



## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) “บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมการผลิตธัญพืชของโลก”

พันธกิจ (Mission)

- จัดสรรผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ หลากหลาย และยืดหยุ่นตามความต้องการของลูกค้า
- มีบริการหลังการขายที่ให้ความเอาใจใส่เหนือคู่แข่ง
- บริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
- ส่งเสริมพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการคำนึงถึงคุณภาพชีวิต และความปลอดภัยในการทำงานของพนักงาน
- ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

#### 1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2524 เริ่มก่อตั้งบริษัท ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 6.4 ล้านบาท โดยกลุ่มตระกูล “เอกะหิตานนท์” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตธัญพืชแปรรูปเพื่อจำหน่ายภายในและต่างประเทศ โดยมีสำนักงานและโรงงานแห่งแรกอยู่ที่เขตบางมด กรุงเทพมหานคร ด้วยกำลังการผลิตเริ่มต้นที่ 60,000 ใบ/ปี
- ปี 2528 ผลิตธัญพืชธัญพืชแปรรูปของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.)
- ปี 2531-2533 บริษัทได้รับรางวัลชนะเลิศ “ผลิตภัณฑ์ดีเด่นประจำปี 2531” จากหนังสือพิมพ์เส้นทางเศรษฐกิจ และต่อมาในปี 2533 บริษัทได้รับโล่เกียรตินิยม และประกาศเกียรติคุณ “โรงงานยอดเยี่ยมประจำปี 2533” จากกระทรวงอุตสาหกรรม
- ปี 2534-2535 บริษัทเริ่มเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2534 และในปี 2535 เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้สูงขึ้นตามการขยายตัวของตลาด บริษัทได้ย้ายสำนักงานใหญ่และโรงงานมาที่ตั้งปัจจุบันที่ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล บนเนื้อที่รวมกว่า 28 ไร่ โดยมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 2.4 ล้านใบ/ปี
- ปี 2537 เนื่องจากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของตลาดโลก บริษัทลงทุนในการก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่ที่จังหวัดลำพูน โดยโรงงานแห่งนี้ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- ปี 2538 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9002 ซึ่งเป็นผู้ผลิตธัญพืชในประเทศไทยรายแรกที่ได้รับการรับรองมาตรฐานระดับโลก
- ปี 2540 เนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจตกต่ำทั่วภูมิภาคเอเชีย ทำให้บริษัทต้องหยุดดำเนินงานที่โรงงานลำพูน
- ปี 2544 บริษัทได้ย้ายเครื่องจักรทั้งหมดจากโรงงานลำพูนมารวมกันที่สถานที่โรงงานปัจจุบันเพื่อเพิ่มผลผลิตรองรับการขยายตัวของตลาดและเพื่อเป็นการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตประมาณ 5 ล้านใบต่อปี



## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

- ปี 2547 จากการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000
- ปี 2552 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 (ฉบับปรับปรุงล่าสุด)
- ปี 2553 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มอก. 370-2552 สำหรับถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับรถยนต์รูปทรงแคปซูล (Cylindrical) และรูปทรงยางรถยนต์ (Toroidal) เป็นรายแรกของประเทศไทย
- ปี 2555 ออกผลิตภัณฑ์ใหม่คือถังสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์
- ปี 2556 - บริษัทได้สร้างโรงงานที่ 3 เสร็จสมบูรณ์แล้ว ทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจาก 5 ล้านใบต่อปี เป็นประมาณ 5.5 ล้านใบต่อปี
- หลักทรัพย์ของบริษัทได้รับการอนุมัติให้กลับเข้าซื้อ-ขายในตลาดหลักทรัพย์ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556
- บริษัทได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ชนิดคือ
- 1) ถัง 1 ปอนด์ ได้รับการตามมาตรฐานของประเทศสหรัฐอเมริกา (DOT) ซึ่งเป็นถังแก๊สกระป๋องแบบเดิมได้เพื่อทดแทนถังแก๊สกระป๋องแบบใช้แล้วทิ้ง
  - 2) ถังน้ำหนักเบา (Light Weight Cylinder) ได้รับการมาตรฐานของกลุ่มสหภาพยุโรป (EN14140) เป็นโรงงานแห่งแรกในเอเชียและเป็นโรงงานที่ 3 ของโลก ซึ่งเป็นถังแก๊สทำจากเหล็กชนิดพิเศษ มีน้ำหนักเบา และคุณสมบัติความคงทนเทียบเท่าเหล็กทั่วไป

## 1.3 ประวัติการเพิ่มทุนและรายการเปลี่ยนแปลงของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท

- ปี 2526 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 8.6 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 6.4 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท
- ปี 2533 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 25 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิมและเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไป
- ปี 2536 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 80 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 120 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
- ปี 2537 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 120 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 240 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
- ปี 2551 ออกหุ้นเพิ่มทุนให้ธนาคารเจ้าหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้จำนวน 26.67 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 266.67 ล้านบาท (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่หัวข้อ 3.1 "ความเสี่ยงด้านการเงิน")
- ปี 2553 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 108.09 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 374.76 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
- ปี 2555 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 93.69 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 468.45 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
- ปี 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 มีมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากอนุมัติให้โอนสำรองตามกฎหมายจำนวน 0.98 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 43.90 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของงบการเงินระหว่างกาล ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 จำนวน 44.88 ล้านบาท ดังนั้น ภายหลังจากล้างขาดทุนสะสมแล้ว บริษัทมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นคงเหลือจำนวน 6.10 ล้านบาท



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ภาพรวมลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท สหมิตรดั่งแก๊ส จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวและถังทนความดันต่ำแบบต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า และเครื่องหมายการค้า “SMPC” โดยจัดจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้บริษัทยังมีบริการเกี่ยวเนื่องในการรับซ่อมและตรวจสอบคุณภาพถังตามที่มีมาตรฐานแต่ละประเทศกำหนด

สำหรับในประเทศไทย ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวและถังทนความดันต่ำของบริษัทได้รับการออกแบบและรับรองตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมของประเทศไทย (Thai Industrial Standard-TIS)

นอกจากนี้บริษัทในฐานะผู้ผลิตชั้นนำ ที่มีความเป็นเลิศในด้านคุณภาพและควมมีประสิทธิภาพของการดำเนินงานภายในองค์กร บริษัทจึงได้รับการรับรองมาตรฐานสากลที่องค์กรธุรกิจทั่วโลกให้ความสำคัญ รวมถึงการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานของประเทศอื่นๆ ทั่วโลก โดยแบ่งตามทวีปได้ดังนี้

- ทวีป ได้แก่ มาตรฐานสากล (ISO)
- ทวีปอเมริกา ได้แก่ มาตรฐานประเทศสหรัฐอเมริกา (DOT) มาตรฐานประเทศแคนาดา (TC)
- ทวีปเอเชีย ได้แก่ มาตรฐานประเทศสิงคโปร์ (SS) มาตรฐานประเทศอินโดนีเซีย (SNI) มาตรฐานประเทศไต้หวัน (NFA) มาตรฐานประเทศฟิลิปปินส์ (PNS) มาตรฐานประเทศอิสราเอล (SI) มาตรฐานประเทศศรีลังกา (SLS) และมาตรฐานประเทศเกาหลี (KSB) เป็นต้น
- ทวีปออสเตรเลีย ได้แก่ มาตรฐานประเทศออสเตรเลีย (AS)
- ทวีปยุโรป ได้แก่ มาตรฐานประเทศอังกฤษ (BS) มาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) และมาตรฐานตามระเบียบของสหภาพยุโรป (TPED) เป็นต้น
- ทวีปแอฟริกา ได้แก่ มาตรฐานประเทศเคนย่า (KSISO) มาตรฐานประเทศคาเมรูน (NC) และมาตรฐานประเทศแอฟริกาใต้ (SABS) และมาตรฐานประเทศไนจีเรีย (NIS) เป็นต้น

### 2.2 โครงสร้างรายได้

บริษัทมีสายผลิตภัณฑ์ คือ ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวและถังทนความดันต่ำขนาดต่างๆ กันตั้งแต่ 0.45 – 50 กก. (0.9 – 113 ลิตร) โครงสร้างของรายได้แบ่งตามภูมิศาสตร์เป็นตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ ดังนี้

ประเภท	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ตลาดในประเทศ	509.71	25	455.53	20	333.46	16
ตลาดต่างประเทศ	1,539.27	75	1,864.28	80	1,787.68	84
รวม	2,048.98	100	2,319.81	100	2,121.14	100



## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

## 2.3 ลักษณะผลิตภัณฑ์

แบ่งตามลักษณะและวัตถุประสงค์การใช้งาน ได้ดังนี้

## 1. ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับหุงต้ม (LPG Cylinder) แบ่งออกเป็น

## 1.1 ถังสองส่วน ขนาดบรรจุตั้งแต่ 0.45 – 16 กก. (ปริมาตรน้ำ 0.9 – 36 ลิตร)

ประกอบด้วยส่วนหัวและส่วนก้น แต่ละส่วนทำด้วยเหล็กกล้าชั้นเดียว เมื่อนำมาเชื่อมประกอบเข้าด้วยกันแล้ว จะมีรอยเชื่อมตามแนวเส้นรอบวงได้ 1 รอย

## 1.2. ถังสามส่วน ขนาดบรรจุตั้งแต่ 18 – 50 กก. (ปริมาตรน้ำ 43 – 113 ลิตร)

ประกอบด้วยส่วนหัว ส่วนก้น เช่นเดียวกันกับถังสองส่วน และส่วนกลางจะเป็นรูปทรงกระบอกเชื่อมประกอบกัน เป็นถัง สำหรับส่วนกลางทำด้วยเหล็กแผ่นม้วนมีรอยเชื่อมได้ 1 รอย เป็นเส้นตรงขนานไปกับแนวแกนของถัง การประกอบถังสามส่วนจะทำให้ได้ถังที่มีปริมาตรมากตามต้องการ

ผลิตภัณฑ์ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวของบริษัทผลิตจากเหล็กกล้าคุณภาพดี มีความแข็งแรงทนทาน และมีความหนาแตกต่างกันตามแบบที่แต่ละประเทศกำหนด อย่างไรก็ตามในปี 2556 นี้ ผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัท คือ ถังน้ำหนักเบา (Light Weight Cylinder) ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทเป็นโรงงานแห่งแรกในเอเชียและเป็นโรงงานแห่งที่ 3 ของโลกที่ได้รับการรับรองในการผลิตถังชนิดนี้ ซึ่งถังชนิดนี้ต้องใช้ความเชี่ยวชาญพิเศษในกระบวนการผลิต เนื่องจากผลิตจากเหล็กชนิดพิเศษ มีความหนาน้อยกว่าเหล็กปกติ แต่ความคงทนแข็งแรงเทียบเท่าเหล็กปกติ จึงทำให้ถังแก๊สมีน้ำหนักเบากว่าปกติถึง 40% จึงเหมาะแก่การเคลื่อนย้าย ขนส่ง

## 2. ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับรถยนต์ แบ่งออกเป็น

2.1 ประเภทรูปทรงแคปซูล (Cylindrical) แบ่งเป็นแบบถังสองส่วนและถังสามส่วนเหมือนถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับหุงต้ม โดยมีขนาดบรรจุตั้งแต่ 25 - 133 ลิตร และมีทั้งแบบวาล์วแยกส่วนและวาล์วร่วม

## 2.2 ประเภทรูปทรงยางรถยนต์ (Toroidal) ขนาดบรรจุตั้งแต่ 33 - 72 ลิตร แบ่งเป็น 2 แบบ คือ

## 2.2.1 แบบข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านใน

ประกอบด้วยส่วนที่เป็นโดมส่วนบนและล่าง มีรอยเชื่อมประกอบตามแนวรอบวงมากกว่า 1 รอย ข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านในของถัง

## 2.2.2 แบบข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านนอก

ประกอบด้วยส่วนที่เป็นโดมส่วนบนและล่าง มีรอยเชื่อมประกอบตามแนวรอบวงมากกว่า 1 รอย ข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์ประกอบอยู่ด้านนอกของถัง

3. ถังอื่นๆ ส่วนใหญ่ใช้ในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรม และกลุ่มลูกค้าเฉพาะทาง เช่น ถังสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์ ถังเมทิวไธโรมาลล์ ถังสำหรับบรรจุสารทำความเย็น ถังคลอรีน/แอมโมเนีย ถังแก๊สสำหรับรถโฟล์คคลิฟท์ และถังเปลี่ยนน้ำมันเครื่อง โดยมีขนาดบรรจุตั้งแต่ 7-133 ลิตรเป็นต้น

## 4. บริการรับซ่อมและตรวจสอบคุณภาพถัง

บริการทดสอบความสมบูรณ์ของถังแก๊สทุก 5 ปี ตามที่กฎหมายกำหนด และซ่อมถังที่เสื่อมสภาพ เช่น สี หนักร้าว ขาด โดยส่วนใหญ่ให้บริการแก่ลูกค้าผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2543 นอกจากนี้ยังให้บริการทดสอบถังตามคุณสมบัติต่างๆที่ลูกค้ากำหนด

## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

## 2.4 การตลาดและการแข่งขัน

## 2.4.1 สรุปการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญและภาวะการแข่งขันในตลาดในปีที่ผ่านมา

ตลาดภายในประเทศ

ตลาดถัณฑ์สูงต่ำในประเทศใกล้เคียงกับปีที่แล้ว

ตลาดถัณฑ์ถดถอยลดลงจากปีที่แล้ว สาเหตุหลักมาจากราคาน้ำมันที่คงที่ และการที่รัฐบาลประกาศลดถัณฑ์ LPG (เฉพาะภาคอุตสาหกรรม) และลดการสนับสนุนภาคขนส่งตั้งแต่ปี 2555 ทำให้ผู้ประกอบการติดตั้งถัณฑ์ถดถอยซึ่งเป็นพลังงานทดแทน นอกจากนี้ยังเกิดผลกระทบจากคู่แข่งที่เพิ่มขึ้นทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาค่อนข้างสูง

ตลาดถัณฑ์อื่นๆ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมและตลาดถัณฑ์สำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในปี 2555 ปีนี้ลูกค้าให้ความสนใจมากขึ้น ยอดขายมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นและมีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันลูกค้าในประเทศที่สำคัญได้แก่ การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย (ปตท), ผู้ค้าถัณฑ์ตามมาตรา 7 ผู้บริการติดตั้งถัณฑ์ถดถอย และกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเฉพาะ เป็นต้น โดยลักษณะการจำหน่ายเป็นการขายตรง

ตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศยังคงเป็นตลาดที่มีความต้องการถัณฑ์เพิ่มขึ้นทุกปีอย่างต่อเนื่อง ตามสถานะเศรษฐกิจและการเพิ่มของประชากรโลก กอปรกับหน่วยงานอิสระทั่วโลกยังคงตระหนักและรณรงค์เรื่องภาวะโลกร้อน (Global Warming) พร้อมทั้งให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ประเทศที่ขาดแคลนพลังงาน โดยเฉพาะกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาและด้อยพัฒนา รัฐบาลและบริษัทเอกชนได้ทำการขยายคลังเก็บ และโรงบรรจุถัณฑ์ เพื่อสนับสนุนการใช้ถัณฑ์ LPG แทนการใช้น้ำมันก๊าด (kerosene) และเข้มงวดเรื่องการค้าห้ามตัดไม้เพื่อทำฟืน

นอกจากนี้สถานการณ์ตลาดถัณฑ์ในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาและด้อยพัฒนาเหล่านั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านต่างๆ เช่น ความมีเสถียรภาพทางการเมือง การลงทุนในสาธารณูปโภคพื้นฐานของรัฐบาล และความเพียงพอของปริมาณถัณฑ์ในตลาด เนื่องจาก นักลงทุนส่วนใหญ่ เป็นบริษัทน้ำมันและผู้ค้าถัณฑ์ระดับโลก ซึ่งเป็นบริษัทข้ามชาติ เช่น ประเทศจากกลุ่มสหภาพยุโรป ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยเหล่านี้ในช่วงเวลา จึงส่งผลกระทบต่อการซื้อขายถัณฑ์สั่งซื้อจากลูกค้า

อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงยึดแนวทางดำเนินการตามแผนกลยุทธ์เดิมที่ช่วยให้บริษัทบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทยังสามารถรักษาสถานะลูกค้าเดิมไว้ได้ อีกทั้งยังเพิ่มความพยายามในการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ในภูมิภาคเดิมให้เพิ่มมากขึ้น โดยลูกค้าหลักยังคงเป็นลูกค้าในกลุ่มประเทศในแถบทวีปเอเชีย ยุโรป แอฟริกา ออสเตรเลีย และอเมริกาเหนือ

ลักษณะการจำหน่ายในตลาดต่างประเทศมีทั้งการขายตรงและขายผ่านบริษัทตัวแทน เนื่องจากผู้ค้าถัณฑ์ในประเทศนั้นๆซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติต้องการมีบริษัทตัวแทนท้องถิ่นเพื่อติดต่อประสานงาน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทลดภาระทางเอกสารและง่ายต่อการวางแผนการจำหน่าย รวมทั้งการควบคุมสินค้าคงคลัง

## 2.4.2 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน

**ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors)**

ปัจจัยความสำเร็จของบริษัทเกิดจากการผลิตสินค้าที่มีมาตรฐาน ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายด้วยราคาสินค้าที่สมเหตุสมผล การจัดส่งตรงเวลา มีการติดตามและวัดระดับความพึงพอใจของลูกค้าหลังการขายอย่างต่อเนื่อง การนำเสนอแนะและข้อคิดเห็นจากลูกค้ามาใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสนองตอบความ

## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ต้องการของลูกค้านั้นมากขึ้น ทำให้กลุ่มลูกค้าเดิมยังให้ความไว้วางใจ และสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้นด้วย

**การแข่งขันในอุตสาหกรรม**

ตลาดดั่งแก๊สโลกเป็นตลาดที่จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้านั้น บริษัทผู้ค้าน้ำมันและแก๊สระดับชาติ เช่น Total, Shell, Exxon Mobil และกลุ่มผู้ค้าแก๊สระดับท้องถิ่นในแต่ละประเทศนั้นๆ ซึ่งมีอำนาจในการต่อรองมาก ทำให้สภาวะการแข่งขันในตลาดนี้สูง โดยผู้ผลิตนั้นประกอบด้วยผู้ผลิตมารายทั้งรายใหญ่ที่มีกำลังการผลิตเพียงพอต่อการจำหน่ายไปยังประเทศอื่นๆ และผู้ผลิตรายย่อยที่มีกำลังผลิตเพียงพอแค่จำหน่ายในประเทศนั้นๆ ทำให้ภาพรวมการแข่งขันเน้นเรื่องของราคาเป็นสำคัญ โดยปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อโอกาสในการแข่งขัน คือ ค่าขนส่ง การตั้งกำแพงภาษีนำเข้าจากประเทศผู้นำเข้า รวมทั้งการตั้งเงื่อนไขด้านเทคนิคในการตรวจสอบบางประการเพื่อปกป้องผู้ผลิตในประเทศนั้นๆ

**การคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่**

ถึงแม้ว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมการผลิตดั่งแก๊สจะสูง แต่การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่นั้น เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากดั่งแก๊สเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับความปลอดภัยและต้องผลิตให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด และกลุ่มลูกค้าเป็นบริษัทน้ำมันระดับโลก ผู้ผลิตจำเป็นต้องมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมอย่างเพียงพอ และต้องใช้ระยะเวลาสั่งสมชื่อเสียง และสร้างค่าน้ำเชื่อถือ ประกอบกับต้องมีเงินทุนหมุนเวียนอย่างเพียงพอและผลการดำเนินงานที่ดีสม่ำเสมอ มีความมั่นคงและเสถียรภาพทางการเงิน ซึ่งเป็นหนึ่งในเงื่อนไขสำคัญของการคัดเลือกผู้ผลิตจากบริษัทน้ำมันเหล่านั้น

**อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ**

วัตถุดิบหลักที่ซื้อเพื่อใช้ในการผลิต คือ เหล็กแผ่นรีดร้อน ซึ่งมีผู้ผลิตรายใหญ่หลายรายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน อินเดีย เกาหลี และญี่ปุ่น และราคาสามารถอ้างอิงได้กับดัชนีราคาเหล็กในตลาดโลก (Steel Price Index) บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากการมีผู้ขายน้อยรายและการขาดแคลนวัตถุดิบ นอกจากนี้การซื้อวัตถุดิบอื่นๆ แต่ละรายการ บริษัทจะมีรายชื่อกลุ่มผู้ขายที่มีคุณภาพไว้เพื่อพิจารณาเปรียบเทียบราคา คุณภาพ และเงื่อนไขอื่นๆ จึงทำให้บริษัทสามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาที่ เป็นธรรมและเป็นไปตามราคาตลาด

**2.4.3. ทิศทางการดำเนินงานธุรกิจ**

จากวิสัยทัศน์ของบริษัท “บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมการผลิตดั่งแก๊สของโลก” กอปรกับการดำเนินงานและความเชี่ยวชาญในธุรกิจดั่งแก๊สมากกว่า 30 ปี ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ผลิตดั่งแก๊สชั้นนำติดอันดับ 1 ใน 5 ของโลก และเป็นอันดับ 1 ในทวีปเอเชีย บริษัทสามารถรักษาความน่าเชื่อถือและชื่อเสียงในอุตสาหกรรมการผลิตดั่งแก๊สมาได้อย่างต่อเนื่อง โดยคณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัทได้ร่วมกันกำหนดกลยุทธ์เพื่อให้ฝ่ายบริหารได้นำไปจัดทำเป็นแผนงานทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจให้แก่บริษัทและเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

**กลยุทธ์ในการแข่งขัน**

- กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทต้องมีคุณภาพดีและตรงตามข้อกำหนดของลูกค้า โดยผ่านกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน มีการควบคุมและตรวจสอบทุกขั้นตอนจากพนักงานที่มีทักษะ ความรู้และความเชี่ยวชาญเป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถผลิตสินค้าได้หลากหลายขนาด ตรงตามความต้องการของลูกค้า ด้วยราคาสินค้าที่เป็นธรรม สมเหตุสมผล สอดคล้องกับราคาตลาด ซึ่งเป็นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าเมื่อเปรียบเทียบกับราคาสินค้าของบริษัทกับคู่แข่งในระดับเดียวกัน ทำให้บริษัทได้รับคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องและในระยะยาว

- กลยุทธ์ทางการดูแลลูกค้าเพื่อสร้างฐานลูกค้าในระยะยาว

## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทมีนโยบายดำเนินงานด้วยความซื่อตรง โดยให้ข้อมูลข่าวสารที่มีประโยชน์และตรงตามความจริงแก่ลูกค้าทุกราย นอกจากนี้ยังได้พิจารณาถึงวัฒนธรรมในการทำงานและลักษณะนิสัยของลูกค้าแต่ละภูมิภาคแตกต่างกัน เพื่อสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าทุกกลุ่มและความสัมพันธ์ที่ดีในระยะสั้นและระยะยาว บริษัทจึงจัดสรรทีมงานฝ่ายขายและการตลาดที่มีประสิทธิภาพกับลูกค้าแต่ละภูมิภาคดูแลลูกค้าเหล่านั้น และจัดให้มี Customer Visit/Company Visit โดยจัดแผนการเดินทางให้ทีมขายออกเยี่ยมลูกค้าทุกกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ หรือเชิญลูกค้าเหล่านั้นมาเยี่ยมชมบริษัท เพื่อเสนอแนะข้อมูลที่เป็นประโยชน์ รับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข พร้อมกับเรียนรู้และสร้างความคุ้นเคยกับลูกค้า เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความราบรื่นในการติดต่อประสานงานระหว่างกัน

- กลยุทธ์หลังการขาย  
ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้บริษัทยังคงความเป็นผู้ผลิตชั้นนำตลอดมา คือ บริการหลังการขายที่ดี รวดเร็ว มีความรับผิดชอบ และเป็นธรรม เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า นอกจากนี้ยังมีระบบวัดความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อการปรับปรุง และพัฒนาระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- กลยุทธ์เพิ่มความหลากหลายของกลุ่มลูกค้า (Diversification)  
บริษัทเน้นสร้างความหลากหลายให้กับฐานลูกค้าของบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนจากเศรษฐกิจโลก หากเกิดการชะลอคำสั่งซื้อจากประเทศใดประเทศหนึ่ง หรือภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่ง บริษัทยังคงมีคำสั่งซื้อจากประเทศหรือภูมิภาคอื่นมาทดแทน
- กลยุทธ์ทางการแข่งขันโดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Research and Development)  
หนึ่งในกลยุทธ์สำคัญที่ส่งผลการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท ที่ผู้บริหารได้กำหนดไว้ในแผนงานระยะยาว เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา คือบริษัทสนับสนุนบุคลากรที่มีความรู้และเชี่ยวชาญ โดยได้จัดตั้งคณะทำงานที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งในส่วนของปรับปรุงต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีคุณภาพและความหลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยคำนึงถึงเรื่องความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปด้วย

นอกจากนี้บริษัทยังใช้เทคนิคการบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) เพื่อการจัดระบบงานให้มีคุณภาพมาร่วมกำหนดนโยบายการจัดการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านต้นทุนต่อระบบโดยรวมดังนี้

- นโยบายการเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น  
บริษัทมีนโยบายบริหารงานจัดซื้อ โดยจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งที่มีต้นทุนต่ำและจัดหาในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการ เพื่อให้มีต้นทุนสินค้าที่สามารถแข่งขันในตลาดได้ นอกจากนี้ยังมีนโยบายที่จะเพิ่มยอดขายหรือผลิตภัณฑ์ในตลาดที่สามารถทำกำไรได้ดีอีกด้วย
- นโยบายบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management)  
บริษัทมีนโยบายควบคุมปริมาณการสั่งและจัดเก็บวัตถุดิบหลักให้เพียงพอต่อแผนการผลิต สอดคล้องต่อแผนการขายและความต้องการของตลาด เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นเมื่อมีวัตถุดิบไม่เพียงพอสำหรับการผลิต อีกทั้งยังเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาวัตถุดิบคงคลัง และลดความเสี่ยงการผันผวนของราคาหลักที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต



## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

- นโยบายควบคุมขั้นตอนการผลิต  
เพื่อรักษาระดับมาตรฐานและเพื่อบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ โดยเพิ่มอัตราผลผลิตและลดอัตราการสูญเสียที่ก่อให้เกิดงานที่ต้องนำกลับไปทำใหม่ (Rework) และของเสีย (Scrap) ให้น้อยที่สุด ตลอดจนการวางแผนกำลังพลให้มีประสิทธิภาพและเพียงพอต่อความต้องการ รวมถึงลดการใช้พลังงานที่ไม่มีประสิทธิภาพ
- นโยบายเกี่ยวกับระบบจัดส่ง  
บริษัทได้พยายามอย่างต่อเนื่องเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของระบบการจัดส่ง เพื่อให้สินค้าไปถึงมือลูกค้าได้ทันตามกำหนด และเกิดข้อผิดพลาดให้น้อยที่สุด โดยการนำระบบ e-document system มาใช้ในการประสานงานติดตาม และควบคุมเอกสารภายใน กับฝ่ายต่างๆ เพื่อวางแผนการจัดส่งด้วยต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ
- นโยบายการบริหารงานทั่วไป  
บริษัทเชื่อมต่อกิจกรรมต่างๆภายในองค์กร เพื่อลดความสูญเสียทั้งทางด้านทรัพยากรและทางด้านเวลา โดยลดกระบวนการและขั้นตอนการทำงานที่ไม่จำเป็น

## 2.4.4 สภาพการแข่งขันในอนาคต

สภาพการณ์ของตลาดโดยรวมคาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่องตามจำนวนประชากรและจำนวนครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้การร่วมมือกันของสมาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งจะก่อตั้งอย่างเป็นทางการในปี 2558 ก็เป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้าและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคยังคงมีความต้องการสินค้าใหม่ๆ อยู่เสมอดังนั้นบริษัทจึงมีแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป โดยการสำรวจความต้องการของตลาด หรือการร่วมมือกันพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า ซึ่งในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทประสบความสำเร็จในการผลิตถังน้ำหนักเบา (Light weight Cylinder) เป็นรายแรกในเอเชีย และเป็นรายที่ 3 ของโลก ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัทคาดว่าจะถึงประเภนี้จะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต นอกจากนี้เพื่อเป็นการลดปัญหาขยะและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม บริษัทได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ ถึง 1 ปอนด์ ซึ่งเป็นถังแก๊สกระป๋องแบบเดิมได้เพื่อทดแทนถังแก๊สกระป๋องแบบใช้แล้วทิ้ง

ด้วยกลยุทธ์ในการแข่งขัน ปรัชญาและนโยบายในการบริหารดังกล่าวข้างต้น บริษัทในฐานะที่เป็นผู้ผลิตถังแก๊สชั้นนำ ได้รับการคัดเลือกและเชิญเข้าประกวดราคาอยู่เสมอ ทำให้เชื่อมั่นได้ว่า บริษัทจะยังคงรักษาสถานะลูกค้าเดิม และสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง โดยเป้าหมายหลักของทุกปี คือการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ ได้เพิ่มขึ้น รวมถึงการขยายตลาดและฐานลูกค้าไปยังภูมิภาคใหม่

ในปัจจุบัน โรงงานผลิตถังแก๊สในประเทศไทยรายสำคัญที่สามารถผลิตถังแก๊สได้ตามมาตรฐานกระทรวงอุตสาหกรรมของประเทศไทยมีเพียง 4 โรงงาน โดยมีบริษัทเป็นผู้ผลิตในประเทศไทยที่มีกำลังการผลิตสูงสุด ซึ่งจากการขยายกำลังการผลิตโดยการก่อสร้างโรงงานที่ 3 แล้วเสร็จ เป็นผลให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจาก 5 ล้านใบ/ปี ในปี 2556 เป็นประมาณ 5.5 ล้านใบ/ปี ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นไป

## 2.4.5 เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

ในปี 2556 ผลการดำเนินงานมีกำไรสุทธิ 135.95 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนตามยอดขายที่ลดลง เนื่องจากช่วงต้นปี 2556 ลูกค้าต่างประเทศชะลอการสั่งซื้อและผลกระทบจากค่าเงินบาทที่แข็งขึ้น

เพื่อการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ผู้บริหารได้วางเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาวดังนี้





## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น (1-3 ปี)

- ผู้บริหารยังคงเน้นการพิจารณาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจโลกและติดตามความต้องการของตลาดอย่างใกล้ชิด
- คิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต เพื่อผลกำไรที่ยั่งยืน
- การริเริ่มบุกตลาดในภูมิภาคใหม่ที่คาดว่าจะทำกำไรได้ดี เพื่อเพิ่มฐานลูกค้า อันจะส่งผลถึงยอดขายและความสามารถในการทำกำไรให้สูงขึ้นต่อไป
- บริษัทยังคงมุ่งเน้นในการรักษาคุณภาพและมาตรฐานที่สูงกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ รวมถึงการจัดส่งที่ตรงเวลาเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเดิม
- ลดต้นทุนการผลิตโดยเพิ่มมาตรการในการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานในทุกขั้นตอนของการผลิต เพื่อลดส่วนสูญเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนในการผลิตให้สามารถแข่งขันในด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นในการขยายตลาดลูกค้ารายใหม่ได้

เป้าหมายระยะยาว (>3 ปี)

- การพัฒนาการผลิต บริษัทมีแผนการที่จะเพิ่มกำลังการผลิตอย่างเหมาะสม ควบคู่ไปกับการพัฒนาคุณภาพและความสามารถในการผลิต โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาช่วยในการผลิต เพื่อลดการพึ่งพิงแรงงานซึ่งบริษัทคาดว่าจะขาดแคลนในอนาคต ดังนั้นผู้บริหารและบุคลากรของบริษัทจึงร่วมกันคิดค้นและพัฒนาเครื่องจักรในการผลิตให้เป็นระบบอัตโนมัติ เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตส่วนต่างๆ ให้มากขึ้น
- การพัฒนาบุคลากร บริษัทตระหนักถึงคุณค่าของบุคลากรว่ามีผลต่อความก้าวหน้าและความสำเร็จในการปฏิบัติตามทิศทางที่ผู้บริหารได้ตั้งเป้าหมายไว้ ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรในสายงานต่างๆ โดยวางแผนการจัดการอบรมความรู้ความชำนาญตามสายงานและตามระดับพนักงาน การส่งเสริมกิจกรรมการเรียนรู้ และความรู้สึกที่ดีกับองค์กร
- การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนบุคลากรที่มีความรู้และเชี่ยวชาญ ให้ใช้ความรู้ความสามารถในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งในส่วนของการปรับปรุงต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีคุณภาพและความหลากหลายมากยิ่งขึ้น
- การดำเนินธุรกิจด้วยหลักจริยธรรม ค่านึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

**2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์****2.5.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย****(ก) ลักษณะการผลิต**

ปัจจุบัน บริษัทมีโรงงานผลิตเพียงแห่งเดียวคือ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ปัจจุบันที่เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร ในปี 2556 บริษัทมีกำลังการผลิตประมาณ 5 ล้านใบต่อปี โดยมีอัตราการใช้กำลังการผลิตปีที่ผ่านมาเฉลี่ยประมาณ 62% อย่างไรก็ตาม หลังจากการก่อสร้างโรงงาน 3 เสร็จสมบูรณ์และเริ่มทดลองผลิตในช่วงปลายไตรมาส 4 ของปี 2556 ทำให้ปี 2557 เป็นต้นไป บริษัทจะมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 5.5 ล้านใบต่อปี โดยกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นจะเป็นถึงขนาด 3 ส่วน

**(ข) การจัดหาวัตถุดิบ**

ต้นทุนวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตคือ เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) ซึ่งสามารถจัดหาได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปีนี้สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบหลักและวัสดุที่ใช้ในการผลิตในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ประมาณ 30 : 70 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ



## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กับความต้องการของลูกค้า ความผันผวนของค่าเงินบาทและราคาเป็นสำคัญ แหล่งวัตถุดิบที่สำคัญในต่างประเทศ ได้แก่ จีน เกาหลี อินเดีย และญี่ปุ่น เป็นต้น

เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตธัญพืชแปรรูปและธัญพืชเต็มเมล็ดและธัญพืชคั่วของบริษัทสามารถจัดหาได้ทั่วไป บริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงวัตถุดิบจากที่ใดเป็นสำคัญ บริษัทจะพิจารณาสั่งซื้อจากผู้ขายที่ให้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด โดยจะต้องสอดคล้องกับแผนการผลิตของบริษัท จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจยังไม่เคยปรากฏเหตุการณ์การขาดแคลนวัตถุดิบ

**2.5.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากกระบวนการผลิต และการดำเนินการของบริษัท**

โปรดดูในหัวข้อ 10 “ความรับผิดชอบต่อสังคม” หัวข้อย่อย 10.2.5 “การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม”

**2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

ไม่มี



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### การบริหารความเสี่ยง

เพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน คณะกรรมการบริษัทร่วมกับฝ่ายบริหารได้มีการจัดการและบริหารความเสี่ยงแบบบูรณาการ กล่าวคือร่วมกันในกระบวนการขั้นตอนตั้งแต่ต้น การวางแผนร่วมกัน การพัฒนายุทธศาสตร์ร่วม (common strategy) และการแบ่งบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ พร้อมกับการร่วมกันทำหน้าที่อย่างผสมกลมกลืน โดยมีวัตถุประสงค์หลักให้บริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพและควบคุมความเสี่ยงอันเกิดจากภายในและภายนอกให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยฝ่ายบริหารจัดการประชุมทุกเดือน เพื่อพิจารณาความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และรายงานผลให้คณะกรรมการบริหารรับทราบเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อประเมินและติดตามผลการบริหารจัดการความเสี่ยง พร้อมทั้งร่วมกันปรับปรุงแผนงานบรรเทาความเสี่ยงให้เป็นปัจจุบันเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นต่อไป

#### 3.1 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ตามที่ได้เคยกล่าวไว้ในปีก่อนๆ กรณีบริษัทเป็นผู้ค้าประกันหนี้สินบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง ซึ่งได้มีการเจรจาปรับโครงสร้างหนี้กับธนาคารเจ้าหนี้มาโดยตลอด จนเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2551 ที่ผ่านมา บริษัทและบริษัทที่เกี่ยวข้องประสบความสำเร็จในการเจรจาปรับโครงสร้างหนี้ภาระค้ำประกันทั้งหมด ปัจจุบัน บริษัทและบริษัทที่เกี่ยวข้องได้ดำเนินการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ฉบับใหม่ทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว ทำให้เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2552 ธนาคารเจ้าหนี้ได้ปลดหนี้เงินต้นที่เหลือและดอกเบี้ยคงค้างทั้งหมด ตลอดจนปลดภาระค้ำประกันให้บริษัทด้วย ปัจจุบัน คงเหลือเพียงภาระหนี้ที่บริษัทกู้ยืมธนาคารมาเพื่อชำระหนี้แทนในฐานะผู้ค้ำประกัน โดยภาระหนี้ดังกล่าวมียอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 122.90 ล้านบาท (จากยอดรวม 437.90 ล้านบาท)

โดยสรุปภาระหนี้ค้ำประกัน มีดังต่อไปนี้

ภาระหนี้ค้ำประกันหนี้ทั้งสิ้น (เงินต้น) ณ วันที่ 29 มิ.ย. 2544	1,350.52	ล้านบาท
หัก ยอดชำระตั้งแต่วันที่ 29 มิ.ย. 2544 – 31 มี.ค.51 (ตามสัญญาฯเดิม)	109.06	ล้านบาท
คงเหลือภาระหนี้ (ตามสัญญาใหม่) ณ วันที่ 27 มิ.ย. 2551	1,241.46	ล้านบาท

แบ่งการชำระหนี้ เป็นดังนี้

1. บจ.เหล็กสหมิตร (ลูกหนี้) ขายทรัพย์สินทั้งหมดเพื่อชำระหนี้	312.10	ล้านบาท
2. บริษัท (ในฐานะผู้ค้ำประกัน) ออกหุ้นเพิ่มทุนให้ธนาคารเจ้าหนี้ 10%	26.66	ล้านบาท
3. ธนาคารเจ้าหนี้ยกหนี้ส่วนที่เหลือให้ทั้งหมด	464.80	ล้านบาท
4. บริษัท (ในฐานะผู้ค้ำประกัน) ผ่อนชำระหนี้ต่อ	437.90	ล้านบาท

รายการในลำดับที่ 1 – 3 ได้ดำเนินการเสร็จสิ้นแล้วในปี 2551-2552 ปัจจุบันอยู่ระหว่างผ่อนชำระหนี้ในลำดับที่ 4 เป็นรายไตรมาส ซึ่งจะสิ้นสุดในเดือน ธ.ค. 2557 พร้อมดอกเบี้ยในอัตรา MLR

## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 3. ปัจจัยความเสี่ยง

### 3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทในฐานะผู้ประกอบการส่งออกเป็นหลัก (ประมาณ 75-85% ของยอดขาย 3 ปีที่ผ่านมา) มีรายรับที่เป็นเงินตราต่างประเทศจากการทำธุรกรรมด้านการค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ยูโร และปอนด์สเตอร์ลิง และมีรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศจากการนำเข้าวัตถุดิบซึ่งส่วนใหญ่ประกอบด้วยเหล็กแผ่นรีดร้อน โดยในปี 2556 ที่ผ่านมามีรายรับนำเข้าวัตถุดิบคิดเป็นประมาณ 70% ของปริมาณความต้องการใช้วัตถุดิบทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งบริษัทใช้วิธีป้องกันความเสี่ยงแบบ Natural Hedge เนื่องจากบริษัทมีรายจ่ายและรายรับส่วนใหญ่ที่เป็นเงินตราต่างประเทศทำให้เกิดผลกระทบไม่มาก อย่างไรก็ตามเพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทได้สำรองวงเงินเพื่อทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) กับทางธนาคารไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

### 3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัตถุดิบและความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าธก๊ส ซึ่งไม่สามารถใช้วัตถุดิบอื่นมาทดแทนได้ แต่เนื่องจากมีผู้ผลิตหลายรายทั่วโลก ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบ แต่อาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบบ้าง แต่เนื่องจากในเงื่อนไขของการเสนอราคาขายต่อลูกค้านั้น สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามดัชนีราคาเหล็กในตลาด ทำให้ผลกระทบในเรื่องดังกล่าวมีไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบและความผันผวนของราคาวัตถุดิบ โดยใช้วิธีบริหารจัดการซื้อจัดหาและการจัดการสินค้าคงคลังให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เช่น กำหนดปริมาณการสั่งซื้อจากแผนการผลิต บวกกับการคาดการณ์ปริมาณความต้องการของลูกค้าโดยอาศัยข้อมูลการสั่งซื้อในอดีตและสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น การเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายเหล็กหลายรายก่อนการสั่งซื้อทุกครั้งเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตามต้องการในราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด นอกจากนี้บริษัทยังติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบในตลาดอย่างใกล้ชิด โดยอาศัยประสบการณ์ที่ยาวนานในอุตสาหกรรมเพื่อประกอบการคาดการณ์สภาวะราคาเหล็กในตลาดก่อนการตัดสินใจสั่งซื้อ เป็นต้น การบริหารจัดการข้างต้นยังช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันเวลา ลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาวัตถุดิบ (Holding Cost) และค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อวัตถุดิบ (Reordering Cost) ด้วย

### 3.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าทดแทน

ปัจจุบันนี้สินค้าที่สามารถนำมาใช้ทดแทนธก๊สที่ผลิตจากเหล็กได้ คือ ธก๊สที่ผลิตจากอลูมิเนียม หรือ ธก๊สที่ผลิตจากวัสดุผสม (Composite Material) แต่ยังไม่เป็นที่นิยมของตลาด เนื่องจากทั้งทั้งสองชนิดนี้มีความคงทน และอายุการใช้งานสั้นกว่าธก๊สเหล็ก รวมถึงราคาต้นทุนต่อหน่วยที่สูงกว่าธก๊สเหล็กมาก โดยเฉพาะธก๊สคอมโพสิตที่ผลิตจากวัสดุผสม (Composite Material) ที่เป็นเทคโนโลยีใหม่ ปัจจุบันเริ่มมีผู้ผลิตออกสู่ตลาดแต่ยังไม่เป็นที่แพร่หลายเนื่องจากยังไม่สามารถพิสูจน์เรื่องความคงทนและอายุการใช้งานที่แน่นอนได้ ถึงแม้ว่าจะมีมาตรฐานการผลิตรองรับทั้งในประเทศและต่างประเทศแล้วก็ตาม ดังนั้นความนิยมจึงอยู่เพียงแค่วงประเทศเท่านั้น นอกจากนี้จากการที่นานาชาติต้นตัวและรณรงค์ให้ผลิต หรือใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทำให้เหล็กยังคงเป็นวัตถุดิบที่เป็นที่นิยม เนื่องจากธก๊สเหล็กสามารถนำมาซ่อมหรือรีไซเคิลได้ อันจะเป็นการประหยัดพลังงานและอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ดังนั้นในระยะสั้นบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าทดแทนธก๊สเหล็กจะยังไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทมาก

### ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 3. ปัจจัยความเสี่ยง

นัก อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงเฝ้าติดตามพัฒนาการของสินค้าทดแทนอย่างใกล้ชิด เพื่อสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์รองรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ทันการ

### 3.5 ความเสี่ยงจากอุทกภัย

จากเหตุการณ์วิกฤตมหาอุทกภัย 2554 บริษัทซึ่งมีที่ตั้งของโรงงานและสำนักงานอยู่ในเขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร มีความเสี่ยงเรื่องอุทกภัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการผลิตที่อาจจะหยุดชะงักหรือเป็นอุปสรรคในเส้นทางคมนาคมระหว่างทางจัดส่งสินค้า ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบและความเสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วมที่ผ่านมา แต่บริษัทได้มีการเตรียมแผนป้องกันน้ำท่วมทั้งในระยะสั้นและจัดทำแผนระยะยาวเพื่อตอบสนองต่อสถานการณ์ดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น โดยการติดตามข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ การเฝ้าระวังระดับน้ำในคลองรอบๆบริเวณโรงงาน การบำรุงรักษาและตรวจสอบสภาพของอุปกรณ์ป้องกันน้ำท่วมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน พร้อมทั้งจัดหาอุปกรณ์ให้เพียงพอต่อสถานการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ประเมินผลกระทบจากแผนการรับมือเรื่องอุทกภัยของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด ตลอดจนจัดซื้อแผนประกันภัยที่เหมาะสมเพื่อบรรเทาภาระความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น

### 3.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากนโยบายของรัฐบาลในการกำหนดมาตรการปกป้องจากการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศ (Anti-Dumping)

เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบหลักและเป็นต้นทุนที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตธัญพืชของบริษัท บริษัทจึงสั่งซื้อเหล็กส่วนใหญ่จากต่างประเทศ เนื่องจากต้นทุนนำเข้าเหล็กสุทธิแล้วต่ำกว่าต้นทุนของเหล็กที่สั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ ซึ่งการนำเข้าเหล็กนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้นอกจากนี้ความเสี่ยงและคุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐานของบริษัท อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปลายปี 2555 ที่ผ่านมา รัฐบาลเห็นชอบให้ใช้มาตรการปกป้องชั่วคราว (Safeguard) แก่สินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนซึ่งเป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเดียวกับที่บริษัทใช้ผลิตสินค้า เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย โดยจัดเก็บภาษีในอัตราเพิ่มเติม ทำให้บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากยอดขายส่วนใหญ่เป็นการส่งออก ทำให้สามารถขอคืนภาษีที่จัดเก็บเพิ่มเติมดังกล่าวได้ จึงไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ผลกระทบที่เกิดขึ้นเป็นเรื่องของภาระต้นทุนทางการเงิน และวงเงินทุนหมุนเวียนที่จะต้องเพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทได้รับการสนับสนุนด้วยดีจากธนาคาร

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	ราคาตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.56 (ล้านบาท)
1	ที่ดิน	ตั้งอยู่เลขที่ 92 ซอยเทียนทะเล 7 (แยก4) ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขต บางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร โดยแบ่งเป็น 1. ที่ดินเนื้อที่รวม 13-2-32 ไร่ ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน 1 และ 2 และสำนักงานของบริษัทในปัจจุบัน 2. ที่ดินที่ได้มาในปี 2556 สถานที่ตั้งอยู่ติดกับโรงงาน ผ่านการอนุมัติการทำรายการซื้อ จากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2555 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2555 แล้ว โดย ขนาดพื้นที่ 15-1-57.9 ไร่ ปัจจุบันเป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน 3 ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีที่ดินเนื้อที่รวม 28-3-89.9 ไร่	160.65
2	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ประกอบด้วย อาคารสำนักงาน สูง 3 ชั้น มีขนาด 30*30*15 เมตร และ อาคารโรงงาน จำนวน 3 อาคาร ตัวอาคารโรงงานมีลักษณะเป็นอาคารคอนกรีตชั้นเดียว โดยมีขนาด กว้าง*ยาว*สูง ดังนี้ อาคารโรงงาน 1: มีขนาด 30*138*10 เมตร อาคารโรงงาน 2: มีขนาด 30*144*9 เมตร อาคารโรงงาน 3 (สร้างเสร็จสมบูรณ์ปลายปี 2556): มีขนาด 24.4*144*10.8 เมตร	196.83
3	เครื่องจักรและอุปกรณ์	อายุการใช้งานตามที่ได้มีการประเมินใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2541 ประมาณ 20 ปี ทรัพย์สินส่วนใหญ่จัดหามาในปี 2536 ถึงปัจจุบัน สรุประยะเวลาที่ใช้มาแล้ว ประมาณ 1-20 ปี	213.91

### 4.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 40 (ปรับปรุง 2552) ให้คำนิยามของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนไว้คือ อสังหาริมทรัพย์ ที่ถือครองเพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าระยะยาว หรือจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่าของสินทรัพย์ หรือทั้งสองอย่าง และไม่ได้มีไว้ เพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท รวมถึงอสังหาริมทรัพย์ที่ยังไม่ได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้ในอนาคต โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนสรุปได้ดังนี้



ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	เนื้อที่ (ไร่)	มูลค่ายุติธรรม ณ.วันที่ 31 ธ.ค.56 (ล้านบาท)
1	ที่ดิน	ตำบลบางนา อำเภอพระโขนง กรุงเทพมหานคร	1-0-20	14.70
2	ที่ดินพร้อมอาคารทาวเฮาส์	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	0-0-29	3.30
3	ที่ดิน	อำเภอแม่สรวย จังหวัดเชียงราย	3-0-7	1.50
4	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดินของ โรงงานที่หยุดดำเนินงาน (ลำพูน)	ตั้งอยู่เลขที่ 290 หมู่ 3 ถนนสายลำปาง-เชียงใหม่ ตำบลทาสบเส้า อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน	11-2-87	12.46
		<b>รวมทั้งสิ้น</b>		<b>31.96</b>

บริษัทมีนโยบายประเมินมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนทุกๆสามปี ซึ่งบริษัทประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนครั้งล่าสุดเมื่อปี 2554 สำหรับปี 2556 บริษัทพิจารณาว่ามูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนไม่ได้เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ จึงไม่ได้ปรับมูลค่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

#### 4.3 ภาระผูกพันของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้างรวมถึงเครื่องจักรส่วนหนึ่ง และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ยกเว้นที่ดินที่จังหวัดเชียงราย ได้ถูกจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมให้แก่ธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง วงเงินรวมประมาณ 1,145 ล้านบาท

#### 4.4 สัญญาเช่าที่ดิน

ระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2556 – 31 มีนาคม 2556 บริษัทมีรายการเช่าที่ดินขนาดพื้นที่รวม 15-1-57.9 ไร่ จากผู้บริหารและผู้ถือหุ้นท่านหนึ่งเป็นจำนวน 0.75 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันที่ดินผืนนี้เป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน 3 โดยค่าเช่าจ่ายที่เกิดขึ้นเป็นผลก่อนสัญญาจะซื้อขายที่ดินที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2555 เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2555 มีผลบังคับใช้ (สัญญาจะซื้อขายที่ดินกับผู้บริหารและผู้ถือหุ้นมีมูลค่า 87.50 ล้านบาท โดยแบ่งจ่ายชำระค่าที่ดินดังกล่าวเป็นจำนวน 12 งวด งวดละ 7.29 ล้านบาท เริ่มตั้งแต่เดือนเมษายน 2556 ถึงเดือนมีนาคม 2557 โดยไม่มีดอกเบี้ย ระหว่างปี 2556 บริษัทจ่ายค่าชำระค่าที่ดินตรงตามสัญญา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีรายการเจ้าหนี้ค่าที่ดินจำนวน 21.88 ล้านบาท)



ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

#### 4.5 เครื่องหมายการค้าของบริษัท

รูปแบบ	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน
เครื่องหมายการค้า SMPC 	บมจ สหมิตรดั่งแก๊ส	ดั่งแก๊ส	(ก) 80482/ประเทศไทย



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

-ไม่มี-

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

-ไม่มี-

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

-ไม่มี-

5.4 คดีที่กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่เป็นคู่ความกับบริษัท

จากกรณีที่บริษัทเข้าคำประกันหนี้สินบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน (บจ.เหล็กสหมิตร) ทำให้มีการจ่ายชำระหนี้แทนตามรายละเอียดที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 3.1 ปัจจัยความเสี่ยงด้านการเงิน และหัวข้อ 12.1.1 รายการระหว่างกันนั้น ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2556 มีมติให้บริษัทยื่นฟ้องล้มละลายลูกหนี้บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน และฟ้องแพ่งผู้ค้ำประกันร่วม 2 ราย คือ นางสาว พรหมสาขา ณ สกลนคร และกองมรดกนายสุธรรม ซึ่งทั้ง 2 คดีอยู่ระหว่างการดำเนินการตามกฎหมาย โดยมีรายละเอียดของแต่ละคดีดังนี้

1. คดีฟ้องล้มละลายลูกหนี้บริษัท เหล็กสหมิตร จำกัด บริษัทได้ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 8 มี.ค. 2556 โดยมีมูลฟ้องรวม 583.03 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยจนถึงวันที่ศาลสั่งพิทักษ์ทรัพย์เมื่อวันที่ 17 พ.ค. 2556

2. คดีฟ้องแพ่งผู้ค้ำประกันร่วม 2 ราย บริษัทได้ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 19 มี.ค. 2556 โดยมีมูลฟ้องแต่ละรายเท่ากับ 196.05 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยจนถึงวันที่ฟ้อง ณ วันที่ 19 มี.ค. 2556 รวมทั้งสิ้น 392.10 ล้านบาท



ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท สหมิตรดั่งแก๊ส จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตดั่งแก๊สปิโตรเลียมเหลวและดั่งทนความดันต่ำแบบต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า และเครื่องหมายการค้า “SMPC” โดยจัดจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้บริษัทยังมีบริการเกี่ยวเนื่องในการรับซ่อมและตรวจสอบคุณภาพดั่งตามที่มาตราฐานแต่ละประเทศกำหนด โดยมีทั่วไปที่สำคัญดังนี้

ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	SMPC
เลขทะเบียนบริษัท	0-10-7-537-00160-9
ประเภทของธุรกิจ	ผลิตดั่งแก๊สปิโตรเลียมเหลว และดั่งทนความดันต่ำแบบต่างๆ
เว็บไซต์	<a href="http://www.smpcplc.com">http://www.smpcplc.com</a> หรือ <a href="http://www.smpc.co.th">http://www.smpc.co.th</a>
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และโรงงาน	92 ซ.เทียนทะเล 7 แยก 4 ถ.บางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงสามด้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150 92 Soi Thientalay 7 (4th Intersection), Bangkhunthien-Chaitaley Rd., Samaedam, Bangkhunthien, Bangkok 10150
ทุนจดทะเบียน	468,449,160 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 46,844,916 หุ้น
ทุนที่ออกและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว	468,449,160 บาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (PAR)	10 บาท / หุ้น
หุ้นบุริมสิทธิ	ไม่มี
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของนิติบุคคลนั้น	ไม่มี



ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### บุคคลอ้างอิง

- (ก) นายทะเบียนหลักทรัพย์  
บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110  
โทรศัพท์ : (02) 229-2800 โทรสาร : (02) 654-5427
- (ข) ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้  
ไม่มี
- (ค) ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต  
นายสมคิด เตียตระกูล ทะเบียนเลขที่ 2785 หรือ  
นางสุมาลี โชคดีอนันต์ ทะเบียนเลขที่ 3322 หรือ  
นายธีรศักดิ์ ฉั่วศรีสกุล ทะเบียนเลขที่ 6624  
แห่งบริษัท แกรนท์ ธอนด์ จำกัด  
ชั้น 18 แคปปิตอลทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส เลขที่ 87/1 ถนนวิฑู กรุงเทพฯ 10330  
โทรศัพท์ : (02) 205-8222 โทรสาร : (02) 654-3339
- (ง) ผู้ตรวจสอบภายใน  
บริษัท สอบบัญชีธรรมชาติ จำกัด  
267/1 ถนนประชากรราษฎร์สาย 1 เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800  
โทรศัพท์ : (02) 587-8080 โทรสาร : (02) 586-0301
- (จ) ที่ปรึกษาทางกฎหมาย  
1) CSL & Partners Ltd  
เลขที่ 90/37 อาคารสารธานี ชั้น 14 ถนนสาทรเหนือ สยาม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500  
โทรศัพท์ : (02) 233-6660-3 โทรสาร : (02) 233-6664  
2) สำนักงานกฎหมายเทพ  
เลขที่ 1193 อาคารเอ็กซีต ชั้น 11 ห้อง 1106-1108 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน  
เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ : (02) 278-1679-84 โทรสาร : (02) 271-2367
- (ฉ) ที่ปรึกษาทางการเงิน  
1) JayDee Partners Limited  
เลขที่ 170/29-30 โอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 11 ซ.สุขุมวิท 16 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110  
โทรศัพท์ : (02) 661-8803-4 โทรสาร : (02) 661-8813



ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ / 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

2) ฝ่ายบรรษัทธุรกิจ บริษัทธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

ชั้น 14 เลขที่ 400/22 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : (02) 470-2923 , 02-4702841 โทรสาร : (02) 470-2848

(ข) ที่ปรึกษาด้านงานนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท ออนไลน์ แอสเซ็ท จำกัด (IR Plus)

เลขที่ 466 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทรศัพท์ : (02)-541-4011 ต่อ 612 โทรสาร: 02-541-4011

(ค) ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ

ไม่มี