและขาดทุนสะสมเพิ่มขึ้นจากการลดค่าตั้งซื้อของลูกค้ารายใหญ่และไม่สามารถหาลูกค้าทดแทนได้ จึงได้ขายเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตส่วนใหญ่ให้แก่บริษัทย่อยของบริษัทฯ ในต่างประเทศเพื่อขยายฐานการผลิตและตลาดของกลุ่มบริษัทในต่างประเทศ และจดทะเบียนเลิกบริษัทตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

4) บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด

บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด (“SNP”) ใช้พื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน เนื้อที่ 1 ไร่ 3 งาน 47.5 ตารางวา โดยในปี พ.ศ. 2559 SNP ได้ต่ออายุสัญญาเช่าแบบปีต่อปีกับบริษัทฯ และมีค่าเช่าต่อปีเป็นเงินจำนวน 0.57 ล้านบาท

นอกจากนี้ SNP ยังมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 13.61 ล้านบาท

ปัจจุบัน SNP ไม่มีภาระหนี้เงินกู้และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนกับสถาบันการเงินใดๆ

5) Srithai (Vietnam) Company Limited

- สำนักงานใหญ่ และ โรงงาน 2 แห่ง คือ

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1. สำนักงานใหญ่และ โรงงานที่ 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”) ได้เช่าจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม 2 แห่ง รวม 2 สัญญาเช่า ประกอบด้วย

สัญญาฉบับที่ 1 เป็นสัญญาเช่าที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone ซึ่งมีอายุของสิทธิการเช่ารวมเป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 48 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 โดยมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2559 จำนวนเทียบเท่า 32,727 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (เทียบเท่าประมาณ 1 ล้านบาท)

สัญญาฉบับที่ 2 เป็นสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโรงงานที่ Viet Huong Industrial Zone ซึ่งอายุของสัญญาเช่ามีระยะเวลา 4 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 โดยมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2559 จำนวนเทียบเท่า 69,108 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (เทียบเท่าประมาณ 2 ล้านบาท) SVN มีสิทธิที่จะต่ออายุสัญญาเช่าฉบับนี้ได้ครั้งละ 4 ปี รวม 4 ครั้ง รวมเป็นระยะเวลาที่ต่ออายุสัญญาเช่าได้ทั้งสิ้น 16 ปี ซึ่งจะทำให้สัญญาสิ้นสุดในปี พ.ศ. 2575

SVN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองในส่วนของอาคารสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone เท่านั้น โรงงานทั้งสองแห่งไม่ติดภาระจำนอง และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวนเงินเทียบเท่า 100.03 ล้านบาท

ส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต SVN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองเช่นเดียวกัน มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวนเงินเทียบเท่า 725.46 ล้านบาท

ในปี พ.ศ. 2558 SVN ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนามเพิ่มเติมอีกหนึ่งแห่ง อยู่ไม่ไกลจากที่ตั้งของโรงงานและสำนักงานใหญ่ของ SVN มีเนื้อที่ 18 ไร่ 3 งาน 75 ตารางวา อายุสัญญาเช่า 43 ปี ค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดเป็นเงินจำนวน 1.55 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (เทียบเท่าประมาณ 56 ล้านบาท) และไม่มีค่าเช่ารายเดือน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ก่อสร้างอาคารโรงงานสำหรับรองรับการขยายธุรกิจและกำลังการผลิตของ SVN ในอนาคต ทั้งนี้ SVN อยู่ระหว่างประเมินสถานะของตลาดและลูกค้าในประเทศเวียดนาม รวมถึงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของการใช้ที่ดินดังกล่าว

ภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวของ SVN ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 446,238 ล้านบาทเวียดนามคงหรือเทียบเท่ากับ 713.98 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนทั้งหมดที่ SVN มีอยู่กับทุกสถาบันการเงินทั้งในประเทศเวียดนามและประเทศไทย และวงเงินกู้ยืมระยะยาวที่ SVN จะจัดหาเพิ่มเติมในอนาคตเพื่อการลงทุนตามแผนงานประจำปี มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของ SVN ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) และ/หรือ Letter of Comfort ที่ออกโดยบริษัทฯ เท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจัดการทางการเงินสินเชื่อของบริษัทฯ สำหรับกลุ่มบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 และมีผลประกอบการดี สามารถพึ่งพาตนเองได้

6) Srithai (Hanoi) Company Limited

Srithai (Hanoi) Company Limited (“SHN”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.0 โดย SVN ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม เพื่อก่อสร้างเป็นสำนักงานและโรงงาน ด้วยเนื้อที่ 14 ไร่ 0 งาน 44.5 ตารางวา อายุสัญญาเช่า 43 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 ค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดเป็นเงินจำนวน 42,039 ล้านบาทเวียดนามคงหรือเทียบเท่ากับ 63.06 ล้านบาท และไม่มีค่าเช่ารายเดือน ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสิทธิการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 40,080 ล้านบาทเวียดนามคงหรือเทียบเท่ากับ 64.13 ล้านบาท โดยจำนวนเงินเทียบเท่าเงินบาทที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากอัตราแลกเปลี่ยน

SHN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองในส่วนของอาคารสำนักงานและโรงงาน โดยไม่ติดภาระจำนอง และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวนเงินเทียบเท่า 162.03 ล้านบาท

ส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต SHN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองเช่นเดียวกัน มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวนเงินเทียบเท่า 187.45 ล้านบาท

วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนในปัจจุบันที่ SHN ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศเวียดนามและประเทศไทยรวมจำนวน 7.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (เทียบเท่าประมาณ 252 ล้านบาท) มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดย SVN

7) Srithai Superware Manufacturing Private Limited

Srithai Superware Manufacturing Private Limited (“SSMP”) ทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศอินเดีย เพื่อก่อสร้างเป็นสำนักงานและโรงงาน ด้วยเนื้อที่ 17 ไร่ 2 งาน 70.75 ตารางวา อายุสัญญาเช่า 99 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556 และมีค่าสิทธิการเช่าแบบชำระครั้งเดียวทั้งจำนวนรวมเป็นเงิน 98.46 ล้านบาท หรือเทียบเท่ากับ 48.72 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสิทธิการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 97.06 ล้านบาท หรือเทียบเท่ากับ 48.13 ล้านบาท

SSMP ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองในส่วนของอาคารสำนักงานและโรงงาน โดยไม่ติดภาระจำนอง และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวนเงินเทียบเท่า 128.69 ล้านบาท

ส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต SSMP ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองเช่นเดียวกัน มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวนเงินเทียบเท่า 126.84 ล้านบาท

8) Srithai Superware India Limited

สำนักงานและคลังสินค้าตั้งอยู่ในเมือง Gurgaon, Mumbai และ Guwahati โดยเป็นการทำสัญญาเช่าจากผู้ให้เช่าแต่ละราย และมีระยะเวลาการเช่า 3 ปี ค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ทุกแห่งสำหรับปี พ.ศ. 2559 รวมเป็นเงินเทียบเท่ากับ 1.04 ล้านบาท และเนื่องจากธุรกิจของ Srithai Superware India Limited (“SSI”) เป็นธุรกิจซื้อขายไปทรัพย์สินหลักอื่นที่ SSI ใช้ในการประกอบธุรกิจ จึงมีเพียงเครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน

9) บริษัท ศรีไทยโมลต์ส จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทยโมลต์ส จำกัด (“SMO”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่ 14 ไร่ 2 งาน 75 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกรรมสิทธิ์ของตนเอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 32.18 ล้านบาท และ 57.63 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทรัพย์สินบางส่วนที่ติดจำนองอยู่กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ได้แก่ ที่ดินเนื้อที่ 10 ไร่ 3 งาน 32.6 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับสำหรับวงเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 SMO มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 14.67 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 37.0 ล้านบาท

10) บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด (“SMW”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่รวม 11 ไร่ 1 งาน 73 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกรรมสิทธิ์ของตนเอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 177.70 ล้านบาท และ 440.06 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทรัพย์สินบางส่วนที่ติดจำนองอยู่กับธนาคารผู้ให้สินเชื่อแต่ละรายดังนี้

1. เครื่องจักรส่วนหนึ่งติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศและข้อตกลงที่จะไม่นำที่ดินจำนวน 2 แปลง พร้อมสิ่งปลูกสร้างไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพันตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวในโครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน ซึ่ง ณ

- วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 0.82 ล้านบาท ภายใต้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ส่วนนี้
2. ที่ดินเนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 21 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องจักรส่วนหนึ่ง ติดจํานองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศและข้อตกลงที่จะไม่นําทํานิติกรรมใด ๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพัน ตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 68.51 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 40.0 ล้านบาท ภายใต้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ส่วนนี้
 3. เครื่องจักรส่วนหนึ่งติดจํานองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ และข้อตกลงที่จะไม่นําทํานิติกรรมใด ๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพัน ตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 84.35 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 55.0 ล้านบาท ภายใต้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ส่วนนี้
 4. ข้อตกลงที่จะไม่นําทํานิติกรรมใด ๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพัน ตลอดอายุสัญญาเงินกู้ กับบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในประเทศ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวที่จัดหาเพิ่มเติมในระหว่างปี พ.ศ. 2559 ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 50.00 ล้านบาท ภายใต้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ส่วนนี้

4.1.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทประกอบด้วย ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อใช้ในการดำเนินงานและสิทธิบัตรทางการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ สิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายฝาเครื่องดื่ม และสิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บางรายการของสายธุรกิจซุ้มาขายไป สิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าตามสัญญาต่างๆ ตลอดจนการใช้ประโยชน์ของลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ของบริษัทมีอายุระหว่าง 5 – 10 ปี บริษัทได้แสดงรายละเอียดและมูลค่าตามบัญชีสุทธิของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หัวข้อ 16 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ หน้า 78 – 79

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกับธุรกิจหลักของบริษัท ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติก ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจซุ้มาขายไปและสายงานแม่พิมพ์ ที่มีศักยภาพในการสร้างผลกำไรและมีโอกาสในการเจริญเติบโต เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์หรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทตามแผนกลยุทธ์ที่ต้องการเน้นให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจของบริษัท และเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น

อย่างไรก็ตาม หากเป็นการลงทุนในกลุ่มธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ที่บริษัทให้ความสำคัญตามนโยบายของบริษัท หรือมีความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษด้วยเทคนิคเฉพาะทาง ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม

และกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling บริษัทก็มีนโยบายที่จะลงทุนในสัดส่วนที่ทำให้บริษัทนั้นมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเพื่อให้บริษัทมีอำนาจในการควบคุม กำหนดนโยบาย และบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทนั้นได้

ในการดูแลและบริหารงานบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งบุคคลเพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือผู้บริหารของบริษัท หรือบุคคลใดๆ ที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์เหมาะสมในธุรกิจนั้นๆ เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในจำนวนที่สอดคล้องกับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท หรือเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการ หรือออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้

4.3 การประเมินราคาทรัพย์สิน

บริษัทฯ ไม่มีการประเมินราคาทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและการผลิตในปี พ.ศ. 2559

4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินที่ไม่ได้ใช้ในการประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทและถือครองไว้เพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าระยะยาวหรือยังมิได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้ในอนาคต โดยจัดเป็นสินทรัพย์ประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ตามที่แสดงในงบการเงินของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ที่ดินเปล่า ที่ดินและอาคาร และอาคารห้องชุด ซึ่งมีอยู่หลายแห่งทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรมตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 125.88 ล้านบาท และ 1,108.75 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หัวข้อ 14 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน – สุทธิ หน้า 70 – 72

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมาย ดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของเจ้าของ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็น ตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท :	บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์ :	SITHAI
เลขทะเบียนบริษัท :	0107536001516
ประเภทธุรกิจ :	<ol style="list-style-type: none"> ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน ธุรกิจซื้อขายไป โดยการจัดหาสินค้าจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว :	2,709,904,800 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 2,709,904,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 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) :	<p>โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน</p> <p>โรงงานโคราช</p> <p>335 หมู่ 6 เขตนิคมอุตสาหกรรมสุรนารี ถนนราชสีมา-โชคชัย</p> <p>ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000</p> <p>โทรศัพท์ 66 4421 2100 โทรสาร 66 4421 2036</p> <p>สำนักงาน ศรีไทย เน็ตเวิร์ค</p> <p>9 อาคารภคินท์ ชั้น 1 ห้องเลขที่ 109 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง</p> <p>เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400</p> <p>โทรศัพท์ 66 2246 1111 โทรสาร 66 2246 1112</p> <p>URL : www.srithainetwork.com</p>
รอบระยะเวลาบัญชี :	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
เลขานุการบริษัท/	นายปริญญ์ ผลนิเวศ
หัวหน้าหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ :	<p>บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)</p> <p>15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ</p> <p>กรุงเทพฯ 10140</p> <p>โทรศัพท์ 66 2427 0088, 66 2874 5016 โทรสาร 66 2428 9675</p>
นายทะเบียนหลักทรัพย์ :	<p>บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด</p> <p>93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก</p> <p>แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400</p> <p>โทรศัพท์ 66 2009 9000 โทรสาร 66 2009 9991</p>
ผู้สอบบัญชี :	<p>นายชัยศิริ เรืองฤทธิ์ชัย</p> <p>ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4526</p> <p>บริษัท ไพร์ชแอดเวอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด</p> <p>ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์</p> <p>179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120</p> <p>โทรศัพท์ 66 2286 9999, 66 2344 1000 โทรสาร 66 2286 5050</p>
ที่ปรึกษากฎหมาย :	<p>1. บริษัท สำนักงานกฎหมายนิติปริชา จำกัด</p> <p>69/33 ซอยโรงพยาบาลนครเอเรนส์ เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400</p> <p>โทรศัพท์ 66 2252 9494, 66 2251 3225</p> <p>โทรสาร 66 2251 3226, 66 2255 5201</p> <p>2. สำนักงานกฎหมาย มารุต – รุจิระ บุนนาค</p> <p>16-18 ถนนบุญศิริ แขวงศาลเจ้าพ่อเสือ เขตพระนคร กรุงเทพฯ 10200</p> <p>โทรศัพท์ 66 2221 2191-4 โทรสาร 66 2226 3321, 66 2622 1262</p>

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. บิลด์ จำกัด ⁽¹⁾
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
 เขตราษฎร์บูรณะ 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
- ⁽¹⁾ จดทะเบียนเลิกบริษัทในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี
3. **ชื่อ** : บริษัท ศรีไทย นาโนพลาส จำกัด
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

4. **ชื่อที่ตั้ง** : **Srithai (Vietnam) Company Limited**
: 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 40,000,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
ทุนชำระแล้ว : เทียบเท่า 40,000,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว

5. **ชื่อที่ตั้ง** : **Srithai (Hanoi) Company Limited**
: 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 : 424,920 ล้านเวียดนามดอง
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
(ทางอ้อมผ่าน Srithai (Vietnam) Company Limited)

6. **ชื่อที่ตั้ง** : **Srithai Superware Manufacturing Private Limited**
: SM-22, GIDC Sanand-II (Bol), Taluka Sanand, Ahmedabad-382170,
Gujarat, Republic of India
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 91 271 761 8905
ทุนจดทะเบียน : 720,000,000 อินเดียรูปี ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 72,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 อินเดียรูปี
ทุนชำระแล้ว : 720,000,000 อินเดียรูปี⁽²⁾
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
⁽²⁾ เมื่อรวมกับจำนวนเงินที่ชำระเป็นค่าส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 179.975 ล้านอินเดียรูปี จะทำให้เงินลงทุนทั้งหมด
ในบริษัทย่อยเท่ากับ 899.975 ล้านอินเดียรูปี

7. **ชื่อที่ตั้ง** : **Srithai Superware India Limited**
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน
โทรศัพท์ : 91 124 411 0406
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
8. **ชื่อที่ตั้ง** : **บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด**
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างผลิตแม่พิมพ์ และผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติก
เพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 3837 9280
โทรสาร : 0 3847 6351
ทุนจดทะเบียน : 100,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 100,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 71.0 ของทุนชำระแล้ว
9. **ชื่อที่ตั้ง** : **บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด**
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 : ค้าขายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
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.
ที่ตั้ง : Lot 18, Jalan Sementa 27/91, Section 27, 40400 Shah Alam,
 Selangor Darul Ehsan, Malaysia
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
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)

3. **ชื่อ** : บริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด
ที่ตั้ง : 1 ถนนปิ่นชนม์ไทย 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 ชีวามาลา 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 ศรีไทยบรรจุกภัณฑ์ 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. **ชื่อที่ตั้ง** : บริษัท ศรีไทย-อิตโต้ (ประเทศไทย) จำกัด
ประเภทธุรกิจ : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
โทรศัพท์ : เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ
โทรสาร : ค้าขายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
ทุนจดทะเบียน : 0 2427 0088
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ : 0 2874 5015
ทุนชำระแล้ว : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : 10,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 50.0 ของทุนชำระแล้ว

บริษัทอื่น

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

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ในปี พ.ศ. 2559 และภายหลังวันที่ในงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 บริษัทฯ ไม่มีข้อมูลและ/หรือเหตุการณ์ใดๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญเพิ่มเติม นอกเหนือไปจากที่บริษัทฯ ได้เปิดเผยสารสนเทศแก่ผู้ลงทุนอย่างเท่าเทียมกันผ่านช่องทาง ELCID ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนเว็บไซต์และหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯ