

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) “บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมการผลิตดั่งแก๊สของโลก”

พันธกิจ (Mission)

- จัดสรรผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ หลากหลาย และยืดหยุ่นตามความต้องการของลูกค้า
- มีบริการหลังการขายที่ให้ความเอาใจใส่เหนือคู่แข่ง
- บริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
- ส่งเสริมพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับความมุ่งมั่นถึงคุณภาพชีวิต และความปลอดภัยในการทำงานของพนักงาน
- ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
- ไม่ยอมรับการคอร์รัปชันทุกรูปแบบ

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2524	เริ่มก่อตั้งบริษัท ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 6.4 ล้านบาท โดยกลุ่มตระกูล “ เอกะหิตานนท์ ” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตดั่งแก๊สปิโตรเลียมเหลวจำหน่ายภายในและต่างประเทศ โดยมีสำนักงานและโรงงานแห่งแรกอยู่ที่เขตบางมด กรุงเทพมหานคร ด้วยกำลังการผลิตเริ่มต้นที่ 60,000 ใบ/ปี
ปี 2528	ผลิตดั่งแก๊สปิโตรเลียมเหลวของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.)
ปี 2531-2533	บริษัทได้รับรางวัลชนะเลิศ “ผลิตภัณฑ์ดีเด่นประจำปี 2531” จากหนังสือพิมพ์เส้นทางเศรษฐกิจ และต่อมาในปี 2533 บริษัทได้รับโล่เกียรติยศ 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 ซึ่งเป็นผู้ผลิตดั่งแก๊สในประเทศไทยรายแรกที่ได้รับการรับรองมาตรฐานระดับโลก
ปี 2540	เนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจตกต่ำทั่วภูมิภาคเอเชีย ทำให้บริษัทต้องหยุดดำเนินงานที่โรงงานลำพูน

ปี 2544	บริษัทได้ย้ายเครื่องจักรทั้งหมดจากโรงงานลำพูนมารวมกันที่สถานที่โรงงานปัจจุบันเพื่อเพิ่มผลผลิตรองรับการขยายตัวของตลาดและเพื่อเป็นการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตประมาณ 5 ล้านใบต่อปี
ปี 2547	จากการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000
ปี 2552	บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008
ปี 2553	บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มอก. 370-2552 สำหรับถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับรถยนต์รูปทรงแคปซูล (Cylindrical) และรูปทรงยางรถยนต์ (Toroidal) เป็นรายแรกของประเทศไทย
ปี 2555	ออกผลิตภัณฑ์ใหม่คือถังสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์
ปี 2556	- บริษัทได้สร้างโรงงานที่ 3 เสร็จสมบูรณ์แล้วในช่วงปลายปี 2556 ทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจาก 5 ล้านใบต่อปี เป็นประมาณ 5.5 ล้านใบต่อปี ในปี 2557 - หลักทรัพย์ของบริษัทได้รับการอนุมัติให้กลับเข้าซื้อ-ขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556 - บริษัทได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ชนิดคือ 1) ถัง 1 ปอนด์ ได้รับการรับรองมาตรฐานของประเทศสหรัฐอเมริกา (DOT) ซึ่งเป็นถังแก๊สกระป๋องแบบเติมได้เพื่อทดแทนถังแก๊สกระป๋องแบบใช้แล้วทิ้ง 2) ถังน้ำหนักเบา (Light Weight Cylinder) ได้รับการรับรองมาตรฐานของกลุ่มสหภาพยุโรป (EN14140) เป็นโรงงานแห่งแรกในเอเชียและเป็นโรงงานที่ 3 ของโลก ซึ่งเป็นถังแก๊สทำจากเหล็กชนิดพิเศษ มีน้ำหนักเบา และคุณสมบัติความคงทนเทียบเท่าถังเหล็กทั่วไป
ปี 2557	- กำลังการผลิตเพิ่มเป็น 5.5 ล้านใบต่อปี - บริษัทได้ลงทุนเพิ่มเติมในส่วนสำเร็จรูปของโรงงาน 3 และลงทุนต่อเติมอาคารโรงงาน และปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักรโรงงาน 1 และ โรงงาน 2 ให้ดีขึ้น ซึ่งการก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์พร้อมใช้งานในปี 2558
ปี 2558	- กำลังการผลิตเพิ่มเป็น 6.2 ล้านใบ/ปี - บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้างส่วนต่อเติมเพื่อขยายโรงงาน และปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักร คาดว่าแล้วเสร็จจะมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นประมาณ 10% - บริษัทได้รับรางวัลดีเด่น และรางวัลยอดเยี่ยมประเภทบริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงาน ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดระหว่าง 3,000-10,000 ล้านบาท ในการประกาศผลรางวัล Set Awards 2015

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 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ข้อ 12"รายการระหว่างกัน" ข้อย่อย 12.1.1)
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 มีมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากอนุมัติให้โอนชำระตามกฎหมายจำนวน 0.98 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 43.90 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของงบการเงินระหว่างกาล ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 จำนวน 44.88 ล้านบาท ดังนั้น ภายหลังจากล้างขาดทุนสะสมแล้ว บริษัทมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นคงเหลือจำนวน 6.10 ล้านบาท
ปี 2557	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2557 ในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท (มูลค่าหุ้นละ 10 บาท)
ปี 2558	- เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2558 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 มีมติดังนี้ 1) เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : จากทุนจดทะเบียน 46.84 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็น 468.45 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท 2) เพิ่มทุนจดทะเบียน : จาก 468.45 ล้านบาท (468.45 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็น 536.41 ล้านบาท (536.41 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 67.96 ล้านหุ้น (67.96 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญจำนวน 58.57 ล้านหุ้น และรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 9.40 ล้านหุ้น ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท 3) ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ (โครงการ "ESOP"): จำนวน 9.40 ล้านหน่วย ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า โดยมีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน 2558 4) จ่ายปันผล: จากกำไรสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวนรวม 128.80 ล้านบาท โดยแบ่งการจ่ายเป็น 2 ประเภท คือ - จ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 0.15 บาท/หุ้น จำนวนเงินรวม 70.26 ล้านบาท - จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทในอัตรา 8 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล คิดเป็นจำนวนเงินรวม 58.54 ล้านบาท สำหรับเศษของหุ้นจ่ายด้วยเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.125 บาท

	เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2558 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2558 ในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท จำนวนเงินรวม 63.23 ล้านบาท
--	--

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท สหมิตรถังแก๊ส จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวและถังทนความดันต่ำแบบต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า และเครื่องหมายการค้า "SMPC" โดยจัดจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้บริษัทยังมีบริการเกี่ยวเนื่องในการรับซ่อมและตรวจสอบคุณภาพถังตามมาตรฐานแต่ละประเทศกำหนด

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

แบ่งตามลักษณะและวัตถุประสงค์การใช้งาน ได้ดังนี้

1. ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับหุงต้ม (LPG Cylinder) แบ่งออกเป็น

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

ประกอบด้วยส่วนหัวและส่วนก้น แต่ละส่วนทำด้วยเหล็กกล้าชิ้นเดียว เมื่อนำมาเชื่อมประกอบเข้าด้วยกันแล้ว จะมีรอยเชื่อมตามแนวเส้นรอบวงได้ 1 รอย

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

ประกอบด้วยส่วนหัว ส่วนก้น เช่นเดียวกันกับถังสองส่วน และส่วนกลางจะเป็นรูปทรงกระบอกเชื่อมประกอบกันเป็นถัง สำหรับส่วนกลางทำด้วยเหล็กแผ่นม้วนมีรอยเชื่อมได้ 1 รอย เป็นเส้นตรงขนานไปกับแนวแกนของถัง การประกอบถังสามส่วนจะทำให้ได้ถังที่มีปริมาตรมากตามต้องการ

ผลิตภัณฑ์ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวของบริษัทผลิตจากเหล็กกล้าคุณภาพดี มีความแข็งแรงทนทาน และมีความหนาแตกต่างกันตามแบบที่แต่ละประเทศกำหนด ในปี 2556 บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ถังน้ำหนักเบา (Light-Weighted Cylinder) และได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทเป็นโรงงานแห่งแรกในเอเชียและเป็นโรงงานแห่งที่ 3 ของโลกที่ได้รับการรับรองในการผลิตถังชนิดนี้ ซึ่งถังชนิดนี้ต้องใช้ความเชี่ยวชาญพิเศษในกระบวนการผลิต เนื่องจากผลิตจากเหล็กชนิดพิเศษ มีความหนาน้อยกว่าเหล็กปกติ แต่ความคงทนแข็งแรงเทียบเท่าเหล็กปกติ จึงทำให้ถังแก๊สน้ำหนักเบากว่าปกติถึง 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 ข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านวงในของถัง

2.2.2 แบบข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านนอก

ประกอบด้วยส่วนที่เป็นโดมส่วนบนและล่าง มีรอยเชื่อมประกอบตามแนวรอบวงมากกว่า 1 รอย ข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์ประกอบอยู่ด้านวงนอกของถัง

3. ถึงทนความดันต่ำอื่นๆ ส่วนใหญ่ใช้ในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรม และกลุ่มลูกค้าเฉพาะทาง เช่น ถึงสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์ ถึงเมทิวโพรมาล ถึงสำหรับบรรจุสารทำความเย็น ถึงคลอรีน/แอมโมเนีย ถึงแก๊สสำหรับรถไฟคลิฟท์ และถึงเปลี่ยนน้ำมันเครื่อง โดยมีขนาดบรรจุตั้งแต่ 7-133 ลิตร เป็นต้น

4. บริการรับซ่อมและตรวจสอบคุณภาพถัง

บริการทดสอบความสมบูรณ์ของถังแก๊สทุกๆ 5 ปี ตามที่กฎหมายกำหนด และซ่อมถังที่เสื่อมสภาพ เช่น สี หลุด ขาด โดยส่วนใหญ่ให้บริการแก่ลูกค้าผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2543 นอกจากนี้ยังให้บริการทดสอบถังตามคุณสมบัติต่างๆที่ลูกค้ากำหนด

สำหรับในประเทศไทย ถึงทนความดันของบริษัทได้รับการออกแบบและรับรองตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมของประเทศไทย (Thai Industrial Standard-TIS)

นอกจากนี้บริษัทในฐานะผู้ผลิตชั้นนำ ที่มีความเป็นเลิศในด้านคุณภาพและความมีประสิทธิภาพของการดำเนินงานภายในองค์กร ทำให้บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานสากลที่องค์กรธุรกิจทั่วโลกให้ความสำคัญ รวมถึงการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานของประเทศอื่นๆทั่วโลก โดยแบ่งตามทวีปได้ดังนี้

ทวีป	มาตรฐาน
ทั่วไป	มาตรฐานสากล (ISO)
ทวีปอเมริกา	มาตรฐานประเทศสหรัฐอเมริกา (DOT) มาตรฐานประเทศแคนาดา (TC)
ทวีปเอเชีย	- มาตรฐานประเทศสิงคโปร์ (SS) - มาตรฐานประเทศอินโดนีเซีย (SNI) - มาตรฐานประเทศไต้หวัน (NFA) - มาตรฐานประเทศฟิลิปปินส์ (PNS) - มาตรฐานประเทศอิสราเอล (SI) - มาตรฐานประเทศศรีลังกา (SLS) - มาตรฐานประเทศเกาหลี (KSB) - มาตรฐานประเทศฟิลิปปินส์ (PS)
ทวีปออสเตรเลีย	มาตรฐานประเทศออสเตรเลีย (AS)
ทวีปยุโรป	- มาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) - มาตรฐานประเทศอังกฤษ (BS) - มาตรฐานตามระเบียบของสหภาพยุโรป (TPED)

ทวีป	มาตรฐาน
ทวีปแอฟริกา	- มาตรฐานประเทศเคนย่า (KSISO) - มาตรฐานประเทศคาเมรูน (NC) - มาตรฐานประเทศแอฟริกาใต้ (SABS) - มาตรฐานประเทศไนจีเรีย (NIS)

โครงสร้างรายได้

บริษัทมีสายผลิตภัณฑ์ คือ ธัญพืชความดันต่ำขนาดต่างๆกันตั้งแต่ 0.45 – 50 กก. (0.9 – 113 ลิตร) โครงสร้างของรายได้แบ่งตามภูมิศาสตร์ได้ดังนี้

ประเภท	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ตลาดในประเทศ	333.46	16	349.76	12	168.24	6
ตลาดต่างประเทศ	1,787.68	84	2,526.68	88	2,657.64	94
รวม	2,121.14	100	2,876.44	100	2,825.88	100

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก อันได้แก่ บริษัทผู้ค้าน้ำมันทั้งในระดับประเทศและระดับโลก และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถแบ่งประเภทการขายส่วนใหญ่ได้ 2 แบบ คือ

1) การขายแบบเข้าร่วมประมูล ลูกค้าประจำ และลูกค้าที่ทำสัญญาซื้อ-ขายล่วงหน้าระยะยาว ปกติจะมีกำหนดระยะเวลาส่งสินค้าแน่นอน โดยเบื้องต้นลูกค้าจะมีการกำหนดคุณสมบัติเพื่อคัดกรองผู้ประกอบการที่จะเป็นคู่ค้า หรือเข้าร่วมประกวดราคา โดยพิจารณาจากศักยภาพและประสิทธิภาพของผู้ผลิตเป็นสำคัญ

2) ลูกค้าจร หรือ ลูกค้าที่สั่งซื้อเป็นครั้งคราว โดยปกติจะเป็นลูกค้าใหม่ที่ติดต่อเข้ามาทางบริษัท หรือเป็นลูกค้าในพื้นที่ใหม่ที่ฝ่ายขายไปติดต่อเสนอราคา

2.2.2 ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมของภาวะตลาดในปีที่ผ่านมา

ตลาดภายในประเทศ

ตลาดธัญพืชในในประเทศส่วนใหญ่เป็นงานประมูล ขนาดธัญพืชที่ใช้ในประเทศประกอบด้วยขนาด 4 ก.ก. 7 ก.ก. และ 15 ก.ก. สำหรับถึงสองส่วน และ 48 ก.ก. สำหรับถึงสามส่วน โดยถึงสองส่วนขนาด 15 ก.ก. มีความต้องการใช้มากที่สุด

เพราะเป็นขนาดที่ใช้ตามครัวเรือนทั่วไป ในปีนี้ตลาดแก๊สในประเทศยังคงเติบโตเล็กน้อยตามการขยายตัวของประชากรและครัวเรือนในประเทศ

ตลาดแก๊สรถยนต์ลดลงจากปีที่แล้ว สาเหตุหลักมาจากราคาน้ำมันที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง กอปรกับการที่รัฐบาลประกาศลดตัวแก๊ส LPG และลดการสนับสนุนภาคขนส่งตั้งแต่ปี 2555 ปัจจัยเหล่านี้ทำให้ผู้บริโภคชะลอการติดตั้งแก๊สรถยนต์ซึ่งเป็นพลังงานทดแทน

ตลาดแก๊สอื่นๆ ได้แก่ แก๊สแอมโมเนีย แก๊สสำหรับบรรจุสารหล่อเย็น และแก๊สสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์ เป็นต้นนั้น ยังคงเติบโตและมีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันลูกค้าในประเทศที่สำคัญได้แก่ การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย (ปตท.) เวิร์ดแก๊ส และผู้ค้าแก๊สตามมาตรา 7 รายอื่นๆ ผู้บริการติดตั้งแก๊สรถยนต์ และกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเฉพาะ เป็นต้น โดยลักษณะการจำหน่ายเป็นการขายตรง

ตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนายังคงเป็นตลาดที่มีความต้องการแก๊สเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ตามสถานะเศรษฐกิจและการเติบโตของประชากรโลก ซึ่งปัจจุบันพบว่าประเทศเหล่านี้มีอัตราการใช้แก๊สต่อประชากรในระดับที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ยุโรป และอเมริกา เนื่องจากความไม่พร้อมในด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนนซึ่งเป็นการคมนาคมหลักที่ใช้ขนถ่ายแก๊สจากท่าเรือไปที่คลังเก็บแก๊สและโรงบรรจุแก๊ส ใช้ในการขนส่งแก๊สที่บรรจุแล้วไปยังพื้นที่ต่างๆ ที่ห่างไกลออกไปยังมีไม่เพียงพอ ทำให้โรงบรรจุแก๊ส และคลังเก็บแก๊ส จึงจำกัดอยู่ในเฉพาะพื้นที่ที่มีโครงสร้างพื้นฐานที่ดี

อย่างไรก็ตามจากการติดตามข่าวสารทางด้านเศรษฐกิจและการลงทุนในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายพบว่า เพื่อรองรับเศรษฐกิจที่ขยายตัวอย่างมาก รัฐบาลได้ให้ความสำคัญต่อการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานของประเทศอย่างต่อเนื่องทุกปี นอกจากนี้ องค์การอิสระทั่วโลกที่รณรงค์เรื่องภาวะโลกร้อน (Global Warming) และสนับสนุนการใช้พลังงานที่ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม ได้ให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ประเทศกำลังพัฒนาที่ขาดแคลนพลังงาน ให้ใช้แก๊ส LPG แทนการใช้น้ำมันก๊าด (kerosene) และเข้มงวดเรื่องการห้ามตัดไม้เพื่อทำฟืน ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้บริษัทผู้ค้าน้ำมันระดับโลกขยายการลงทุนในคลังเก็บแก๊สและโรงบรรจุแก๊สเพิ่มเติมไป ยังประเทศกำลังพัฒนาดังกล่าว ซึ่งคาดว่าโครงการดังกล่าวจะเสร็จสิ้นภายใน 2-3 ปีข้างหน้า โดยในปีนี้มีการลงทุนดังกล่าวในกลุ่มประเทศเอเชียได้ ทำให้มีความต้องการแก๊สซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์เพิ่มขึ้นมาก เป็นผลให้สัดส่วนการขายไปยังกลุ่มประเทศเอเชียได้เพิ่มขึ้น

ราคาแก๊ส LPG ซึ่งเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมลดลงตามราคาน้ำมันในตลาดโลกที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มผู้บริโภคที่รายได้น้อย สามารถเข้าถึงแก๊ส LPG ได้มากขึ้น ตลาดของแก๊ส LPG จึงขยายตัวเพิ่มขึ้นในปี

นอกจากนี้ปัจจัยอื่นที่มีผลกระทบต่อสถานการณ์ตลาดของประเทศที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ เสถียรภาพทางการเมือง เนื่องจาก นักลงทุนส่วนใหญ่ เป็นบริษัชน้ำมันและผู้ค้าแก๊สระดับโลก ซึ่งเป็นบริษัทข้ามชาติ เช่น ประเทศจากกลุ่มสหภาพยุโรป ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยเหล่านี้ในบางช่วงเวลา จึงส่งผลกระทบต่อภาระค่าสั่งซื้อจากลูกค้า

อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงยึดแนวทางดำเนินการตามแผนกลยุทธ์เดิมที่ช่วยให้บริษัทบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทยังสามารถรักษารฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ อีกทั้งยังเพิ่มความพยายามในการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ในภูมิภาคเดิมให้เพิ่มมากขึ้น โดยลูกค้าหลักยังคงเป็นลูกค้าในกลุ่มประเทศในแถบทวีปแอฟริกา เอเชีย อเมริกา ยุโรป และออสเตรเลีย

ลักษณะการจำหน่ายในตลาดต่างประเทศมีทั้งงานประมูล การขายตรง และขายผ่านบริษัทตัวแทน เนื่องจากผู้ค้าธัญพืชใน
ประเทศนั้นๆซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติต้องการมีบริษัทตัวแทนท้องถิ่นเพื่อติดต่อประสานงาน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทลดภาระทาง
เอกสารและง่ายต่อการวางแผนการจำหน่าย รวมทั้งการควบคุมสินค้าคงคลัง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors)

ปัจจัยที่ทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจด้วยความมั่นคงมายาวนานกว่า 35 ปีนั้น นับได้ว่าบริษัทมีจุดเด่นในเรื่องต่างๆ
ดังต่อไปนี้

1. คุณภาพของสินค้าที่ผลิตได้ตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด มีคุณภาพดี ด้วยราคาที่สมเหตุสมผล พร้อมทั้ง
การจัดส่งตรงเวลา
2. ความยืดหยุ่นในการผลิตสินค้าได้หลากหลายประเภทและขนาด เนื่องจากกระบวนการผลิตของบริษัทเป็น
กึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทีเดียว (One-Stop Service) ซึ่งเป็นกร
อำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและทำให้บริษัทเป็นผู้ผลิตรายแรกๆที่ลูกค้านึกถึง
3. บริษัทได้ปรับปรุงกระบวนการผลิต พร้อมทั้งวิจัยและพัฒนากระบวนการผลิตโดยการคิดค้นและนำเทคโนโลยี
ใหม่ๆมาใช้ในการผลิตอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ทั้งนี้เพื่อการควบคุมคุณภาพ การบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประหยัด
พลังงาน และลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานในภาคอุตสาหกรรมในอนาคต อีกทั้งคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม
4. บริษัทมีการติดตามและวัดระดับความพึงพอใจของลูกค้าหลังการขายอย่างต่อเนื่อง โดยนำข้อเสนอแนะและ
ข้อคิดเห็นจากลูกค้ามาใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า
ให้มากขึ้น ทำให้กลุ่มลูกค้าเดิมยังให้ความไว้วางใจ และสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในระดับสากลทำให้
สามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้มากขึ้นด้วย

การแข่งขันในอุตสาหกรรม

ตลาดธัญพืชโลกเป็นตลาดที่จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า บริษัทผู้ค้าน้ำมันและแก๊สระดับชาติ เช่น Total,
Shell, Exxon Mobil และกลุ่มผู้ค้าแก๊สระดับท้องถิ่นในแต่ละประเทศนั้นๆ ซึ่งมีอำนาจในการต่อรองมาก ทำให้สภาวะการแข่งขันใน
ตลาดนี้สูง โดยผู้ผลิตนั้นประกอบด้วยผู้ผลิตมารายทั้งรายใหญ่ที่มีกำลังการผลิตเพียงพอต่อการจำหน่ายไปยังประเทศอื่นๆ และ
ผู้ผลิตรายย่อยที่มีกำลังผลิตเพียงพอแค่จำหน่ายในประเทศนั้นๆ ทำให้ภาพรวมการแข่งขันเน้นเรื่องของราคาเป็นสำคัญ โดยปัจจัยที่
เป็นอุปสรรคต่อโอกาสในการแข่งขัน คือ ค่าขนส่ง การตั้งกำแพงภาษีนำเข้าจากประเทศผู้นำเข้า รวมทั้งการตั้งเงื่อนไขด้านเทคนิคใน
การตรวจสอบบางประการเพื่อปกป้องผู้ผลิตในประเทศนั้นๆ

ส่วนการแข่งขันของตลาดภายในประเทศนั้น ในปัจจุบันมีโรงงานผลิตธัญพืชในประเทศไทยที่สำคัญที่สามารถผลิตธัญพืชได้
ตามมาตรฐานกระทรวงอุตสาหกรรมของประเทศไทยเพียง 4 โรงงาน โดยบริษัทเป็นผู้ผลิตในประเทศไทยใหญ่ที่สุด ซึ่งมีกำลังการผลิตที่
6.2 ล้านในปี

การคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่

ถึงแม้ว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมการผลิตถังแก๊สจะสูง แต่การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่นั้น เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากถังแก๊สเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับความปลอดภัยและต้องผลิตให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด และกลุ่มลูกค้าเป็นบริษัทน้ำมันระดับโลก ผู้ผลิตจำเป็นต้องมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมอย่างเพียงพอ และต้องใช้ระยะเวลาสั่งสมชื่อเสียง และสร้างความน่าเชื่อถือ ประกอบกับต้องมีเงินทุนหมุนเวียนอย่างเพียงพอและผลการดำเนินงานที่ดีสม่ำเสมอ มีความมั่นคงและเสถียรภาพทางการเงิน ซึ่งเป็นหนึ่งในเงื่อนไขสำคัญของการคัดเลือกผู้ผลิตจากบริษัทน้ำมันเหล่านั้น

อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ

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

สภาพการแข่งขันในอนาคต

สภาพการณ์ของตลาดโดยรวมคาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่องตามจำนวนประชากรและจำนวนครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นในภูมิภาคต่างๆ และเติบโตจากราคาน้ำมันปิโตรเลียมที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทคาดว่าจะเติบโตมากขึ้นเมื่อการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และการก่อสร้างคลังจัดเก็บและโรงบรรจุแก๊สในประเทศเหล่านั้นแล้วเสร็จ เช่น ยอดขายในภูมิภาคเอเชียใต้ปีที่เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว นอกจากนี้การร่วมมือกันของสมาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งจะก่อตั้งอย่างเป็นทางการในปีนี้ก็เป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้าและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคยังคงมีความต้องการสินค้าใหม่ๆ อยู่เสมอ ดังนั้นบริษัทจึงมีแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป โดยการสำรวจความต้องการของตลาด หรือการร่วมมือกันพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า ซึ่งในปี 2556 บริษัทประสบความสำเร็จในการผลิตถังน้ำหนักเบา (Light weight Cylinder) เป็นรายแรกในเอเชีย และเป็นรายที่ 3 ของโลก ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัทคาดว่าจะถึงประเภนี้จะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต นอกจากนี้เพื่อเป็นการลดปัญหาขยะและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม บริษัทได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ถัง 1 ปอนด์ ซึ่งเป็นถังแก๊สกระป๋องแบบเติมได้เพื่อทดแทนถังแก๊สกระป๋องแบบใช้แล้วทิ้ง

ด้วยกลยุทธ์ในการแข่งขัน ปรัชญาและนโยบายในการบริหารดังกล่าวข้างต้น บริษัทในฐานะที่เป็นผู้ผลิตถังแก๊สชั้นนำ ได้รับการคัดเลือกและเชิญเข้าประกวดราคาอยู่เสมอ ทำให้เชื่อมั่นได้ว่า บริษัทจะยังคงรักษาสถานะลูกค้าเดิม และสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง โดยเป้าหมายหลักในระยะสั้น คือการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ ได้เพิ่มขึ้น รวมถึงการขยายตลาดและฐานลูกค้าไปยังภูมิภาคใหม่

เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

ในปี 2558 ถึงแม้ว่ายอดขายของบริษัทลดลงกว่าปีก่อนเล็กน้อย แต่ในด้านปริมาณขาย เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 15% จากค่าเงินบาทที่อ่อนลงเมื่อเทียบกับเงินดอลลาร์สหรัฐและราคาวัตถุดิบหลัก (เหล้า) ที่ลดลงตามราคาตลาดโลก ทำให้มีคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจำนวนมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทยังมีความสามารถในการดำเนินงานดีขึ้น โดยมีกำไรก่อนภาษีเงินได้ (EBT) จำนวน 414.24 ล้านบาท ตามความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขายให้ลูกค้าในภูมิภาคที่กำลังเติบโต และค่าใช้จ่ายที่ประหยัดได้เพิ่มขึ้นในอนาคต บริษัทได้วางเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาวดังนี้

เป้าหมายระยะสั้น (1-3 ปี)

- ผู้บริหารยังคงเน้นการพิจารณาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายให้เหมาะสมและสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจโลกและติดตามความต้องการของตลาดอย่างใกล้ชิด
- คิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต เพื่อผลกำไรที่ดียิ่งขึ้น
- การริเริ่มบุกตลาดในภูมิภาคใหม่ที่กำลังจะเติบโตได้ เพื่อเพิ่มฐานลูกค้า อันจะส่งผลถึงยอดขายและความสามารถในการทำกำไรให้สูงขึ้นต่อไป
- บริษัทยังคงมุ่งเน้นในการรักษาคุณภาพและมาตรฐานที่สูงกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ รวมถึงการจัดส่งที่ตรงเวลาเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเดิม
- ลดต้นทุนการผลิตโดยเพิ่มมาตรการในการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานในทุกขั้นตอนของการผลิต เพื่อลดส่วนสูญเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนในการผลิตให้สามารถแข่งขันในด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นในการขยายตลาดลูกค้ารายใหม่ได้
- การพัฒนาบุคลากร บริษัทตระหนักถึงคุณค่าของบุคลากรว่ามีผลต่อความก้าวหน้าและความสำเร็จในการปฏิบัติตามทิศทางที่ผู้บริหารได้ตั้งเป้าหมายไว้ ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรในสายงานต่างๆ โดยวางแผนการจัดการอบรมความรู้ความชำนาญตามสายงานและตามระดับพนักงาน การส่งเสริมกิจกรรมการเรียนรู้ และความรู้สึกรักดีต่อองค์กร
- การดำเนินธุรกิจด้วยหลักจริยธรรม ค่านึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- ศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายการลงทุนทั้งในด้านภูมิศาสตร์ และ ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องเพื่อความเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมายระยะยาว (>3 ปี)

- ศึกษาเทคโนโลยีในการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มผลผลิต ประหยัดพลังงาน ลดส่วนสูญเสีย ลดต้นทุน และแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในอนาคต
- การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนบุคลากรที่มีความรู้และเชี่ยวชาญ ให้ใช้ความสามารถในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งในส่วนของการปรับปรุงต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

(ก) กำลังการผลิต

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานผลิตเพียงแห่งเดียว คือ สถานที่ตั้งสำนักงานปัจจุบันที่เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร โดยมีอาคารโรงงานจำนวน 3 โรงงาน ซึ่งบริษัทมีกำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมาดังนี้

รายการ	หน่วย	ปี 2556	ปี 2557*	ปี 2558**
กำลังการผลิต	ล้านใบ	5.0	5.5	6.2
อัตราการใช้กำลังการผลิต	%	62%	75%	74%

* ปี 2557 บริษัทมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่ 5 ล้านใบ/ปี เป็น 5.5 ล้านใบต่อปี เนื่องจากการก่อสร้างโรงงาน 3 ได้เสร็จสมบูรณ์และพร้อมทำการผลิตตั้งแต่ต้นปี 2557 โดยกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นจะเป็นถึงขนาด 3 ส่วน

** ปี 2558 กำลังการผลิตของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 6.2 ล้านใบ/ปี จากการปรับปรุงอาคารโรงงานและประสิทธิภาพเครื่องจักรในปี 2557 โดยกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็นถึงขนาด 2 ส่วน

(ข) นโยบายการผลิต

ดังที่กล่าวไว้ในข้อมูลสรุปของบริษัท ถึงทุนความดันต่ำของบริษัทแบ่งเป็น ถึงที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า และถึงที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของ “SMPC” ในส่วนถึงที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า ซึ่งเป็นการขายส่วนใหญ่ของบริษัทนั้น เป็นถึงที่ผลิตให้บริษัทผู้ค้าแก๊สและน้ำมันขนาดใหญ่ ซึ่งจะมีรูปแบบของถึงแก๊สแตกต่างกันตามข้อมูลจำเพาะ ข้อกำหนดและการออกแบบของแต่ละบริษัท ทั้งนี้รวมถึงถึงทุนความดันต่ำอื่นๆ ที่ใช้ในลูกค้าอุตสาหกรรม เช่น ถึงคลอรีน และ ถึงแอมโมเนีย เป็นต้น ดังนั้นในการผลิตถึงดังกล่าวจะเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและแผนการส่งมอบสินค้าในแต่ละครั้ง (Job order) โดยไม่มีการผลิตเพื่อเก็บเป็นสินค้าคงเหลือ

ส่วนถึงที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของ “SMPC” ส่วนใหญ่ประกอบด้วยถึงแก๊สรถยนต์ในประเทศ ซึ่งบริษัทจะสั่งผลิตให้สอดคล้องกับแผนการขายและปริมาณสินค้าคงเหลือขั้นต่ำที่กำหนดไว้ ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนในการจัดเก็บและลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัยหรือเสียหาย

(ค) การจัดหาวัตถุดิบ

ต้นทุนวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตคือ เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) ซึ่งสามารถจัดหาได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปีนี้สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ร้อยละ 40 : 60 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ความผันผวนของค่าเงินบาทและราคาเป็นสำคัญ แหล่งวัตถุดิบที่สำคัญในต่างประเทศ ได้แก่ จีน เกาหลี และญี่ปุ่น เป็นต้น

เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตถึงแก๊สบีโตรเลียมเหลวและถึงทุนความดันต่ำของบริษัทสามารถจัดหาได้ทั่วไป บริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงวัตถุดิบจากที่ใดเป็นสำคัญ บริษัทจะพิจารณาสั่งซื้อจากผู้ขายที่ให้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด โดยจะต้องสอดคล้องกับแผนการผลิตของบริษัท จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจยังไม่เคยปรากฏเหตุการณ์การขาดแคลนวัตถุดิบ

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากกระบวนการผลิต และการดำเนินการของบริษัท

ในกระบวนการผลิตธัญพืชแปรรูปและถนอมความชื้นไปนึ่ง ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมดังนี้

1. น้ำเสีย จากกระบวนการล้างถังหลังจากรับรูป ประมาณ 50 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน
2. ปริมาณกากตะกอนจากระบบบำบัดน้ำเสีย ประมาณ 8 ตันต่อเดือน
3. กากสีจากกระบวนการฟีนอล ประมาณ 18 ตันต่อเดือน
4. ของเสียจากอุตสาหกรรม เช่น เหล็ก ชิงค์ออกไซด์ ไขมัน และสบู่

ซึ่งบริษัทได้ให้มีการดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ดังนี้

1. บริษัทได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสีย (ระบบบำบัดทางกายภาพ) โดยสร้างบ่อดักคราบน้ำมันเป็นระยะๆ ก่อนที่จะส่งไปเติมออกซิเจน และได้พัฒนาระบบบำบัดน้ำเสียเพิ่มเติม ทำให้สามารถนำน้ำกลับมาหมุนเวียนใช้ได้ใหม่ น้ำที่หมุนเวียนมาระยะหนึ่งแล้วจะบำบัดตามมาตรฐานก่อนระบายออกนอกโรงงานต่อไป นอกจากนี้ยังจ้างองค์กรอิสระภายนอกในการตรวจวิเคราะห์คุณภาพน้ำทั้งเป็นประจำทุกปี ผลของปี 2558 คือ คุณภาพของน้ำทั้งของบริษัทผ่านตามเกณฑ์มาตรฐาน
2. ของเสีย หรือกากอุตสาหกรรมอื่นที่ขายไม่ได้ บริษัทได้จ้างบริษัทเอกชนโดยเฉพาะมารับขยะเพื่อนำไปกำจัดตามกระบวนการต่อไป
3. บริษัทได้จัดให้มีระบบดักกรองฝุ่น ระบบม่านน้ำ และระบบถ่านกัมมันต์ แทรกอยู่ในกระบวนการผลิต เพื่อกำจัดมลพิษทางอากาศเช่นฝุ่นเหล็ก ฝุ่นละอองสี ไอร์เรเยและกลิ่นจากสารเคมี เป็นต้น
4. บริษัทควบคุมมลพิษทางเสียงที่เกิดขึ้นจากแหล่งกำเนิด และทางผ่าน โดยการติดตั้งเครื่องมือ หรืออุปกรณ์ต่างๆ เช่น ติดตั้งยางรองบริเวณฐานเครื่องจักรเพื่อลดแรงสั่นสะเทือนที่ทำให้เกิดเสียง การสร้างห้องปิดครอบเครื่องจักรที่มีเสียงดัง หรือการสร้างผนังกันเสียง เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังได้พยายามลดปริมาณของเสียอุตสาหกรรมลงโดยการปรับปรุงและพัฒนาวิธีการผลิตให้เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง เช่น ปรับปรุงกระบวนการผลิตบางส่วนให้เป็นระบบปิด ตลอดจนมีแผนงานดูแลซ่อมแซมอุปกรณ์และเครื่องจักรที่เกี่ยวข้องกับการจัดการสิ่งแวดล้อมให้ใช้งานได้อย่างสม่ำเสมอ และในปี 2559 นี้ บริษัทมีแผนงานที่จะขอการรับรอง ISO 14000 ให้เสร็จสิ้น เพื่อเป็นเครื่องมือช่วยควบคุมผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.3.3 ข้อพิพาทเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

เมื่อวันที่ 3 เม.ย. 58 บริษัทเจ้าของที่ดินด้านข้างบริษัทฯหนึ่ง เป็นโจทก์ยื่นฟ้องบริษัท พร้อมทั้งจำเลยรายอื่นรวม 5 ราย เรียกร้องค่าเสียหายเนื่องจากบริษัทดังกล่าวได้รับผลกระทบจากกระบวนการผลิตสินค้าภายในโรงงานของบริษัท เป็นส่วนของบริษัท จำนวน 130.94 ล้านบาท จากจำนวนทุนทรัพย์ 201.88 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 7.5% ต่อปี นับจากวันที่ 1 เม.ย. 58 จนกว่าจะชำระเสร็จ ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงและแก้ไขปัญหาได้ครบตามกฎหมายของกรมโรงงานแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการนัดเจรจา ระวังข้อพิพาท โดยศาลได้นัดอีกครั้งในวันที่ 20 เมษายน 2559 ผลของคดีจึงยังไม่สิ้นสุด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มี

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การบริหารความเสี่ยง

เพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน คณะกรรมการบริษัทร่วมกับฝ่ายบริหารได้มีการจัดการและบริหารความเสี่ยงแบบบูรณาการ กล่าวคือร่วมกันในกระบวนการขั้นตอนตั้งแต่ต้น การวางแผนร่วมกัน การพัฒนายุทธศาสตร์ร่วม (common strategy) และการแบ่งบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ พร้อมกับการร่วมกันทำหน้าที่อย่างผสมกลมกลืน และยังสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของ COSO Enterprise Risk Management พร้อมทั้งพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีวัตถุประสงค์หลักให้บริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพและควบคุมความเสี่ยงอันเกิดจากภายในและภายนอกให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยฝ่ายบริหารจัดการประชุมทุกเดือน เพื่อพิจารณาความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และรายงานผลให้คณะกรรมการบริหารรับทราบเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี หรือเมื่อมีเหตุการณ์บ่งชี้ที่สำคัญเพื่อที่คณะกรรมการบริษัทจะได้ประเมินและติดตามผลการบริหารจัดการความเสี่ยง พร้อมทั้งร่วมกันกับฝ่ายจัดการในการปรับปรุงแผนงานบรรเทาความเสี่ยงให้เป็นปัจจุบันเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นได้ทันเวลาต่อไป

3.1 ความเสี่ยงจากไม่ได้รับชำระหนี้ตามข้อพิพาททางกฎหมาย

ตามสัญญาการปรับโครงสร้างหนี้ที่บริษัทต้องชำระหนี้ค้ำประกันให้แก่บริษัท เหล็กสหมิตร จำกัด (บริษัทที่เกี่ยวข้อง) และผู้ค้ำประกันร่วมทั้ง 2 ราย ดังรายละเอียดในข้อ 12 “รายการระหว่างกัน” ข้อย่อย 12.1.1 นั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2556 จึงมีมติให้บริษัทยื่นฟ้องล้มละลายลูกหนี้บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน และฟ้องแพ่งผู้ค้ำประกันร่วม 2 ราย คือ นางสุภา พรหมสาขา ณ สกลนคร และกองมรดกนายสุธรรม โดยมีรายละเอียดและผลของแต่ละคดีดังนี้

1) คดีฟ้องล้มละลายลูกหนี้บริษัท เหล็กสหมิตร จำกัด บริษัทได้ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 8 มี.ค. 2556 โดยมีมูลฟ้องรวม 583.03 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยจนถึงวันที่ศาลสั่งพิทักษ์ทรัพย์เมื่อวันที่ 17 พ.ค. 2556 โดยเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2557 ศาลล้มละลายกลางมีคำพิพากษาให้ บริษัท เหล็กสหมิตร จำกัด ล้มละลาย และเมื่อวันที่ 24 มิ.ย. 2558 ศาลสั่งให้ได้รับชำระหนี้จาก บริษัท เหล็กสหมิตร จำกัด เป็นจำนวนเงินตามมูลฟ้องที่ 583.03 ล้านบาท และ เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ได้แบ่งทรัพย์จำนวน 0.13 ล้านบาท และปิดคดี รวมระยะเวลาทั้งหมด 2 ปี 4 เดือน

2) คดีฟ้องแพ่งผู้ค้ำร่วม 2 ราย บริษัทได้ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 19 มี.ค. 2556 โดยมีมูลฟ้องแต่ละรายเท่ากับ 196.05 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยจนถึงวันที่ฟ้อง ณ วันที่ 19 มี.ค. 2556 รวมทั้งสิ้น 392.10 ล้านบาท โดยเมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2557 ศาลแพ่งมีคำพิพากษาให้ลูกหนี้ตามภาระค้ำประกันร่วมดังกล่าวชำระหนี้บางส่วนให้บริษัท แต่บริษัทพิจารณาว่าควรจะได้รับชำระหนี้เป็นจำนวนเงินตามมูลฟ้อง บริษัทจึงได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลแพ่ง ต่อมาวันที่ 5 สิงหาคม 2558 ศาลอุทธรณ์มีคำพิพากษาให้บริษัทได้รับชำระหนี้เต็มจำนวนตามมูลฟ้องจากจำเลยทั้ง 2 ราย และเมื่อวันที่ 23 ตุลาคม 2558 บริษัทได้รับหมายสำเนาฎีกาและสำเนาคำร้องขอทุเลาการบังคับคดี ลงวันที่ 6 ตุลาคม 2558 ซึ่งจำเลยทั้งสองได้ยื่นไว้ต่อศาล ซึ่งทนายของบริษัทได้ดำเนินการยื่นคำแก้ฎีกาและคำคัดค้านการขอทุเลาการบังคับคดีต่อศาลแพ่ง และศาลได้มีคำสั่งรับคำแก้ฎีกาและคำคัดค้านฯเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2558 ปัจจุบันผลของคดียังไม่สิ้นสุด

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

ปัจจุบันคงเหลือคดีแฟ้งยังไม่สิ้นสุด อย่างไรก็ตามเนื่องจากมีความไม่แน่นอนอย่างมากในการเรียกชำระคีนหนี้ดังกล่าวข้างต้น บริษัทจึงตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนแล้วในงบการเงิน

3.2 ความเสี่ยงที่จะต้องชำระค่าเสียหายจากข้อพิพาททางกฎหมายคดีสิ่งแวดล้อม

เมื่อวันที่ 3 เม.ย. 58 บริษัทเจ้าของที่ดินด้านข้างบริษัทรายหนึ่ง เป็นโจทก์ยื่นฟ้องบริษัท พร้อมทั้งจำเลยรายอื่นรวม 5 ราย เรียก้องค่าเสียหายเนื่องจากบริษัทดังกล่าวได้รับผลกระทบจากกระบวนการผลิตสินค้าภายในโรงงานของบริษัท เป็นจำนวนเงิน 130.94 ล้านบาท จากจำนวนทุนทรัพย์ 201.88 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 7.5% ต่อปี นับจากวันที่ 1 เม.ย. 58 จนกว่าจะชำระเสร็จ

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงและแก้ไขปัญหาคดีได้ตามกฎหมายของกรมโรงงานแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการนัดเจรจาจับข้อพิพาท โดยศาลได้นัดอีกครั้งในวันที่ 20 เมษายน 2559 ผลของคดีจึงยังไม่สิ้นสุด อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าจะสามารถระงับข้อพิพาทได้ จึงไม่ได้บันทึกค่าเผื่อความเสียหายจากคดีฟ้องร้องดังกล่าว นอกจากนี้เพื่อแสดงเจตนาและความมุ่งมั่นในการพัฒนาและใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม บริษัทมีแผนดำเนินการขอการรับรอง ISO 14000 มาตรฐานการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ให้แล้วเสร็จภายในปี 2559 นี้

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทในฐานะผู้ประกอบการส่งออกเป็นหลัก (ประมาณ 80-95% ของยอดขาย 3 ปีที่ผ่านมา) มีรายรับที่เป็นเงินตราต่างประเทศจากการทำธุรกรรมด้านการค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ยูโร และปอนด์สเตอร์ลิง ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงส่งผลกระทบกับรายได้และกำไรของบริษัท

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ได้รับเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ และบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบหลัก คือ เหล็กแผ่นรีดร้อนและวัตถุดิบอื่นที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศมาในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเช่นกัน โดยในปี 2558 ที่ผ่านมามีบริษัทนำเข้าวัตถุดิบคิดเป็นประมาณ 60% ของปริมาณความต้องการใช้วัตถุดิบทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงใช้วิธีป้องกันความเสี่ยงแบบ Natural Hedge ได้แก่ การนำรายได้จากการขายสินค้าที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมาจ่ายชำระค่าวัตถุดิบที่เป็นเงินสกุลเดียวกัน บริษัทจึงได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่มาก สำหรับรายได้จากการขายที่เป็นเงินสกุลอื่น (ยูโร และปอนด์สเตอร์ลิง) ได้มีการติดตามดูแลอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด รวมถึงการพิจารณาปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องประกอบด้วย เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนการเงิน รวมทั้งใช้เครื่องมือทางการเงิน เช่น การซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น อีกทั้งยังมีการรายงานแนวโน้มและสถานการณ์อัตราแลกเปลี่ยนในที่ประชุมของคณะกรรมการบริหารเป็นประจำทุกเดือน

3.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัตถุดิบและความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตธภัณฑ์คิดเป็นประมาณ 50% ของต้นทุนรวม ซึ่งไม่สามารถใช้วัตถุดิบอื่นมาทดแทนได้ แต่เนื่องจากมีผู้ผลิตหลายรายทั่วโลก ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบ

ความผันผวนของราคาเหล็กส่งผลกระทบต่อราคาขาย ต้นทุน และกำไรของบริษัท โดยปกติในอุตสาหกรรมการ

กำหนดราคาขายนั้น จะอ้างอิงจากดัชนีราคาเหล็กในตลาดโลก ซึ่งจะผันแปรตามภาวะเศรษฐกิจและต้นทุนราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง ถ้าราคาเหล็กในตลาดโลกลดลง ราคาขายก็จะลดลง ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถบรรลุเป้าหมายการขายและกำไรตามประมาณการที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้สินค้าของบริษัทเป็นงานสั่งทำตามแบบที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งมีระยะเวลาผลิตจนกระทั่งจัดส่งสินค้า (Lead Time) ประมาณ 2-3 เดือน ทำให้ในช่วงราคาต้นทุนวัตถุดิบมีความแตกต่างจากราคาขายที่กำหนดไว้ บริษัทจึงต้องมีการวางแผนการผลิต การขาย และการบริหารสินค้าคงคลังที่ดีเพื่อลดความผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติของธุรกิจ

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

สำหรับการขายแบบสัญญาระยะยาว ปกติในสัญญาจะระบุให้บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนราคาขายได้ถ้าราคาเหล็กเปลี่ยนแปลงไปตามเงื่อนไขที่กำหนด ทำให้ผลกระทบในเรื่องดังกล่าวมีไม่มากนัก ส่วนการขายแบบเป็นคำสั่งซื้อต่อครั้ง หลังจากที่ถูกคำสั่งซื้อขายกับบริษัทแล้ว บริษัทจะทำการสั่งซื้อเหล็กซึ่งจะเป็นราคาในช่วงเวลาเดียวกับตอนที่บริษัทเสนอราคา จึงไม่ได้รับผลกระทบจากราคาที่ผันผวนดังกล่าว อย่างไรก็ตามเพื่อประสิทธิภาพในการบริหารการผลิต และการขาย บริษัทมีการสั่งซื้อเหล็กบางขนาดที่ใช้เป็นประจำเพื่อสำรองเป็นสินค้าคงคลัง โดยพิจารณาปริมาณสั่งซื้อที่เหมาะสมจากแผนการขาย บวกกับการคาดการณ์ปริมาณความต้องการของลูกค้าโดยอาศัยข้อมูลการสั่งซื้อในอดีตและสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัทยังติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบในตลาดอย่างใกล้ชิด โดยอาศัยประสบการณ์ที่ยาวนานในอุตสาหกรรมเพื่อประกอบการคาดการณ์สภาวะราคาเหล็กในตลาดก่อนการตัดสินใจสั่งซื้อ ก่อนการสั่งซื้อทุกครั้งบริษัทเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายเหล็กหลายรายที่มีศักยภาพใกล้เคียงกันเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตามต้องการในราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด ซึ่งการบริหารจัดการข้างต้นยังช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันเวลา เพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน ลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาวัตถุดิบ (Holding Cost) และค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อวัตถุดิบ (Reordering Cost) ด้วย

สำหรับการจัดการความเสี่ยงเรื่องราคาวัตถุดิบที่ลดลงจะทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุเป้าหมายยอดขายที่ตั้งไว้ได้นั้น ฝ่ายจัดการได้ติดตามแนวโน้มราคาเหล็กเป็นประจำในการประชุมทุกเดือน เพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายได้ทันเวลา หรือบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น โดยจากประสบการณ์ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทพบว่าราคาเหล็กที่ลดลงมีผลกระทบต่อยอดขายรวมและอัตราการทำกำไรของบริษัทเล็กน้อย ในทางกลับกันมีแนวโน้มว่าปริมาณสั่งซื้อจากลูกค้าจะเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากราคาสินค้าลดลง

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าทดแทน

ปัจจุบันสินค้าที่สามารถนำมาใช้ทดแทนถังแก๊สที่ผลิตจากเหล็กได้ คือ ถังแก๊สที่ผลิตจากอลูมิเนียม และ ถังแก๊สที่ผลิตจากวัสดุผสม (Composite Material) หรือ ถัง Composite ซึ่งเป็นถังที่มีน้ำหนักเบากว่าถังเหล็กทั่วไป

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

จากการติดตามสถานการณ์ตลาดของถังทั้ง 2 ประเภทนี้ พบว่ายังไม่เป็นที่นิยมของตลาด เนื่องจากมีความคงทน และอายุการใช้งานสั้นกว่าถังเหล็ก รวมถึงราคาขายที่สูงกว่าถังเหล็กมาก ดังนั้นความนิยมจึงจำกัดอยู่เพียงบางประเทศที่มีกฎหมายแรงงานในการจำกัดการยกของหนักเท่านั้น นอกจากนี้จากการที่นานาชาติตื่นตัวและรณรงค์ให้ผลิต หรือใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทำให้เหล็กยังคงเป็นวัตถุดิบที่เป็นที่นิยม เนื่องจากถังเหล็กสามารถนำมาซ่อมหรือรีไซเคิลได้ อันจะเป็นการประหยัดพลังงานและ

อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ดังนั้นในระยะสั้นบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าทดแทนดังเหล็กจะยังไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทมากนัก อย่างไรก็ตามเพื่อขยายฐานลูกค้าและตอบสนองความต้องการของตลาด ในปี 2556 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN Standard) ในการผลิตถังน้ำหนักเบา (Light-Weighted Cylinder) ที่มีคุณสมบัติเด่น คือ น้ำหนักเบาใกล้เคียงถัง Composite และ ทนทานเทียบเท่าถังเหล็กทั่วไป อีกทั้งราคายังถูกกว่าถัง Composite ซึ่งบริษัทคาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต นอกจากนี้จากการที่บริษัทอยู่ในธุรกิจอุตสาหกรรมถังแก๊สมาเป็นเวลานาน ทำให้มีพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นแหล่งข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในตลาด ดังนั้นบริษัทสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์รองรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ทันการ

3.6 ความเสี่ยงการให้สินเชื่อทางการค้า

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ชำระล่าช้า หรือผิดนัดชำระ ทำให้อาจเสียผลประโยชน์ได้

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

โดยปกติในการติดต่อซื้อขายสินค้าส่วนใหญ่ลูกค้าจะใช้ Letter of Credit ในการชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารพาณิชย์ การขายบางส่วนที่ไม่ได้ใช้ Letter of Credit ในการชำระค่าสินค้า บริษัทมีนโยบายทางการเงินในด้านการขายคือ ให้ลูกค้าชำระเงินมัดจำล่วงหน้าบางส่วนก่อนทำการผลิตและชำระทั้งจำนวนก่อนการจัดส่งสินค้าสำหรับลูกค้าใหม่ และลูกค้าชาว และให้วงเงินสินเชื่อแก่ลูกค้าที่ทำการซื้อขายมาเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้วเท่านั้น สำหรับการให้สินเชื่อ บริษัทมีขั้นตอนการพิจารณาวงเงินในการขายสินค้า (Credit Limit) ที่เหมาะสม และกำหนดอำนาจอนุมัติที่ชัดเจน นอกจากนี้บริษัทยังกำหนดให้มีการทบทวนนโยบายการให้สินเชื่อและวงเงินในการขายสินค้าของลูกค้าทั้งหมด พร้อมทั้งพิจารณาความเสี่ยงจากการให้สินเชื่ออย่างสม่ำเสมอ ประกอบกับลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ค้าแก๊สและน้ำมันระดับโลกที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ทำให้ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน บริษัทยังไม่พบปัญหาในเรื่องการผิดนัดชำระหนี้จากลูกค้า

3.7 ความเสี่ยงจากอุทกภัย

บริษัทตระหนักว่าสถานการณ์อุทกภัยสามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เช่น เหตุการณ์วิกฤตมหาอุทกภัย 2554 บริษัทซึ่งมีที่ตั้งของโรงงานและสำนักงานอยู่ในเขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร มีความเสี่ยงเรื่องอุทกภัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการผลิตที่อาจจะหยุดชะงักหรือเป็นอุปสรรคในเส้นทางคมนาคมระหว่างทางจัดส่งสินค้า ทำให้จัดส่งสินค้าล่าช้า บริษัทเล็งเห็นถึงความท้าทายในเรื่องนี้ จึงได้ดำเนินการวางแผนรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบและความเสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วมในปี 2554 ที่ผ่านมา แต่บริษัทได้มีการเตรียมแผนป้องกันน้ำท่วมทั้งในระยะสั้นและจัดทำแผนระยะยาวเพื่อตอบสนองต่อสถานการณ์ดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น โดยการติดตามข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ การเฝ้าระวังระดับน้ำในคลองรอบๆบริเวณโรงงาน การบำรุงรักษาและตรวจสอบสภาพของอุปกรณ์ป้องกันน้ำท่วมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน พร้อมทั้งจัดหาอุปกรณ์ให้เพียงพอต่อสถานการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ประเมินผลกระทบจากแผนการรับมือเรื่องอุทกภัยของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด ตลอดจนจัดซื้อแผนประกันภัยที่เหมาะสมเพื่อบรรเทาภาระความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น

3.8 ความเสี่ยงเกี่ยวกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากนโยบายของรัฐบาลในการกำหนดมาตรการปกป้องจากการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศ (Anti-Dumping)

เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบหลักและเป็นต้นทุนที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตถังแก๊สของบริษัท บริษัทจึงสั่งซื้อเหล็กส่วนใหญ่จากต่างประเทศ เนื่องจากต้นทุนนำเข้าเหล็กสุทธิแล้วต่ำกว่าต้นทุนของเหล็กที่สั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ ซึ่งการนำเข้าเหล็กนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้นอกเหนือจากข้อเสียและคุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐานของบริษัท อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปลายปี 2555 ที่ผ่านมา รัฐบาลเห็นชอบให้ใช้มาตรการปกป้องชั่วคราว (Safeguard) แก่สินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนซึ่งเป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเดียวกับที่บริษัทใช้ผลิตสินค้า เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย โดยจัดเก็บภาษีในอัตราเพิ่มเติม ทำให้บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้น

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากยอดขายส่วนใหญ่เป็นการส่งออก ทำให้บริษัทสามารถขอคืนภาษีที่จัดเก็บเพิ่มเติมดังกล่าวได้ คงเหลือแต่ภาระต้นทุนทางการเงินและวงเงินทุนหมุนเวียนที่จะต้องใช้อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายที่จะติดตามขอคืนภาษีให้เร็วที่สุด เพื่อลดภาระค่าธรรมเนียมธนาคารจากการค้าประกันตามมาตรการป้องกันดังกล่าว อีกทั้งยังพิจารณาขอเพิ่มวงเงินที่เพียงพอและต่อรองลดอัตราค่าธรรมเนียมกับธนาคารอย่างสม่ำเสมอ บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบมากนัก

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	อายุการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี ณ.วันที่ 31 ธ.ค.58 (ล้านบาท)
1	ที่ดินและส่วน ปรับปรุงที่ดิน	ตั้งอยู่เลขที่ 92 ซอยเทียนทะเล 7 (แยก4) ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขต บางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร โดยแบ่งเป็น 1. ที่ดินเนื้อที่รวม 13-2-32 ไร่ ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน 1 และ 2 และสำนักงาน ของบริษัทในปัจจุบัน 2. ที่ดินเนื้อที่รวม 15-1-57.9 ไร่ ปัจจุบันเป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน 3 รวมที่ดินทั้งสองแปลงมีเนื้อที่รวม 28-3-89.9 ไร่	10 ปี (เฉพาะส่วน ปรับปรุงที่ดิน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	162.28
2	ที่ดิน	ที่ดิน เนื้อที่ 10-3-4.3 ไร่ ตั้งอยู่ที่ซอยเทียนทะเล 7 (แยก4) ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นที่ดินที่ติดกับที่ดินของบริษัท	-	ที่ดินเช่า	-
3	อาคารและส่วน ปรับปรุงอาคาร	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: มีขนาด 24.4*144*10.8 เมตร	20-40 ปี	บริษัทเป็นเจ้าของ	196.96
4	เครื่องจักรและ อุปกรณ์	อายุการใช้งานของเครื่องจักรตามที่ได้มีการประเมินใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2541 ประมาณ 20 ปี ทรัพย์สินส่วนใหญ่จัดหามาในปี 2536 ถึงปัจจุบัน สรุประยะเวลาที่ใช้ งานมาแล้วประมาณ 1-21 ปี	5-20 ปี	บริษัทเป็นเจ้าของ	325.20

4.2 สัญญาเช่าที่ดิน

ที่ดินในรายการที่ 2 นั้น เป็นที่ดินที่ติดกับที่ดินของบริษัท โดยบริษัทเช่าที่ดินดังกล่าวจากผู้บริหารและผู้ถือหุ้นท่านหนึ่งของบริษัท เพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการจัดเก็บวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของบริษัท เนื่องจากพื้นที่ภายในบริษัทมีไม่เพียงพอ (รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับสัญญาเช่าโปรดดูในข้อ 12 “รายการระหว่างกัน” ข้อย่อย 12.1.2)

4.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ.วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนสรุปได้ดังนี้

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	เนื้อที่ (ไร่)	มูลค่ายุติธรรม ณ.วันที่ 31 ธ.ค.58 (ล้านบาท)
1	ที่ดิน	ตำบลบางนา อำเภอพระโขนง กรุงเทพมหานคร	1-0-20	25.20
2	ที่ดินพร้อมอาคารทาวเฮาส์	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	0-0-29	3.50
3	ที่ดิน	อำเภอแม่สรวย จังหวัดเชียงราย	3-0-7	1.60
4	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดินของ โรงงานที่หยุดดำเนินงาน (ลำพูน)	ตั้งอยู่เลขที่ 290 หมู่ 3 ถนนสายลำปาง-เชียงใหม่ ตำบลทาสบเส้า อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน	11-2-87	11.42
รวมทั้งสิ้น				41.72

บริษัทมีนโยบายประเมินมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนทุกๆ 3 ปี ในปี 2558 บริษัทได้ว่าจ้างผู้ประเมินราคาอิสระทำการประเมินมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดของอสังหาริมทรัพย์ข้างเคียง ซึ่งบริษัทได้ปรับปรุงมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นมูลค่ายุติธรรม พร้อมทั้งบันทึกการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จแล้ว

4.4 ภาระผูกพันของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้างรวมถึงเครื่องจักรส่วนหนึ่ง และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ยกเว้นที่ดินที่จังหวัดเชียงราย ได้ถูกจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมให้แก่ธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง วงเงินรวมประมาณ 1,750 ล้านบาท (2557: 1,750 ล้านบาท)

4.5 เครื่องหมายการค้าของบริษัท

รูปแบบ	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า	เลขทะเบียน/ประเทศที่ จดทะเบียน
เครื่องหมายการค้า SMPC 	บมจ สหมิตรธังแก๊ส	ธังแก๊ส	(ก) 80482/ประเทศไทย

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

โปรดดูข้อ 2 “ลักษณะการประกอบธุรกิจ” ข้อย่อย 2.3.3 “ข้อพิพาทเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม”

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

-ไม่มี-

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

-ไม่มี-

5.4 คดีที่กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่เป็นคู่ความกับบริษัท

โปรดดูข้อ 3 “ปัจจัยความเสี่ยง” ข้อย่อย 3.1 และข้อ 12 “รายการระหว่างกัน” ข้อย่อย 12.1.1

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปสำหรับนักลงทุน

ชื่อบริษัท	บริษัท สหมิตรถังแก๊ส จำกัด (มหาชน) SAHAMITR PRESSURE CONTAINER PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	SMPC
เลขทะเบียนบริษัท	0-10-7-537-00160-9
ประเภทของธุรกิจ	ผลิตถังแก๊สปิโตรเลียมเหลว และถังทนความดันต่ำแบบต่างๆ
เว็บไซต์	http://www.smpcplc.com หรือ http://www.smpc.co.th
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และโรงงาน	92 ซ.เทียนทะเล 7 แยก 4 ถ.บางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงสามเฒ่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150 92 Soi Thientalay 7 (4th Intersection), Bangkhunthien-Chaitale Rd., Samaedam, Bangkhunthien, Bangkok 10150
ทุนจดทะเบียน	536,405,305 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 536,405,305 หุ้น (ปี 2557: 468,449,160 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 46,844,916 หุ้น)
ทุนที่ออกและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว	526,996,513 บาท (ปี 2557: 468,449,160 บาท)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (PAR)	1 บาท/หุ้น (ปี 2557: 10 บาท / หุ้น)
หุ้นบุริมสิทธิ	ไม่มี
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของนิติ บุคคลนั้น	ไม่มี

ติดต่อ

สำนักงานใหญ่

โทรศัพท์ (TELEPHONE) (02) 895-4139-54

โทรสาร (FAX) (02) 416-5534

E-mail info@smpcplc.com

นักลงทุนสัมพันธ์

นางสาวกัญญา วิภาณูรัตน์ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินและเลขานุการบริษัท

โทรศัพท์ (TELEPHONE) (02) 895-4139-54

E-mail ir@smpcplc.com

6.2 บุคคลอ้างอิง

(ก) นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : (02) 009-9000 โทรสาร : (02) 009-9991

(ข) ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

ไม่มี

(ค) ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

นายสมคิด เตียตระกูล ทะเบียนเลขที่ 2785 หรือ นางสุมาลี โชคดีอนันต์ ทะเบียนเลขที่ 3322 หรือ

นายธีรศักดิ์ จิวศรีสกุล ทะเบียนเลขที่ 6624

บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด

ชั้น 18 แคปปิตอลทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส เลขที่ 87/1 ถนนวิทญ์ กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ : (02) 205-8222 โทรสาร : (02) 654-3339

(ง) ผู้ตรวจสอบภายใน

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

267/1 ถนนประชาราษฎร์สาย 1 เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

โทรศัพท์ : (02) 587-8080 โทรสาร : (02) 586-0301

- (จ) ที่ปรึกษาทางกฎหมาย
- 1) CSBC Law Offices
90/37 อาคารสารธาณีนี ชั้น 14 ถนนสาทรเหนือ สยาม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์ : (02) 233-6660-3 โทรสาร : (02) 233-6664
- 2) สำนักงานกฎหมายเทพ
1193 อาคารเอ็กซีที ชั้น 11 ห้อง 1106-1108 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน
เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : (02) 278-1679-84 โทรสาร : (02) 271-2367
- (ฉ) ที่ปรึกษาด้านงานนักลงทุนสัมพันธ์
- บริษัท ออนไลน์ แอสเซ็ท จำกัด (IR Plus)
466 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์ : (02)-541-4011 ต่อ 612 โทรสาร: 02-541-4011
- (ช) ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ
ไม่มี