

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ

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

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจให้มีความเหมาะสมกับวิสัยทัศน์ (Vision) และพันธกิจ (Mission) วิสัยทัศน์และพันธกิจได้รับการทบทวนทุกปี ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนปัจจัยภายในและภายนอก ทั้งนี้ วิสัยทัศน์และพันธกิจที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทในปี พ.ศ. 2560 เป็นดังนี้

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 เปลี่ยนชื่อกิจการเป็น “หจก.อุตสาหกรรมศรีไทยซูเปอร์แวร์” และปรับโครงสร้างการบริหารงานโดยแต่งตั้งนายสนั่น อังอุบลกุล ดำรงตำแหน่งผู้จัดการ โรงงาน และได้เพิ่มประเภทธุรกิจอีกประเภทหนึ่งคือ ผลิตเครื่องใช้เมลามีนบนโต๊ะอาหาร

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

บริษัทฯ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 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

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

ปี พ.ศ. 2558 บริษัทฯ จัดทำ rebranding และเริ่มใช้โลโก้ใหม่เพื่อให้มีความเป็นสากล รองรับธุรกิจที่หลากหลาย มีความทันสมัย และลูกค้าจดจำง่าย ดังนี้

Brand บริษัทฯ (Corporate Brand)



Brand สินค้า



Brand ประเภทธุรกิจ



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

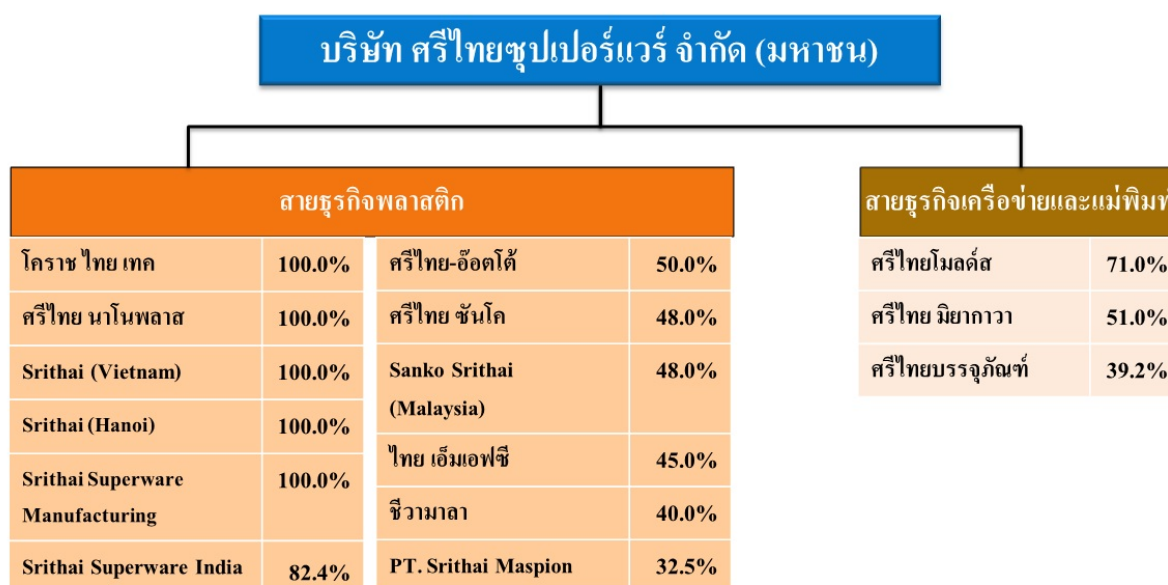
การดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทฯให้ความสำคัญและมุ่งเน้นขยายธุรกิจและฐานลูกค้าของสายธุรกิจพลาสติกทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนซึ่งเป็นสายธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการขยายฐานการผลิตและลูกค้าในต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศในแถบอาเซียน ซึ่งบริษัทฯประสบความสำเร็จจากการลงทุนในประเทศเวียดนามผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯที่มีการเติบโตทั้งในด้านธุรกิจและรายได้ และโอกาสเติบโตต่อเนื่องในอนาคตตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศเวียดนาม รวมถึงการลงทุนผ่านบริษัทย่อยในประเทศอินเดียเพื่อแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และการขยายตลาดในประเทศอินเดีย นอกจากนี้ แผนกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ อาทิ การเจรจาเข้าซื้อกิจการ การปรับโครงสร้างทางธุรกิจ การสรรหาวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศเพื่อพัฒนาวัตถุดิบหรือขยายตลาด E-commerce อยู่เสมอ ตลอดจนการปรับตัวให้เข้ากับสังคมสมัยใหม่ในโลกยุคดิจิทัล ก็มีส่วนช่วยให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแข่งขันและเติบโตไปได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน บนรากฐานของการดำเนินธุรกิจและการบริหารจัดการองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ ตามหลักธรรมาภิบาลและความรับผิดชอบต่อสังคม

ส่วนธุรกิจเครือข่ายของบริษัทฯหรือ “ศรีไทย เน็ตเวิร์ค (Srithai Network)” ซึ่งเป็นอีกหนึ่งธุรกิจภายใต้สายธุรกิจเครือข่ายและแม่พิมพ์ ก็มุ่งเน้นคัดสรรสินค้าที่หลากหลายและเปี่ยมด้วยคุณภาพสำหรับใช้ในชีวิตประจำวันหรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบจากการใช้งานจริงและมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ มาวางจำหน่ายในระบบการขายตรงแบบหลายชั้น (Multi-level Marketing) เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯและเป็นอีกหนึ่งทางเลือกของผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ควบคู่ไปกับการก้าวไปสู่ระบบธุรกิจเครือข่ายที่โดดเด่น จูงใจ และเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพอิสระและสมาชิกที่ต้องการสร้างเครือข่าย ปัจจุบันบริษัทฯให้ความสำคัญกับการคิดสรรและลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อสนับสนุนและพัฒนาธุรกิจเครือข่ายให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง สะดวก และรวดเร็วยิ่งขึ้น ทั้งในด้านการซื้อขายสินค้าและการรับชำระเงิน

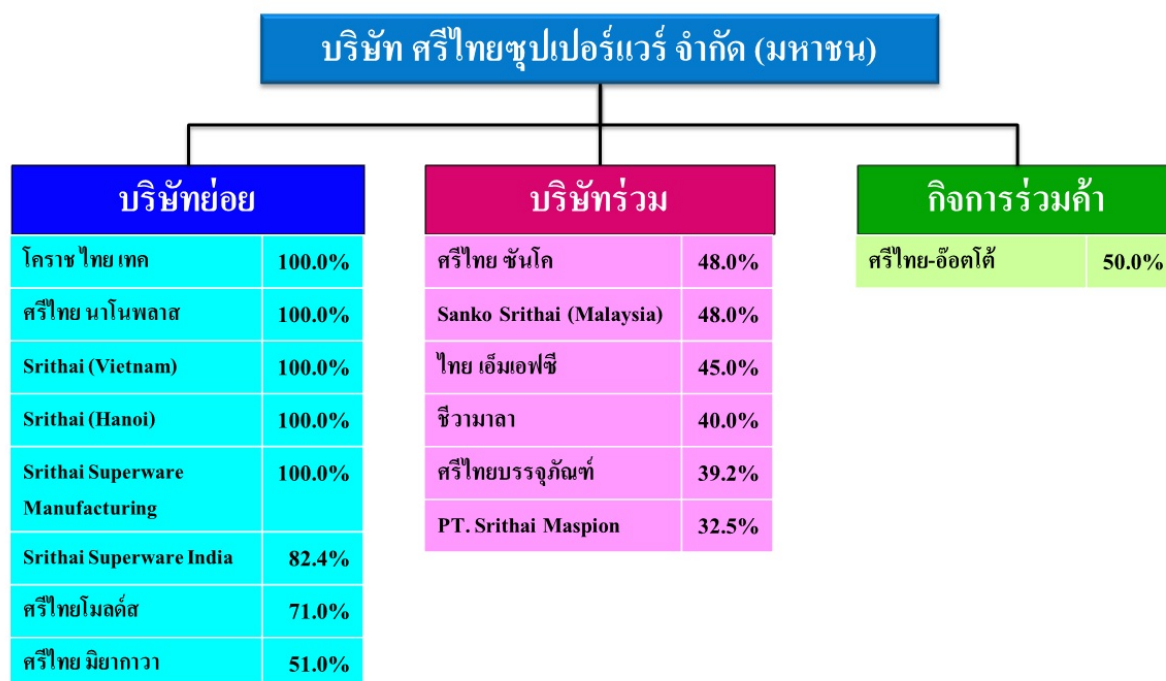
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่จะอยู่ภายใต้โครงสร้างเดียวกันกับโครงสร้างธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติกซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจเครื่องขายและแม่พิมพ์ โดยรวมกลุ่มบริษัทย่อยที่ทำธุรกิจแม่พิมพ์ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของสายธุรกิจพลาสติก และกลุ่มบริษัทในเครืออื่นๆ ที่ทำธุรกิจนอกเหนือจากธุรกิจหลักทั้งสองของบริษัทฯ เนื่องจากกลุ่มบริษัทได้วางกลยุทธ์ให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทศรีไทยซูเปอร์แวร์ – แยกตามสายธุรกิจ



โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทศรีไทยซูเปอร์แวร์ – แยกตามประเภทของเงินลงทุน



หมายเหตุ : การถือหุ้นร้อยละ 100.0 ใน Srithai (Hanoi) Company Limited และร้อยละ 48.0 ใน Sanko Srithai (Malaysia) SDN. BHD. เป็นการถือหุ้นทางอ้อมของบริษัทฯ ผ่าน Srithai (Vietnam) Company Limited ในประเทศเวียดนาม และบริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด ในประเทศไทย ตามลำดับ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทประกอบด้วย รายได้จากการขาย รายได้เงินปันผล รายได้อื่น และส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า ดังต่อไปนี้

รายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	พ.ศ. 2560		พ.ศ. 2559		พ.ศ. 2558	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย							
สายธุรกิจพลาสติก							
ส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	1,480	15.3	1,541	16.3	1,605	16.1
บริษัท โคราซ ไทย เทค จำกัด	100.0	212	2.2	250	2.6	276	2.8
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	192	2.0	345	3.7	147	1.5
Srithai Superware Manufacturing Private Limited	100.0	97	1.0	66	0.7	3	0.0
Srithai Superware India Limited	82.4	43	0.4	55	0.6	73	0.7
รวมส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน	-	2,024	20.9	2,257	23.9	2,104	21.1
ส่วนงานผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	4,561	47.1	4,500	47.6	4,724	47.5
บริษัท พี.อี.ที. บิลด์ จำกัด	100.0	-	-	7	0.1	16	0.2
บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด	100.0	23	0.2	17	0.2	15	0.2
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	1,526	15.7	1,236	13.1	1,387	13.9
Srithai (Hanoi) Company Limited	100.0	204	2.1	98	1.0	1	0.0
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	989	10.2	861	9.1	1,076	10.8
รวมส่วนงานผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม	-	7,303	75.3	6,719	71.1	7,219	72.6
สายธุรกิจเครื่องสำอางและแม่พิมพ์							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	84	0.9	200	2.1	223	2.2
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	11	0.1	-	-	-	-
บริษัท ศรีไทย โมลด์ส จำกัด	71.0	67	0.7	49	0.5	98	1.0
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	88	0.9	60	0.7	119	1.2
รวมสายธุรกิจเครื่องสำอางและแม่พิมพ์	-	250	2.6	309	3.3	440	4.4
รวมรายได้จากการขาย	-	9,577	98.8	9,285	98.3	9,763	98.1
รายได้เงินปันผลและรายได้อื่น	-	75	0.8	80	0.8	109	1.1

รายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	พ.ศ. 2560		พ.ศ. 2559		พ.ศ. 2558	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และการร่วมค้า	-	38	0.4	84	0.9	79	0.8
รายได้รวมทั้งสิ้น	-	9,690	100.0	9,449	100.0	9,951	100.0

หมายเหตุ :

- 1) บริษัท พี.อี.ที. บิลด์ จำกัด จดทะเบียนเลิกบริษัทในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 และชำระบัญชีเสร็จสิ้นในไตรมาส 1 ปี พ.ศ. 2561
- 2) บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดเพิ่มเติมไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 หัวข้อ 6 ข้อมูลจำแนกตามส่วนงาน หน้า 43 – 44

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

1. สายธุรกิจพลาสติก

สายธุรกิจพลาสติกประกอบด้วย 2 กลุ่มส่วนงาน คือ ส่วนงานผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน ซึ่งเป็นการแบ่งตามวัตถุประสงค์ของการใช้งานของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ได้จัดกลุ่มของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนี้

1.1 ส่วนงานผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม

(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

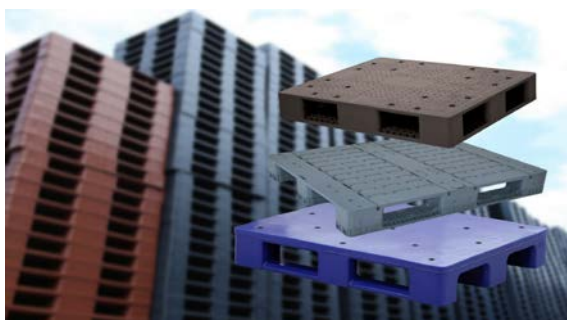


กลุ่มที่ 3 อุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ



ถังบรรจุขวด คือ ถังพลาสติก ภายในแบ่งเป็นช่องๆ
สำหรับใช้บรรจุขวด เช่น ขวดน้ำอัดลม ขวดเบียร์ และ
เครื่องดื่มประเภทต่างๆ เป็นต้น

ลัง ได้แก่ ลังใส่ปลา กลังอะไหล่ ลังใส่นม ลังใส่ผัก
ผลไม้

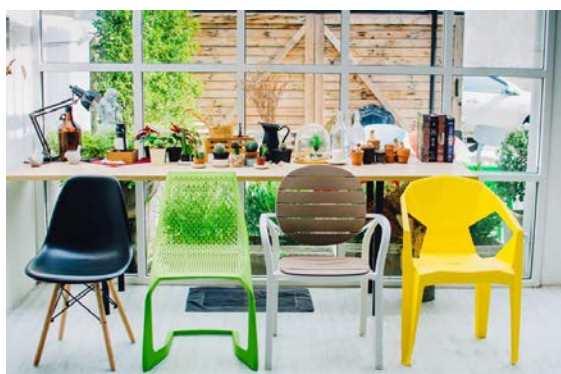


พาเลท คือ แผ่นวางสินค้า มีลักษณะเป็นแผ่น
สี่เหลี่ยมขนาดใหญ่ ใช้สำหรับวางสินค้าในสถานที่เก็บ
สินค้า ภายในแผ่นมีช่องสำหรับให้ขาของรถยกเลียบเพื่อ
ยกแผ่นได้

ถังขยะ ได้แก่ ถังขยะทั้งแบบมีล้อเคลื่อนที่ได้ ใช้วาง
ริมทางเดินเท้า หรือในที่สาธารณะทั่วไป และแบบไม่มี
ล้อ



กลุ่มที่ 4 เฟอร์นิเจอร์และของใช้ในครัวเรือน



เฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้

ของใช้ในครัวเรือน ได้แก่ สินค้าจำพวกอุปกรณ์
อำนวยความสะดวก อุปกรณ์ตกแต่ง และเครื่องใช้ต่างๆ



สินค้าพรีเมียม ได้แก่ สินค้าที่ผลิตเพื่อเป็นของแถม
ในรายการส่งเสริมการขายของผู้ผลิตสินค้าหรือร้านค้า
ต่างๆ ซึ่งออกแบบโดยผู้ว่าจ้างผลิตหรือบริษัทเอง 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

กลุ่มที่ 1

- บรรจุภัณฑ์อาหาร โรงงานอุตสาหกรรมอาหารพร้อมรับประทาน โรงภาพยนตร์ ที่ต้องการส่งเสริมการขาย และร้านสะดวกซื้อ
- บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

กลุ่มที่ 2

- บรรจุภัณฑ์ โรงงานอุตสาหกรรมสีและเคมีภัณฑ์ หรือธุรกิจต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้บรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุสินค้าของตน

กลุ่มที่ 3

- อุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ ได้แก่ ถังบรรจุขวด ถัง พาเลท และถังขยะ ซึ่งลูกค้าซื้อเพื่อนำไปใช้งานโดยตรง ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้า ธุรกิจโลจิสติกส์ หน่วยงานราชการ หรือธุรกิจต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้สินค้าประเภทนี้

กลุ่มที่ 4

- เฟอร์นิเจอร์และของใช้ในครัวเรือน ตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้าปลีก เพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ผู้บริโภค และกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย โรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering)
- สินค้าพรีเมียม จำหน่ายโดยตรงให้แก่เจ้าของสินค้าและร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการส่งเสริมการขาย

กลุ่มที่ 5

- ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยานยนต์และชิ้นส่วน ได้แก่ ชิ้นส่วนยานยนต์ เปลือกแบตเตอรี่ และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม ซึ่งลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อนำไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อขายต่อไป

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

สินค้าพลาสติกมีระยะเวลาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าประมาณ 30-120 วัน ยกเว้นการขายในงานมหกรรมจะขายเป็นเงินสด

กลยุทธ์การแข่งขัน

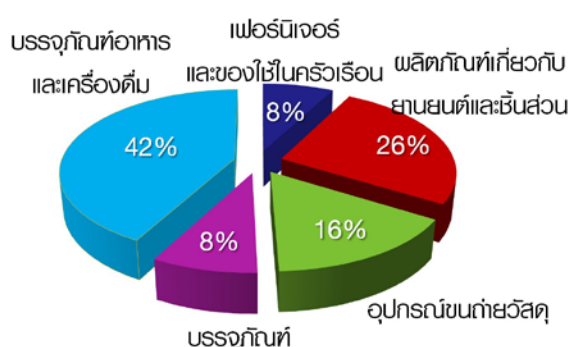
- เน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและแตกต่างจากสินค้าคู่แข่งด้วยเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย
- เพิ่มมูลค่าของสินค้าด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

- เน้นความหลากหลายของสินค้าและบริการที่ครบวงจร รวมถึงการรับจ้างแปรรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มและบริการผลิตแม่พิมพ์ให้ลูกค้าโดยบริษัทย่อย
- ร่วมวิจัยและพัฒนาสินค้ากับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบ และผู้ผลิตแม่พิมพ์ เพื่อให้สินค้ามีรูปแบบตรงกับความต้องการและ/หรือช่วยลดค่าใช้จ่ายให้แก่ลูกค้า
- มีฐานการผลิตขนาดใหญ่ในประเทศเวียดนามและสิทธิบัตรในตัวสินค้า ซึ่งช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและเสริมกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ
- เพิ่มความหลากหลายของรูปแบบสินค้านอกเหนือจากสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต โดยการจัดหาสินค้าคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย

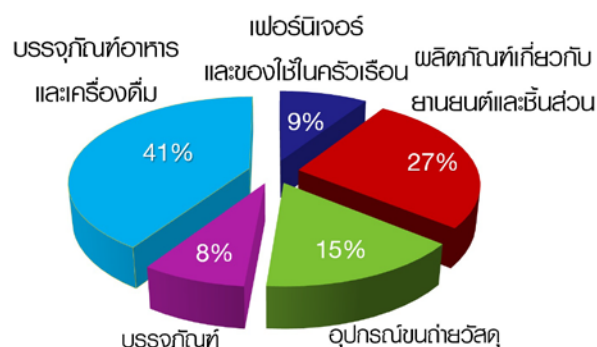
ช่องทางการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมมีช่องทางการจำหน่ายดังนี้

ส่งออกต่างประเทศ	8%
ขายภายในประเทศ	92%
จำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้	

สัดส่วนยอดขาย พ.ศ. 2560



สัดส่วนยอดขาย พ.ศ. 2559



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

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผู้ผลิตสินค้าพลาสติกส่วนใหญ่เน้นการทำธุรกิจกับกลุ่มสินค้าในกลุ่มสินค้าหนึ่ง เพื่อแข่งขันเฉพาะในตลาดที่ตนเองถนัด เช่น โรงงานผลิตพลาสติกเครื่องใช้ในครัวเรือนก็จะผลิตเฉพาะเครื่องใช้ในครัวเรือนเท่านั้น จะไม่ผลิตสินค้าชนิดอื่น เป็นต้น โรงงานพลาสติกทั่วประเทศมีจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็กหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือนซึ่งใช้เงินลงทุนน้อยและเทคโนโลยีต่ำ โรงงานพลาสติกขนาดใหญ่ที่สามารถผลิตสินค้าพลาสติกป้อนให้แก่ผู้บริโภคและภาคธุรกิจต่างๆ มีจำนวนไม่มาก เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง มีการควบคุมคุณภาพ

อย่างเข้มงวดและต้องมีเทคโนโลยีการผลิตที่ดี นอกจากนั้น ชื่อหรือตราห้อยก็เป็นสิ่งสำคัญมากในการสร้างความน่าเชื่อถือแก่ลูกค้าโดยเฉพาะโรงงานที่ผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม เพราะเป็นสินค้าที่ต้องการคุณภาพและการส่งมอบตรงเวลา

กลุ่มบริษัทเป็นผู้นำในวงการสินค้าพลาสติก มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่น ตลอดจนเป็นทางเลือกในอันดับต้นๆ ให้แก่ลูกค้าได้ ด้วยจุดแข็งและเหตุผลดังนี้

- ธุรกิจที่ดำเนินมาอย่างยาวนานมากกว่า 50 ปี บนรากฐานของความมั่นคง
- ตราสินค้าที่แพร่หลาย เป็นที่จดจำและยอมรับจากทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ
- มีโรงงานสำหรับผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม 3 โรงงาน ซึ่งทันสมัยด้วยกำลังการผลิตรวมกันเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย
- กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัยและเทคโนโลยีขั้นสูง
- สิทธิบัตรในตัวสินค้า
- สินค้ามีคุณภาพสูง รูปแบบสวยงาม ปลอดภัย ทนสมัย และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สนองตอบความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้
- ความเชี่ยวชาญในการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมที่ต้องการความเที่ยงตรงสูง ได้แก่ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม ด้วยความสามารถในการออกแบบและผลิตผลิตภัณฑ์ด้วยเทคนิคเฉพาะด้านของบริษัทฯ
- การเป็นหนึ่งในผู้ผลิตที่มีอยู่เพียงไม่กี่แห่งทั่วโลกที่สามารถผลิตฝา (Closure) ที่มีน้ำหนักเบาและผลิตได้เร็ว
- การได้รับการรับรองระบบมาตรฐานต่างๆ ที่เกี่ยวกับตัวสินค้าและกระบวนการผลิต ตลอดจนการได้รับรางวัลจากการเข้าประกวดในระดับนานาชาติหลายครั้ง ซึ่งเป็นเครื่องพิสูจน์ถึงการได้รับการยอมรับและความไว้วางใจในระดับสากล
- แนวทาง 3 Save : Save Material, Save Energy, Save the World ซึ่งช่วยเพิ่มผลผลิต ลดปริมาณการใช้วัตถุดิบ ลดการใช้แรงงาน และลดการใช้พลังงานในกระบวนการผลิต ตลอดจนเป็นแนวทางของการมีส่วนร่วมอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและส่งเสริมการทำ CSR ของบริษัทฯ และลูกค้าของบริษัทฯ
- สัมพันธภาพและความร่วมมือที่ดีจากผู้นำวัตถุดิบและพันธมิตรในต่างประเทศที่แข็งแกร่ง ตลอดจนลูกค้า ที่ร่วมวิจัยและพัฒนาวัตถุดิบ กระบวนการผลิต และตัวผลิตภัณฑ์ ให้มีความก้าวหน้าทันสมัย มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และแตกต่างจากคู่แข่งทางการค้า ตลอดจนสามารถตอบสนองได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- ความสามารถในการสนองตอบความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย และ/หรือเป็น Solution Provider ให้แก่ลูกค้า อาทิ การให้บริการที่ครบวงจรครอบคลุมการเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มแก่กลุ่มลูกค้าบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม และการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการระบบการจัดเก็บสินค้าและการขนส่งให้แก่ลูกค้ากลุ่มโลจิสติกส์และคลังสินค้า

- การมุ่งเน้นทำธุรกิจในตลาดอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ต้องการสินค้าคุณภาพสูงและมีความต้องการสินค้าจำนวนมาก โดยกลุ่มบริษัทจะไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับโรงงานพลาสติกขนาดเล็กที่ผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ทั่วไป ซึ่งมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูงและไม่ได้เน้นคุณภาพ
- ฐานการผลิตที่แข็งแกร่งในประเทศเวียดนาม และการประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจของบริษัทย่อยในประเทศเวียดนาม รวมถึงความสามารถในการสนับสนุนซึ่งกันและกันทั้งในด้านธุรกิจและการผลิตระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้แก่อนัน
- ฐานะการเงินที่มั่นคงและมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอสำหรับการขยายธุรกิจ
- การมีเป้าหมายที่จะขยายการลงทุนในต่างประเทศต่อไป โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มอาเซียน ควบคู่กับการลงทุนในเทคโนโลยีที่ช่วยในการพัฒนาวัตถุดิบหรือลงทุนซื้อกิจการในธุรกิจใหม่ๆ เพื่อต่อยอดความสำเร็จและร่วมผลักดันให้ธุรกิจและรายได้ของบริษัทเติบโตต่อไปในอนาคต

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ประกอบกับปัจจัยภายนอกทั้งการเติบโตของอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจของประเทศไทยและเวียดนาม และกระแสนิยมในการใช้ชีวิตของสังคมคนเมืองสมัยใหม่ ทำให้บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ โดยเฉพาะส่วนงานผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมของบริษัทฯ ที่จะเติบโตเคียงคู่อุตสาหกรรมต่างๆ ได้อย่างมั่นคงในอนาคต

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯ ไม่สามารถเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากโรงงานพลาสติกขนาดกลางและขนาดเล็กมีจำนวนนับพันแห่ง อย่างไรก็ตาม ด้วยเทคโนโลยีในการผลิต กำลังการผลิตในปัจจุบัน ตลอดจนความหลากหลายของสินค้า ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมในอันดับต้นๆ ของประเทศไทย ที่ลูกค้าให้การยอมรับและไว้วางใจในคุณภาพสินค้า ในปี พ.ศ. 2560 บริษัทฯ ได้ประเมินส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทฯ ในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	%
เปลือกแบตเตอรี่	70
ถังบรรจุขวด	70
ถังบรรจุภัณฑ์	50
ถัง	60
พาเลท	40
ถังขยะ	30
เฟอร์นิเจอร์	30
กลุ่มบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม	20

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม 3 โรงงาน ได้แก่ โรงงานสุขสวัสดิ์ โรงงานบางปู และโรงงานอมตะนคร ชลบุรี ซึ่งผลิตสินค้าแตกต่างกันดังนี้

โรงงานสุขสวัสดิ์

ผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหาร และถังบรรจุภัณฑ์



โรงงานบางปู

ผลิตเปลือกเบตเตอร์

โรงงานอมตะนคร ชลบุรี

ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภททั้งชิ้นงานขนาดเล็กและชิ้นงานขนาดใหญ่ ได้แก่ พาเลท ถังบรรจุขวด ถังขยะ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม กล่องบรรจุแผ่นซีดีและดีวีดี อุปกรณ์ตกแต่ง เปลือกเบตเตอร์ และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม



นอกจากนี้ บริษัทยังมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมในประเทศเวียดนามอีก 2 โรงงาน ภายใต้บริษัทย่อยสองแห่งที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 คือ Srithai (Vietnam) Company Limited และ Srithai (Hanoi) Company Limited



Srithai (Vietnam) Company Limited

ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ล้างบรรจุขวด ถังบรรจุภัณฑ์
เปลือกแบตเตอรี่ ของใช้ในครัวเรือน หมวกกันน็อก
และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม

Srithai (Hanoi) Company Limited

ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม และกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material
Handling



วัตถุดิบที่สำคัญ ได้แก่ เม็ดพลาสติกชนิดต่างๆ ส่วนใหญ่บริษัทฯ ซื้อภายในประเทศจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายซึ่งไม่มีปัญหาคุณภาพวัตถุดิบและไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามราคาเม็ดพลาสติกจะมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก หากราคาเม็ดพลาสติกมีความผันผวนมาก บริษัทฯ จะตั้งซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการขึ้นลงของราคา ตลอดจนต่อรองเงื่อนไขทางการค้ากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อให้บริษัทฯ ได้ราคาวัตถุดิบที่เหมาะสม โดยผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทฯ ซึ่งจะติดตามและประเมินการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบจากผู้ขายและผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ พิจารณาปริมาณการใช้ รวมถึงการเจรจาต่อรองราคากับผู้จำหน่าย นอกจากนี้ เมื่อราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ ก็สามารถปรับราคาขายกับลูกค้าได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์บางกลุ่มมีการกำหนดราคาขายในลักษณะของต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus) หรือในกรณีที่มีการตกลงกันมาก่อน โดยบริษัทฯ จะหลีกเลี่ยงการรับคำสั่งซื้อล่วงหน้า

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

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ด้วยฐานลูกค้าของบริษัทฯค่อนข้างกว้างตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ประกอบกับการมีประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้เป็นไปตามแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้า บริษัทฯจึงไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม

1.2 ส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนประกอบด้วย 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน ได้แก่ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและในครัวซึ่งผลิตมาจากผงเมลามีนโดยมีรูปทรงหลากหลายและพิมพ์ลวดลายให้สวยงาม เช่น จาน ชาม โถใส่ข้าว ท็อปพี ช้อน ถ้วยน้ำ เป็นต้น และกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนอื่นที่บริษัทฯจัดหาจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย เพื่อเสริมให้ส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการใช้ในครัวเรือนและชีวิตประจำวันมากขึ้น

1) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน

บริษัทฯจัดกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนตามแผนกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ต้องการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าทั้งระดับสูง ระดับกลาง และระดับล่าง และเพื่อให้บริษัทฯจัดทำแผนการพัฒนาและผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ทั้งในด้านคุณภาพ การออกแบบ และราคา ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจำแนกได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 Niche Market

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

- กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง





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



กลุ่มที่ 2 Mass Market

ได้แก่ กลุ่มสินค้าที่วางจำหน่ายทั่วไป มีหลากหลายและรูปแบบสวยงาม หลากหลาย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในด้านคุณภาพและราคา และกลุ่มสินค้าพรีเมียมซึ่งผลิตเพื่อเป็นของขวัญหรือแลกซื้อในรายการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการต่างๆ





กลุ่มที่ 3 New Emerging Market

ได้แก่ กลุ่มสินค้าที่ผู้ใช้ไม่เน้นความสวยงามเป็นหลัก แต่มีความคงทน ราคาไม่แพง



2) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนอื่น

ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดหาจากทั้งภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ชุดเครื่องนอน ภาชนะที่ใช้ในการประกอบอาหารต่างๆ กล่องถนอมอาหารระบบลือกพิเศษจากประเทศเกาหลีใต้





(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Wholesale) ระบบการขายตรง (Direct Sales) โดยขายตรงแก่ผู้บริโภค กลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย โรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) และส่งออกไปต่างประเทศ

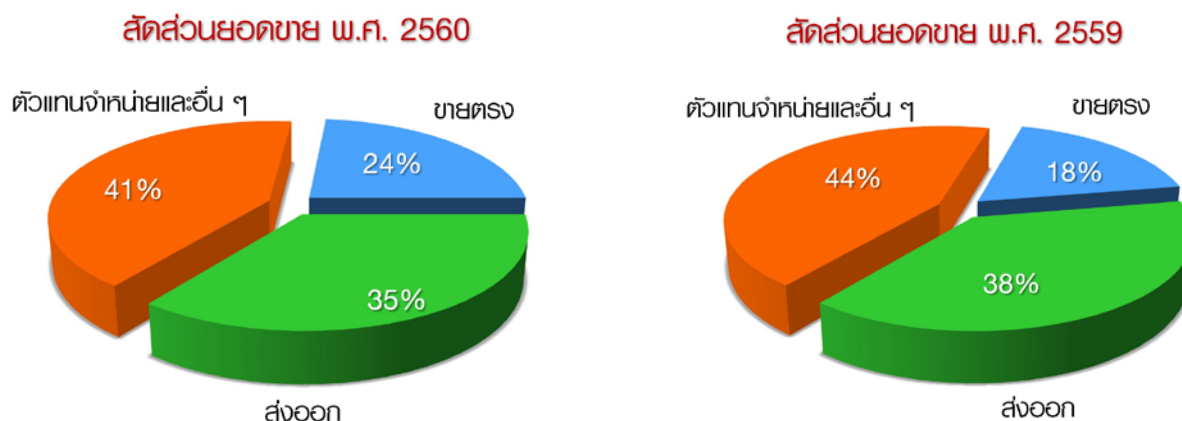
ระยะเวลาให้สินเชื่อ

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

กลยุทธ์การแข่งขัน

- เน้นสินค้าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย ทนทาน สีสันทัดงาม ตามรูปแบบการใช้ชีวิตและความนิยมของกลุ่มลูกค้าในแต่ละระดับและแต่ละประเทศ
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ และบริหารจัดการต้นทุน เพื่อให้สินค้ามีราคาที่แข่งขันได้และเหมาะสมกับตลาดลูกค้านั้นๆ
- นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาช่วยในการเพิ่มช่องทางการขายและอำนวยความสะดวกมากขึ้นในการซื้อขายสินค้าและการชำระเงิน
- เพิ่มความหลากหลายของรูปแบบสินค้าออกเนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต โดยการจัดหาสินค้าคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนมีส่วนยอดขายตามช่องทางการจำหน่ายในปี พ.ศ. 2560 เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2559 ดังนี้



ตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท สยามเมลามีน มาร์เก็ตติ้ง จำกัด และบริษัท ศรีไทยมาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันเป็นระยะเวลายาวนาน

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วย “ผงเมลามีน” เป็นสารพลาสติกที่สามารถทนทานต่อความร้อนได้สูงถึง 100 องศาเซลเซียส เหมาะที่จะใช้ทำเป็นภาชนะใส่อาหารเพราะปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มีผู้ผลิตในประเทศอยู่เพียงไม่กี่ราย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทฯ มีความแข็งแกร่งทนทาน มีลวดลายและสีสันสวยงาม ประกอบกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภคด้วยวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตมาจากผงเมลามีน 100% และการพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ ทำให้ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทฯ เป็นที่นิยมของตลาดโดยทั่วไปทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ ส่งออกไปยังประเทศต่างๆ มากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก และตลาดยังมีช่องทางที่จะขยายตัวได้อีก

บริษัทฯ มีตราสินค้าหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วยเมลามีน 7 ตรา ได้แก่ Superware, Vanda, Flowerware, Melamineware, Unica, Ektra และ The Potters ทั้งนี้ บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เมลามีนเพียงแห่งเดียวในประเทศไทยที่มีระบบขายตรง





กลุ่มสินค้าล่าสุดของบริษัทภายใต้ตราสินค้า “เดอะ พอตเตอร์ส (The Potters)” เป็นกลุ่มสินค้าที่ไม่เพียงให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เท่านั้น หากแต่ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ มีชีวิตชีวา และเพิ่มความสดใสให้ชีวิตประจำวัน ด้วยเอกลักษณ์เฉพาะซึ่งสะท้อนความเป็นตัวตนของผู้ใช้สินค้าที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่มากขึ้น โดยถ่ายทอดเรื่องราวอันเปี่ยมไปด้วยแรงบันดาลใจผ่านตัวละครการ์ตูนหลากหลายบทบาทที่ออกแบบขึ้นใหม่เป็นพิเศษสำหรับเดอะ พอตเตอร์ส เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าภายใต้การออกแบบแนวคลาสสิก (Classic) ของยุโรปในศตวรรษที่ 18 แต่แฝงความร่วมสมัย (Contemporary) สินค้าของเดอะ พอตเตอร์ส ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เมลามีน รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้า ได้แก่ ผ้ากันเปื้อน ถุงมือจับของร้อน กระเป๋า และหมอนอิง เป็นต้น เพื่อการใช้งานในลักษณะของ Collection Set ปัจจุบันเดอะ พอตเตอร์ส วางจำหน่ายทั่วไปที่แผนกเครื่องครัวของห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด



ปัจจุบันผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากมีผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าด้วยคุณภาพจากต่างประเทศ ผู้ประกอบการในต่างประเทศมีการพัฒนาขีดความสามารถในการผลิตตลอดจนภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยและอีกหลายๆ ประเทศที่ซบเซาและกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังคงเป็นผู้นำในวงการผลิตภัณฑ์เมลามีน และมั่นใจว่าจะสามารถรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยและขยายตลาดในต่างประเทศ ส่งผลให้ภาพรวมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของกลุ่มบริษัทยังเติบโตต่อเนื่อง ด้วยจุดแข็ง กลยุทธ์และการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทดังนี้

- กลุ่มบริษัทเป็นผู้ผลิตภาชนะเมลามีน 100% รายใหญ่ที่สุดในโลก มีกำลังการผลิตกว่า 18,000 ตันต่อปี จากฐานการผลิตขนาดใหญ่ในประเทศไทยของบริษัทฯ และในประเทศเวียดนามและอินเดียของบริษัทย่อย ซึ่งสามารถรองรับการขยายตัวของปริมาณคำสั่งซื้อ

- คุณภาพและความปลอดภัยของสินค้าเป็นที่ยอมรับและได้รับความไว้วางใจในระดับสากล
- การร่วมศึกษาค้นคว้ากับสถาบันการศึกษาอยู่เสมอเพื่อหาแนวทางในการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพและเป็นอัตโนมัติมากขึ้น
- การมีทีมงานที่มีคุณภาพและประสบการณ์ (Knowledge Management Team) ในการจัดเก็บ รักษา และถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เป็นเทคนิคเฉพาะด้านของบริษัทฯ ให้พนักงานรุ่นต่อไป อย่างเป็นระบบ เพื่อรักษามาตรฐาน สร้างทีมงานต้นแบบที่แข็งแกร่งและมีความพร้อมสำหรับการขยายธุรกิจ โดยเฉพาะการขยายฐานการผลิตในต่างประเทศ
- การนำเอาระบบบริหารจัดการนวัตกรรมทั้งองค์กร หรือ Total Innovation Management (“TIM”) มาใช้ในการคิดค้นนวัตกรรมและพัฒนาสินค้าร่วมกันของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายทั้งภายในและภายนอกองค์กรในลักษณะของ Value Chain Creation ตลอดทั้งกระบวนการ ซึ่งเริ่มตั้งแต่การค้นหาข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เพื่อประเมินทิศทางและแนวโน้มของการออกแบบ วัสดุ และความต้องการของลูกค้า จากนั้นจึงนำไปสู่ขั้นตอนของการพัฒนาและผลิตเพื่อให้ได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าด้วยต้นทุนที่แข่งขันได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างอัตลักษณ์ให้สินค้าและตราสินค้าซูเปอร์แวร์ของบริษัทฯ ตลอดจนให้มีความแตกต่างจากสินค้าของคู่แข่งมากที่สุด
- การขยายฐานการตลาดและการผลิตในประเทศเวียดนามและอินเดีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีประชากรวัยทำงานจำนวนมากและมีอัตราค่าแรงที่เหมาะสม ทั้งนี้ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดีและกำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศเวียดนาม จะส่งผลให้ยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนในประเทศเวียดนามมีการเติบโตที่ดี ในขณะที่การมีช่องทางผู้จำหน่ายหลายรายและโรงงานผลิตสินค้าของ Srithai Superware Manufacturing Private Limited จะมีส่วนช่วยขยายตลาดในประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นโอกาสและช่องทางที่ดีในการเติบโตของธุรกิจและยอดขาย ตลอดจนพัฒนาเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศข้างเคียง หรือกลุ่มประเทศในตะวันออกกลางต่อไปในอนาคต
- การมีร้านขายปลีกสินค้าจากโรงงาน หรือ ศรีไทย ซูเปอร์เอาท์เล็ต ที่จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นเอาท์เล็ตแห่งแรกและแห่งเดียวที่เป็นศูนย์รวมจำหน่ายสินค้าเครื่องใช้ในครัวเรือนแบบครบวงจรด้วยสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต และสินค้าอื่นๆ จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ช่วยให้บริการเข้าถึงผู้บริโภคได้โดยตรง

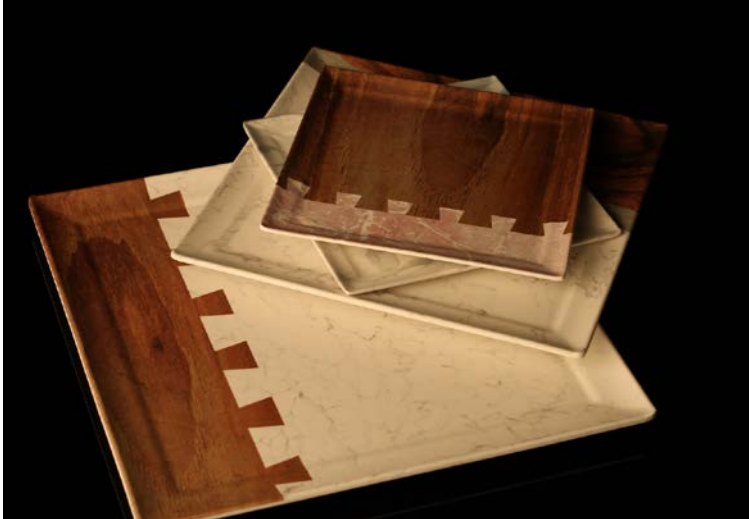




- การพัฒนาสินค้าให้มีความแตกต่างและตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มทั้งในประเทศและต่างประเทศ และทันการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยร่วมกับผู้ผลิตวัตถุดิบ ผู้ผลิตแม่พิมพ์ และผู้ผลิต Decal ในการคิดค้นนวัตกรรม จัดหาสีส้นและเทคนิคใหม่ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าของตัวสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนให้ความสำคัญต่อการนำวัสดุธรรมชาติมาผสมกับผงเมลามีนเพื่อลดสัดส่วนการใช้ผงเมลามีนและเป็นการช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันบริษัทฯมีผลิตภัณฑ์เมลามีนที่เป็นผลมาจากนวัตกรรมใหม่ๆ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ Porceline ซึ่งเป็นภาชนะจานชามที่ให้ความรู้สึกเหมือนภาชนะกระเบื้อง ทั้งทางด้านผิวสัมผัส ความเงางาม รวมถึงทำความสะอาดง่าย แต่มีจุดเด่นที่เหนือกว่าภาชนะกระเบื้องคือไม่แตกหักง่าย ผลิตภัณฑ์ที่มีสีสันเรืองแสง และผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายและสีส้นคล้ายภาชนะที่ทำจากวัสดุต่างๆ ทั้งโลหะ หิน ไม้ และกลุ่มวัสดุกระเบื้องเคลือบและสังกะสีเคลือบ (Enamel)

- ผลิตภัณฑ์ Porceline





- ผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายและสีต้น
กล้วยไม้

- ผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายและสีต้น
กล้วยโลหะ



- ผลิตภัณฑ์ที่มีผิวสัมผัสและลวดลาย
คล้ายเครื่องปั้นดินเผา

- ผลิตภัณฑ์ที่มีผิวสัมผัสและลวดลาย
คล้ายเครื่องเคลือบ



- การปรับเปลี่ยนแบบแนวทางการดำเนินงานของสมาชิก กลุ่มผู้นำ และผู้บริหารการขายของธุรกิจขายตรง
ในประเทศ เพื่อให้ทันการเปลี่ยนแปลงค่านิยมของสังคมยุคใหม่โดยเน้นการจัดการด้านทุนมนุษย์ ทั้ง
ส่งเสริมให้ความรู้ ปลุกจิตสำนึกให้รู้สึกร่วมเป็นเจ้าของ ปรับเปลี่ยนโครงสร้างผลประโยชน์ตอบแทน
ปรับเปลี่ยนแบบธุรกิจให้เป็นแบบดิจิทัล (Digital Platform) และนำเทคโนโลยีต่างๆ มาช่วยในการขาย
ตลาด E-commerce ทั้งในด้านงานขายและการชำระเงิน รวมถึงให้การสนับสนุนทั้งด้านการส่งเสริม
การขายและสร้างโอกาสในการขายให้สมาชิกตัวแทนขาย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในธุรกิจและแรงจูงใจ
ในการร่วมผลักดันให้ธุรกิจและยอดขายมีการเติบโต

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯมีกำลังการผลิตมากที่สุดในประเทศไทยและมีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 80 ของ
ตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนในประเทศไทย ซึ่งมากกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ



บริษัทฯผลิตสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือนที่
สาขาโรงงานโคราช ภายในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี
จังหวัดนครราชสีมา เพื่อจำหน่ายภายในประเทศและ
ส่งออกไปต่างประเทศ วัตถุดิบที่สำคัญ คือ ผงเมลามีน
ซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ บริษัทฯมี
ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ใช้ไม่มี
ปัญหาด้านคุณภาพหรือการขาดแคลนแต่อย่างใด และ
กระบวนการผลิตไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนอีก 3 โรงงาน ภายใต้บริษัทย่อยสามแห่งที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 คือ บริษัท โคราซ ไทย เทค จำกัด 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 เนื่องจากเป็นบริษัทในกลุ่ม จึงซื้อผงเมลามีนได้ในราคาที่เหมาะสมและคุณภาพได้ตามมาตรฐานสากล รวมทั้งไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

การขายของบริษัทฯ กระจายไปยังลูกค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งเป็นทั้งลูกค้ารายย่อยและตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2. สายธุรกิจเครือข่ายและแม่พิมพ์

1. สายธุรกิจเครือข่าย

สายธุรกิจเครือข่ายเป็นสายธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างรายได้ให้บริษัทฯ นอกเหนือจากรายได้หลักที่มาจากสายธุรกิจพลาสติก โดยดำเนินธุรกิจสรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพ มีความทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของตลาดจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่ายผ่านระบบเครือข่าย ดังนี้

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดหาจำหน่ายผ่านระบบธุรกิจเครือข่าย ศรีไทย เน็ทเวิร์ค จำแนกเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมสุขภาพ
(Healthnovation)



- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมความงาม
(Beautnovation)

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมครัวเรือน
(Homenovation)





- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมเกษตร
(Agrinovation)

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า

กลุ่มผู้บริโภคนิคมค้าโดยตรง

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

ขายเป็นเงินสดผ่านระบบธุรกิจเครือข่าย ศรีไทย เน็ทเวิร์ค แบบ Multi-level Marketing

กลยุทธ์การแข่งขัน

- เน้นความหลากหลายของสินค้าจากทั้งในประเทศและต่างประเทศด้วยการสรรหาสินค้านวัตกรรม สินค้าคุณภาพที่มีความปลอดภัย ทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของตลาดหรือมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ
- ขยายฐานสมาชิกของระบบธุรกิจเครือข่ายแบบ Multi-level Marketing
- พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อใช้รองรับการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านมือถือสมาร์ทโฟน เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคนิคมค้ากลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น มีความสะดวก รวดเร็ว ทันสมัย สร้างความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ ตลอดจนช่วยให้สินค้าดีดตลาดและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายสินค้าผ่านระบบธุรกิจเครือข่ายแบบ Multi-level Marketing ภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 90

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายในสายธุรกิจเครือข่ายมีความหลากหลาย ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและความปลอดภัย สามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าตามกระแสนิยมของตลาด และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวันหรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากสินค้าทั่วไป หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบจากการใช้งานจริงและมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ ทำให้สายธุรกิจเครือข่ายของบริษัทฯ มีสินค้าที่มีคุณภาพมา

นำเสนอเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคมองดูรวมทั้งในส่วนที่เพิ่มเติม หรือทดแทนสินค้าที่ความต้องการของตลาดถึงจุดอิ่มตัว หรือมีกระแสโน้มถ่วงที่ลดลง ประกอบกับบริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมกระตุ้นสมาชิกในการสร้างยอดขายและขยายธุรกิจผ่านกิจกรรมงานประชุมสัมมนาสมาชิกและการแสดงสินค้าอย่างสม่ำเสมอ

สำหรับปี พ.ศ. 2560 ธุรกิจเครือข่าย ศรีไทย เน็ทเวิร์ค ของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัว ภาระหนี้สินครัวเรือนที่สูงและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ต่ำส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่ลดลง การแข่งขันที่รุนแรงของตลาดธุรกิจเครือข่ายขายตรง การเปลี่ยนแปลงภายในของคณะผู้บริหาร และการย้ายเข้าออกของผู้นำและสมาชิกที่ส่งผลให้ขาดความต่อเนื่องในการสร้างยอดขาย ทำให้ยอดขายธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค ลดลงจากปี พ.ศ. 2559 ซึ่งบริษัทฯ ได้ปรับแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของสายธุรกิจเครือข่าย ดังนี้

- ย้ายสำนักงานของธุรกิจเครือข่ายมาที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ที่ถนนสุขสวัสดิ์ พร้อมทั้งปรับลดขนาดธุรกิจลง เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย
- แต่งตั้ง ผู้อำนวยการส่วนการขายตรง ให้ดำรงตำแหน่ง ผู้อำนวยการส่วนการขายตรงและธุรกิจเครือข่าย เพื่อรับผิดชอบงานด้านธุรกิจเครือข่ายด้วย เพื่อให้ทั้งสองธุรกิจเอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกันมากขึ้น
- ใช้ทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพและเพียงพอให้เกิดประโยชน์มากขึ้น ได้แก่ ฐานสมาชิกของระบบการขายตรง ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย ศูนย์จำหน่ายสินค้าที่มีอยู่ทั่วทุกภูมิภาค
- มีแผนการจ่ายค่าผลประโยชน์ตอบแทนที่ชัดเจน โปร่งใส และตรวจสอบได้ อีกทั้งฐานะการเงินที่มั่นคงของบริษัทฯ
- สรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่มีความหลากหลายและอยู่ในกระแสนิยมหรือมีการตอบรับจากผู้บริโภคที่ดี มาแนะนำให้แก่ผู้บริโภคและนักธุรกิจเครือข่ายอยู่เสมอ
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่ออำนวยความสะดวกเร็วให้แก่ธุรกิจเครือข่ายและผู้สนใจสินค้าให้สามารถเข้าถึงสินค้าของบริษัทฯ ได้ในทุกช่องทาง และสั่งซื้อสินค้าได้จากทุกที่ทุกเวลา เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายและสอดคล้องกับกระแสนิยมของสังคมสมัยใหม่ ตลอดจนสามารถดึงดูดคนรุ่นใหม่มาเข้าร่วมธุรกิจเครือข่ายได้มากขึ้น
- ดำเนินแผนกลยุทธ์เชิงรุกทั้งการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ รวมถึงการจัดสัมมนาและกิจกรรมต่างๆ เพื่อดึงดูดสมาชิกใหม่เข้าสู่ธุรกิจ ควบคู่กับแผนกลยุทธ์เชิงรับ ในการรับฟังและสำรวจความคิดเห็นของสมาชิก เพื่อนำมาปรับปรุงแผนธุรกิจให้เข้ากับสภาวะเศรษฐกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

สายธุรกิจเครือข่ายเป็นสายธุรกิจที่ไม่ต้องใช้งบลงทุนมาก และหากสินค้าที่นำมาจำหน่ายไม่สามารถทำกำไรหรือเป็นที่นิยมของตลาดได้ตามที่คาดการณ์ บริษัทฯ ก็สามารถเลิกจำหน่ายสินค้านั้นได้โดยไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ซึ่งเป็นข้อดีของธุรกิจประเภทนี้

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯ ไม่สามารถประเมินสภาพตลาดโดยรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ ส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทที่ชัดเจน หรือเปรียบเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากสินค้าที่บริษัทนำมาจำหน่ายมีชนิดและประเภทของการใช้งานที่แตกต่างกัน และมีคู่แข่งที่มากมายหลากหลายขนาด แต่จากคุณภาพและคุณลักษณะพิเศษเฉพาะ ตลอดจนสิทธิบัตรในตัวสินค้าที่บริษัทนำมาจำหน่าย ทำให้สินค้าของบริษัทฯ ต้องการลอกเลียนแบบและเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้แก่ผู้บริโภคได้

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

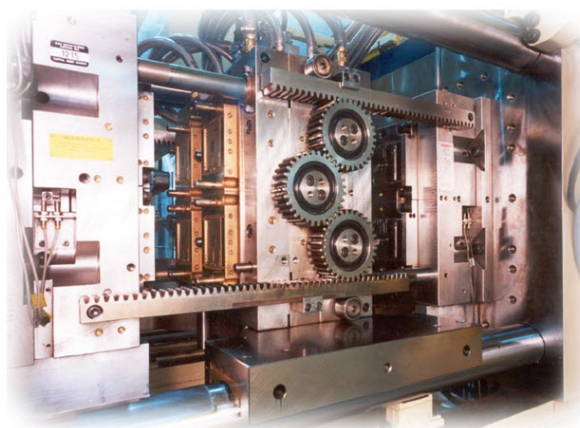
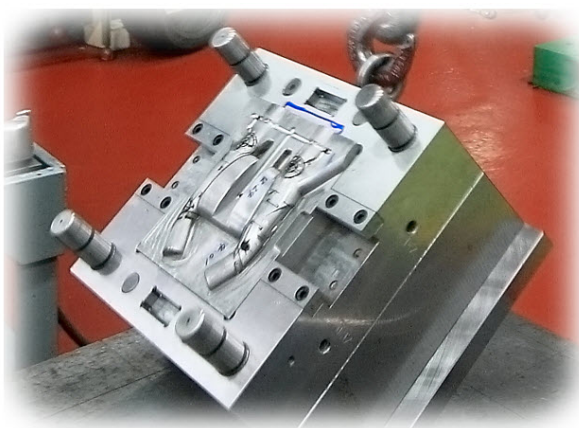
บริษัทฯ จัดหาสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งในการติดต่อกับผู้ผลิตสินค้าแต่ละรายเพื่อนำสินค้ามาจำหน่ายนั้น บริษัทฯ ได้ศึกษาและพิจารณาถึงคุณภาพของตัวสินค้าและการเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั่วไป จิตความสามารถในการผลิต ข้อมูลด้านการตลาด ตลอดจนข้อมูลด้านอื่นๆ ของผู้ผลิตสินค้าตามหลักเกณฑ์ของการเป็นคู่ค้าที่ดี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

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

เนื่องจากรายได้จากการขายของสายธุรกิจเครื่องช่วยมีสัดส่วนน้อยไม่ถึงร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับรายได้รวม ประกอบกับบริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าที่เป็นกลุ่มผู้บริโภคโดยตรงจำนวนมาก ราย บริษัทฯ จึงไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2. สายธุรกิจแม่พิมพ์

บริษัทฯ ไม่ได้ดำเนินธุรกิจผลิตแม่พิมพ์เองเพื่อจำหน่ายให้บุคคลภายนอก แต่ธุรกิจดังกล่าวดำเนินการโดยบริษัทในกลุ่ม ได้แก่ บริษัท ศรีไทย มียากาวา จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด ซึ่งทั้งสองบริษัทต่างก็เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกสำหรับใช้งานในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มแบบผนังบาง (Thin Wall) ที่ชิ้นงานมีความละเอียดเที่ยงตรง



บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้แม่พิมพ์ในการผลิตสินค้าพลาสติกทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน 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 โดยผู้ผลิตแม่พิมพ์ต้องใช้เงินลงทุนสูงในเครื่องจักรและ Software จึงจะสามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้
- กลุ่มที่ 3 แม่พิมพ์ที่มีรูปร่างทรงกลมหรือสี่เหลี่ยมและผิวเรียบ ได้แก่ แม่พิมพ์สำหรับผลิตถัง แก้ว หรือบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องเค็มแบบผนังบาง (Thin Wall) ซึ่งใช้กับเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพในการผลิตสูง ส่วนใหญ่ผู้ผลิตแม่พิมพ์ในประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้ จึงต้องว่าจ้างผู้ผลิตในต่างประเทศและนำเข้ามาในราคาที่สูง

บริษัท ศรีไทย มิยาเกวา จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด จัดเป็นผู้ผลิตแม่พิมพ์ที่มีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มที่ 2 และ 3

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เป็นการให้บริการผลิตและจัดหาแม่พิมพ์สำหรับผลิตชิ้นงานพลาสติก หรือชิ้นงานเมลามีน ตามรูปแบบและขนาดที่ลูกค้ากำหนด พร้อมทั้งให้บริการซ่อมแก้ไขแม่พิมพ์ตามที่ลูกค้าต้องการ

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจต่างๆ มีความต้องการผลิตชิ้นงานและสินค้าพลาสติกในแต่ละปีเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ มีการออกแบบสินค้าใหม่อยู่เสมอ พร้อมกับพยายามลดต้นทุนด้วยการเปลี่ยนวัตถุดิบจากเหล็กหรือโลหะต่างๆ ที่มีราคาสูงมาเป็นพลาสติกที่มีราคาขายและต้นทุนการผลิตต่ำกว่า ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเครื่องสุขภัณฑ์ และอื่นๆ ประกอบกับแม่พิมพ์เป็นส่วนสำคัญและเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจผลิตสินค้าพลาสติก จึงทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งคนไทยและต่างชาติลงทุนในธุรกิจรับจ้างทำแม่พิมพ์ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ จากการส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศให้มีความก้าวหน้าและมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ประกอบการ

ในประเทศมีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์มากขึ้นและไม่ขาดแคลนบุคลากร ตลอดจนมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการแม่พิมพ์ในประเทศ โดยมีการนำเข้าจากต่างประเทศเฉพาะแม่พิมพ์ที่มีรูปร่างซับซ้อนและต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตลาดแม่พิมพ์เปิดกว้างมากขึ้น ผู้ผลิตสินค้าสามารถเข้าถึงผลิตแม่พิมพ์จากผู้ประกอบการทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยพิจารณาจากคุณภาพ ความสามารถในการผลิต และราคาแม่พิมพ์ ทำให้อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศไทยต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติสูงขึ้นทั้งด้านราคาและความสามารถในการผลิต

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ศักยภาพและความพร้อมทางด้านบุคลากร เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัย ตลอดจน Software Computer ทำให้บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทย โมลด์ส จำกัด ผลิตแม่พิมพ์ที่มีความละเอียดและเที่ยงตรงสูง ตลอดจนผลิตและซ่อมแซมแม่พิมพ์ชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มแบบผนังบาง (Thin Wall) และอื่นๆ ได้ปีละจำนวนมากขึ้นอยู่กับความยากง่ายและขนาดของแม่พิมพ์ที่ผลิต โดยสามารถผลิตได้คุณภาพที่ใกล้เคียงกับผู้ผลิตชั้นนำในต่างประเทศด้วยราคาที่แข่งขันได้กับราคาแม่พิมพ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ และเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้แก่กลุ่มบริษัทและลูกค้าทั่วไปในประเทศ แต่เนื่องจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นทางด้านราคา และอุตสาหกรรมยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ยังทรงตัวตามภาวะเศรษฐกิจและการใช้จ่ายของผู้บริโภค ทั้งสองบริษัทได้พยายามลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางด้านราคาควบคู่กับการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด มีเครื่องจักร อุปกรณ์ และกำลังคนที่สามารถผลิตแม่พิมพ์ขนาดน้ำหนักตั้งแต่ 200 กิโลกรัม ถึง 5,000 กิโลกรัม ส่วนบริษัท ศรีไทย โมลด์ส จำกัด สามารถผลิตขนาดใหญ่ได้ถึง 15,000 กิโลกรัม อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปริมาณคู่แข่งจะเพิ่มสูงขึ้น แต่ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างก็มีลูกค้าและความชำนาญในแม่พิมพ์ชนิดพลาสติกของสินค้าแต่ละชนิดที่ไม่เหมือนกัน ทำให้ทั้งสองบริษัทยังมีการแข่งขันที่ไม่สูงในตลาดแม่พิมพ์ประเภทที่ทั้งสองบริษัทมีความชำนาญ

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เหล็กเป็นวัตถุดิบในการผลิตแม่พิมพ์ ประเทศไทยมีตัวแทนจำหน่ายและผู้นำเข้าจำนวนมาก ซึ่งมีการแข่งขันสูง กลุ่มบริษัทจึงสามารถจัดซื้อได้ง่ายและสะดวก ไม่มีปัญหาขาดแคลน

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

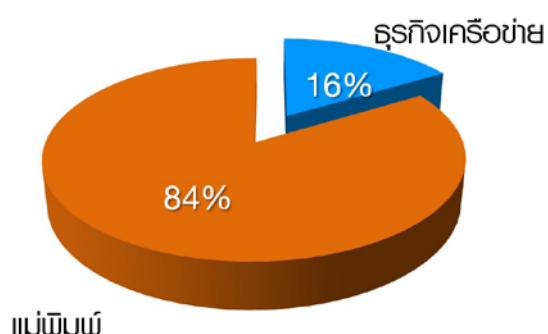
เนื่องจากต้องใช้เวลาค่อนข้างมากในขั้นตอนการออกแบบ การผลิต และการทดสอบแม่พิมพ์ นอกจากนี้แม่พิมพ์แต่ละประเภทก็ใช้เวลาในการผลิตต่างกัน ดังนั้น หากในปีใดมีการรับงานแม่พิมพ์ที่มีความซับซ้อนและ

ต้องใช้เวลามากในการผลิต หรือมีปริมาณงานแม่พิมพ์ที่เข้ามามากในช่วงปลายปี ก็จะทำให้มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเมื่อคิดเป็นสัดส่วนของรายได้ผันแปรตามมูลค่าของงานแม่พิมพ์ในลักษณะดังกล่าว

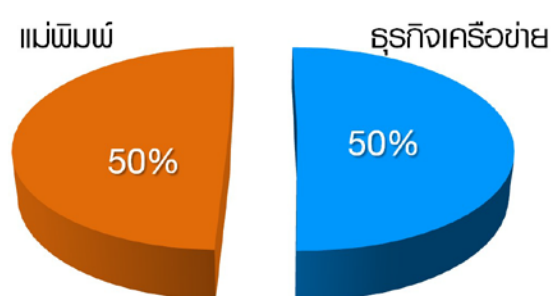
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด ไม่มีงานแม่พิมพ์ที่ยังไม่ส่งมอบให้แก่ลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

สัดส่วนยอดขายของสายธุรกิจเครื่องถ้วยและแม่พิมพ์ ในปี พ.ศ. 2560 เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2559 ดังนี้

สัดส่วนยอดขาย พ.ศ. 2560



สัดส่วนยอดขาย พ.ศ. 2559



2.3 ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์

(ก) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจพลาสติก

ประเภทของลูกค้าแบ่งได้เป็น 5 ประเภท คือ

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

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

(ข) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจเครือข่ายและแม่พิมพ์

ประเภทของลูกค้าสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ระบบการขายตรงแบบ Multi-level Marketing หรือระบบธุรกิจเครือข่าย มีนักธุรกิจอิสระร่วมทำธุรกิจ ในลักษณะหุ้นส่วนธุรกิจ (Srithai Network Business Partner) โดยนักธุรกิจอิสระจะมีรายได้หลักตามแผนการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทน
2. บริษัท ศรีไทย มียากาวา จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีผู้ที่มีความชำนาญในการผลิตแม่พิมพ์ให้คำปรึกษาและเสนอบริการผลิตแม่พิมพ์แก่โรงงานอุตสาหกรรมทั้งหลายที่ต้องการผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม หรือผลิตเครื่องใช้พลาสติก ลูกค้าที่ติดต่อจึงมักเป็นลูกค้าประจำที่มีความสัมพันธ์ยาวนาน

2.4 บัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับอนุมัติบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับผลิตภัณฑ์หลายรายการ สิทธิประโยชน์หลักเป็นการได้รับยกเว้นและลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในช่วงเวลาที่ได้รับการส่งเสริม ซึ่งบริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 หัวข้อ 31 สิทธิพิเศษที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน หน้า 97 – 100

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่น้อยราย

ในปี พ.ศ. 2560 กลุ่มบริษัทมีส่วนรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มใกล้เคียงกับปีก่อนหรือคิดเป็นประมาณหนึ่งในสามของรายได้หลักของกลุ่มบริษัท และสัดส่วนดังกล่าวยังมีโอกาสเพิ่มสูงขึ้นได้อีก เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูงและมีอัตราการเติบโตของยอดขายที่ดีกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ โดยเฉพาะตลาดในประเทศเวียดนาม

เนื่องจากรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มในปัจจุบันมาจากการจำหน่ายให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและโรงพยาบาลนคร 3-4 ราย และอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม 4-5 ราย โดยทำสัญญาขายสินค้ากับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ซึ่งเป็นจำนวนที่ไม่มากรายนัก ประกอบกับธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มมีผู้ประกอบการที่เป็นคู่แข่งกับกลุ่มบริษัทอีกหลายราย และสินค้าบางรายการไม่ได้มีความซับซ้อนในการผลิตมากนัก จึงมีโอกาสดังกล่าวเปลี่ยนไปสั่งซื้อสินค้าบางส่วนจากคู่แข่งหรือยอมลงทุนเพื่อผลิตสินค้าบางรายการด้วยตนเอง และหากกลุ่มบริษัทสูญเสียกลุ่มลูกค้าดังกล่าวไปโดยไม่สามารถหาลูกค้าทดแทนได้ทันที 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 ก็ได้คำนึงถึงและได้วางแนวทางรองรับความเสี่ยงเพิ่มเติมดังนี้

1. รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับทั้งลูกค้าในปัจจุบันและลูกค้ารายอื่นๆ ในอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถรับคำสั่งซื้อได้ในปัจจุบันอันเนื่องมาจากความพร้อมของกำลังการผลิต และเป็นสาเหตุหนึ่ง

- ทำให้กลุ่มบริษัทรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีความต้องการสินค้าจำนวนมากได้ไม่ถี่ยาย โดย
การให้ความรู้และช่วยเหลือในด้านการผลิตตามความเหมาะสมของโอกาสและความจำเป็น
2. เพิ่มปริมาณผลผลิตด้วยการลงทุนขยายกำลังการผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศและ/หรือปรับปรุง
กระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิต
 3. พิจารณาปรับเปลี่ยนอายุของสัญญาขายสินค้าตามความเหมาะสมของโอกาสและการเจรจาทางการค้า
กับลูกค้า
 4. ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบและผู้ผลิตแม่พิมพ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถ
ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น
 5. จัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมจุดแข็งของตัวสินค้าอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะการมีส่วนร่วมใน
การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เพื่อเสริมสร้างตราสินค้าให้แข็งแกร่งและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย
 6. เน้นการให้บริการที่ครบวงจรควบคู่ไปกับการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ โดยการลงทุนในธุรกิจที่
ต่อเนื่องทั้งการลงทุนโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ ธุรกิจรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ซึ่ง
นอกจากจะช่วยลดภาระในการลงทุนหรือการจัดหาผู้ผลิตรายอื่นของลูกค้าแล้ว ยังสามารถช่วยลด
ต้นทุนในการขนส่งให้แก่ลูกค้าได้ โดยกลุ่มบริษัทที่ได้รับผลตอบแทนเป็นคำสั่งซื้อในส่วนของฝา
เกลียว (Closure) และหลอดพรีฟอร์ม (Preform) ที่สม่ำเสมอและแน่นอนมากขึ้น พร้อมกับรายได้ส่วน
เพิ่มจากการรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม
 7. ปรับฐานลูกค้าและฐานการผลิตของธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มด้วยการย้ายเครื่องจักรและ
อุปกรณ์ในการผลิตไปยังประเทศที่สินค้ายังเป็นที่ต้องการของตลาดหรือเป็นประเทศที่มีการเติบโต
ทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น ประเทศเวียดนาม เป็นต้น ตามนโยบายของกลุ่มบริษัทที่ต้องการขยาย
ฐานการผลิตและตลาดในต่างประเทศ เพื่อให้มีการใช้งานทรัพยากรสินที่ลงทุนอย่างคุ้มค่า
 8. ติดตามกระแสและทิศทางของเทคโนโลยีในการผลิตอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะสิทธิบัตรหรือเทคโนโลยี
เกิดใหม่ที่อาจมาแทนสิทธิบัตรหรือเทคโนโลยีในปัจจุบัน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปรับตัวได้ทันต่อ
การเปลี่ยนแปลงและวางแผนกลยุทธ์ล่วงหน้าได้อย่างเหมาะสม แม้ว่าอาจจะไม่ได้เกิดขึ้นง่ายๆ หรือ
บ่อยๆ ก็ตาม เนื่องจากจะมีผลกระทบต่อการปรับเปลี่ยนทั้งสายการผลิตของผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์และ
ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม นอกจากนี้ ด้วยความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีการฉีดขึ้นรูป
พลาสติก การวิจัยและพัฒนากระบวนการผลิตและตัวผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง และการมีสัมพันธ์ที่ดี
กับองค์กรต่างๆ หรือผู้ประกอบการที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานของแวดวงธุรกิจพลาสติก จะเป็นส่วนเสริม
ให้บริษัทฯ ได้รับทราบแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงได้
 9. มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการลงทุนและขยายฐานลูกค้าของกลุ่มสินค้าอื่นภายใต้ผลิตภัณฑ์เพื่อ
งานอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของยอดขายตามการเติบโตของอุตสาหกรรม
และเศรษฐกิจของประเทศ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling กลุ่มบรรจุภัณฑ์จำพวกถังสี และ
ผลิตภัณฑ์เปลือกแบตเตอรี่ เป็นต้น เพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการลดคำสั่งซื้อหรือ
สูญเสียลูกค้าของกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม

3.1.2 ความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบ

รายได้หลักของบริษัทมาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมเป็นสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังกล่าวใช้เม็ดพลาสติกประเภทต่างๆ เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 60 ของต้นทุนผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันแม้บริษัทจะซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่จากผู้ผลิตภายในประเทศ แต่เม็ดพลาสติกดังกล่าวซึ่งเป็นผลพลอยได้จากการกลั่นน้ำมัน ก็มีการเปลี่ยนแปลงราคาซื้อขายได้ตลอดเวลาตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ความผันผวนของของค่าเงินบาทกับเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกาก็อาจทำให้ราคาในตลาดโลกที่ซื้อขายกันด้วยเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ตลอดจนระดับของอุปสงค์และอุปทานของการผลิตและการบริโภคทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ ดังนั้น หากราคาเม็ดพลาสติกมีความผันผวนสูง ก็จะส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงต่อความผันผวนของต้นทุนผลิตภัณฑ์และการไม่สามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและสอดคล้องกับต้นทุนที่เปลี่ยนไปเมื่อเกิดภาวะความผันผวนของราคาวัตถุดิบได้

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. เจรจาทำสัญญาหรือข้อตกลงขอปรับราคาขายสินค้ากับลูกค้าตามความเหมาะสม
8. กำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์บางกลุ่มในลักษณะของต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และการเปลี่ยนแปลงราคาขายตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบตามรอบระยะเวลาที่ตกลงร่วมกันกับลูกค้า ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้บริษัทสามารถรักษากำไรให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและไม่ผันผวนตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบมากเกินไป
9. เจรจาเปลี่ยนแปลงเครดิตเทอมกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบเป็นครั้งคราวเพื่อให้ได้รับส่วนลดราคาวัตถุดิบที่คุ้มค่ากับต้นทุนทางการเงิน

3.1.3 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันของธุรกิจขายตรงและธุรกิจเครือข่าย

ตลาดของธุรกิจขายตรงและธุรกิจเครือข่ายในประเทศไทยมีมูลค่าสูงและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมากและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งคู่แข่งที่เป็นธุรกิจขายตรงและเครือข่ายภายในประเทศและธุรกิจแบบข้ามชาติ ซึ่งอาจส่งผลให้ระบบธุรกิจขายตรงและเครือข่ายของบริษัทฯ 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. คัดสรรสินค้าโดยพิจารณาผู้จำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยหลักเกณฑ์ในการเป็นคู่ค้าที่ดี (Good Supplier Selection Program) ซึ่งเป็นการพิจารณาผู้จำหน่ายสินค้าในด้านหลักๆ ได้แก่ การสนับสนุนด้านการตลาด การขนส่งและการกระจายสินค้า และการสนับสนุนด้านวิทยากร/ฝึกอบรม เป็นต้น ซึ่งช่วยลดปัญหาสต็อกคงค้างและก่อให้เกิดระบบการส่งสินค้าเมื่อต้องการใช้ (Just-in-time) นอกจากนี้ การคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายที่ได้มาตรฐานการปฏิบัติตามกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ผลิต รวมถึงการทำสัญญารักษาความลับสูตรการผลิตและข้อมูลผลิตภัณฑ์ จะช่วยสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าและเสริมภาพลักษณ์ที่ดีให้สินค้าของบริษัทฯ ตลอดจนช่วยป้องกันปัญหาสินค้าลอกเลียนแบบ
6. มุ่งเน้นและให้ความสำคัญต่อสินค้าที่อยู่ในกระแสนิยมหรือมีการตอบรับจากผู้บริโภคที่ดี รวมถึงขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นด้วยการนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและนักธุรกิจขายตรงและเครือข่าย และมีตลาดรองรับในระดับที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการวางตลาดสินค้าใหม่
7. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังประเทศเพื่อนบ้านเพื่อลดความเสี่ยงของตลาดภายในประเทศ เพิ่มโอกาสทางธุรกิจและรองรับความต้องการของสมาชิกที่ต้องการขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้น ภายใต้หลักแนวคิดทางธุรกิจแบบรหัสเดียวทำธุรกิจได้ทั่วโลก หรือ One Code One World

8. สรรหาและร่วมเป็นพันธมิตรกับธนาคารชั้นนำทั้งในประเทศและในภูมิภาคอาเซียน เพื่อช่วยสนับสนุนและพัฒนาให้ระบบการจ่ายชำระค่าสินค้าและการจ่ายค่าผลประโยชน์ตอบแทนเป็นไปอย่างถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็ว อีกทั้งมีความทันสมัยและโดดเด่นด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ
9. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจและสามารถตอบสนองความต้องการของนักธุรกิจขายตรงและเครือข่ายทั้งในด้านการอำนวยความสะดวกรวดเร็วให้แก่กักขายและผู้สนใจสินค้าให้สามารถเข้าถึงสินค้าของบริษัทฯ ได้ในทุกช่องทาง และสั่งซื้อสินค้าได้จากทุกที่ทุกเวลา เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายและสอดคล้องกับกระแสนิยมของสังคมสมัยใหม่ ตลอดจนสามารถดึงดูดคนรุ่นใหม่มาเข้าร่วมธุรกิจขายตรงและเครือข่ายได้มากขึ้น

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

3.2.1 ความเสี่ยงด้านการผลิต

ผงเมลามีนซึ่งวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนซึ่งเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะและมีผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศไม่มามีรายนัก ในขณะที่กลุ่มบริษัทมีความต้องการใช้ผงเมลามีนเพิ่มมากขึ้นตามการเติบโตของธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และการขยายฐานการผลิตในประเทศอินเดียและเวียดนาม ดังนั้น กลุ่มบริษัทอาจประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และส่งผลให้ยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของกลุ่มบริษัทไม่สามารถเติบโตได้ตามที่คาดการณ์

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นอยู่ร้อยละ 45 ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตผงเมลามีนรายสำคัญให้บริษัทฯ และจากการวิจัยและพัฒนาวัตถุดิบร่วมกัน ตลอดจนกำลังการผลิตของบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ที่มีอยู่อย่างเพียงพอต่อความต้องการของบริษัทฯ และยังสามารถจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิตรายอื่นได้อีก ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่ามีแหล่งวัตถุดิบผงเมลามีนที่มีคุณภาพและไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ
2. บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตผงเมลามีนรายอื่นและเป็นผู้ค้ากันมานาน และมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพในต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ในราคาที่เหมาะสม และมั่นใจได้ว่าวัตถุดิบจะมีปริมาณเพียงพอต่อการผลิตที่มีการขยายตัว หรือสามารถรองรับการขยายฐานการผลิตทั้งในประเทศและในกลุ่มประเทศเป้าหมายได้

ส่วนของเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงต่อการประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากมีผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลายราย ประกอบกับบริษัทฯ สามารถจัดหาได้จากแหล่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

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 ภายใต้โครงการ DNA Connect เพื่อถ่ายทอดและพัฒนาพนักงานรุ่นต่อไป ให้มีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคเฉพาะด้าน เสริมแนวคิดของการพัฒนาและการแก้ไขปัญหา ตลอดจนได้เรียนรู้ในด้านอื่นๆ เพิ่มเติมทั้งด้านการตลาด การผลิต การเงิน และการขนส่ง เพื่อให้มีความรู้ที่หลากหลายมากขึ้น โดยในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา ได้มีการอบรมให้มีความรู้ด้านบริหารจัดการสำหรับการนำองค์ความรู้มาใช้ในชีวิตประจำวัน พร้อมทั้งให้ความเข้าใจโจทย์และเงื่อนไขของธุรกิจ เพื่อหล่อหลอมและพัฒนาให้เป็น Srithai 4.0 ซึ่งหมายถึงตัวพนักงานจะต้องมีทั้งในเรื่องของ Smart Technology, Smart Marketing และ Smart People ร่วมกัน
4. นำเข้าแรงงานต่างด้าวอย่างถูกกฎหมายมาทำงานในบางกระบวนการผลิต
5. จัดให้มีสวัสดิการในปัจจัยพื้นฐานอื่นๆ นอกเหนือจากค่าแรงตามที่กฎหมายกำหนด สิทธิในการได้รับการอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ รวมถึงโอกาสที่จะได้รับความก้าวหน้าในอาชีพและการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ผ่านกระบวนการส่งเสริมและปลูกฝังจิตสำนึกของการรักองค์กรและร่วมเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ทั้งนี้เพื่อเป็นแรงจูงใจให้พนักงานอยู่กับองค์กรในระยะยาว
6. ร่วมกับสถาบันการศึกษาชั้นนำในการพัฒนาเครื่องจักรอัตโนมัติหรือกึ่งอัตโนมัติเพื่อลดการพึ่งพาแรงงาน ปัจจุบันบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการนำมาใช้กับสายการผลิตส่วนหนึ่งซึ่งช่วยลดปริมาณการใช้แรงงานคนและส่งผลให้ต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มที่ลดลงด้วย
7. ปรับเปลี่ยนชั่วโมงการทำงานของพนักงาน เพื่อวัตถุประสงค์ของการบริหารต้นทุนการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานโดยไม่ลดผลผลิต
8. ขยายฐานการผลิตไปยังประเทศที่แรงงานมีศักยภาพในการผลิต ยังไม่เกิดภาวะขาดแคลนแรงงาน และมีอัตราค่าแรงที่เหมาะสม

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากการผิดข้อกำหนดทางการเงิน

บริษัทต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางการเงิน ซึ่งระบุไว้ในสัญญาเงินกู้ระหว่างบริษัทกับสถาบันการเงินที่เป็นเจ้าหนี้ และยังคงมีผลอยู่จนกว่าบริษัทจะชำระคืนหนี้เงินกู้เสร็จสิ้น ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดทางการเงิน อาจทำให้บริษัทตกอยู่ในสถานะการผิดข้อกำหนดทางการเงินได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้จัดทำประมาณการงบการเงินขึ้นใช้ภายในองค์กร เพื่อเป็นเครื่องมือของฝ่ายบริหารในการประมาณการอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ตลอดจนติดตามผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละงวดเพื่อลดโอกาสของการปฏิบัติผิดข้อกำหนดทางการเงิน

3.3.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การส่งออกสินค้า และการนำเข้าวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป เครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของกลุ่มบริษัท มีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทำให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถประมาณการรายได้และต้นทุน ค่าใช้จ่ายทางการเงิน ตลอดจนกระแสเงินสดได้อย่างแม่นยำ

แนวทางรองรับความเสี่ยง

ในปี พ.ศ. 2560 บริษัทฯ มียอดขายส่งออกเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของรายได้หลัก โดยรายได้จากการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด และจะเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจส่งออก ขณะที่การนำเข้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ก็สั่งซื้อเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเช่นเดียวกัน แต่การใช้จ่ายจะผันแปรขึ้นอยู่กับงบลงทุนในสินทรัพย์ในแต่ละปี บริษัทฯ ได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยใช้วิธีบริหารกระแสเงินสดรับและจ่ายเงินตราต่างประเทศให้มีความสมดุล (Natural Hedge) ควบคู่กับการพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตามความเหมาะสม การทำสัญญาดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถทราบกระแสเงินสดที่แน่นอน ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมของ บริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เจรจาและเสนอราคาขายสินค้าให้ลูกค้าในบางประเทศและบางรายเป็นเงินสกุลอื่น นอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐอเมริกา อาทิ สกุลเงินบาทซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการส่งออกเป็นสกุลเงินบาทประมาณร้อยละ 30 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด ควบคู่กับการซื้อสินค้าด้วยสกุลเงินที่หลากหลาย เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและลดผลกระทบจากการพึ่งพิงเงินสกุลใดสกุลหนึ่งมากเกินไป ตลอดจนเจรจากับลูกค้าหลักเพื่อขอปรับราคาขาย เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ

ส่วนของบริษัทย่อยในต่างประเทศมีรายได้เป็นเงินสกุลท้องถิ่นจากการจำหน่ายให้ลูกค้าภายในประเทศมากกว่าร้อยละ 90 ขณะที่การนำเข้าวัตถุดิบ เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตส่วนใหญ่สั่งซื้อเป็นเงินสกุลดอลลาร์

สหรัฐอเมริกา และจะผันแปรตามปริมาณการใช้วัตถุดิบ งบประมาณในสินทรัพย์ในแต่ละปี บริษัทย่อยได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยใช้แนวปฏิบัติเช่นเดียวกันกับของบริษัทฯตามสภาวะการณ์ ทั้งการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศเพื่อเพิ่มรายรับสกุลเงินตราต่างประเทศ ควบคู่กับการหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบในประเทศ เพื่อลดการนำเข้า หรือเจรจาขอซื้อสินค้านำเข้าจากผู้จำหน่ายเป็นเงินสกุลอื่นนอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและลดผลกระทบจากการพึ่งพิงเงินสกุลใดสกุลหนึ่งมากเกินไป นอกจากนี้ การวางแผนการลงทุนและการพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ก็เป็นอีกหนึ่งแนวทางที่จะช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนให้แก่บริษัทย่อยได้

3.3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 บริษัทฯมีเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ประกอบด้วย

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

ทำให้บริษัทฯมีความเสี่ยงของการขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยซึ่งอิงกับอัตราลอยตัวดังกล่าวเมื่ออัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดมีความผันผวน

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯมีแนวทางรองรับเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยดังนี้

- จัดทำประมาณการเงินสดและแผนการลงทุนไว้ล่วงหน้าเพื่อที่บริษัทฯจะได้มีเวลาเพียงพอในการจัดหาและพิจารณาแหล่งเงินต่างๆ ที่มีเงื่อนไขและต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมกับบริษัทฯ
- จัดหาวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกในการใช้เงินกู้ยืมระยะสั้น
- พิจารณาชำระคืนเงินต้นก่อนกำหนดเพิ่มเติมตามสภาพคล่องส่วนเกินของบริษัทฯและประเภทของอัตราดอกเบี้ยของวงเงินกู้ที่บริษัทฯวางแผนชำระคืน ซึ่งบางวงเงินกู้บริษัทฯสามารถกระทำได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มและไม่ผิดต่อเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้
- ติดตามข้อมูลการเคลื่อนไหวของภาวะอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดและปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย เพื่อใช้ประเมินทิศทางของอัตราดอกเบี้ยและเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยเมื่อบริษัทฯมีความจำเป็นต้องจัดหาเงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มเติม พร้อมทั้งเปรียบเทียบกับต้นทุนทางการเงินกรณีระดมเงินทุนจากแหล่งอื่นที่มีใช้ธนาคารพาณิชย์ เช่น การออกหุ้นกู้ เป็นต้น

- พิจารณาเลือกใช้เงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยที่อิงอัตราลอยตัวอื่นๆ สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวที่จะจัดหาเพิ่มเติม เพื่อช่วยถ่วงดุลหรือกระจายความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด
- พิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินอื่นเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและบริษัทสามารถทราบภาระต้นทุนทางการเงินที่แน่นอน

3.3.4 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

การขายสินค้าให้ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นการขายเชื่อทั้งลูกค้าภายในและต่างประเทศ มีการจัดจำหน่ายให้ลูกค้ารายเก่าที่ซื้อขายกับบริษัทมานาน และลูกค้ารายใหม่ๆ ตามฐานลูกค้าของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ รวมถึงมีระยะเวลาการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่ต่างๆ กัน ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บชำระหนี้จากลูกค้าได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทได้กำหนดเกณฑ์การจัดระดับความน่าเชื่อถือของลูกค้า การหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับลูกค้า และการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นก่อนการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ทำให้ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ ไม่มีสาระสำคัญ การกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวกับลูกหนี้การค้าอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ แม้ว่าลูกค้าของบางสายธุรกิจจะมีน้อยรายก็ตาม เนื่องจากเป็นลูกค้าขนาดใหญ่ และมีความน่าเชื่อถือด้านฐานะการเงิน ประกอบกับบริษัทฯ ยังมีลูกค้ารายอื่นอีกเป็นจำนวนมาก มีตลาดที่กระจายอย่างหลากหลาย มีประสิทธิภาพการเก็บหนี้ในอดีต การควบคุมการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ตลอดจนวิเคราะห์และติดตามความสามารถในการชำระเงินของลูกค้าย่างสม่ำเสมอ 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 ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และต่างจังหวัด และศรีไทย ซูเปอร์เอทส์เล็ก 1 สาขา (“ศูนย์จำหน่ายสินค้า”)
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตของโรงงานแต่ละสาขา

บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 ของทรัพย์สินหลักของบริษัทฯดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ทรัพย์สิน	ที่ดินและอาคาร	เครื่องจักรและอุปกรณ์	รวม
สำนักงานใหญ่และโรงงานสุขสวัสดิ์	282.64	367.99	650.63
โรงงานบางปู	24.92	274.26	299.18
โรงงานอมตะนคร ชลบุรี	262.84	1,527.31	1,790.15
โรงงานโคราช	* 117.08	232.48	349.56
ศูนย์จำหน่ายสินค้า	45.01	-	45.01
รวม	732.49	2,402.04	3,134.53

หมายเหตุ * รวมมูลค่าที่ดินและอาคารของพื้นที่บางส่วนที่ไม่ได้ใช้ในการประกอบธุรกิจหลัก โดยจัดประเภทเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งหากไม่รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนแล้ว มูลค่าสุทธิตามบัญชีของที่ดินและอาคารโรงงานโคราชที่บริษัทฯใช้ในการประกอบธุรกิจหลักเท่ากับ 96.29 ล้านบาท และมูลค่าสุทธิตามบัญชีรวมของทรัพย์สินหลักของบริษัทฯเท่ากับ 3,113.74 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560

แม้ว่าบริษัทมีการจัดหาทรัพย์สินเพิ่มเติม แต่มูลค่าสุทธิตามบัญชีของทรัพย์สินหลักดังกล่าวก็ลดลงจากปี พ.ศ. 2559 จากค่าเสื่อมราคา การตัดจำหน่าย และการตั้งสำรองค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์ บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 หัวข้อ 15 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ หน้า 64 – 68

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าพื้นที่อาคารส่วนหนึ่งเพื่อใช้เป็นสำนักงานขายของธุรกิจเครือข่ายศรีไทย เน็ทเวิร์ค มีระยะเวลาการเช่า 1-3 ปี รวมถึงเข้าพื้นที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าอื่นๆ บางสาขาด้วย โดยในปี พ.ศ. 2560 บริษัทฯ มีค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการเป็นเงินจำนวนรวม 10.97 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ด้วยผลกระทบจากการลดลงของยอดขายของธุรกิจเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้ปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของธุรกิจเครือข่ายโดยการย้ายสำนักงานของธุรกิจเครือข่ายมาที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ในช่วงต้นปี พ.ศ. 2561 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและลดภาระค่าเช่าในอนาคต

ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีทรัพย์สินติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน โดยภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 1,897.21 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนทั้งหมดที่บริษัทฯ มีอยู่กับทุกสถาบันการเงิน และวงเงินกู้ยืมระยะยาวที่บริษัทฯ จะจัดหาเพิ่มเติมในอนาคตเพื่อการลงทุนตามแผนงานประจำปี มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) เท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจัดการวงเงินสินเชื่อของบริษัทฯ

2) บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด

บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด (“KTT”) เข้าพื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน เนื้อที่ 4 ไร่ 3 งาน 57.5 ตารางวา ในปี พ.ศ. 2560 KTT ได้ต่ออายุสัญญาเช่ากับบริษัทฯ ระยะเวลาการเช่า 1 ปี 6 เดือน และมีค่าเช่าต่อปีเป็นเงินจำนวน 1.50 ล้านบาท

นอกจากนี้ KTT ยังมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 36.31 ล้านบาท

ปัจจุบันวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ KTT มีอยู่กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศหนึ่งราย จำนวน 10.0 ล้านบาท ไม่มีหลักประกันทั้งการจำนองทรัพย์สินและการค้ำประกัน โดยมีหลักประกันเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในทรัพย์สินของ KTT ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) เท่านั้น

3) บริษัท ศรีไทย นาโนพลาส จำกัด

บริษัท ศรีไทย นาโนพลาส จำกัด (“SNP”) เข้าพื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน เนื้อที่ 1 ไร่ 3 งาน 47.5 ตารางวา ในปี พ.ศ. 2560 SNP ได้ต่ออายุสัญญาเช่าแบบปีต่อปีกับบริษัทฯ และมีค่าเช่าต่อปีเป็นเงินจำนวน 0.57 ล้านบาท

นอกจากนี้ SNP ยังมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 11.58 ล้านบาท

ปัจจุบัน SNP ไม่มีภาระหนี้เงินกู้และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนกับสถาบันการเงินใดๆ

4) Srithai (Vietnam) Company Limited

- สำนักงานใหญ่ และโรงงาน 2 แห่ง คือ
 1. สำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone เนื้อที่ 18 ไร่ 3 งาน 0 ตารางวา
 2. โรงงานที่ Viet Huong Industrial Zone เนื้อที่ 2 ไร่ 0 งาน 51.25 ตารางวา
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตของโรงงานแต่ละสาขา

ส่วนของที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง Srithai (Vietnam) Company Limited (“SVN”) ได้เข้าจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม 2 แห่ง รวม 2 สัญญาเช่า ประกอบด้วย

สัญญาฉบับที่ 1 เป็นสัญญาเช่าที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone ซึ่งมีอายุของสิทธิการเช่ารวมเป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 48 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 โดยมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2560 จำนวน 745 ล้านเวียดนามดอง หรือเทียบเท่า 1.12 ล้านบาท โดย SVN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองเฉพาะในส่วนของอาคารสำนักงานใหญ่และโรงงาน

สัญญาฉบับที่ 2 เป็นสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโรงงานที่ Viet Huong Industrial Zone ซึ่งอายุของสัญญาเช่ามีระยะเวลา 4 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 โดยมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2560 จำนวน 1,752 ล้านเวียดนามดอง หรือเทียบเท่า 2.63 ล้านบาท SVN มีสิทธิที่จะต่ออายุสัญญาเช่าฉบับนี้ได้ครั้งละ 4 ปี รวม 4 ครั้ง รวมเป็นระยะเวลาที่ต่ออายุสัญญาเช่าได้ทั้งสิ้น 16 ปี ซึ่งจะทำให้สัญญาสิ้นสุดในปี พ.ศ. 2575

โรงงานทั้งสองแห่งไม่ติดภาระจำนอง และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวนเงินเทียบเท่า 87.35 ล้านบาท

ส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต SVN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองเช่นเดียวกัน มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวนเงินเทียบเท่า 759.74 ล้านบาท

นอกเหนือจากทรัพย์สินหลักข้างต้น SVN ยังมีที่ดินเปล่าที่อยู่ระหว่างการพิจารณาความเหมาะสมของประเภทธุรกิจและช่วงเวลาของการใช้ประโยชน์จากที่ดิน ซึ่งมีเนื้อที่ 18 ไร่ 3 งาน 75 ตารางวา ตั้งอยู่ไม่ไกลจากที่ตั้งของโรงงานและสำนักงานใหญ่ของ SVN โดยทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนามในปี พ.ศ. 2558 อายุสัญญาเช่า 43 ปี ค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดเป็นเงินจำนวน 35,003 ล้านเวียดนามดอง หรือเทียบเท่า 52.50 ล้านบาท และไม่มีค่าเช่ารายเดือน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ก่อสร้างอาคารโรงงานสำหรับรองรับการขยายธุรกิจและกำลังการผลิตของ SVN ในอนาคต ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสิทธิการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 34,085 ล้านเวียดนามดอง หรือเทียบเท่า 47.72 ล้านบาท

ภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวของ SVN ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 374,678 ล้านเวียดนามดอง หรือเทียบเท่า 524.55 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนทั้งหมดที่ SVN มีอยู่กับทุกสถาบันการเงินทั้งในประเทศเวียดนามและประเทศไทย และวงเงินกู้ยืมระยะยาวที่ SVN จะจัดหาเพิ่มเติมในอนาคตเพื่อการลงทุนตามแผนงานประจำปี มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของ SVN ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) และ/หรือ Letter of Comfort ที่ออกโดยบริษัทฯ เท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจัดหาวงเงินสินเชื่อของบริษัทฯ สำหรับกลุ่มบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 และมีผลประกอบการดี สามารถพึ่งพาตนเองได้

5) Srithai (Hanoi) Company Limited

Srithai (Hanoi) Company Limited (“SHN”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ SVN ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.0 ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม เพื่อก่อสร้างเป็นสำนักงานและโรงงาน ด้วยเนื้อที่ 14 ไร่ 0 งาน 44.5 ตารางวา อายุสัญญาเช่า 43 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 ค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดเป็นเงินจำนวน 42,039 ล้านเวียดนามดอง หรือเทียบเท่า 63.06 ล้านบาท และไม่มีค่าเช่ารายเดือน ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสิทธิการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 39,100 ล้านเวียดนามดอง หรือเทียบเท่า 54.74 ล้านบาท

SHN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองในส่วนของอาคารสำนักงานและโรงงาน โดยไม่ติดภาระจำนอง และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวนเงินเทียบเท่า 151.97 ล้านบาท

ส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต SHN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองเช่นเดียวกัน มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวนเงินเทียบเท่า 332.57 ล้านบาท

วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนในปัจจุบันที่ SHN ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศเวียดนามและประเทศไทย รวมจำนวน 7.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (หรือประมาณ 223 ล้านบาท) มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดย SVN

6) 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 ล้านอินเดียรูปี หรือเทียบเท่า 48.72 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสิทธิการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 96.08 ล้านอินเดียรูปี หรือเทียบเท่า 45.69 ล้านบาท

SSMP ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองในส่วนของอาคารสำนักงานและโรงงาน โดยไม่ติดภาระจำนอง และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวนเงินเทียบเท่า 117.88 ล้านบาท

ส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต SSMP ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองเช่นเดียวกัน มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวนเงินเทียบเท่า 119.88 ล้านบาท

วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนในปัจจุบันที่ SSMP ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในอินเดียจำนวน 33.0 ล้านอินเดียรูปี (หรือประมาณ 18 ล้านบาท) มีหลักประกันเป็น Standby Letter of Credit ที่ออกโดยบริษัทฯ

7) Srithai Superware India Limited

สำนักงานและคลังสินค้าตั้งอยู่ในเมือง Gurgaon, Ahmedabad และ Guwahati โดยเป็นการทำสัญญาเช่าจากผู้ให้เช่าแต่ละราย และมีระยะเวลาการเช่า 3 ปี ค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ทุกแห่งสำหรับปี พ.ศ. 2560 รวมเป็นเงินเทียบเท่า 0.76 ล้านบาท และเนื่องจากธุรกิจของ Srithai Superware India Limited (“SSI”) เป็นธุรกิจซื้อมาขายไป ทรัพย์สินหลักรายการอื่นที่ SSI ใช้ในการประกอบธุรกิจ จึงมีเพียงเครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน

8) บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด (“SMO”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่ 14 ไร่ 2 งาน 75 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกกรรมสิทธิ์ของตนเอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 30.09 ล้านบาท และ 50.27 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทรัพย์สินบางส่วนที่ติดจำนองอยู่กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ได้แก่ ที่ดินเนื้อที่ 10 ไร่ 3 งาน 32.6 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับสำหรับวงเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 SMO มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 11.59 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 37.0 ล้านบาท

9) บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด (“SMW”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่รวม 11 ไร่ 1 งาน 73 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกกรรมสิทธิ์ของตนเอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 167.19 ล้านบาท และ 405.60 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทรัพย์สินบางส่วนที่ติดจำนองอยู่กับธนาคารผู้ให้สินเชื่อแต่ละรายดังนี้

1. ที่ดินเนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 21 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องจักรส่วนหนึ่ง ติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศและข้อตกลงที่จะไม่นำที่ดินจำนวน 2 แปลง พร้อมสิ่งปลูกสร้างไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพันตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 46.18 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 40.0 ล้านบาท ภายใต้อายุสัญญาเงินกู้ส่วนนี้
2. เครื่องจักรส่วนหนึ่งติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ และข้อตกลงที่จะไม่นำทรัพย์สินทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพันตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 37.50 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 95.0 ล้านบาท ภายใต้อายุสัญญาเงินกู้ส่วนนี้
3. ข้อตกลงที่จะไม่นำทรัพย์สินทั้งหมดไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพันตลอดอายุสัญญาเงินกู้ กับบริษัทลิสซิงแห่งหนึ่งในประเทศ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 25.00 ล้านบาท ภายใต้อายุสัญญาเงินกู้ส่วนนี้

4.1.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯประกอบด้วย ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อใช้ในการดำเนินงานและสิทธิบัตรทางการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ สิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายฝาเครื่องดื่ม และสิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บางรายการของสายธุรกิจซื้อมาขายไป สิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าตามสัญญาต่างๆ ตลอดจนการใช้ประโยชน์ของลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ของบริษัทฯมีอายุระหว่าง 5 – 10 ปี

บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดและมูลค่าตามบัญชีสุทธิของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 หัวข้อ 16 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ หน้า 69 – 70

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกับธุรกิจหลักของบริษัท ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติก ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจเครือข่ายและแม่พิมพ์ ที่มีศักยภาพในการสร้างผลกำไรและมีโอกาสในการเจริญเติบโต เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญแก่การลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์หรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทตามแผนกลยุทธ์ที่ต้องการเน้นให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้ธุรกิจของบริษัทฯ และเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น

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

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

4.3 การประเมินราคาทรัพย์สิน

บริษัทฯ ไม่มีการประเมินราคาทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและการผลิตในปี พ.ศ. 2560

4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินที่ไม่ได้ใช้ในการประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทและถือครองไว้เพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าระยะยาวหรือยังมิได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้ในอนาคต โดยจัดเป็นสินทรัพย์ประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ตามที่แสดงในงบการเงินของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ที่ดินเปล่า ที่ดินและอาคาร และอาคารห้องชุด ซึ่งมีอยู่หลายแห่งทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรมตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 จำนวน 129.59 ล้านบาท และ 1,170.67 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 หัวข้อ 14 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน – สุทธิ หน้า 61 – 63

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมาย ดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของเจ้าของ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็น ตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

อนึ่ง บริษัทฯ มีคดีพิพาทซึ่งไม่เข้าข่ายหรือมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญตามข้อ 1-3 ข้างต้น กับบริษัทจัดหา แรงงานต่างด้าวตั้งแต่กลางปี พ.ศ. 2559 โดยศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาเมื่อเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2560 ให้บริษัทฯ ชำระเงินจำนวน 4.77 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ต่อมาบริษัทฯ ก็ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ในเดือน สิงหาคม พ.ศ. 2560 และคดียังไม่เป็นที่สิ้นสุด เนื่องจากบริษัทฯ มีหลักฐานและข้อมูลสำคัญเพิ่มเติมที่จะสู้คดีและ เชื่อมั่นว่าหลักฐานและข้อมูลดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังไม่บันทึกหนี้สินสำหรับคดี ความดังกล่าวในงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายการ หนี้สินที่อาจเกิดขึ้นในหมายเหตุประกอบข้อมูลทางการเงินระหว่างกาลแบบย่อและหมายเหตุประกอบ งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ตลอดจนรายงานความคืบหน้าในคำชี้แจงข้อมูลทางการเงินของทุก ไตรมาสในปี พ.ศ. 2560

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**6.1 ข้อมูลทั่วไป**

ชื่อบริษัท :	บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์ :	SITHAI
เลขทะเบียนบริษัท :	0107536001516
ประเภทธุรกิจ :	<ol style="list-style-type: none"> ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน ธุรกิจเครือข่ายและแม่พิมพ์ จัดหาสินค้าจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่ายผ่านระบบเครือข่าย และให้บริการผลิตและจัดหาแม่พิมพ์
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 ตำบลคลองตำหรุ 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>สำนักงานขายตรงและธุรกิจเครือข่าย ศรีไทย เน็ทเวิร์ค</p> <p>15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ</p> <p>กรุงเทพฯ 10140</p> <p>โทรศัพท์ 66 2428 8855, 66 2428 9706</p> <p>โทรสาร 66 2427 7269, 66 2428 9677</p> <p>URL : www.superwaredirectsales.com, www.srithainetwork.com</p>
รอบระยะเวลาบัญชี :	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
เลขานุการบริษัท/	นายปริญญ์ ผลนิवास
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 ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด</p> <p>ชั้น 15 อาคารบางกอกซิตีทาวเวอร์</p> <p>179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120</p> <p>โทรศัพท์ 66 2844 1000 โทรสาร 66 2286 5050</p>
ที่ปรึกษากฎหมาย :	<p>1. บริษัท สำนักงานกฎหมายนิติปรีชา จำกัด</p> <p>69/33 ซอยโรงพยาบาลนครไชนส์ เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400</p> <p>โทรศัพท์ 66 2252 9494, 66 2251 3225</p> <p>โทรสาร 66 2251 3226, 66 2255 5201</p>

ที่ปรึกษากฎหมาย (ต่อ) :

2. สำนักงานกฎหมาย มารุต – รุจิระ บุนนาค

16-18 ถนนบุญศิริ แขวงศาลเจ้าพ่อเสือ เขตพระนคร กรุงเทพฯ 10200

โทรศัพท์ 66 2221 2191-4 โทรสาร 66 2226 3321, 66 2622 1262

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัทย่อย

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. ชื่อที่ตั้ง | : บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด |
| ประเภทธุรกิจ | : 325-328 นิคมอุตสาหกรรมสุรนารี หมู่ที่ 6 ถนนราชสีมา-โชคชัย ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา |
| โทรศัพท์ | : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน |
| โทรสาร | : 0 4421 8766-8 |
| ทุนจดทะเบียน | : 0 4421 8769 |
| ทุนชำระแล้ว | : 30,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 3,000,000 หุ้น |
| สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ | : มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท |
| | : 30,000,000 บาท |
| | : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว |
| 2. ชื่อที่ตั้ง | : บริษัท ศรีไทย นาโนพลาส จำกัด |
| ประเภทธุรกิจ | : 325-328 นิคมอุตสาหกรรมสุรนารี หมู่ที่ 6 ถนนราชสีมา-โชคชัย |
| โทรศัพท์ | : 325-328 นิคมอุตสาหกรรมสุรนารี หมู่ที่ 6 ถนนราชสีมา-โชคชัย |
| โทรสาร | : ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา |
| ทุนจดทะเบียน | : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม |
| ทุนชำระแล้ว | : 0 4421 2650 |
| สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ | : 0 4421 2649 |
| | : 40,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 4,000,000 หุ้น |
| | : มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท |
| | : 40,000,000 บาท |
| | : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว |

3. **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

 4. **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)

 5. **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 ⁽¹⁾
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
- ⁽¹⁾ เมื่อรวมกับจำนวนเงินที่ชำระเป็นค่าส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 179.975 ล้านอินเดียรูปี จะทำให้เงินลงทุนทั้งหมด
ในบริษัทย่อยเท่ากับ 899.975 ล้านอินเดียรูปี

6. **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
7. **ชื่อที่ตั้ง** : **บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด**
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างผลิตแม่พิมพ์ และผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติก
เพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 3847 6352, 0 3847 6525-7
โทรสาร : 0 3847 6528
ทุนจดทะเบียน : 100,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 100,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 71.0 ของทุนชำระแล้ว
8. **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 : จำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 2427 0088, 0 2428 9936
โทรสาร : 0 2428 9935
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 20,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 48.0 ของทุนชำระแล้ว

2. **ชื่อ** : Sanko SriThai (Malaysia) SDN. BHD.
ที่ตั้ง : Lot 18, Jalan Sementa 27/91, Section 27, 40400 Shah Alam,
 Selangor Darul Ehsan, Malaysia
ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 603 5191 4921
โทรสาร : 603 5191 4926
ทุนจดทะเบียน : 500,000 มาเลเซียริงกิต ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 มาเลเซียริงกิต
ทุนชำระแล้ว : 500,000 มาเลเซียริงกิต
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 48.0 ของทุนชำระแล้ว (ทางอ้อมผ่านบริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด)

3. **ชื่อ** : บริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด
ที่ตั้ง : 1 ถนนปิ่นหินมิตรไทย แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผงเมลามีน
โทรศัพท์ : 0 2586 3894-6
โทรสาร : 0 2586 4878
ทุนจดทะเบียน : 200,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 200,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 45.0 ของทุนชำระแล้ว

4. **ชื่อที่ตั้ง** : บริษัท ชีวามาลา จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
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. **ชื่อที่ตั้ง** : บริษัท ศรีไทยบรรจุกภัณฑ์ จำกัด
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. **ชื่อที่ตั้ง** : PT. Srithai Maspion Indonesia
ประเภทธุรกิจ : Maspion Industrial Area unit 2, Tebel Village, Buduran, Sidoarjo, East Java, Republic of Indonesia
โทรศัพท์ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรสาร : 62 31 891 1061-3
ทุนจดทะเบียน : 62 31 891 3630
ทุนชำระแล้ว : 10,394,130,000 อินโดนีเซียรูเปียะ ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 9,320 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,115,250 อินโดนีเซียรูเปียะ
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : 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
ทุนชำระแล้ว : 0 2874 5015
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ : 100 บาท
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ : 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
ทุนชำระแล้ว : 76,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 76,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ : 1,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : 76,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 20.0 ของทุนชำระแล้ว

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ในปี พ.ศ. 2560 และภายหลังวันที่ในงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 บริษัทฯ ไม่มีข้อมูลและ/หรือเหตุการณ์ใดๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญเพิ่มเติม นอกเหนือไปจากที่บริษัทฯ ได้เปิดเผยสารสนเทศแก่ผู้ลงทุนอย่างเท่าเทียมกันผ่านช่องทาง ELCID ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนเว็บไซต์และหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯ