

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 วิสัยทัศน์และพันธกิจที่คณะกรรมการบริษัทได้รับทราบในปี พ.ศ. 2563 และให้คงยึดถือปฏิบัติจนกว่าฝ่ายบริหารจะทบทวนเปลี่ยนแปลงและนำเสนอใหม่ ดังนี้

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้ผลิตเมลามีนรายใหญ่ที่สุดในโลก
และเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมฉีดพลาสติกในอาเซียน

พันธกิจ (Mission)

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

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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

ปี พ.ศ. 2515 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 และภายหลังการปรับโครงสร้างนี้จากผลกระทบของวิกฤติเศรษฐกิจในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก 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 2,710 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 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยพิจารณาเข้ากลุ่มอุตสาหกรรมของบริษัทจากประเภท “สินค้าอุปโภคบริโภค” ในหมวดธุรกิจ “ของใช้ในครัวเรือนและสำนักงาน” เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมประเภท “สินค้าอุตสาหกรรม” ในหมวดธุรกิจ “บรรจุภัณฑ์” เพื่อความชัดเจนต่อผู้ลงทุนและความเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และรายได้ของบริษัทฯ

เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2563 บริษัทฯ โอนหน่วยธุรกิจสายการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนแบบค้าส่งและส่งออกให้กับบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ด้วยวัตถุประสงค์เพื่อรวมศูนย์ฐานการผลิตหลักของสายธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนในประเทศไทยให้อยู่ภายใต้บริษัทเดียว ทั้งนี้ การโอนหน่วยธุรกิจดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่องบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท

การดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทฯ ให้ความสำคัญและมุ่งเน้นขยายธุรกิจและฐานลูกค้าของสายธุรกิจพลาสติกทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนซึ่งเป็นสายธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่องควบคู่กับการขยายฐานการผลิตและลูกค้าในต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศในแถบอาเซียน ซึ่งบริษัทฯ ประสบความสำเร็จจากการลงทุนในประเทศเวียดนามผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่มีการเติบโตทั้งในด้านธุรกิจและรายได้ และโอกาสเติบโตต่อเนื่องในอนาคตตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศเวียดนาม รวมถึงการลงทุนผ่านบริษัทย่อยในประเทศอินเดียเพื่อแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และการขยายตลาดในประเทศอินเดีย นอกจากนี้ แผนกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ อาทิ การให้ความสำคัญกับการปรับปรุงกระบวนการทำงานและการผลิต การเจรจาเข้าซื้อกิจการ การปรับโครงสร้างทางธุรกิจ การสรรหานวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศเพื่อพัฒนาวัตถุดิบหรือขยายตลาด E-commerce อยู่เสมอ ตลอดจนการปรับตัวให้เข้ากับสังคมสมัยใหม่ในโลกยุคดิจิทัล ก็จะมีส่วนช่วยให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีความเข้มแข็ง สามารถแข่งขันและเติบโตต่อไปได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน บนรากฐานของการดำเนินธุรกิจและการบริหารจัดการองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ ตามหลักธรรมาภิบาลและความรับผิดชอบต่อสังคม

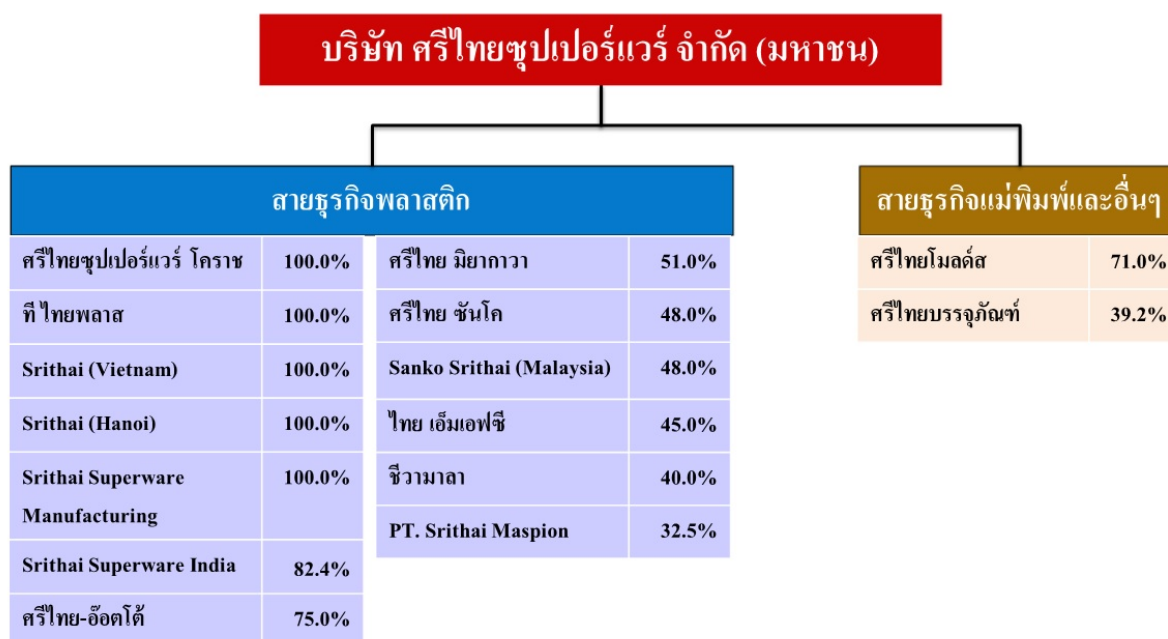
ธุรกิจแม่พิมพ์ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อยของบริษัทฯ และเป็นส่วนสนับสนุนที่สำคัญของสายธุรกิจพลาสติก กลุ่มบริษัทย่อยให้ความสำคัญกับการผลิตและนำเสนอแม่พิมพ์ที่มีคุณภาพสูงและการบริการที่ดีในทุกขั้นตอนให้แก่ลูกค้าตั้งแต่การออกแบบจนถึงขั้นตอนการผลิตเพื่อให้แม่พิมพ์ตรงกับความต้องการของลูกค้าด้วยความพึงพอใจสูงสุด นอกจากนี้ การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าทางธุรกิจและลูกค้า ก็จะช่วยให้องค์กรสามารถเพิ่มโอกาสในการขายและสร้างรายได้มากขึ้นเมื่อลูกค้ามีความต้องการแม่พิมพ์รุ่นใหม่ ๆ หรือเมื่ออุตสาหกรรมต่างๆ เริ่มฟื้นตัวและมีการเติบโตที่ดีขึ้น

ส่วนธุรกิจอื่นที่อยู่ภายใต้สายธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ เป็นการมุ่งเน้นคัดสรรสินค้าที่หลากหลายและเปี่ยมด้วยคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้เสริมให้แก่บริษัทฯ เพิ่มเติมนอกเหนือจากผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน

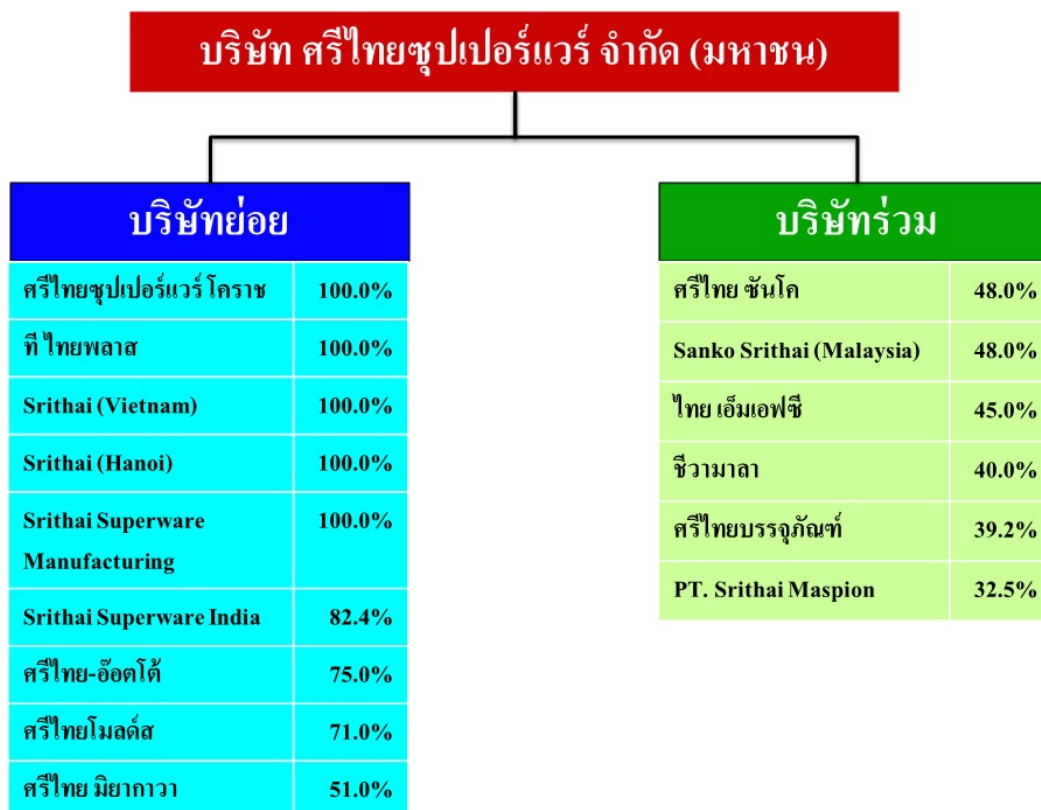
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่จะอยู่ภายใต้โครงสร้างเดียวกันกับโครงสร้างธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติกซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ 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
- บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด เดิมชื่อ บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทประกอบด้วย รายได้ รายได้เงินปันผล รายได้อื่น และส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า ดังต่อไปนี้

รายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	พ.ศ. 2563		พ.ศ. 2562		พ.ศ. 2561	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้							
สายธุรกิจพลาสติก							
ส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	436	6.3	955	10.7	1,401	14.5
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด	100.0	446	6.4	217	2.4	197	2.0
บริษัท ที ไทยพลาสติก จำกัด	100.0	5	0.1	80	0.9	20	0.2
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	159	2.3	203	2.3	200	2.1
Srithai Superware Manufacturing Private Limited	100.0	49	0.7	120	1.4	113	1.2
Srithai Superware India Limited	82.4	17	0.2	30	0.3	30	0.3
รวมส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน	-	1,112	16.0	1,605	18.0	1,961	20.3
ส่วนงานผลิตภัณฑ์เพื่อการอุตสาหกรรม							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	3,155	45.4	3,823	42.8	4,301	44.4
บริษัท ที ไทยพลาสติก จำกัด	100.0	-	-	-	-	8	0.1
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	1,387	20.0	1,719	19.3	1,777	18.4
Srithai (Hanoi) Company Limited	100.0	405	5.8	519	5.8	361	3.7
บริษัท ศรีไทย-อ็อตโต้ (ประเทศไทย) จำกัด	75.0	124	1.8	127	1.4	41	0.4
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	438	6.3	836	9.4	922	9.5
รวมส่วนงานผลิตภัณฑ์เพื่อการอุตสาหกรรม	-	5,509	79.3	7,024	78.7	7,410	76.5
สายธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ							
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	7	0.1	25	0.3	31	0.4
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	12	0.2	4	0.0	-	-
Srithai (Hanoi) Company Limited	100.0	1	0.0	3	0.0	-	-
บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด	71.0	122	1.7	116	1.3	82	0.8
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	110	1.6	69	0.8	78	0.8
รวมสายธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ	-	252	3.6	217	2.4	191	2.0
รวมรายได้	-	6,873	98.9	8,846	99.1	9,562	98.8

รายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	พ.ศ. 2563		พ.ศ. 2562		พ.ศ. 2561	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้เงินปันผลและรายได้อื่น	-	73	1.1	67	0.7	76	0.8
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และการร่วมค้า	-	1	0.0	17	0.2	43	0.4
รายได้รวมทั้งสิ้น	-	6,947	100.0	8,930	100.0	9,681	100.0

หมายเหตุ :

- 1) บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด เดิมชื่อ บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด
- 2) บริษัท ศรีไทย-อิตโต้ (ประเทศไทย) จำกัด เปลี่ยนสถานะเงินลงทุนจากการร่วมค้ามาเป็นบริษัทย่อย ในปี พ.ศ. 2561
- 3) บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดเพิ่มเติมไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 หัวข้อ 28 ข้อมูลจำแนกตามส่วนงาน หน้า 60 – 62

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 ถังเพื่อใช้บรรจุน้ำดื่ม เคมีภัณฑ์ น้ำมันเครื่อง และจาระบี

กลุ่มที่ 3 อุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ

ประกอบด้วย

ถังบรรจุน้ำ คือ ถังพลาสติก ภายในแบ่งเป็นช่องๆ สำหรับใช้บรรจุน้ำ เช่น ถังน้ำอัดลม ถังเบียร์ และเครื่องดื่มประเภทต่างๆ เป็นต้น

ถัง ได้แก่ ถังใส่ผักผลไม้ ถังใส่นม ถังใส่อาหาร และถังใส่ของเหลว

พาเลท คือ แผ่นวางสินค้า มีลักษณะเป็นแผ่นสี่เหลี่ยมขนาดใหญ่ ใช้สำหรับวางสินค้าในสถานที่เก็บสินค้า ภายในแผ่นมีช่องสำหรับให้ขาของรถยกเสียบเพื่อยกแผ่นได้

ถังขยะ ได้แก่ ถังขยะทั้งแบบมีล้อเคลื่อนที่ได้ ใช้วางริมทางเดินเท้า หรือในที่สาธารณะทั่วไป และแบบไม่มีล้อ

กลุ่มที่ 4 เฟอร์นิเจอร์และของใช้ในครัวเรือน

ประกอบด้วย

เฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้

สินค้าพรีเมียม ได้แก่ สินค้าที่ผลิตเพื่อเป็นของแถมในรายการส่งเสริมการขายของผู้ผลิตสินค้าหรือร้านค้าต่างๆ ซึ่งออกแบบโดยผู้ว่าจ้างผลิตหรือบริษัทฯเอง และคิดเครื่องหมายการค้าของเจ้าของสินค้า/ผู้ว่าจ้างผลิต

กลุ่มที่ 5 ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยานยนต์และชิ้นส่วน

ประกอบด้วย

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 โรงงานอุตสาหกรรมและเคมีภัณฑ์ หรือธุรกิจต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้บรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุสินค้าของตน

กลุ่มที่ 3

- อุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ ได้แก่ ถังบรรจุมวล 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

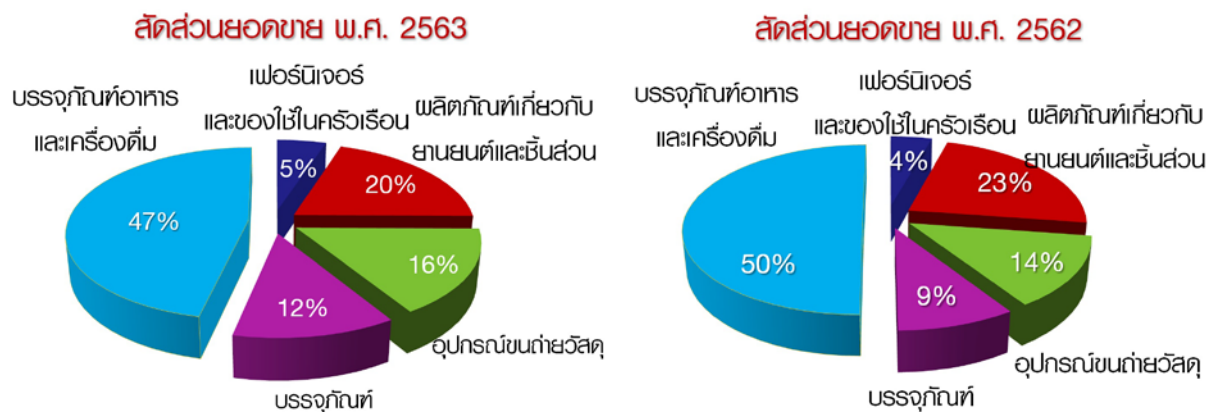
- ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยานยนต์และชิ้นส่วน ได้แก่ ชิ้นส่วนยานยนต์ เปลือกแบตเตอรี่ และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม ซึ่งลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อนำไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อขายต่อไป

ระยะเวลาให้สินเชื่อ สินค้าพลาสติกมีระยะเวลาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าประมาณ 30-120 วัน ยกเว้นการขายในงานมหกรรมจะขายเป็นเงินสด

- กลยุทธ์การแข่งขัน**
- เน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและแตกต่างจากสินค้าคู่แข่งด้วยเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย
 - เพิ่มมูลค่าของสินค้าด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
 - เน้นความหลากหลายของสินค้าและบริการที่ครบวงจร รวมถึงการรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องเค็มและบริการผลิตแม่พิมพ์ให้ลูกค้าโดยบริษัทย่อย
 - ร่วมวิจัยและพัฒนาสินค้ากับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบ และผู้ผลิตแม่พิมพ์ เพื่อให้สินค้ามีรูปแบบตรงกับความต้องการและ/หรือช่วยลดค่าใช้จ่ายให้แก่ลูกค้า
 - มีฐานการผลิตขนาดใหญ่ในประเทศเวียดนามและสิทธิบัตรในตัวสินค้า ซึ่งช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและเสริมกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ

- เพิ่มความหลากหลายของรูปแบบสินค้านอกเหนือจากสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต โดยการจัดหาสินค้าคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่าย	ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมมีช่องทางการจำหน่ายดังนี้	
	ส่งออกต่างประเทศ	9%
	ขายภายในประเทศ	91%
	จำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้	



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

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผู้ผลิตสินค้าพลาสติกส่วนใหญ่เน้นการทำธุรกิจกับกลุ่มสินค้าในกลุ่มสินค้าหนึ่ง เพื่อแข่งขันเฉพาะในตลาดที่ตนเองถนัด เช่น โรงงานฉีดพลาสติกเครื่องใช้ในครัวเรือนก็จะผลิตเฉพาะเครื่องใช้ในครัวเรือนเท่านั้น จะไม่ผลิตสินค้าชนิดอื่น เป็นต้น โรงงานพลาสติกทั่วประเทศมีจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็กหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือนซึ่งใช้เงินลงทุนน้อยและเทคโนโลยีต่ำ โรงงานพลาสติกขนาดใหญ่ที่สามารถผลิตสินค้าพลาสติกป้อนให้แก่ผู้บริโภคและภาคธุรกิจต่างๆ มีจำนวนไม่มาก เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง มีการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดและต้องมีเทคโนโลยีการผลิตที่ดี นอกจากนั้น ชื่อหรือตราหือก็สิ่งสำคัญมากในการสร้างความน่าเชื่อถือแก่ลูกค้าโดยเฉพาะโรงงานที่ผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม เพราะเป็นสินค้าที่ต้องการคุณภาพและการส่งมอบตรงเวลา

กลุ่มบริษัทเป็นผู้นำในวงการสินค้าพลาสติก มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่น ตลอดจนเป็นทางเลือกในอันดับต้นๆ ให้แก่ลูกค้าได้ ด้วยจุดแข็งและเหตุผลดังนี้

- ธุรกิจที่ดำเนินมาอย่างยาวนานมากกว่า 50 ปี บนรากฐานของความมั่นคง

- ตราสินค้าที่แพร่หลาย เป็นที่จดจำและยอมรับจากทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ
- มีโรงงานสำหรับผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม 3 โรงงาน ซึ่งทันสมัยด้วยกำลังการผลิตรวมกันเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย
- กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัยและเทคโนโลยีขั้นสูง
- สิทธิบัตรในตัวสินค้า
- สินค้ามีคุณภาพสูง รูปแบบสวยงาม ปลอดภัย ทันสมัย 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
- สัมพันธภาพและความร่วมมือที่ดีจากผู้นำยวดยุติและพันธมิตรในต่างประเทศที่แข็งแกร่ง 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

- ฐานะการเงินที่มั่นคงและมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอสำหรับการขยายธุรกิจและหมุนเวียนในกิจการ
- การเสริมทีมผู้บริหารและวิศวกรรุ่นใหม่พร้อมกับการพัฒนาความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่องให้สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ระยะสั้นและระยะยาวทั้งในด้านการขายและการผลิต ตลอดจนจัดตั้งหน่วยงานบริหารห่วงโซ่อุปทานและรับผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถด้านการบริหารห่วงโซ่อุปทาน เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานธุรกิจและระยะเวลาดำเนินการในขั้นตอนต่างๆ ของห่วงโซ่อุปทาน
- การมีเป้าหมายที่จะขยายการลงทุนในต่างประเทศต่อไป โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มอาเซียน หรือลงทุนซื้อกิจการในธุรกิจใหม่ๆ ควบคู่กับการลงทุนในเทคโนโลยี เพื่อต่อยอดความสำเร็จและร่วมผลักดันให้ธุรกิจและรายได้ของบริษัทเติบโตต่อไปในอนาคต

ด้วยเหตุผลดังกล่าวและสัมพันธภาพที่ดีระหว่างบริษัทฯ กับคู่ค้าตลอดห่วงโซ่อุปทาน บริษัทฯ จึงมีความเชื่อมั่นในศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯ ที่จะช่วยให้สามารถปรับตัวเพื่อดำเนินธุรกิจและรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทฯ ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยที่ซบเซาต่อเนื่องจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา (โควิด-19) ในขณะที่บริษัทฯ อยู่ในประเทศเวียดนามยังสามารถเติบโตได้ตามการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศเวียดนาม ทำให้ส่วนงานผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทฯ จะเติบโตเคียงคู่อุตสาหกรรมต่างๆ ได้อีกในอนาคต

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯ ไม่สามารถเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากโรงงานพลาสติกขนาดกลางและขนาดเล็กมีจำนวนนับพันแห่ง อย่างไรก็ตาม ด้วยเทคโนโลยีในการผลิต กำลังการผลิตในปัจจุบัน ตลอดจนความหลากหลายของสินค้า ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมในอันดับต้นๆ ของประเทศไทย ที่ลูกค้าให้การยอมรับและไว้วางใจในคุณภาพสินค้า ในปี พ.ศ. 2563 บริษัทฯ ได้ประเมินส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทฯ ในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักซึ่งใกล้เคียงกับปี พ.ศ. 2562 ดังนี้

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

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม 3 โรงงาน ได้แก่ โรงงานสุขสวัสดิ์ โรงงานบางปู และโรงงานอมตะซิตี้ ชลบุรี ซึ่งผลิตสินค้าแตกต่างกันดังนี้

โรงงานสุขสวัสดิ์ ผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหาร และถังบรรจุภัณฑ์

โรงงานบางปู ผลิตเปลือกแบตเตอรี่

โรงงานอมตะซิตี้ ชลบุรี ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภททั้งชิ้นงานขนาดเล็กและชิ้นงานขนาดใหญ่ ได้แก่ พาเลท ถังบรรจุขวด ถังขยะ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม อุปกรณ์ตกแต่ง เปลือกแบตเตอรี่ ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม และสินค้าพรีเมียม

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

Srithai (Vietnam) Company Limited ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ถังบรรจุขวด ถังบรรจุภัณฑ์ เปลือกแบตเตอรี่ ของใช้ในครัวเรือน หมวกกันน็อก และชิ้นส่วนอุตสาหกรรม

Srithai (Hanoi) Company Limited ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม

วัตถุดิบที่สำคัญ ได้แก่ เม็ดพลาสติกชนิดต่างๆ ส่วนใหญ่บริษัทซื้อภายในประเทศจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายซึ่งไม่มีปัญหาคุณภาพวัตถุดิบและไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม ราคาเม็ดพลาสติกมักจะมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก หากราคาเม็ดพลาสติกมีความผันผวนมาก บริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการขึ้นลงของราคา ตลอดจนต่อรองเงื่อนไขทางการค้ากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อให้บริษัทได้ราคาวัตถุดิบที่เหมาะสม โดยผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบและหน่วยงานบริหารห่วงโซ่อุปทานของบริษัทฯ ซึ่งจะติดตามและประเมินการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบจากผู้ขายและผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ พิจารณาปริมาณการใช้ รวมถึงการเจรจาต่อรองราคากับผู้จำหน่าย นอกจากนี้ เมื่อราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้น บริษัทก็สามารถปรับราคาขายกับลูกค้าได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์บางกลุ่มมีการกำหนดราคาขายในลักษณะของต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus) หรือในกรณีที่มีการตกลงกันมาก่อน โดยบริษัทจะหลีกเลี่ยงการรับคำสั่งซื้อล่วงหน้า

แม้ว่ากระบวนการผลิตของบริษัทไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและได้รับการรับรองมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับด้านสิ่งแวดล้อม แต่บริษัทก็ให้ความสำคัญต่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอยู่เสมอ โดยยังคงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต และประสิทธิภาพในการใช้งานของตัวสินค้า เพื่อเป็นการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัดอย่างมีคุณค่าและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนมีส่วนร่วมในการช่วยลดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมและภาวะโลกร้อน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อการศึกษาและวิจัยร่วมกับองค์กรและสถาบันการศึกษาชั้นนำเพื่อพัฒนาสินค้าพลาสติกที่สามารถย่อยสลายเองได้ตามธรรมชาติ และนำไปสู่ลูกค้าเฉพาะกลุ่มในเชิงพาณิชย์มากขึ้นในอนาคต

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ด้วยฐานลูกค้าของบริษัทฯค่อนข้างกว้างตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ประกอบกับการมีประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้เป็นไปตามแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้า บริษัทฯจึงไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม

1.2 ส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน**(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนประกอบด้วย 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและในครัวซึ่งผลิตมาจากวัตถุดิบเมลามีน (เมลามีน-ฟอร์เมลดีไฮด์) โดยมีรูปทรงหลากหลายและมีลวดลายสวยงาม เช่น จาน ชาม โถใส่ข้าว ทัพพี ช้อน ถ้วย น้ำ เป็นต้น และกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนอื่นที่บริษัทฯจัดหาจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย เพื่อเสริมให้ส่วนงานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในชีวิตประจำวันมากขึ้น ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2563 สายการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนแบบค้าส่งและส่งออก จะดำเนินการโดยบริษัท ศรีไทย ซุปเปอร์แวร์ โคราช จำกัด จากการรับโอนกิจการบางส่วนจากบริษัทฯ

1) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน

บริษัทฯจัดกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนตามแผนกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ต้องการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าทั้งระดับสูง ระดับกลาง และระดับล่าง และเพื่อให้บริษัทฯจัดทำแผนการพัฒนาและผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ทั้งในด้านคุณภาพ การออกแบบ และราคา ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจำแนกได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 Niche Market

ได้แก่ กลุ่มสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีรูปแบบและลวดลายที่สวยงาม ทันสมัย เข้ากับกระแสนิยม สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง หรือเน้นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์ ลักษณะคล้ายเครื่องกระเบื้องหรือเซรามิก แต่มีความคงทนต่อการใช้งานมากกว่า เพื่อสนองความต้องการของธุรกิจ HORECA ได้แก่ โรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering)

กลุ่มที่ 2 Mass Market

ได้แก่ กลุ่มสินค้าที่วางจำหน่ายทั่วไป มีลวดลายและรูปแบบสวยงาม หลากหลาย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในด้านคุณภาพและราคา และกลุ่มสินค้าพรีเมียม ซึ่งผลิตเพื่อเป็นของแถมหรือแลกซื้อในรายการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการต่างๆ

2) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนอื่น

ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดหาจากทั้งภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ชุดเครื่องนอน ภาชนะที่ใช้ในการประกอบอาหารต่างๆ

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Wholesale) ระบบการขายตรง (Direct Sales) โดยขายตรงแก่ผู้บริโภครวม 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 โดยได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมของประเทศไทย และสอดคล้องกับมาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานสากล ปลอดภัย มีผลลบลาย สีสันที่งดงาม ตามรูปแบบการใช้ชีวิต และความนิยมของกลุ่มลูกค้าในแต่ละระดับและแต่ละประเทศ



มอก. 2921-2562



มอก. 524-2539

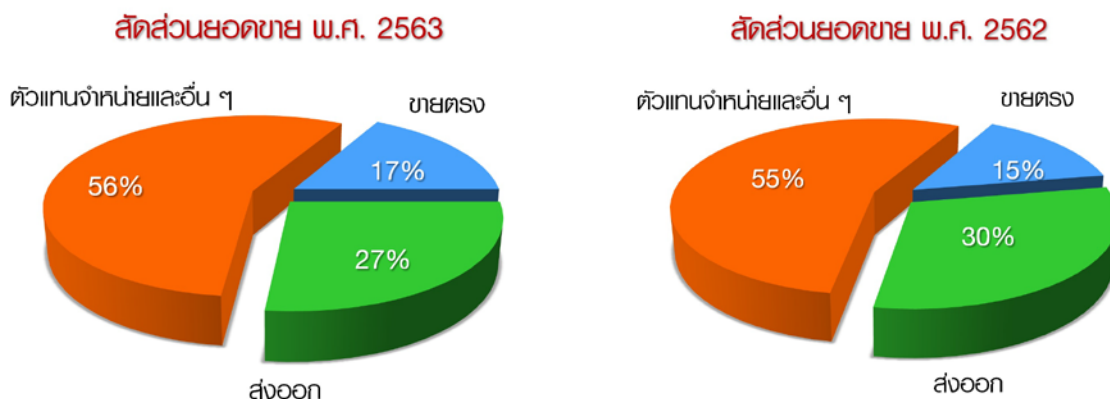


FOOD SAFE



- พัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ และบริหารจัดการต้นทุน เพื่อให้สินค้ามีราคาที่แข่งขันได้และเหมาะสมกับตลาดลูกค้านั้นๆ
- นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาช่วยในการเพิ่มช่องทางการขายและอำนวยความสะดวกมากขึ้นในการซื้อขายสินค้าและการชำระเงิน
- เพิ่มความหลากหลายของรูปแบบสินค้าออกเนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต โดยการจัดหาสินค้าคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนมีส่วนยอดขายตามช่องทางการจำหน่ายในปี พ.ศ. 2563 เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2562 ดังนี้



ตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท สยามเมลามีน มาร์เก็ตติ้ง จำกัด และบริษัท ศรีไทยมาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันเป็นระยะเวลายาวนาน

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วย “ผงเมลามีน (เมลามีน-ฟอร์เมลิไธด์)” เป็นสารพลาสติกที่สามารถทนทานต่อความร้อนได้สูงถึง 100 องศาเซลเซียส เหมาะที่จะใช้ทำเป็นภาชนะใส่อาหารเพราะปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มีผู้ผลิตในประเทศอยู่เพียงไม่กี่ราย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของกลุ่มบริษัทมีความแข็งแรงทนทาน มีลวดลายและสีสันสวยงาม ประกอบกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภคด้วยวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตมาจากผงเมลามีน 100% และการพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ ทำให้ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของกลุ่มบริษัทเป็นที่นิยมของตลาดโดยทั่วไปทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯส่งออกไปยังประเทศต่างๆ มากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก และตลาดยังมีช่องทางการตลาดที่จะขยายตัวได้อีก

บริษัทฯมีตราสินค้าหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วยเมลามีน 7 ตรา ได้แก่ Superware, Vanda, Flowerware, Melamineware, Unica, Ektra และ The Potters ทั้งนี้ บริษัทฯเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เมลามีนเพียงแห่งเดียวในประเทศไทยที่มีระบบขายตรง



ปัจจุบันผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากมีผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าด้วยคุณภาพจากต่างประเทศ ผู้ประกอบการในต่างประเทศมีการพัฒนาขีดความสามารถในการผลิตตลอดจนภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยและอีกหลายๆ ประเทศที่ซบเซาและกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง อย่างไรก็ตาม ปลายปี พ.ศ. 2563 สำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (สมอ.) ได้ออกมาตรฐานบังคับสำหรับภาชนะและเครื่องใช้เมลามีนเป็นครั้งแรก เพื่อป้องกันสินค้าด้วยคุณภาพเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อผู้บริโภคในด้านความปลอดภัยและมีความมั่นใจเมื่อใช้ภาชนะเมลามีนที่มีมาตรฐานอุตสาหกรรมรับรอง ทำให้สินค้าที่ได้รับการรับรองมาตรฐานดังกล่าวนี้ของกลุ่มบริษัทเป็นที่ยอมรับในคุณภาพจากผู้บริโภคนับเป็นจุดแข็งที่สำคัญ ประกอบกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มบริษัทยังเป็นผู้นำในวงการผลิตภัณฑ์เมลามีน และมั่นใจว่าจะสามารถรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยและขยายตลาดต่างประเทศ ส่งผลให้ภาพรวมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของกลุ่มบริษัทยังเติบโตได้ ดังนี้

- กลุ่มบริษัทเป็นหนึ่งในผู้ผลิตภาชนะเมลามีน 100% รายใหญ่ที่สุดในโลก ด้วยฐานการผลิตขนาดใหญ่ของบริษัทอยู่ในประเทศไทย เวียดนาม และอินเดีย ซึ่งสามารถรองรับการขยายตัวของปริมาณคำสั่งซื้อ
- คุณภาพและความปลอดภัยของสินค้าเป็นที่ยอมรับและได้รับความไว้วางใจในระดับสากล
- การร่วมศึกษาค้นคว้ากับสถาบันการศึกษาอยู่เสมอเพื่อหาแนวทางในการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพและเป็นอัตโนมัติมากขึ้น
- การมีทีมงานที่มีคุณภาพและประสบการณ์ (Knowledge Management Team) ในการจัดเก็บ รักษา และถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เป็นเทคนิคเฉพาะด้านของบริษัทฯ ให้พนักงานรุ่นต่อไป อย่างเป็นระบบ เพื่อรักษามาตรฐาน สร้างทีมงานต้นแบบที่แข็งแกร่งและมีความพร้อมสำหรับการขยายธุรกิจ โดยเฉพาะการขยายฐานการผลิตต่างประเทศ
- การนำเอาระบบบริหารจัดการนวัตกรรมทั้งองค์กร หรือ Total Innovation Management (“TIM”) มาใช้ในการคิดค้นนวัตกรรมและพัฒนาสินค้าร่วมกันของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายทั้งภายในและภายนอกองค์กรในลักษณะของ Value Chain Creation ตลอดทั้งกระบวนการ ซึ่งเริ่มตั้งแต่การค้นหาข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เพื่อประเมินทิศทางและแนวโน้มของการออกแบบ รสนิยม และความต้องการของลูกค้า จากนั้นจึงนำไปสู่ขั้นตอนของการพัฒนาและผลิตเพื่อให้ได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าด้วยต้นทุนที่แข่งขันได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างอัตลักษณ์ให้สินค้าและตราสินค้าซูเปอร์แวร์ของบริษัทฯ ตลอดจนให้มีความแตกต่างจากสินค้าของคู่แข่งมากที่สุด
- การมีฐานการผลิตในประเทศเวียดนามและอินเดีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีประชากรวัยทำงานจำนวนมาก และมีอัตราค่าแรงที่เหมาะสม และให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- การมีร้านขายปลีกสินค้าจากโรงงาน หรือ ศรีไทย ซูเปอร์เอทส์เล็ท ที่จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นเอทส์เล็ทแห่งแรกและแห่งเดียวที่เป็นศูนย์รวมจำหน่ายสินค้าเครื่องใช้ในครัวเรือนแบบครบวงจรด้วยสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต และสินค้าอื่นๆ จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ช่วยให้บริษัทฯ เข้าถึงผู้บริโภคได้โดยตรง

- การพัฒนาสินค้าให้มีความแตกต่างและตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มทั้งในประเทศและต่างประเทศ และทันการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยร่วมกับผู้ผลิตวัตถุดิบ ผู้ผลิตแม่พิมพ์ และผู้ผลิต Decal ในการคิดค้นนวัตกรรม จัดหาสีส้นและเทคนิคใหม่ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าของตัวสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนให้ความสำคัญต่อการนำวัสดุธรรมชาติมาผสมกับผงเมลามีนเพื่อลดสัดส่วนการใช้ผงเมลามีนและเป็นการช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีผลิตภัณฑ์เมลามีนที่เป็นผลมาจากนวัตกรรมใหม่ๆ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่มีสีส้นเรืองแสง และผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายและสีส้นคล้ายภาษาธรรมชาติจากวัสดุต่างๆ ทั้งโลหะ หิน ไม้ และกลุ่มวัสดุกระเบื้องเคลือบและสังกะสีเคลือบ (Enamel)
- การปรับรูปแบบแนวทางการดำเนินงานของสมาชิก กลุ่มผู้นำ และผู้บริหารการขายของธุรกิจขายตรงในประเทศ เพื่อให้ทันการเปลี่ยนแปลงค่านิยมของสังคมยุคใหม่โดยเน้นการจัดการด้านทุนมนุษย์ ทั้งส่งเสริมให้ความรู้ ปลุกจิตสำนึกให้รู้สึกร่วมเป็นเจ้าของ ปรับเปลี่ยนโครงสร้างผลประโยชน์ตอบแทน ปรับรูปแบบธุรกิจให้เป็นแบบดิจิทัล (Digital Platform) และนำเทคโนโลยีต่างๆ มาช่วยในการขยายตลาด E-commerce ทั้งในด้านการขายและการชำระเงิน รวมถึงให้การสนับสนุนทั้งด้านการส่งเสริมการขายและสร้างโอกาสในการขายให้สมาชิกตัวแทนขาย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในธุรกิจและแรงจูงใจในการร่วมผลักดันให้ธุรกิจและยอดขายมีการเติบโต
- ปลายปี พ.ศ. 2563 บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเปิดตัวผลิตภัณฑ์เมลามีนภายใต้ตราสินค้าใหม่ชื่อ “เบสท์ บาย (Best Buy)” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เมลามีนที่ผลิตด้วยวัตถุดิบที่ผ่านการคิดค้นพัฒนาควบคุมคุณภาพและต้นทุน เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภคที่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพในราคาย่อมเยา



ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

กลุ่มบริษัทมีกำลังการผลิตมากที่สุดในประเทศไทยและมีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 80 ของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนในประเทศไทย ซึ่งมากกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนในประเทศไทยผลิตโดยโรงงานของบริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา เพื่อจำหน่ายภายในประเทศและส่งออกต่างประเทศ วัตถุดิบที่สำคัญ คือ ผงเมลามีนซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ใช้ไม่มีปัญหาด้านคุณภาพหรือการขาดแคลนแต่อย่างใด และกระบวนการผลิตไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนในต่างประเทศอีก 2 โรงงาน ภายใต้บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 คือ Srithai (Vietnam) Company Limited ประเทศเวียดนาม และ Srithai Superware Manufacturing Private Limited ประเทศอินเดีย

กลุ่มบริษัทซื้อผงเมลามีนจากบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของ ยอดสั่งซื้อผงเมลามีนทั้งหมดในแต่ละปี เนื่องจากเป็นบริษัทในกลุ่ม จึงซื้อผงเมลามีนได้ในราคาที่เหมาะสมและ คุณภาพได้ตามมาตรฐานสากล รวมทั้งไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

การขายของกลุ่มบริษัทกระจายไปยังลูกค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งเป็นทั้งลูกค้ารายย่อยและ ตัวแทนจำหน่าย กลุ่มบริษัทจึงไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2. สายธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ

1. สายธุรกิจแม่พิมพ์

บริษัทฯ ไม่ได้ดำเนินธุรกิจผลิตแม่พิมพ์เองเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าภายนอก แต่ธุรกิจดังกล่าวดำเนินการโดย บริษัทในกลุ่ม ได้แก่ บริษัท ศรีไทย มียากาวา จำกัด และบริษัท ศรีไทย โมลด์ส จำกัด ซึ่งทั้งสองบริษัทต่างก็เป็น บริษัทที่ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกสำหรับใช้งานในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่อง สุขภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มแบบผนังบาง (Thin Wall) ที่ชิ้นงานมีความละเอียด เพียงตรง

บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องใช้แม่พิมพ์ในการผลิตสินค้าพลาสติกทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและ ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน แม่พิมพ์จึงมีความสำคัญต่อสายธุรกิจพลาสติกมาก เนื่องจากแม่พิมพ์แต่ละชุดจะมี ลักษณะและประสิทธิภาพในการผลิตชิ้นงานที่แตกต่างกัน ดังนั้น หากนำแม่พิมพ์ที่ไม่มีคุณภาพมาใช้ในการผลิต ชิ้นงานที่ผลิตได้ก็จะไม่มีคุณภาพ ไม่ได้มาตรฐาน และอาจก่อให้เกิดของเสียในกระบวนการผลิตได้ ปัจจุบัน แม่พิมพ์สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 แม่พิมพ์สำหรับผลิตอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ที่มีรูปแบบเรียบง่าย ได้แก่ เครื่องใช้ใน ครัวเรือน และของเด็กเล่น ซึ่งใช้ระบบการฉีดพลาสติกแบบธรรมดาในการผลิต ดังนั้น แม่พิมพ์จึงมีราคาไม่สูง และมีผู้ผลิตรายย่อยที่สามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้เป็น จำนวนมาก

กลุ่มที่ 2 แม่พิมพ์สำหรับผลิตอุปกรณ์และชิ้นงานเครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนยานยนต์และสุขภัณฑ์ ต่างๆ ซึ่งต้องใช้เทคนิคในการผลิตและมีขั้นตอนในการผลิตค่อนข้างมาก โดยผู้ผลิต แม่พิมพ์ต้องใช้เวลาลงทุนสูงในเครื่องจักรและ Software จึงจะสามารถผลิตแม่พิมพ์ใน กลุ่มนี้ได้

กลุ่มที่ 3 แม่พิมพ์ที่มีรูปร่างทรงกลมหรือสี่เหลี่ยมและผิวเรียบ ได้แก่ แม่พิมพ์สำหรับผลิตถัง แก้ว หรือบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มแบบผนังบาง (Thin Wall) ซึ่งใช้กับเครื่องจักรที่มี ประสิทธิภาพในการผลิตสูง ส่วนใหญ่ผู้ผลิตแม่พิมพ์ในประเทศไทยยังไม่สามารถผลิต แม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้ จึงต้องจ้างผู้ผลิตในต่างประเทศและนำเข้ามาในราคาที่สูง

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด จัดเป็นผู้ผลิตแม่พิมพ์ที่มีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มที่ 2 และ 3

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เป็นการให้บริการผลิตและจัดหาแม่พิมพ์สำหรับผลิตชิ้นงานพลาสติก หรือชิ้นงานเมลามีน ตามรูปแบบและขนาดที่ลูกค้ากำหนด พร้อมทั้งให้บริการซ่อมแก้ไขแม่พิมพ์ตามที่ลูกค้าต้องการ

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจต่างๆ มีความต้องการผลิตชิ้นงานและสินค้าพลาสติกในแต่ละปีเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ มีการออกแบบสินค้าใหม่อยู่เสมอ พร้อมกับพยายามลดต้นทุนด้วยการเปลี่ยนวัตถุดิบจากเหล็กหรือโลหะต่างๆ ที่มีราคาสูงมาเป็นพลาสติกที่มีราคาถูกและต้นทุนการผลิตต่ำกว่า ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเครื่องสุขภัณฑ์ และอื่นๆ ประกอบกับแม่พิมพ์เป็นส่วนสำคัญและเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจผลิตสินค้าพลาสติก จึงทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งคนไทยและต่างชาติลงทุนในธุรกิจรับจ้างทำแม่พิมพ์ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ จากการส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศให้มีความก้าวหน้าและมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ประกอบการในประเทศมีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์มากขึ้นและไม่ขาดแคลนบุคลากร ตลอดจนมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการแม่พิมพ์ในประเทศ โดยมีการนำเข้าจากต่างประเทศเฉพาะแม่พิมพ์ที่มีรูปร่างซับซ้อนและต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตลาดแม่พิมพ์เปิดกว้างมากขึ้น ผู้ผลิตสินค้าสามารถจ้างผลิตแม่พิมพ์จากผู้ประกอบการทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยพิจารณาจากคุณภาพ ความสามารถในการผลิต และราคาแม่พิมพ์ ทำให้อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศไทยต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติสูงขึ้นทั้งด้านราคาและความสามารถในการผลิต

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ศักยภาพและความพร้อมทางด้านบุคลากร เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัย ตลอดจน Software Computer ทำให้บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด ผลิตแม่พิมพ์ที่มีความละเอียดและเที่ยงตรงสูง ตลอดจนผลิตและซ่อมแซมแม่พิมพ์ชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มนานาแบบ (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 ศรีไทยโมลด์ส จำกัด สามารถผลิตขนาดใหญ่ได้ถึง 15,000 กิโลกรัม อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปริมาณคู่แข่งจะเพิ่มสูงขึ้น แต่ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างก็มีลูกค้าและความชำนาญในแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกของสินค้าแต่ละชนิดที่ไม่เหมือนกัน ทำให้ทั้งสองบริษัทยังมีการแข่งขันที่ไม่สูงในตลาดแม่พิมพ์ประเภทที่ทั้งสองบริษัทมีความชำนาญ

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หลักเป็นวัตถุดิบในการผลิตแม่พิมพ์ ประเทศไทยมีตัวแทนจำหน่ายและผู้นำเข้าจำนวนมาก ซึ่งมีการแข่งขันสูง กลุ่มบริษัทจึงสามารถจัดซื้อได้ง่ายและสะดวก ไม่มีปัญหาขาดแคลน

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

เนื่องจากต้องใช้เวลาค่อนข้างมากในขั้นตอนการออกแบบ การผลิต และการทดสอบแม่พิมพ์ นอกจากนี้แม่พิมพ์แต่ละประเภทก็ใช้เวลาในการผลิตต่างกัน ดังนั้น หากในปีใดมีการรับงานแม่พิมพ์ที่มีความซับซ้อนและต้องใช้เวลามากในการผลิต หรือมีปริมาณงานแม่พิมพ์ที่เข้ามามากในช่วงปลายปี ก็จะทำให้มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเมื่อคิดเป็นสัดส่วนของรายได้ผันแปรตามมูลค่าของงานแม่พิมพ์ในลักษณะดังกล่าว

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด ไม่มีงานแม่พิมพ์ที่ยังไม่ส่งมอบให้แก่ลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม ขณะที่บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีงานแม่พิมพ์ที่ยังไม่ส่งมอบให้แก่ลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 หลายรายที่มีมูลค่าต่อรายได้เกินกว่า 10% ของรายได้รวม เนื่องจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนาที่ส่งผลกระทบต่อการส่งมอบงานและงานบางส่วนเป็นงานที่รับเข้ามาในช่วงปลายปี พ.ศ. 2563 โดยบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด ได้ทยอยส่งมอบแม่พิมพ์ให้แก่ลูกค้าและคาดว่าจะแล้วเสร็จทั้งหมดในปี พ.ศ. 2564

2. สายธุรกิจอื่นๆ

สายธุรกิจอื่นๆ ดำเนินธุรกิจโดยการคัดสรรสินค้าที่หลากหลายและเปี่ยมด้วยคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้เสริมให้แก่บริษัทฯ เพิ่มเติมนอกเหนือจากผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน

ในปี พ.ศ. 2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้ของสายธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ มาจากสายธุรกิจแม่พิมพ์ทั้งหมด

2.3 ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์

(ก) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจพลาสติก

ประเภทของลูกค้าแบ่งได้เป็น 5 ประเภท คือ

1. ผู้นำเข้าในต่างประเทศ มีทั้งประเภทนำเข้าเพื่อใช้งานเองและนำเข้าเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศของตน เช่น ห้างสรรพสินค้า และตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น โดยผู้นำเข้าจะสั่งซื้อจากบริษัทเป็นครั้งๆ ไป
2. ลูกค้าสถาบัน ได้แก่ บริษัท หรือองค์กรต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ซื้อสินค้าไว้ใช้เอง เช่น โรงงานผลิตน้ำอัดลมซื้อถังบรรจุขวด หรือกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มธุรกิจโรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีลูกค้าสถาบันที่ซื้อสินค้าเพื่อนำไปประกอบหรือเพื่อใช้สนับสนุนธุรกิจของตน เช่น ผู้ประกอบการรถยนต์ ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน โรงงานอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม และอุตสาหกรรมภาพยนตร์ เป็นต้น ลูกค้าประเภทนี้มีสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทและลูกค้าบางรายก็เป็นลูกค้ากันมานาน
3. ระบบการขายตรง มีพิธีกรหรือพนักงานขายตรงเป็นผู้ขายสินค้าซึ่งเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ โดยมีรายได้หลักจากส่วนลดที่ได้รับจากราคาขายปลีกและค่า佣หน้า
4. ตัวแทนจำหน่าย เป็นนิติบุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทมานาน และซื้อสินค้าโดยได้รับเครดิตทางการค้าเพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้ผู้ค้าปลีกและห้างสรรพสินค้าอีกทอดหนึ่ง
5. งานมหกรรม เป็นการจัดงานขายสินค้าลดราคา ซึ่งจัดขึ้นปีละประมาณ 5-6 ครั้ง ตามโรงงานต่างๆ ของบริษัทฯ โดยขายเป็นเงินสด สินค้าที่นำมาขายได้แก่ สินค้ามีรอยตำหนิ สินค้าที่ผลิตเกินคำสั่งซื้อ จากลูกค้า และสินค้าค้างสต็อก ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นแม่บ้าน และผู้บริโภครโดยตรง
6. ผู้ประกอบการ Home Shopping ซึ่งมีรูปแบบการขายสินค้าที่เข้าถึงผู้บริโภคทางโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม 24 ชั่วโมง เช่น TV Direct และช่องทางการเสนอขายสินค้าในระบบออนไลน์ (E-Commerce) ที่มีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้นเรื่อยๆ

(ข) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ

ประเภทของลูกค้าสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. บริษัท ศรีไทย มียากาวา จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีผู้ที่มีความชำนาญในการผลิตแม่พิมพ์ให้คำปรึกษาและเสนอบริการผลิตแม่พิมพ์แก่โรงงานอุตสาหกรรมทั้งหลายที่ต้องการผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม หรือผลิตเครื่องใช้พลาสติก ลูกค้าที่ติดต่อกิจมักเป็นลูกค้าประจำที่มีความสัมพันธ์ยาวนาน
2. ระบบการขายตรง มีพิธีกรหรือพนักงานขายตรงเป็นผู้ขายสินค้าซึ่งเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ โดยมีรายได้หลักจากส่วนลดที่ได้รับจากราคาขายปลีกและค่า佣หน้า

2.4 บัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับอนุมัติบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับผลิตภัณฑ์หลายรายการ สิทธิประโยชน์หลักเป็นการได้รับยกเว้นและลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในช่วงเวลาที่ได้รับการส่งเสริม ซึ่งบริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 หัวข้อ 26 สิทธิพิเศษที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน หน้า 58 – 60

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่น้อยราย

ในปี พ.ศ. 2563 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มน้อยเป็นประมาณหนึ่งในสามของรายได้หลักของกลุ่มบริษัท และสัดส่วนดังกล่าวยังมีโอกาสเพิ่มสูงขึ้นได้อีก เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูงและมีอัตราการเติบโตของยอดขายที่ดีกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ โดยเฉพาะตลาดในประเทศเวียดนาม

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

แนวทางรองรับความเสี่ยง

สินค้าของบริษัทมีจุดแข็งทั้งจากการมีสิทธิบัตรในตัวสินค้าและสินค้ามีคุณภาพสูงจากการผลิตด้วยเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ ได้แก่ เทคโนโลยีการฉีดขึ้นรูปแบบผนังบางและการติดฉลากในแม่พิมพ์ (In Mould Labeling) ทำให้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารของบริษัทใช้วัตถุดิบน้อยลงแต่มีความคงทนและสวยงาม ขณะที่สิทธิบัตรในตัวผลิตภัณฑ์ฝาเกลียว (Closure) มีจุดเด่นที่มีน้ำหนักเบาจากการใช้วัตถุดิบน้อยลงเช่นกัน ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทจึงสามารถช่วยลดต้นทุนและส่งเสริมการทำ CSR ให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับสิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายภายใต้สิทธิบัตรดังกล่าวครอบคลุม 14 ประเทศ การมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ทำให้มีความพร้อมลงทุนในธุรกิจผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มซึ่งต้องใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีมูลค่าสูง และการมีฐานการผลิตขนาดใหญ่ในประเทศไทยและเวียดนามของกลุ่มบริษัทที่สามารถผลิตสินค้าแทนกันได้ ก็เป็นจุดแข็งที่ทำให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเครื่องดื่มรายใหญ่มีความมั่นใจมากยิ่งขึ้นในคุณภาพของสินค้า ความต่อเนื่องของการผลิต และการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัท ด้วยเหตุผลดังกล่าว บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มสามารถแข่งขันได้อย่างเหมาะสม หรือยากที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้ามาแข่งขันเพิ่มเติม แต่บริษัทฯ ก็ไม่ได้นิ่งนอนใจและได้วางแนวทางรองรับความเสี่ยงเพิ่มเติมดังนี้

1. รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับทั้งลูกค้าในปัจจุบันและลูกค้ารายอื่นๆ ในอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถรับคำสั่งซื้อได้ในปัจจุบันอันเนื่องมาจากความพร้อมของกำลังการผลิต และเป็นสาเหตุหนึ่ง

- ทำให้กลุ่มบริษัทรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีความต้องการสินค้าจำนวนมากได้ไม่ทั่วถึง 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 โดยกลุ่มบริษัทก็ได้รับผลตอบแทนเป็นคำสั่งซื้อในส่วนของฝา
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 ความเสี่ยงจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19)

จากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) ที่ระบาดไปทั่วโลก และทุกประเทศใช้มาตรการที่เข้มงวดเพื่อควบคุมการระบาด โดยใช้มาตรการล็อกดาวน์การเดินทางข้ามจังหวัดภายในประเทศ และเดินทางข้ามประเทศ การหยุดการดำเนินการชั่วคราวของลูกค้าบางราย การชะลอการสั่งซื้อของลูกค้า ที่มีผลกระทบโดยตรงต่อยอดขายภายในประเทศและโดยเฉพาะการส่งออก การล็อกดาวน์เป็นระยะเวลานานส่งผลให้เกิดปัญหาการขนส่งสินค้าทั้งทางอากาศและทางทะเลของแต่ละประเทศ การขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ที่ไปตกค้างประเทศปลายทางต่างๆ และยังทำให้ค่าระวางเรือแพงขึ้นอีกด้วย กลุ่มบริษัทจึงไม่สามารถสร้างยอดขายและกำไรตามเป้าหมาย

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. กำหนดมาตรการตรวจคัดกรองการเข้า-ออกบริษัทของพนักงานและผู้มาติดต่ออย่างเข้มงวด
2. จัดตั้งคณะกรรมการติดตามสถานการณ์โควิด-19 (Covid Committee) และคณะทำงานติดตามสถานการณ์โควิด-19 (Covid Officer) เป็นตัวแทนจากแต่ละสายงานและหน่วยงาน เพื่อติดตามและเฝ้าระวังสุขภาพของพนักงานทุกคนในแต่ละหน่วยงานอย่างใกล้ชิด และในกรณีที่พนักงานเกิดเจ็บป่วย หรือต้องกักตัว หรือต้องสงสัยว่ามีอาการเข้าข่ายติดโควิด-19 ให้มีการรายงานต่อ Covid Officer และ Covid Committee โดยด่วนตามมาตรการการติดตามสถานการณ์โควิด-19 ที่บริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด
3. เตรียมแผนการปฏิบัติงานจากบ้าน (Work From Home) สำหรับสายงานสนับสนุนหรือสายงานการขายและการตลาด และแผนการผลิต หากโรงงานบางโรงงานต้องหยุดดำเนินการชั่วคราว ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการวางแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Planning : BCP) ของบริษัทฯ
4. สลับวันมาทำงานเพื่อลดการแออัดของพนักงานแต่ละหน่วยงาน และลดความเสี่ยงจากการเดินทางโดยสารสาธารณะ และการเดินทางมาจากพื้นที่เสี่ยง พร้อมกับให้มีการยกเลิก หรือเลื่อนแผนการเดินทางที่ไม่จำเป็น และงดเดินทางไปในพื้นที่เสี่ยงของผู้บริหารและพนักงานทุกคน
5. ประเมินระบบห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาว่าผลิตภัณฑ์หรือสินค้ากลุ่มใดของบริษัทฯจะได้รับผลกระทบมากที่สุด โดยประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้จากลูกค้า วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ไปจนถึงการขนส่งและการส่งมอบ เช่น มีชิ้นส่วนหรือวัตถุดิบที่ต้องนำเข้ามาจากประเทศที่มีความเสี่ยงหรือไม่ บริษัทฯมีลูกค้าอื่นๆ ที่ทดแทนได้หรือไม่ เป็นต้น
6. มีการสื่อสารจากทีมผู้บริหารของบริษัทฯอย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้องและชัดเจน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับพนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯว่า ทุกฝ่ายจะได้รับการปกป้อง ดูแล และธุรกิจของบริษัทฯได้มีแผนรองรับภาวะวิกฤติไว้อย่างรอบคอบ
7. มีการปรับปรุงแผนจัดการภาวะวิกฤติและความต่อเนื่องทางธุรกิจ โดยต้องเป็นแผนที่เข้ากับสถานการณ์ปัจจุบัน

3.1.4 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

กลุ่มบริษัทได้ดำเนินการตามแผน “กลยุทธ์ ปี พ.ศ. 2563” เพื่อเติบโตและก้าวเป็นบริษัทที่มีความมั่นคงและยั่งยืน ถึงแม้ว่าบริษัทจะพิจารณาและวางแผนอย่างถี่ถ้วนและรอบคอบ แต่ในปี พ.ศ. 2563 ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา (โควิด-19) ทำให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามแผนกลยุทธ์ อันส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทำให้ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ อีกทั้งการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 เป็นปัจจัยเร่งให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป รวมถึงทำให้โลกดิจิทัลกลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีการดำรงชีวิตรูปแบบใหม่ (New Normal) ส่งผลให้ผู้บริโภคคุ้นชินกับการใช้เทคโนโลยีมากขึ้น ผู้บริโภคใช้โซเชียลมีเดียและแอปพลิเคชันต่างๆ เป็นช่องทางหลักเพื่อรับส่งข้อมูลข่าวสาร รวมถึงการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น ดังนั้น แผนกลยุทธ์จึงต้องมีการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจ สถานการณ์รูปแบบการซื้อขาย แนวโน้ม และพฤติกรรมของผู้บริโภค เป็นต้น

แนวทางรองรับความเสี่ยง

กลุ่มบริษัทได้มีการปรับปรุงแผนการดำเนินงาน สำหรับปี พ.ศ. 2563 เพื่อป้องกันผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ภาพรวมของธุรกิจจึงไม่ได้เน้นที่การเติบโต แต่พยายามรักษาและให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นหลักๆ เป็นอันดับแรก และปรับกลยุทธ์เพื่อความอยู่รอด (Survival) โดยเน้น

1. ติดตามสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทอย่างใกล้ชิด โดยให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการคำสั่งซื้อ ดูแลบริหารกระแสเงินสดและเงินทุนหมุนเวียน รวมถึงมีการจัดตั้งคณะกรรมการสินเชื่อเพื่อติดตามการเก็บหนี้จากลูกค้า และการสำรองเงินสด
2. เจรจากับลูกค้าเพื่อขยายเครดิตเทอมการชำระเงินค่าซื้อสินค้าและสินทรัพย์ต่างๆ
3. ให้ความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าและลูกค้านว่า บริษัทฯสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะด้านการผลิตและการส่งมอบสินค้า ตลอดจนความสามารถในการชำระเงิน เนื่องจากได้วางแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan) ที่มีประสิทธิภาพรองรับ หากเกิดเหตุฉุกเฉินหรือสถานการณ์จากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ยืดเยื้อออกไป
4. ขยายตลาดออนไลน์มากขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขายจากช่องทางอีคอมเมิร์ซและกลุ่มสินค้าที่เหมาะสมกับการขายออนไลน์
5. ปรับโครงสร้างองค์กรและผู้บริหารให้มีความกระชับและสอดคล้องกับแผนการเติบโตของกลุ่มบริษัทในอนาคต
6. ใช้เวลาในช่วงวิกฤติให้เป็นประโยชน์ โดยการพัฒนาคนให้พร้อมรับการเติบโตของธุรกิจอีกครั้งหลังสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ดีขึ้น

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทยังคงมีการติดตามประเมินผลในทุกขั้นตอนอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินการเป็นไปตามแผนงานและกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ รวมทั้งทบทวนแผนกลยุทธ์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถปรับกลยุทธ์และการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้ทันเวลา

3.1.5 ความเสี่ยงด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัล

ปัจจุบันบริษัทมีการนำเทคโนโลยีและดิจิทัลเข้ามาใช้เป็นเครื่องมือสำคัญในการแข่งขันทางธุรกิจ ในหลายๆ ด้าน ทั้งการสื่อสาร การจัดเก็บ การประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล รวมถึงเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น การประเมินความเสี่ยงในด้านนี้และการวางแผนรับมือความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะความเสี่ยงจากการคุกคามด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อระบบงานต่างๆ ไปจนถึงเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลของผู้ใช้งาน ตลอดจนความมั่นคงและปลอดภัยของข้อมูล นอกจากนี้ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการละเมิดหรือกระทำผิดตามกฎหมายที่เกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์ เช่น พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ และพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (Personal Data Protection Act – “PDPA”) เป็นต้น อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทต้องหยุดชะงักหรือถูกฟ้องร้องค่าเสียหายได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้เตรียมแผนงาน ระบบ และมาตรการป้องกันและบรรเทาผลกระทบจากความเสี่ยง ดังนี้

1. กำหนดนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลและประกาศใช้ในปี พ.ศ. 2563 โดยกำหนดแนวทางปฏิบัติ มาตรการในการเก็บ ใช้เปิดเผย และถ่ายโอนข้อมูลส่วนบุคคล ที่ต้องได้รับความยินยอมและเป็นไปตามที่ PDPA กำหนด
2. กำหนดนโยบายสารสนเทศของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วยแนวทางปฏิบัติในการใช้งาน การกำกับดูแล การป้องกันรักษาความปลอดภัย และบทลงโทษ รวมถึงการให้ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและดิจิทัลที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวัน การสร้างความตระหนักรู้และรับผิดชอบเกี่ยวกับการใช้สื่อสังคมออนไลน์ ให้กับพนักงานอย่างต่อเนื่องผ่านการแจ้งข่าวสารผ่านระบบอีเมล การอบรมและจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการใช้งานเทคโนโลยีอย่างถูกต้องและไม่ละเมิดต่อกฎหมาย มีความปลอดภัยของข้อมูลเพื่อป้องกันการถูกคุกคามทางไซเบอร์ รวมถึงคุณและโทษจากการใช้สื่อสังคมออนไลน์ที่จะส่งผลกระทบต่อสังคม
3. สร้างระบบป้องกันและรักษาความปลอดภัยตั้งแต่ระบบเครือข่ายจนถึงเครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ที่อาจมีความเสี่ยงต่อการถูกโจมตีจากบุคคลภายนอก
4. ระดับเครือข่าย มีการสร้างไฟร์วอลล์ (Firewall) เพื่อป้องกันและตรวจสอบให้มีการรับส่งข้อมูลในช่องทางที่กำหนดกับปลายทางที่อนุญาตเท่านั้น
5. ระดับอุปกรณ์ มีการติดตั้งโปรแกรมป้องกันไวรัสคอมพิวเตอร์ในเครื่องคอมพิวเตอร์ทุกเครื่องและมีการเชื่อมต่อกับเซิร์ฟเวอร์ส่วนกลางเพื่อสามารถควบคุม และแก้ไขเครื่องที่มีปัญหาได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว พร้อมทั้งยังสามารถหาสาเหตุของการถูกคุกคาม เพื่อแก้ปัญหาที่ต้นเหตุและป้องกันการเกิดปัญหาซ้ำในครั้งต่อไป
6. กำหนดสิทธิการใช้งานระบบต่างๆ ของพนักงาน เพื่อจำแนกชั้นความลับและการจัดการข้อมูลโดยกำหนดให้การเข้าถึงข้อมูลเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการใช้งานและตามความจำเป็นเท่านั้น อันจะเป็นการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลที่เป็นความลับและการจารกรรมข้อมูลได้อย่างเป็นระบบ รวมถึง

กำหนดให้มีระบบการบันทึกการใช้งานเพื่อให้สามารถตรวจสอบการเข้าถึงข้อมูลในระบบต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

7. มีศูนย์ข้อมูล (Data Center) และการสำรองข้อมูลที่สำคัญ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลมาใช้งานได้เมื่อระบบหลักมีปัญหา ส่งผลให้ธุรกิจยังสามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง
8. เก็บข้อมูลการใช้งานเครือข่ายตามข้อบังคับของพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ และกำกับดูแลการเข้าถึงเว็บไซต์ที่มีความเสี่ยงต่อการถูกจารกรรมข้อมูล หรือกระทำความผิดกฎหมาย
9. จัดตั้งโปรแกรมเพื่อตรวจสอบการใช้งานโปรแกรมที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมายในเครื่องคอมพิวเตอร์ทุกเครื่องเพื่อป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญาต่างๆ ในส่วนของระบบเซิร์ฟเวอร์ มีการตรวจสอบสิทธิการใช้งานและ License รวมถึงดำเนินการต่ออายุการใช้งานทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าระบบทั้งหมดของบริษัทมีการใช้โปรแกรมที่ถูกต้องตามกฎหมายเท่านั้น
10. เพิ่มระบบบันทึกและติดตามการแก้ไขปัญหาของเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบสารสนเทศ เพื่อให้หน่วยงานที่ดูแลเรื่องดังกล่าวสามารถสื่อสารกับผู้ใช้งานและแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

3.2.1 ความเสี่ยงด้านการผลิต

ผงเมลามีนซึ่งวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนซึ่งเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะและมีผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศไม่มามีรายนัก ในขณะที่กลุ่มบริษัทมีความต้องการใช้ผงเมลามีนเพิ่มมากขึ้นตามการเติบโตของธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และการขยายฐานการผลิตในประเทศอินเดียและเวียดนาม ดังนั้น กลุ่มบริษัทอาจประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และส่งผลให้ยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของกลุ่มบริษัทไม่สามารถเติบโตได้ตามที่คาดการณ์

แนวทางรองรับความเสี่ยง

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

ส่วนของเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงต่อการประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากมีผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลายราย ประกอบกับบริษัทฯ สามารถจัดหาได้จากแหล่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

3.2.2 ความเสี่ยงด้านแรงงาน

การปรับขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำทั่วประเทศ การเติบโตของหลายอุตสาหกรรม และการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้กลุ่มแรงงานมีฝีมือในประเทศไทยมีโอกาสและทางเลือกในการประกอบอาชีพมากขึ้น ประกอบกับประเทศไทยเริ่มเข้าสู่การเป็นประเทศของสังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) และมีจำนวนประชากรวัยทำงานในอัตราส่วนที่ลดลง นอกจากนี้ การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) ที่ทำให้เกิดการล็อกดาวน์ประเทศและมีข้อจำกัดในการเคลื่อนย้ายแรงงาน จึงอาจส่งผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานมีฝีมือและต้นทุนแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้นจากการเพิ่มค่าแรงพิเศษเพื่อการจูงใจ ซึ่งเหตุปัจจัยดังกล่าวกระทบกระบวนการผลิตสินค้าแม่ลามีน เนื่องจากบริษัทฯ จำเป็นต้องพึ่งพาแรงงานมีฝีมือ และมีความต้องการแรงงานจำนวนมากเพื่อรองรับแผนการขยายตลาด

แนวทางรองรับความเสี่ยง

1. บริหารจัดการแผนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดขั้นตอนการทำงานที่ไม่จำเป็น และพัฒนากระบวนการทำงานในโรงงานเป็นแบบ Lean Manufacturing
2. จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมเพื่อฝึกทักษะการผลิตให้พนักงานก่อนปฏิบัติงานจริง และเพิ่มประสิทธิภาพกำลังคนเพื่อเพิ่มผลผลิตต่อคนให้มากขึ้น
3. จัดโครงการอบรมผู้สืบทอดตำแหน่ง เพื่อถ่ายทอดและพัฒนาพนักงานรุ่นต่อไป ให้มีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคเฉพาะด้าน เสริมแนวคิดของการพัฒนาและการแก้ไขปัญหา ตลอดจนได้เรียนรู้ในด้านอื่นๆ เพิ่มเติมทั้งด้านการตลาด การผลิต การเงิน และการขนส่ง เพื่อให้มีความรู้ที่หลากหลาย ตลอดจนให้มีความเข้าใจโจทย์และเงื่อนไขธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อนำไปใช้กับงานที่รับผิดชอบได้อย่างถูกต้อง
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 ที่เกิดขึ้นในอนาคต ตลอดจนติดตามผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละงวดเพื่อลดโอกาสของการปฏิบัติผิดข้อกำหนดทางการเงิน

3.3.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การส่งออกสินค้า และการนำเข้าวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป เครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของกลุ่มบริษัท มีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทำให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถประมาณการรายได้และต้นทุน ค่าใช้จ่ายทางการเงิน ตลอดจนกระแสเงินสดได้อย่างแม่นยำ

แนวทางรองรับความเสี่ยง

ในปี พ.ศ. 2563 บริษัทฯ ยังคงมียอดขายส่งออกเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10-15 ของรายได้หลัก โดยรายได้จากการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐหรืออเมริกาในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด และจะเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจส่งออก ขณะที่การนำเข้าของบริษัทส่วนใหญ่ก็สั่งซื้อเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐหรืออเมริกาเช่นเดียวกัน แต่การใช้จ่ายจะผันแปรขึ้นอยู่กับงบลงทุนในสินทรัพย์ในแต่ละปี บริษัทฯ ได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยใช้วิธีบริหารกระแสเงินสดรับและจ่ายเงินตราต่างประเทศให้มีความสมดุล (Natural Hedge) ควบคู่กับการพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตามความเหมาะสม การทำสัญญาดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถทราบกระแสเงินสดที่แน่นอน ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมของ บริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เจรจาและเสนอราคาขายสินค้าให้ลูกค้าในบางประเทศและบางรายเป็นเงินสกุลอื่น นอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐหรืออเมริกา อาทิ สกุลเงินบาทซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการส่งออกเป็นสกุลเงินบาทประมาณร้อยละ 30 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด ควบคู่กับการซื้อสินค้าด้วยสกุลเงินที่หลากหลาย เพื่อ

เป็นการกระจายความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและลดผลกระทบจากการพึ่งพิงเงินสกุลใดสกุลหนึ่งมากเกินไป ตลอดจนเจรจากับลูกค้าหลักเพื่อขอปรับราคาขาย เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ

ส่วนของบริษัทย่อยในต่างประเทศมีรายได้เป็นเงินสกุลท้องถิ่นจากการจำหน่ายให้ลูกค้าภายในประเทศ มากกว่าร้อยละ 90 ขณะที่การนำเข้าวัตถุดิบ เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตส่วนใหญ่สั่งซื้อเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และจะผันแปรตามปริมาณการใช้วัตถุดิบ งบลงทุนในสินทรัพย์ในแต่ละปี บริษัทย่อยได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยใช้แนวปฏิบัติเช่นเดียวกันกับของบริษัทฯตามสภาพการณ์ ทั้งการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศเพื่อเพิ่มรายรับสกุลเงินตราต่างประเทศ ควบคู่กับการหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบในประเทศ เพื่อลดการนำเข้า หรือเจรจาขอซื้อสินค้านำเข้าจากผู้จำหน่ายเป็นเงินสกุลอื่นนอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและลดผลกระทบจากการพึ่งพิงเงินสกุลใดสกุลหนึ่งมากเกินไป นอกจากนี้ การวางแผนการลงทุนและการพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ก็เป็นอีกหนึ่งแนวทางที่จะช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนให้แก่บริษัทย่อยได้

3.3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 บริษัทฯมีเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ประกอบด้วย

1. วงเงินกู้หมุนเวียนของบริษัทฯมีอัตราดอกเบี้ยอิงอัตรา MOR หรือ Money Market Rate ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว
2. เงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อการลงทุนตามแผนงานขยายธุรกิจในแต่ละปี โดยมีเงื่อนไขดอกเบี้ยทั้งแบบคงที่ ตลอดจนอายุสัญญาเงินกู้ และแบบลอยตัวอิงอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ

ทำให้บริษัทฯมีความเสี่ยงของการขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยซึ่งอิงกับอัตราลอยตัวดังกล่าวเมื่ออัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดมีความผันผวน

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯมีแนวทางรองรับเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยดังนี้

- จัดทำประมาณการเงินสดและแผนการลงทุนไว้ล่วงหน้าเพื่อที่บริษัทฯจะได้มีเวลาเพียงพอในการจัดหาและพิจารณาแหล่งเงินต่างๆ ที่มีเงื่อนไขและต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมกับบริษัทฯ
- จัดหาวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกในการใช้เงินกู้ยืมระยะสั้น
- พิจารณาชำระคืนเงินต้นก่อนกำหนดเพิ่มเติมตามสภาพคล่องส่วนเกินของบริษัทฯและประเภทของอัตราดอกเบี้ยของวงเงินกู้ที่บริษัทฯวางแผนชำระคืน ซึ่งบางวงเงินกู้บริษัทฯสามารถกระทำได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มและไม่ผิดต่อเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้
- ติดตามข้อมูลการเคลื่อนไหวของภาวะอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดและปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย เพื่อใช้ประเมินทิศทางของอัตราดอกเบี้ยและเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยเมื่อบริษัทฯมีความจำเป็นต้องจัดหาเงินกู้ยืมระยะยาว

เพิ่มเติม พร้อมทั้งเปรียบเทียบกับต้นทุนทางการเงินกรณีระดมเงินทุนจากแหล่งอื่นที่มีใช้ธนาคารพาณิชย์ เช่น การออกหุ้นกู้ เป็นต้น

- พิจารณาเลือกใช้เงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยที่อิงอัตราลอยตัวอื่นๆ สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวที่จะจัดหาเพิ่มเติม เพื่อช่วยถ่วงดุลหรือกระจายความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด
- พิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินอื่นเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและบริษัทสามารถทราบภาระต้นทุนทางการเงินที่แน่นอน

3.3.4 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

การขายสินค้าให้ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นการขายเชื่อทั้งลูกค้าภายในและต่างประเทศ มีการจัดจำหน่ายให้ลูกค้ารายเก่าที่ซื้อขายกับบริษัทมานาน และลูกค้ารายใหม่ๆ ตามฐานลูกค้าของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ รวมถึงมีระยะเวลาการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่ต่างๆ กัน ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บชำระหนี้จากลูกค้าได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทได้กำหนดเกณฑ์การจัดระดับความน่าเชื่อถือของลูกค้า การหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับลูกค้า และการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นก่อนการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ทำให้ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทไม่มีสาระสำคัญ การกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวกับลูกหนี้การค้าอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ แม้ว่าลูกค้าของบางสายธุรกิจจะมีน้อยรายก็ตาม เนื่องจากเป็นลูกค้าขนาดใหญ่ และมีความน่าเชื่อถือดีด้านการเงิน ประกอบกับบริษัทยังมีลูกค้ารายอื่นอีกเป็นจำนวนมาก มีตลาดที่กระจายอย่างหลากหลาย มีประสบการณ์การเก็บหนี้ในอดีต การควบคุมการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ตลอดจนวิเคราะห์และติดตามความสามารถในการชำระเงินของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยอาจปรับเปลี่ยนวงเงินและระยะเวลาการให้เครดิตอย่างเป็นระบบตามพฤติกรรมทางการเงินของลูกค้า ตลอดจนกำหนดมาตรการในการติดตามและเร่งรัดการชำระหนี้รายที่มีการชำระเงินล่าช้าเกินกำหนด ทำให้ฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่าจะไม่มีความเสี่ยงทางด้านการให้สินเชื่อเพิ่มเติมจากจำนวนเงินที่บริษัทฯ ได้บันทึกไว้เป็นค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้ว

กรณีลูกค้าต่างประเทศโดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่หรือลูกค้าที่บริษัทฯ ยังไม่มีความมั่นใจในฐานการเงิน บริษัทฯ จะกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินด้วยเลตเตอร์ออฟเครดิต หรือต้องโอนชำระเงินก่อนบางส่วนหรือทั้งหมด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย

4.1.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและการผลิต

1) บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร			เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ	
	เนื้อที่ดิน							มูลค่า รวม
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานใหญ่และ โรงงานสุขสวัสดิ์	24	3	0.2	282.03	223.04	505.07	ถือกรรมสิทธิ์ ของตนเอง	ปลอดภาระ ค้ำประกันหรือ จำนอง ⁽³⁾
โรงงานบางปู	6	3	89	19.56	180.22	199.78		
โรงงานอมตะซิตี้ ชลบุรี	49	1	86	219.90	872.74	1,092.64		
ศูนย์จำหน่ายสินค้า ⁽¹⁾	-	-	-	17.86	-	17.86		
รวม ⁽²⁾				539.35	1,276.00	1,815.35		

(1) ประกอบด้วยศูนย์จำหน่ายสินค้าของธุรกิจขายตรง รวม 8 สาขา ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และต่างจังหวัด และ ศรีไทย ซูเปอร์เอท์เล็ท 1 สาขา โดยจำนวนสาขาของศูนย์จำหน่ายสินค้าของธุรกิจขายตรงลดลงจากปีก่อนจากการปิดสาขาที่ไม่สร้างผลกำไรเพื่อลดค่าใช้จ่าย

(2) บริษัทฯแสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 หัวข้อ 15 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ หน้า 39 – 42

(3) ภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 รวมจำนวน 395.80 ล้านบาท มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของบริษัทฯทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) เท่านั้น ขณะที่วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนทั้งหมดไม่มีหลักประกัน

(4) วันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2563 บริษัทฯได้โอนที่ดินและสิ่งปลูกสร้างส่วนหนึ่งของโรงงานโคราช ตลอดจนเครื่องจักรและอุปกรณ์ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสายการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนให้กับบริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด ตามแผนงานโอนกิจการบางส่วน ทั้งนี้ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างส่วนที่เหลือของโรงงานโคราชเดิมที่บริษัทฯไม่ได้ใช้ในการผลิตและการดำเนินงานแล้ว บริษัทฯได้แสดงมูลค่ารวมอยู่ในรายการ “อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน”

2) บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด)

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานและโรงงาน	32	0	0	98.92	188.59	287.51	ถือกรรมสิทธิ์ของ ตนเอง ⁽¹⁾	ปลอดภาระ ค้ำประกันหรือ จำนอง ⁽²⁾
สำนักงานขาย และคลังสินค้า	1	1	38.25	-	-	-	เช่าที่ดินและ อาคาร ⁽¹⁾	-

⁽¹⁾ ในระหว่างปี พ.ศ. 2563 บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด (“SSK”) เช่าพื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสถานประกอบการ โดยทำสัญญาเช่าแบบปีต่อปีกับบริษัทฯ อย่างไรก็ดี ภายหลังจากการรับโอนกิจการบางส่วนจากบริษัทฯ เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2563 SSK จึงได้รับที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของสถานประกอบการดังกล่าว และถือครองกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง คงเหลือเช่าพื้นที่ส่วนหนึ่งของสำนักงานใหญ่และโรงงานโคราชของบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นสำนักงานขายและคลังสินค้า โดยมีค่าเช่าทั้งหมดในปี พ.ศ. 2563 จำนวน 4.99 ล้านบาท

⁽²⁾ SSK มีวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศสองราย รวมจำนวน 200.0 ล้านบาท กับ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา โดยมีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดยบริษัทฯ ในวงเงิน 190 ล้านบาท และเงินฝากธนาคารของตนเอง ค้ำอีกส่วนหนึ่ง ตลอดจนข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในทรัพย์สินของ SSK ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) เท่านั้น

3) บริษัท ทีไทยพลาสติก จำกัด

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานและโรงงาน	-	-	-	-	1.59	1.59	ถือกรรมสิทธิ์ของ ตนเอง ⁽¹⁾	ปลอดภาระ ค้ำประกันหรือ จำนอง ⁽²⁾

⁽¹⁾ เช่าพื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสถานประกอบการ โดยทำสัญญาเช่าแบบปีต่อปีกับบริษัทฯ และมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2563 จำนวน 0.26 ล้านบาท ทั้งนี้ ด้วยแผนการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรวมศูนย์การผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนทั้งหมดไปที่ SSK บริษัท ทีไทยพลาสติก จำกัด (“TTP”) จึงปรับลดขนาดกิจการของตนเองและได้หยุดดำเนินการผลิตตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม พ.ศ. 2563 พร้อมกับยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่ของบริษัทฯ

⁽²⁾ ไม่มีภาระหนี้เงินกู้และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนกับสถาบันการเงินใดๆ

4) Srithai (Vietnam) Company Limited

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานใหญ่และ โรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone	18	3	0	56.58	461.00	517.58	เช่าที่ดิน ⁽¹⁾ ถือกรรมสิทธิ์ ของตนเองเฉพาะ อาคาร เครื่องจักร และอุปกรณ์	ปลอดภาระ ค้ำประกันหรือ จำนอง ⁽³⁾
โรงงานที่ Viet Huong Industrial Zone	2	0	51.25	-	39.02	39.02	เช่าที่ดินและ อาคาร ⁽²⁾ ถือกรรมสิทธิ์ของ ตนเองเฉพาะ เครื่องจักรและ อุปกรณ์	
รวม ⁽⁴⁾				56.58	500.02	556.60		

- (1) สัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม มีอายุของสิทธิการเช่ารวมเป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 48 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 โดยมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2563 จำนวนเทียบเท่า 1.03 ล้านบาท
- (2) สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม มีอายุของสัญญาเช่าคราวละ 4 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 และมีสิทธิที่จะต่ออายุสัญญาเช่าฉบับนี้ได้ครั้งละ 4 ปี รวม 4 ครั้ง รวมเป็นระยะเวลาที่ต่ออายุสัญญาเช่าได้ทั้งสิ้น 16 ปี ซึ่งจะทำให้สัญญาสิ้นสุดในปี พ.ศ. 2575 โดยมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2563 จำนวนเทียบเท่า 2.76 ล้านบาท
- (3) ภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวของ Srithai (Vietnam) Company Limited (“SVN”) ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 จำนวนเทียบเท่า 220.32 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนทั้งหมดจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศเวียดนามและประเทศไทย มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อการผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของ SVN ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) และ/หรือ Letter of Comfort ที่ออกโดยบริษัทฯ เท่านั้น
- (4) SVN ยังมีที่ดินเปล่าที่อยู่ระหว่างการพิจารณาความเหมาะสมของประเภทธุรกิจและช่วงเวลาของการใช้ประโยชน์จากที่ดิน ซึ่งมีเนื้อที่ 18 ไร่ 3 งาน 75 ตารางวา ตั้งอยู่ไม่ไกลจากที่ตั้งของโรงงานและสำนักงานใหญ่ของ SVN โดยทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนามในปี พ.ศ. 2559 อายุสัญญาเช่า 42 ปี ค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดจำนวนเทียบเท่า 52.50 ล้านบาท และไม่มีค่าเช่ารายเดือน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ก่อสร้างอาคารโรงงานสำหรับรองรับการขยายธุรกิจและกำลังการผลิตของ SVN ในอนาคต ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสิทธิการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 จำนวนเทียบเท่า 40.75 ล้านบาท

5) Srithai (Hanoi) Company Limited

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานและโรงงาน	14	0	44.5	127.78	329.79	457.57	เช่าที่ดิน ⁽¹⁾ ถือกรรมสิทธิ์ของ ตนเองเฉพาะ อาคาร เครื่องจักร และอุปกรณ์	ปลอดภาระ ค้ำประกันหรือ จำนอง ⁽²⁾

(1) สัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม อายุสัญญาเช่า 43 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 ค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดจำนวนเทียบเท่า 63.06 ล้านบาท และไม่มีค่าเช่ารายเดือน ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสิทธิการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 จำนวนเทียบเท่า 46.72 ล้านบาท

(2) ภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวของ Srithai (Hanoi) Company Limited (“SHN”) ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 จำนวนเทียบเท่า 56.39 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนทั้งหมดจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศเวียดนามและประเทศไทย มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดย SVN และข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของ SHN ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge)

6) Srithai Superware Manufacturing Private Limited

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานและโรงงาน	17	2	70.75	80.43	81.36	161.79	เช่าที่ดิน ⁽¹⁾ ถือกรรมสิทธิ์ของ ตนเองเฉพาะ อาคาร เครื่องจักร และอุปกรณ์	ปลอดภาระ ค้ำประกันหรือ จำนอง ⁽²⁾

(1) สัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมของประเทศอินเดีย อายุสัญญาเช่า 99 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556 ค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดจำนวนเทียบเท่า 48.72 ล้านบาท และไม่มีค่าเช่ารายเดือน ทั้งนี้ มูลค่าสุทธิตามบัญชีของสิทธิการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 จำนวนเทียบเท่า 35.56 ล้านบาท

(2) วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 33.0 ล้านดอลลาร์ปี (หรือประมาณ 15 ล้านบาท) จากธนาคารพาณิชย์ในประเทศอินเดีย มีหลักประกันเป็น Standby Letter of Credit ที่ออกโดยบริษัทฯ

7) Srithai Superware India Limited

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานและ คลังสินค้าที่ Gurgaon	-	1	67.32	-	-	-	เช่าอาคาร ⁽¹⁾	-

(1) สัญญาเช่า ระยะเวลาการเช่า 3 ปี อย่างไรก็ตามในระหว่างปี พ.ศ. 2563 Srithai Superware India Limited (“SSI”) ได้ขอยกเลิกสัญญาเช่ากับผู้ให้เช่าล่วงหน้าโดยไม่มีค่าปรับ และย้ายสำนักงานและคลังสินค้าไปอยู่ที่สำนักงานของ Srithai Superware Manufacturing Private Limited เพื่อลดค่าใช้จ่าย โดย SSI มีค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่สำหรับปี พ.ศ. 2563 จำนวนเทียบเท่า 0.20 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากธุรกิจของ SSI เป็นธุรกิจซื้อมาขายไป ทรัพย์สินหลักรายการอื่นที่ SSI ใช้ในการประกอบธุรกิจ จึงมีเพียงเครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน

(2) ไม่มีภาระหนี้เงินกู้และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนกับสถาบันการเงินใดๆ

8) บริษัท ศรีไทย-อ็อตโต้ (ประเทศไทย) จำกัด

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานและ คลังสินค้า	0	0	68.25	-	12.21	12.21	เช่าอาคาร ⁽¹⁾ ถือกรรมสิทธิ์ของ ตนเองเฉพาะ เครื่องจักร และอุปกรณ์	ปลอดภาระ ค้ำประกันหรือ จำนอง ⁽²⁾

(1) เช่าพื้นที่ส่วนหนึ่งของสำนักงานใหญ่และโรงงานอมตะซิติ ชลบุรี ของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสถานประกอบการ โดยทำสัญญาเช่าแบบปีต่อปีกับบริษัทฯ และมีค่าเช่าในปี พ.ศ. 2563 จำนวน 0.60 ล้านบาท

(2) วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 1.04 ล้านบาท จากธนาคารพาณิชย์ในประเทศหนึ่งราย มีหลักประกันเป็นเงินฝากธนาคารของตนเองค้ำเต็มจำนวน

9) บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานและโรงงาน	14	2	75	28.55	33.60	62.15	ถือกรรมสิทธิ์ของ ตนเอง	ติดจำนอง บางส่วน ⁽¹⁾

(1) วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 37.0 ล้านบาท จากธนาคารพาณิชย์ในประเทศหนึ่งราย มีหลักประกันเป็นการจำนองที่ดินเนื้อที่ 10 ไร่ 3 งาน 32.6 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง

10) บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด

มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2563 (หน่วย : ล้านบาท)	ที่ดินและอาคาร				เครื่องจักร และ อุปกรณ์	มูลค่ารวม	กรรมสิทธิ์/เช่า	ทรัพย์สินประกัน วงเงินสินเชื่อ
	เนื้อที่ดิน			มูลค่า รวม				
	ไร่	งาน	ตรว.					
สำนักงานและโรงงาน	11	1	73	146.24	353.40	499.64	ถือกรรมสิทธิ์ของ ตนเอง	ติดจำนอง บางส่วน ⁽¹⁾

(1) มีวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศสองราย รวมจำนวน 237.0 ล้านบาท โดยมีหลักประกันเป็นการจำนองที่ดินเนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 21 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องจักรส่วนหนึ่ง และข้อตกลงที่จะไม่นำทรัพย์สินทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพันตลอดอายุสัญญาเงินกู้ ทั้งนี้ ภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 จำนวน 61.54 ล้านบาท จากสถาบันการเงินอีกรายหนึ่ง มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) เท่านั้น

4.1.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ ประกอบด้วย ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อใช้ในการดำเนินงานและสิทธิบัตรทางด้านเทคนิคการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ สิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายฝาเครื่องดื่ม และสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าตามสัญญาต่างๆ โดยมีอายุของการใช้ประโยชน์ระหว่าง 5 – 10 ปี บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดและมูลค่าตามบัญชีสุทธิของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 หัวข้อ 16 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน หน้า 42

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติก ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ ที่มีศักยภาพในการสร้างผลกำไรและมีโอกาสในการเจริญเติบโต เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญแก่การลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์หรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ตามแผนกลยุทธ์ที่ต้องการเน้นให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้ธุรกิจของบริษัทฯ และเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น

อย่างไรก็ตาม หากเป็นการลงทุนในกลุ่มธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญตามนโยบายของบริษัทฯ หรือมีความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษด้วยเทคนิคเฉพาะทาง ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม และกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling บริษัทฯ ก็มีนโยบายที่จะลงทุนในสัดส่วนที่ทำให้บริษัทนั้นมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ มีอำนาจในการควบคุม กำหนดนโยบาย และบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทฯ นั้นได้

ในการดูแลและบริหารงานบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯจะส่งบุคคลเพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทฯซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ หรือบุคคลใดๆ ที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์เหมาะสมในธุรกิจนั้นๆ เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในจำนวนที่สอดคล้องกับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ หรือเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทฯมีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการ หรือออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้

4.3 การประเมินราคาทรัพย์สิน

ในปี พ.ศ. 2563 บริษัทฯมีการประเมินราคาทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและการผลิตส่วนหนึ่งของสายการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทราบมูลค่าตลาดปัจจุบันของทรัพย์สินในการกำหนดราคาอินเทอร์เน็ตทรัพย์สินตามแผนงานอินเทอร์เน็ตบางส่วนของบริษัทฯ ให้บริษัทย่อย ตามรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สินดังกล่าวปรากฏตามเอกสารแนบ 4

4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินที่ไม่ได้ใช้ในการประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทและถือครองไว้เพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าระยะยาวหรือยังมีได้ระบุนวัตกรรมประสงคของการใช้ในอนาคต โดยจัดเป็นสินทรัพย์ประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ตามที่แสดงในงบการเงินของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ที่ดินเปล่า ที่ดินและอาคาร และอาคารห้องชุด ซึ่งมีอยู่หลายแห่งทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรมตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 จำนวน 161.29 ล้านบาท และ 1,586.07 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯได้แสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 หัวข้อ 14 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน หน้า 37

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมาย ดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็น ตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อย

อนึ่ง บริษัทฯ มีคดีฟ้องร้องซึ่งไม่เข้าข่ายหรือมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญตามข้อ 1-3 ข้างต้น กับบริษัท จัดหาแรงงานต่างด้าวในปี พ.ศ. 2559 โดยกล่าวอ้างว่าบริษัทฯ ผิดนัดไม่ชำระค่าบริการตัวแทนการจัดหาแรงงานต่าง ด้าวและให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ย ซึ่งในเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2560 ศาลชั้นต้นมีคำพิพากษาให้ บริษัทฯ ชำระเงินจำนวน 4.77 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาล อุทธรณ์ในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2560

ในปี พ.ศ. 2562 ศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษายกคำพิพากษาของศาลชั้นต้น เนื่องจากไม่ได้มีการแปล เอกสารอ้างอิงที่เป็นภาษาต่างประเทศของบริษัทฯ ในชั้นศาลชั้นต้น ศาลอุทธรณ์จึงมีคำสั่งให้บริษัทฯ จัดทำคำแปล เอกสารภาษาต่างประเทศและนำส่งต่อศาลภายในปี พ.ศ. 2562 จากนั้นให้ศาลชั้นต้นพิจารณาพิพากษาคดีใหม่ตาม รูปคดี

เมื่อวันที่ 17 มกราคม พ.ศ. 2563 ศาลชั้นต้นยืนยืนตามคำพิพากษาเดิม โดยให้บริษัทฯ ชำระเงินจำนวน 4.77 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์อีกครั้งในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2563 และศาลอุทธรณ์นัดฟังคำพิพากษาในวันที่ 24 มีนาคม พ.ศ. 2564 โดยบริษัทฯ และที่ปรึกษากฎหมายของ บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าผลของการอุทธรณ์จะเป็นคุณต่อบริษัทฯ เนื่องจากหลักฐานและข้อมูลสำคัญที่บริษัทฯ มี ซึ่งเป็น ประโยชน์ในการต่อสู้คดี ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่ตั้งสำรองหนี้สินสำหรับคดีความดังกล่าว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท :	บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์ :	SITHAI
เลขทะเบียนบริษัท :	0107536001516
ประเภทธุรกิจ :	- ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน - ธุรกิจแม่พิมพ์และอื่นๆ ให้บริการผลิตและจัดหาแม่พิมพ์ และจัดหาสินค้าจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย
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.srihaisuperware.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 อำเภอมะขาม จังหวัดสมุทรปราการ 10280 โทรศัพท์ 66 2709 3020 โทรสาร 66 2324 0924 3. โรงงานอมตะซิตี้ ชลบุรี 700/13 หมู่ 1 เขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี ตำบลคลองตำหรุ อำเภอมะขาม จังหวัดชลบุรี 20000 โทรศัพท์ 66 3821 3250 โทรสาร 66 3821 3234 โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน โรงงานโคราช* 335 หมู่ 6 เขตนิคมอุตสาหกรรมสุรนารี ถนนราชสีมา-โชคชัย ตำบลหนองระเวียง อำเภอมะขาม จังหวัดนครราชสีมา 30000 โทรศัพท์ 66 4421 2100 โทรสาร 66 4421 2035

* เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2563 บริษัทฯ ได้โอนสายการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนทั้งหมดให้กับบริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด) ตามมติที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี พ.ศ. 2563

ที่ตั้งบริษัท (ต่อ) :**สำนักงานขายตรง**

15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140
โทรศัพท์ 66 2428 8855 โทรสาร 66 2427 7269
URL : www.superwaredirectsales.com

รอบระยะเวลาบัญชี :

1 มกราคม – 31 ธันวาคม

เลขานุการบริษัท/

นายไชยวัฒน์ กุลภัทรวณิชย์

หัวหน้าหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ :

บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)

15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140
โทรศัพท์ 66 2427 0088, 66 2874 5016 โทรสาร 66 2428 9675

นายทะเบียนหลักทรัพย์ :

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก
แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 66 2009 9999 โทรสาร 66 2009 9991

ผู้สอบบัญชี :

นายปรีชา อรุณนารา

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5800

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ชั้น 33 อาคารเลอริชดา

193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 66 2264 9090 โทรสาร 66 2264 0789-90

ที่ปรึกษากฎหมาย :**1. บริษัท สำนักงานกฎหมายนิติปรีชา จำกัด**

21 ซอยปณณวิถี 12 ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์ 66 2252 9494 โทรสาร 66 2651 5053

2. สำนักงานกฎหมาย มาร์ต – 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. **ชื่อ** : บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ โคราช จำกัด⁽¹⁾
ที่ตั้ง : 335 หมู่ที่ 6 ถนนราชสีมา-โชคชัย ตำบลหนองระเวียง
 อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 4421 2100 / 0 4421 2035
ทุนจดทะเบียน⁽²⁾ : 300,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 30,000,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว⁽²⁾ : 300,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
⁽¹⁾ เดิมชื่อ บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด โดยจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อกิจการกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 กันยายน พ.ศ. 2563
⁽²⁾ ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเพิ่มขึ้นจาก 30 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท เพื่อสนับสนุนการรับโอนกิจการ บางส่วนจากบริษัทฯ โดยจดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 และบริษัทฯ เป็นผู้เพิ่มทุนทั้งหมดเพียงผู้เดียว ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ไม่เปลี่ยนแปลง

2. **ชื่อ** : บริษัท ทีไทยพลาสติก จำกัด
ที่ตั้ง : 325-328 นิคมอุตสาหกรรมสุรนารี หมู่ที่ 6 ถนนราชสีมา-โชคชัย
 ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 4421 2100 / 0 4421 2035
ทุนจดทะเบียน⁽³⁾ : 5,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว⁽³⁾ : 5,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
⁽³⁾ ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วลดลง 2 ครั้งในปี พ.ศ. 2563 รวมลดลงจำนวน 35 ล้านบาท จาก 40 ล้านบาท จากการปรับลดขนาดกิจการ โดยจดทะเบียนลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ. 2563 และ 22 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 ตามลำดับ ภายหลังการลดทุน บริษัทฯ ยังคงถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ไม่เปลี่ยนแปลง

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/โทรสาร : 84 6503 790023-4 / 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/โทรสาร : 84 6503 790023-4 / 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⁽⁴⁾
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว
- ⁽⁴⁾ เมื่อรวมกับจำนวนเงินที่ชำระเป็นค่าส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 179.975 ล้านอินเดียรูปี จะทำให้เงินลงทุนทั้งหมด
 ในบริษัทย่อยเท่ากับ 899.975 ล้านอินเดียรูปี

6. **ชื่อที่ตั้ง** : **Srithai Superware India Limited**
ที่ตั้ง : SM-22, GIDC Sanand-II (Bol), Taluka Sanand, Ahmedabad-382170, Gujarat, Republic of India
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน
โทรศัพท์ : 91 271 761 8905
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 ศรีไทย-อโต้ได้ (ประเทศไทย) จำกัด**
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 2427 0088 / 0 2874 5015
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 10,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 75.0 ของทุนชำระแล้ว
8. **ชื่อที่ตั้ง** : **บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด**
ที่ตั้ง : 55/1 และ 55/6 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองซ้าซาก อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างผลิตแม่พิมพ์ และผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติก เพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 3847 6525-7 / 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

9. **ชื่อ** : บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด
ที่ตั้ง : 539 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างผลิตแม่พิมพ์ และผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติก
 เพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 2324 0425-6, 0 2324 0428-9 / 0 2324 0427
ทุนจดทะเบียน : 120,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 120,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 51.0 ของทุนชำระแล้ว

บริษัทร่วม

1. **ชื่อ** : บริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
 เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 2427 0088, 0 2428 9936 / 0 2428 9935
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 20,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 48.0 ของทุนชำระแล้ว
2. **ชื่อ** : Sanko SriThai (Malaysia) SDN. BHD.
ที่ตั้ง : Lot 18, Jalan Sementa 27/91, Section 27, 40400 Shah Alam,
 Selangor Darul Ehsan, Malaysia
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์/โทรสาร : 603 5191 4921 / 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 ถนนปิ่นชมัยน์ไทย แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผงเมลามีน
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 2586 3894-6 / 0 2586 4878
ทุนจดทะเบียน : 200,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 200,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 45.0 ของทุนชำระแล้ว
4. **ชื่อ** : บริษัท ชีวมาลา จำกัด
ที่ตั้ง : 1/132 หมู่ที่ 2 ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกและ
ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 3449 0130-1 / 0 3449 0132
ทุนจดทะเบียน : 49,800,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 83 บาท
ทุนชำระแล้ว : 49,800,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 40.0 ของทุนชำระแล้ว
5. **ชื่อ** : บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด
ที่ตั้ง : 30/27 หมู่ที่ 2 ตำบลโคกขาม อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายกล่องกระดาษ
โทรศัพท์/โทรสาร : 0 3445 2100-7 / 0 3445 2108-9
ทุนจดทะเบียน : 60,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 60,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 39.2 ของทุนชำระแล้ว

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

บริษัทอื่น

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

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ในปี พ.ศ. 2563 และภายหลังวันที่ในงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 บริษัทฯไม่มีข้อมูลและ/หรือเหตุการณ์ใดๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการศึกษาของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญเพิ่มเติม นอกเหนือไปจากที่บริษัทฯ ได้เปิดเผยสารสนเทศแก่ผู้ลงทุนอย่างเท่าเทียมกันผ่านช่องทาง ELCID ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนเว็บไซต์และหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯ