

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) “บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมการผลิตดั่งแก๊สของโลกอย่างยั่งยืน”

พันธกิจ (Mission)

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

หมายเหตุ วิสัยทัศน์และพันธกิจได้รับการทบทวนครั้งล่าสุดในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2560 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2560

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2524	เริ่มก่อตั้งบริษัท ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 6.4 ล้านบาท โดยกลุ่มตระกูล “เอกะฮิดานนท์” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตดั่งแก๊สปีโตรเลียมเหลวจำหน่ายภายในและต่างประเทศ โดยมีสำนักงานและโรงงานแห่งแรกอยู่ที่เขตบางมด กรุงเทพมหานคร ด้วยกำลังการผลิตเริ่มต้นที่ 60,000 ใบ/ปี
ปี 2528	ผลิตภัณฑ์ดั่งแก๊สปีโตรเลียมเหลวของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (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	บริษัทได้ย้ายเครื่องจักรทั้งหมดจากโรงงานลำพูนมารวมกันที่สถานที่โรงงานปัจจุบันเพื่อเพิ่มผลผลิตรองรับการขยายตัวของตลาดและเพื่อเป็นการใช้ทรัพย์สินให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตประมาณ 5 ล้านใบต่อปี
ปี 2547	จากการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000
ปี 2552	บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008
ปี 2553	บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มอก. 370-2552 สำหรับถังแก๊สปีโตรเลียมเหลวสำหรับรถยนต์รูปทรงแคปซูล (Cylindrical) และรูปทรงยางรถยนต์ (Toroidal) เป็นรายแรกของประเทศไทย
ปี 2555	ออกผลิตภัณฑ์ใหม่คือถังสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทได้สร้างโรงงานที่ 3 เสร็จสมบูรณ์แล้วในช่วงปลายปี 2556 ทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจาก 5 ล้านใบต่อปี เป็นประมาณ 5.5 ล้านใบต่อปี ในปี 2557 - หลักทรัพย์ของบริษัทได้รับการอนุมัติให้กลับเข้าซื้อ-ขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556 - บริษัทได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ชนิดคือ <ol style="list-style-type: none"> 1) ถัง 1 ปอนด์ ได้รับรองตามมาตรฐานของประเทศสหรัฐอเมริกา (DOT) ซึ่งเป็นถังแก๊สกระป๋องแบบเดิมได้เพื่อทดแทนถังแก๊สกระป๋องแบบใช้แล้วทิ้ง 2) ถังน้ำหนักเบา (Light Weight Cylinder) ได้รับรองมาตรฐานของกลุ่มสหภาพยุโรป (EN14140) เป็นโรงงานแห่งแรกในเอเชียและเป็นโรงงานที่ 3 ของโลก ซึ่งเป็นถังแก๊สทำจากเหล็กชนิดพิเศษ มีน้ำหนักเบา และคุณสมบัติความคงทนเทียบเท่าถังเหล็กทั่วไป
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> - กำลังการผลิตเพิ่มเป็น 5.5 ล้านใบต่อปี - บริษัทได้ลงทุนเพิ่มเติมในส่วนสำเร็จรูปของโรงงาน 3 และลงทุนต่อเติมอาคารโรงงาน และปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักรโรงงาน 1 และ โรงงาน 2 ให้ดีขึ้น ซึ่งการก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์พร้อมใช้งานในปี 2558
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> - กำลังการผลิตเพิ่มเป็น 6.2 ล้านใบ/ปี - บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้างส่วนต่อเติมเพื่อขยายโรงงาน และปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักร คาดว่าแล้วเสร็จจะมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นประมาณ 10% - บริษัทได้รับรางวัลดีเด่น และรางวัลยอดเยี่ยมประเภทบริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงาน ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดระหว่าง 3,000-10,000 ล้านบาท ในการประกาศผลรางวัล Set Awards 2015
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับรางวัลบริษัทที่มีการดำเนินงานโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2559 จากสถาบันไทยพัฒนาฯ - เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2559 บริษัทได้รับการรับรองฐานะสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Anti corruption) - ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ถัง 420 ปอนด์ ซึ่งเป็นถังขนาดใหญ่ที่สุดของถังแก๊สประเภทที่สามารถเคลื่อนย้ายได้

ปี 2559 (ต่อ)	- บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้างส่วนต่อเติมเพื่อขยายโรงงาน เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักร และเพิ่มกำลังการผลิต โดยจะทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น 1 ล้านใบ/ปี จากเดิม 6.2 ล้านใบ/ปี เป็น 7.2 ล้านใบ/ปีในปี 2560
ปี 2560	<p>- ผลจากการค้นคว้าและวิจัยร่วมกับลูกค้าในสหรัฐอเมริกา ผลิตภัณฑ์ถังกระป๋องแบบเติมได้ขนาดบรรจุ 1.05 ปอนด์ (Refillable Propane Cylinder) ภายใต้ชื่อ “Flame King” ได้รับรางวัลได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Environmental Excellence Award of 2016 จาก California Manufacturers and Technology Association ● Outdoor Room Equipment of 2017 และ Best in Show Outdoor Room Product of 2017 จาก Hearth & Home Magazine ● Green Arrow Award of 2016 for System and Design Innovation จาก California Product Stewardship Council <p>- ได้รับรางวัลบริษัทที่มีการดำเนินงานโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2560 จากสถาบันไทยพัฒนาฯ โดยได้รับรางวัลติดต่อกันเป็นปีที่ 2</p> <p>- ได้รับรางวัลดีเด่น และรางวัลยอดเยี่ยมประเภทบริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงาน ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดระหว่าง 3,000-10,000 ล้านบาท ในการประกาศผลรางวัล Set Awards 2017 และได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัลผู้บริหารสูงสุดยอดเยี่ยม (Best CEO Award)</p> <p>- ได้รับการรับรอง ISO 14001:2015 เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 จาก BUREAU VERITAS</p> <p>- ปรับปรุงประสิทธิภาพโรงงาน และเพิ่มเครื่องจักรบางส่วน ทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้น 1 ล้านใบ/ปี จาก 7.2 ล้านใบ/ปี เป็น 8.2 ล้านใบ/ปี ตั้งแต่สิ้นงวดไตรมาส 2/2560</p>

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	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 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
ปี 2557	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2557 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท (มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 35 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายปันผลดังกล่าว เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2558 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 มีมติดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> 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 ล้านบาท (67.96 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญจำนวน 58.56 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 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2558 โดยแบ่งการจ่ายเป็น 2 ประเภท คือ <ul style="list-style-type: none"> - จ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 0.15 บาท/หุ้น จำนวนเงินรวม 70.26 ล้านบาท - จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทในอัตรา 8 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล คิดเป็นจำนวนเงินรวม 58.54 ล้านบาท สำหรับเศษของหุ้นจ่ายด้วยเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.125 บาท

ปี 2558 (ต่อ)	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2558 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2558 ในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท จำนวนเงินรวม 63.23 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2558
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี มีมติให้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสำหรับการดำเนินงานประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ในอัตราหุ้นละ 0.44 บาท ซึ่งได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึง 30 มิถุนายน 2558 ในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท เมื่อวันที่ 4 กันยายน 2558 บริษัทมีเงินปันผลจ่ายคงเหลือสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2558 ในอัตราหุ้นละ 0.32 บาท โดยคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 169 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559 ซึ่งเป็นวันครบกำหนดเป็นปีแรก ที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญที่ออกใหม่ของบริษัทตามโครงการ ESOP ในราคา 5.80 บาทต่อหุ้น ซึ่งในปีนี้มีผู้ใช้สิทธิทั้งสิ้น 2,130,595 หน่วย คิดเป็นหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้น 2,130,595 หุ้น บริษัทได้รับชำระค่าหุ้นและส่วนเกินมูลค่าหุ้นเพิ่มขึ้น 2.13 ล้านบาท และ 12.23 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2559 ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติเห็นชอบอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรจากการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท สำหรับหุ้นจำนวน 529,127,108 หุ้น รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 159 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2559
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2560 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี มีมติให้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสำหรับการดำเนินงานประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในอัตราหุ้นละ 0.64 บาท ซึ่งได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึง 30 มิถุนายน 2559 ในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 159 ล้านบาท เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2559 บริษัทมีเงินปันผลจ่ายคงเหลือสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2559 ถึง 31 ธันวาคม 2559 ในอัตราหุ้นละ 0.34 บาท โดยคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 180 ล้านบาท โดยจ่ายเงินปันผลในวันที่ 28 เมษายน 2560 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2560 ซึ่งเป็นปีที่ 2 ที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญที่ออกใหม่ของบริษัทตามโครงการ ESOP ในราคา 5.80 บาทต่อหุ้น ซึ่งในปีนี้มีผู้ใช้สิทธิทั้งสิ้น 2,860,335 หน่วย คิดเป็นหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้น 2,860,335 หุ้น โดยบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 3/2560 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติเห็นชอบอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรจากการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2560 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท สำหรับหุ้นจำนวน

ปี 2560 (ต่อ)	531,987,443 หุ้น รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 133 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2560
---------------	--

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

แบ่งตามลักษณะและวัตถุประสงค์การใช้งาน ได้ดังนี้

1. ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับหุงต้ม (LPG Cylinder) แบ่งออกเป็น

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

ประกอบด้วยส่วนหัวและส่วนก้น แต่ละส่วนทำด้วยเหล็กกล้าขึ้นเดียว เมื่อนำมาเชื่อมประกอบเข้าด้วยกันแล้ว จะมีรอยเชื่อมตามแนวเส้นรอบวงได้ 1 รอย

1.2. ถังสามส่วน ขนาดบรรจุตั้งแต่ 18 - 190 กก. (ปริมาตรน้ำ 43 - 450 ลิตร)

ประกอบด้วยส่วนหัว ส่วนก้น เช่นเดียวกันกับถังสองส่วน และส่วนกลางจะเป็นรูปทรงกระบอกเชื่อมประกอบกันเป็นถัง สำหรับส่วนกลางทำด้วยเหล็กแผ่นม้วนมีรอยเชื่อมได้ 1 รอย เป็นเส้นตรงขนานไปกับแนวแกนของถัง การประกอบถังสามส่วนจะทำให้ได้ถังที่มีปริมาตรมากตามต้องการ

ผลิตภัณฑ์ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวของบริษัทผลิตจากเหล็กกล้าคุณภาพดี มีความแข็งแรงทนทาน และมีความหนาแตกต่างกันตามแบบที่แต่ละประเทศกำหนด ในขณะที่เดียวกันบริษัทยังให้ความสำคัญกับการวิจัย คิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้มีผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง เช่น ในปี 2556 บริษัทได้พัฒนาถังน้ำหนักเบา (Light-Weighted Cylinder) ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) โดยบริษัทเป็นโรงงานแห่งแรกในเอเชียและเป็นโรงงานแห่งที่ 3 ของโลกที่ได้รับการรับรองในการผลิตถังชนิดนี้ ถังน้ำหนักเบาต้องใช้ความเชี่ยวชาญพิเศษในกระบวนการผลิต เนื่องจากผลิตจากเหล็กชนิดพิเศษ มีความหนาน้อยกว่าเหล็กปกติ แต่ความคงทนแข็งแรงเทียบเท่าเหล็กปกติ จึงทำให้ถังมีน้ำหนักเบากว่าปกติถึง 40% จึงเหมาะแก่การเคลื่อนย้าย ขนส่ง และในปีเดียวกันบริษัทยังออกผลิตภัณฑ์ถังแก๊สกระป๋องแบบเดิมได้ ขนาดบรรจุ 1.05 ปอนด์ ซึ่งเป็นถังที่ร่วมกันคิดค้นวิจัยกับลูกค้าในสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ในปี 2559 ที่ผ่านมา บริษัทได้ออกผลิตภัณฑ์ถังขนาดใหญ่ 420 ปอนด์ (ขนาดบรรจุไม่เกิน 450 ลิตร) ซึ่งเป็นถังขนาดใหญ่ที่สุดที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ ถึงประเภทนี้ทำให้ประชาชนที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกล สามารถเข้าถึงการใช้แก๊สได้มากขึ้น และยังใช้ในอุตสาหกรรม ซึ่งช่วยเพิ่มความปลอดภัยจากการใช้ทดแทนการจัดเก็บถังขนาดเล็กหลายใบ ลดพื้นที่การจัดเก็บ และลดค่าดูแลรักษาอุปกรณ์ให้แก่ผู้ใช้อีกด้วย

2. ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับรถยนต์ แบ่งออกเป็น

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

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

2.2.1 แบบข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านใน

ประกอบด้วยส่วนที่เป็นโคมส่วนบนและล่าง มีรอยเชื่อมประกอบตามแนวรอบวงมากกว่า 1 รอย ข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านในของถัง

2.2.2 แบบข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านนอก

ประกอบด้วยส่วนที่เป็นโคมส่วนบนและล่าง มีรอยเชื่อมประกอบตามแนวรอบวงมากกว่า 1 รอย ข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์ประกอบอยู่ด้านวงนอกของถัง

3. ถึงทนความดันต่ำอื่นๆ ส่วนใหญ่ใช้ในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรม และกลุ่มลูกค้าเฉพาะทาง เช่น ถังสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์ ถังเมททิลโบรมาด์ ถังสำหรับบรรจุสารทำความเย็น ถังคลอรีน/แอมโมเนีย ถังแก๊สสำหรับรถยนต์ และถังเปลี่ยนน้ำมันเครื่อง 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	<ul style="list-style-type: none"> ● มาตรฐานสากล (ISO)
ทวีปอเมริกา	<ul style="list-style-type: none"> ● มาตรฐานประเทศสหรัฐอเมริกา (DOT) ● มาตรฐานประเทศแคนาดา (TC) ● มาตรฐานประเทศเวเนซุเอลา (MPETRO) ● มาตรฐานประเทศเปรู (TIPO)
ทวีปเอเชีย	<ul style="list-style-type: none"> ● มาตรฐานประเทศสิงคโปร์ (SS) ● มาตรฐานประเทศอินโดนีเซีย (SNI) ● มาตรฐานประเทศไต้หวัน (NFA) ● มาตรฐานประเทศฟิลิปปินส์ (PNS) ● มาตรฐานประเทศอิสราเอล (SI) ● มาตรฐานประเทศศรีลังกา (SLS) ● มาตรฐานประเทศเกาหลี (KSB) ● มาตรฐานประเทศฟิลิปปินส์ (PS)
ทวีปออสเตรเลีย	<ul style="list-style-type: none"> ● มาตรฐานประเทศออสเตรเลีย (AS)

ทวีป	มาตรฐาน
ทวีปยุโรป	<ul style="list-style-type: none"> มาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) มาตรฐานประเทศอังกฤษ (BS) มาตรฐานตามระเบียบของสหภาพยุโรป (TPED)
ทวีปแอฟริกา	<ul style="list-style-type: none"> มาตรฐานประเทศเคนย่า (KSISO) มาตรฐานประเทศคาเมรูน (NC) มาตรฐานประเทศแอฟริกาใต้ (SABS) มาตรฐานประเทศไนจีเรีย (NIS)

โครงสร้างรายได้

บริษัทมีสายผลิตภัณฑ์ คือ ถังทกความดันต่ำขนาดต่างๆกันตั้งแต่ 0.45 – 190 กก. (0.9 – 450 ลิตร) โครงสร้างของรายได้แบ่งตามภูมิศาสตร์ได้ดังนี้

ประเภท	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ตลาดในประเทศ	168.24	6	193.47	6	239.98	6
ตลาดต่างประเทศ	2,657.64	94	3,275.53	94	4,086.82	94
รวม	2,825.88	100	3,469.00	100	4,326.80	100

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีรายได้จากลูกค้าหลักซึ่งเป็นเอกชนรายหนึ่ง จำนวนเงินรวม 663 ล้านบาท

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก อันได้แก่ บริษัทผู้ค้าน้ำมันทั้งในระดับประเทศและระดับโลก และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ และลูกค้าซึ่งนำเข้าถังแก๊สเพื่อขายต่อให้กับผู้ค้าแก๊สรายย่อยในแต่ละประเทศ

ซึ่งสามารถแบ่งประเภทการขายส่วนใหญ่ได้ 2 แบบ คือ

1) การขายแบบเข้าร่วมประมูล ลูกค้าประจำ และลูกค้าที่ทำสัญญาซื้อ-ขายล่วงหน้าระยะยาว ปกติจะมีกำหนดระยะเวลาส่งสินค้าแน่นอน โดยเบื้องต้นลูกค้าจะมีการกำหนดคุณสมบัติเพื่อคัดกรองผู้ประกอบการที่จะเป็นคู่ค้า หรือเข้าร่วมประกวดราคา โดยพิจารณาจากศักยภาพและประสบการณ์ของผู้ผลิตเป็นสำคัญ

2) ลูกค้าหรือ ลูกค้าที่สั่งซื้อเป็นครั้งคราว โดยปกติจะเป็นลูกค้าใหม่ที่ติดต่อเข้ามาทางบริษัท หรือเป็นลูกค้าในพื้นที่ใหม่ที่ฝ่ายขายไปติดต่อเสนอราคา

2.2.2 ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมของภาวะตลาดในปีที่ผ่านมา

ตลาดภายในประเทศ

ตลาดแก๊สหุงต้มในประเทศส่วนใหญ่เป็นงานประมูล ขนาดถังแก๊สที่ใช้ในประเทศประกอบด้วยขนาด 4 ก.ก. 7 ก.ก. และ 15 ก.ก. สำหรับถังสองส่วน และ 48 ก.ก. สำหรับถังสามส่วน โดยถังสองส่วนขนาด 15 ก.ก. มีความต้องการใช้มากที่สุดเพราะเป็นขนาดที่ใช้ตามครัวเรือนทั่วไป ในปีนี้ตลาดแก๊สหุงต้มในประเทศมีอัตราการเติบโตใกล้เคียงกับปีก่อน

ตลาดแก๊สรถยนต์ใกล้เคียงกับปีก่อน เนื่องจากราคาน้ำมันยังทรงตัว ทำให้ลูกค้าต้องการถังรถยนต์ เพื่อทดแทนถังเดิมที่เสื่อมสภาพ

ตลาดอื่นๆ ได้แก่ ถังแอมโมเนีย ถังสำหรับบรรจุสารหล่อเย็น เป็นต้น มีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่องแต่ไม่ได้เติบโตมาก เนื่องจากเป็นตลาดสินค้าเฉพาะกลุ่ม

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

ตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศกำลังพัฒนายังคงเป็นตลาดที่มีความต้องการถังแก๊สเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ตามภาวะเศรษฐกิจและการเติบโตของประชากรโลก ซึ่งปัจจุบันกลุ่มประเทศเหล่านี้ยังมีอัตราการใช้แก๊สต่อประชากรในระดับที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ยุโรป และอเมริกา เนื่องจากความไม่พร้อมในด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนนซึ่งเป็นการคมนาคมหลักที่ใช้ขนถ่ายแก๊สจากท่าเรือไปที่คลังเก็บแก๊สและโรงบรรจุแก๊ส ใช้ในการขนส่งถังแก๊สที่บรรจุแล้วไปยังพื้นที่ต่างๆ ที่ห่างไกลออกไปยังมีไม่เพียงพอ ทำให้โรงบรรจุแก๊ส และคลังเก็บแก๊ส จึงจำกัดอยู่ในเฉพาะพื้นที่ที่มีโครงสร้างพื้นฐานที่ดี

อย่างไรก็ตามจากการติดตามข่าวสารทางด้านเศรษฐกิจและการลงทุนในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายพบว่า เพื่อรองรับเศรษฐกิจที่ขยายตัวอย่างมาก รัฐบาลได้ให้ความสำคัญต่อการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานของประเทศอย่างต่อเนื่องทุกปี นอกจากนี้ องค์การอิสระทั่วโลกที่รณรงค์เรื่องภาวะโลกร้อน (Global Warming) และสนับสนุนการใช้พลังงานที่ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม ได้ให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ประเทศกำลังพัฒนาที่ขาดแคลนพลังงาน ให้ใช้แก๊ส LPG แทนการใช้เชื้อเพลิงแบบดั้งเดิม และเข้มงวดเรื่องการห้ามตัดไม้เพื่อทำฟืน นโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งเอื้ออำนวยต่อการลงทุนของทางภาคเอกชนและเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้บริษัทผู้ค้าแก๊สและน้ำมันระดับโลกขยายการลงทุนในคลังเก็บแก๊ส โรงบรรจุแก๊ส และเรือบรรทุกแก๊สเพิ่มเติมไปยังประเทศกำลังพัฒนาดังกล่าว นอกจากนี้ปีนี้มีการลงทุนเพิ่มเติมในระดับโครงสร้างพื้นฐานอย่างมีนัยสำคัญในหลายประเทศ ซึ่งส่งผลโดยตรงต่ออุปสงค์ และอุปทานของตลาดทั้งในทวีปเอเชียและทวีปแอฟริกา โดยเฉพาะกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่ยังคงมีอัตราการบริโภค LPG ต่อประชากรน้อย บริษัทคาดว่าจะยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในหลายประเทศ ซึ่งส่งผลที่ดีต่อยอดขายที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอนาคตของบริษัท

ปัจจัยอื่นที่สำคัญที่ส่งผลต่อความต้องการใช้ถังแก๊ส คือ ประมาณ 2-3 ปีที่ผ่านมา ราคาแก๊ส LPG ซึ่งเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมลดลงตามราคาน้ำมันในตลาดโลกที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ประชาชนสามารถเข้าถึงการใช้แก๊สได้มากขึ้น ถึงแม้ว่าในปีนี้อุปสงค์แก๊ส LPG จะปรับเพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน แต่ความต้องการการใช้แก๊สก็มิได้ลดลง เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป กล่าวคือ การใช้แก๊สสะดวก สบายและปลอดภัยต่อสุขภาพมากกว่าการใช้พลังงานจากฟืนแบบดั้งเดิม ทำให้ยังคงมีความต้องการใช้แก๊ส

อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ นโยบายของรัฐบาลในประเทศต่างๆ เช่น บางประเทศในแถบเอเชียได้ รัฐบาลประกาศเปลี่ยนการใช้พลังงานในการหุงต้มจากแก๊สธรรมชาติ (NGV) ที่ส่งมากับท่อแก๊สซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาสูง เป็นแก๊ส LPG จากถังแก๊สซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาอุปกรณ์ที่ต่ำกว่ามาก ทำให้ความต้องการแก๊สจากประเทศในแถบดังกล่าวมีความต้องการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมาและคาดว่าจะสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องไปในอนาคต ซึ่งส่งผลดีต่อยอดขายของบริษัท กอปรกับภาครัฐในหลายประเทศมีนโยบายสนับสนุนและส่งเสริมให้ประชาชนใช้แก๊สเพิ่มขึ้น โดยการออกกฎหมายหรือดำเนินโครงการต่างๆ เพื่อเป็นการส่งเสริม และแก้ปัญหาการใช้ทรัพยากรให้เหมาะสม เช่น การแจกจ่ายถังแก๊สให้กับประชาชน หรือการชดเชยด้านราคาบางส่วน ซึ่งทำให้กลุ่มผู้บริโภคที่รายได้น้อยสามารถเข้าถึงแก๊ส LPG ได้มากขึ้น จึงส่งผลโดยตรงต่อการขยายตัวของตลาดแก๊สซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายแก๊ส LPG

นอกจากนี้ปัจจัยอื่นที่มีผลกระทบต่อสถานการณ์ตลาดของประเทศที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ เสถียรภาพทางการเมือง เนื่องจาก นักลงทุนส่วนใหญ่ เป็นบริษัทน้ำมันและผู้ค้าแก๊สระดับโลก ซึ่งเป็นบริษัทข้ามชาติ เช่น ประเทศจากกลุ่มสหภาพยุโรป ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยเหล่านี้ในบางช่วงเวลา จึงอาจส่งผลกระทบต่อกระแสการซื้อจากลูกค้า

อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงยึดแนวทางดำเนินการตามแผนกลยุทธ์เดิมที่ช่วยให้บริษัทบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทยังสามารถรักษฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ อีกทั้งยังเพิ่มความพยายามในการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ในภูมิภาคเดิมให้เพิ่มมากขึ้น โดยลูกค้าหลักยังคงเป็นลูกค้าในกลุ่มประเทศในแถบทวีป เอเชีย แอฟริกา อเมริกา ออสเตรเลีย และยุโรป

ลักษณะการจำหน่ายในตลาดต่างประเทศมีทั้งงานประมูล การขายตรง และขายผ่านบริษัทตัวแทน เนื่องจากผู้ค้าแก๊สในประเทศนั้นๆซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติต้องการมีบริษัทตัวแทนท้องถิ่นเพื่อติดต่อประสานงาน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทลดภาระทางเอกสารและง่ายต่อการวางแผนการจำหน่าย รวมทั้งการควบคุมสินค้าคงคลัง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors)

ปัจจัยที่ทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจด้วยความมั่นคงมายาวนานกว่า 37 ปีนั้น นับได้ว่าบริษัทมีจุดเด่นในเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. คุณภาพของสินค้าที่ผลิตได้ตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด มีคุณภาพดี ด้วยราคาที่สมเหตุสมผล พร้อมทั้งการจัดส่งตรงเวลา เนื่องจากความต้องการใช้แก๊สจะมีมากเป็นบางช่วงเวลาซึ่งแตกต่างกันในแต่ละประเทศ เช่น ช่วงฤดูหนาว หรือช่วงเทศกาลสำคัญต่างๆ การผลิตและจัดส่งที่ตรงเวลาของบริษัททำให้ลูกค้าไม่เสียโอกาสในการจำหน่ายแก๊สในช่วงเวลาดังกล่าว

2. ความยืดหยุ่นในการผลิตสินค้าได้หลากหลายประเภทและขนาด เนื่องจากกระบวนการผลิตของบริษัทเป็นกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทีเดียว (One-Stop Service) คือ สามารถผลิตได้ตั้งแต่ถังขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าทำให้ไม่ต้องสั่งซื้อกับผู้ผลิตหลายราย ดังนั้นบริษัทจึงเป็นผู้ผลิตรายแรกๆ ที่ลูกค้านึกถึง นอกจากนี้บริษัทได้ปรับปรุงประสิทธิภาพและเพิ่มเครื่องจักรอย่างต่อเนื่องเพื่อขยายกำลังการผลิต เพื่อรองรับความต้องการที่คาดว่าจะเติบโตขึ้นในอนาคตอย่างต่อเนื่อง

3. บริษัทได้ปรับปรุงกระบวนการผลิต พร้อมทั้งวิจัยและพัฒนากระบวนการผลิตโดยการคิดค้นและนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการผลิตอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้เพิ่มขึ้น การควบคุมคุณภาพให้ได้สม่ำเสมอ การบริหาร

ต้นทุนให้ต่ำลง การประหยัดพลังงานและลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานในภาคอุตสาหกรรมในอนาคต อีกทั้งคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม

4. บริษัทมีการติดตามและวัดระดับความพึงพอใจของลูกค้าหลังการขายอย่างต่อเนื่อง โดยนำข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นจากลูกค้ามาใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าให้มากขึ้น ทำให้กลุ่มลูกค้าเดิมยังให้ความไว้วางใจ และสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในระดับสากลทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้มากขึ้นด้วย

การแข่งขันในอุตสาหกรรม

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

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันรัฐบาลในหลายๆประเทศได้มีการรณรงค์และออกนโยบายซึ่งเอื้ออำนวยต่อการลงทุนของภาคเอกชน และเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค เช่น การลดอัตราภาษีนำเข้าดั่งแก๊ส โดยเฉพาะในประเทศที่กำลังพัฒนาซึ่งภาครัฐไม่สามารถรองรับอุปสงค์ที่เติบโตได้เพียงพอ จึงมีการสนับสนุนให้ภาคเอกชนเข้ามาประกอบการค้าแก๊ส ทำให้มีผู้ค้าแก๊สระดับท้องถิ่นรายใหม่เพิ่มมากขึ้น จึงเป็นโอกาสให้บริษัทเข้าไปเสนอขาย หรือผู้ค้าแก๊สติดต่อเข้ามาเพื่อสั่งซื้อดั่งแก๊สเพิ่มมากขึ้น

ส่วนการแข่งขันของตลาดภายในประเทศนั้น ในปัจจุบันมีโรงงานผลิตดั่งแก๊สในประเทศรายสำคัญที่สามารถผลิตดั่งแก๊สได้ตามมาตรฐานกระทรวงอุตสาหกรรมของประเทศไทยเพียง 4 โรงงาน โดยบริษัทเป็นผู้ผลิตในประเทศรายใหญ่ที่สุด ซึ่งมีกำลังการผลิตที่ 8.2 ล้านบิ/ปี

การคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่

ถึงแม้ว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมการผลิตดั่งแก๊สจะสูง แต่การเข้ามาของกลุ่มคู่แข่งรายใหม่นั้น เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากดั่งแก๊สเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยซึ่งต้องผลิตให้ได้ตามมาตรฐานตามที่แต่ละประเทศกำหนด ซึ่งการจะขอการรับรองตามมาตรฐานของแต่ละประเทศนั้น มีขั้นตอนและใช้เวลาในการดำเนินการค่อนข้างนาน นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ซึ่งเป็นบริษัทน้ำมันระดับโลกจะพิจารณาเรื่องชื่อเสียง และประสบการณ์ในธุรกิจควบคู่ไปกับการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นด้านมาตรฐานกำลังการผลิต ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินที่มั่นคง เพื่อให้แน่ใจว่าผู้ผลิตจะสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนดที่ตกลงไว้

อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ

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

สภาพการแข่งขันในอนาคต

สภาพการณ์ของตลาดโดยรวมคาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่องตามจำนวนประชากรและจำนวนครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นในภูมิภาคต่างๆ และเติบโตจากราคาน้ำมันปิโตรเลียมที่ลดลงในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ถึงแม้ว่าในปีนี้อาจจะเพิ่มขึ้นจากปีก่อน แต่พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปจากการได้เปลี่ยนจากการใช้ฟืนหรือถ่านมาใช้แก๊ส ซึ่งมีความสะดวกสบายมากกว่าเดิมทำให้ความต้องการใช้แก๊สยังมืออย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทคาดว่าจะยอดขายจะเติบโตมากขึ้นเมื่อการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และการก่อสร้างคลังจัดเก็บ และโรงบรรจุแก๊สในประเทศเหล่านั้นแล้วเสร็จ ดังเช่นปีที่การเติบโตของอุปสงค์และอุปทานที่เห็นได้ชัดเจนในแถบทวีปเอเชียและแอฟริกา ส่วนสภาพการณ์ของตลาดในประเทศคาดว่าจะใกล้เคียงกับปีก่อน นอกจากนี้การร่วมมือกันของสมาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ก็เป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้าและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคยังคงมีความต้องการสินค้าใหม่ๆ อยู่เสมอ ดังนั้นบริษัทจึงมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป โดยใช้ข้อมูลจากการสำรวจความต้องการของตลาด หรือการร่วมมือกันพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า ดังเช่นในปี 2556 บริษัทประสบความสำเร็จในการผลิตถังน้ำหนักเบา (Light weight Cylinder) เป็นรายแรกในเอเชีย และเป็นรายที่ 3 ของโลก ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN) แล้ว และออกผลิตภัณฑ์ถึง 1.05 ปอนด์ ซึ่งเป็นถังแก๊สกระป๋องแบบเดิมได้เพื่อทดแทนถังแก๊สกระป๋องแบบใช้แล้วทิ้ง เพื่อสนับสนุนการลดปัญหาขยะและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีลูกค้าสั่งเข้ามาต่อเนื่องสม่ำเสมอ และในปี 2560 นี้ถังแก๊สกระป๋อง 1.05 ปอนด์ยังได้รับรางวัลด้านนวัตกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สีเขียว (Green Product) ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ล่าสุดปี 2559 ที่ผ่านมา บริษัทได้ออกผลิตภัณฑ์ถึง 420 ปอนด์ ซึ่งเป็นถังบรรจุแก๊สแบบเคลื่อนย้ายได้ขนาดใหญ่ที่สุด ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีและคาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต

ด้วยกลยุทธ์ในการแข่งขัน ปรัชญาและนโยบายในการบริหารดังกล่าวข้างต้น บริษัทในฐานะที่เป็นผู้ผลิตดั่งแก๊สชั้นนำ ได้รับการคัดเลือกและเชิญเข้าประกวดราคาอยู่เสมอ ทำให้เชื่อมั่นได้ว่า บริษัทจะยังคงรักษาสถานะลูกค้าเดิม และสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง โดยเป้าหมายหลักในระยะสั้น คือการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ ได้เพิ่มขึ้น รวมถึงการขยายตลาดและฐานลูกค้าไปยังภูมิภาคใหม่เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

ในปี 2560 ยอดขายรวมเพิ่มขึ้น 24.7% จากความต้องการอย่างต่อเนื่องของลูกค้าในแถบทวีปเอเชีย และแอฟริกา และมีกำไรก่อนภาษีเงินได้ (EBT) จำนวน 657.49 ล้านบาท เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตต่อเนื่องอย่างยั่งยืน คณะผู้บริหารจึงได้วางกลยุทธ์และกำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาวดังนี้

เป้าหมายระยะสั้น (1-3 ปี)

- ผู้บริหารยังคงเน้นการพิจารณาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจโลกและติดตามความต้องการของตลาดอย่างใกล้ชิด
- คิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต เพื่อผลกำไรที่ดียิ่งขึ้น
- การริเริ่มบุกตลาดในภูมิภาคใหม่ที่กำลังจะทำได้ เพื่อเพิ่มฐานลูกค้า อันจะส่งผลถึงยอดขายและความสามารถในการทำกำไรให้สูงขึ้นต่อไป
- บริษัทยังคงมุ่งเน้นในการรักษาคุณภาพและมาตรฐานที่สูงกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ รวมถึงการจัดส่งที่ตรงเวลาเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเดิม
- บริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพโดยเพิ่มมาตรการในการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานในทุกขั้นตอนของการผลิตเพื่อลดส่วนสูญเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนในการผลิตให้สามารถแข่งขันในด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นในการขยายตลาดลูกค้ารายใหม่ได้
- การพัฒนาบุคลากร บริษัทตระหนักถึงคุณค่าของบุคลากรว่ามีผลต่อความก้าวหน้าและความสำเร็จในการปฏิบัติตามทิศทางที่ผู้บริหารได้ตั้งเป้าหมายไว้ ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรในสายงานต่างๆ โดยวางแผนการจัดการอบรมความรู้ความชำนาญตามสายงานและตามระดับพนักงาน การส่งเสริมกิจกรรมการเรียนรู้ และความรู้ที่เกื้อหนุนต่อการคิดค้น
- การดำเนินธุรกิจด้วยหลักจริยธรรม ค่านึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- ศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายการลงทุนทั้งในด้านภูมิศาสตร์ และ ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องเพื่อการพัฒนาเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมายระยะยาว (>3 ปี)

- ศึกษาเทคโนโลยีในการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มผลผลิต ประหยัดพลังงาน ลดส่วนสูญเสีย ลดต้นทุนที่ไม่จำเป็น และแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในอนาคต
- การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนบุคลากรที่มีความรู้และเชี่ยวชาญ ให้ใช้ความรู้ความสามารถในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งในส่วนของการปรับปรุงต่อผลิตภัณฑ์เดิม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีคุณภาพและความหลากหลายมากยิ่งขึ้น
- ปรับปรุงและพัฒนาทั้งในด้านวัตถุดิบ กระบวนการผลิต และผลิตภัณฑ์ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น

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 2558*	ปี 2559	ปี 2560**
กำลังการผลิต	ล้านใบ	6.2	6.2	7.7
อัตราการใช้กำลังการผลิต	%	74%	93%	89%

*ปี 2558 กำลังการผลิตของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 6.2 ล้านใบ/ปี จากการปรับปรุงอาคาร โรงงานและประสิทธิภาพเครื่องจักรในปี 2557

**ปี 2560 ครึ่งปีแรกของปีกำลังการผลิตของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 7.2 ล้านใบ/ปี และครึ่งปีหลังของปีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 8.2 ล้านใบ/ปี ทำให้ค่าเฉลี่ยของปีอยู่ที่ 7.7 ล้านใบ/ปี

(ข) นโยบายการผลิต

ดังที่กล่าวไว้ในข้อมูลสรุปของบริษัท ถึงทุนความดันต่ำของบริษัทแบ่งเป็น ดังที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า และดังที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของ “SMPC” ในส่วนดังที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า ซึ่งเป็นการขายส่วนใหญ่ของบริษัทนั้น เป็นดังที่ผลิตให้บริษัทผู้ค้าแก๊สและน้ำมันขนาดใหญ่ ซึ่งจะมีรูปแบบของถังแก๊สแตกต่างกันตามข้อมูลจำเพาะ ข้อกำหนดและการออกแบบของแต่ละบริษัท ทั้งนี้รวมถึงทุนความดันต่ำอื่นๆ ที่ใช้ในลูกค้าอุตสาหกรรม เช่น ถังคลอรีน และ ถังแอมโมเนีย เป็นต้น ดังนั้นในการผลิตดังกล่าวยังเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและแผนการส่งมอบสินค้าในแต่ละครั้ง

ส่วนดังที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของ “SMPC” ส่วนใหญ่ประกอบด้วยถังแก๊สรถยนต์ในประเทศ ซึ่งบริษัทจะสั่งผลิตให้สอดคล้องกับแผนการขายและปริมาณสินค้าคงเหลือขั้นต่ำที่กำหนดไว้ ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนในการจัดเก็บและลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัยหรือเสียหาย

(ค) การจัดหาวัตถุดิบ

ต้นทุนวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตคือ เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) ซึ่งสามารถจัดหาได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปีนี้สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ร้อยละ 39 : 61 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ความผันผวนของค่าเงินบาทและราคาเป็นสำคัญ แหล่งวัตถุดิบที่สำคัญในต่างประเทศ ได้แก่ จีน เกาหลี และญี่ปุ่น เป็นต้น

เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวและถังความดันต่ำของบริษัทสามารถจัดหาได้ทั่วไป บริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงวัตถุดิบจากที่ใดเป็นสำคัญ บริษัทจะพิจารณาสั่งซื้อจากผู้ขายที่ให้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด โดยจะต้องสอดคล้องกับแผนการผลิตของบริษัท จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจยังไม่เคยปรากฏเหตุการณ์การขาดแคลนวัตถุดิบ

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากกระบวนการผลิต และการดำเนินการของบริษัท

โปรดดูที่หัวข้อ “ความรับผิดชอบต่อสังคม” หัวข้อย่อย 10.4.1

2.3.3 ข้อพิพาทเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

เมื่อวันที่ 3 เม.ย. 58 บริษัทเจ้าของที่ดินด้านข้างบริษัทรายหนึ่ง เป็นโจทก์ยื่นฟ้องบริษัท พร้อมทั้งจำเลยรายอื่นรวม 5 ราย เรียกร้องค่าเสียหายเนื่องจากบริษัทดังกล่าวได้รับผลกระทบจากกระบวนการผลิตสินค้าภายในโรงงานของบริษัท เป็นส่วนของบริษัทจำนวน 130.94 ล้านบาท จากจำนวนทุนทรัพย์ 201.88 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 7.5% ต่อปี นับจากวันที่ 1 เม.ย. 58 จนกว่าจะชำระเสร็จ โดยศาลแพ่งได้สรุปคดีว่าเป็นคดีสิ่งแวดล้อมเมื่อวันที่ 30 มกราคม 2560 และต่อมาได้จำหน่ายคดีสำหรับจำเลยที่ 3 4 และ 5 ในส่วนของบริษัทยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล

เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2561 ทนายโจทก์ได้แถลงถึงผลการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญในฐานะคนกลางแล้วพบว่าระดับเสียงเป็นไปตามที่ตกลงร่วมกันแล้ว อย่างไรก็ตาม โจทก์ยังมีความประสงค์ให้มีการทำบันทึกข้อตกลงเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ดังนั้นศาลแพ่งจึงนัดเลื่อนการพิจารณาคดีไปในวันที่ 23 เมษายน 2561 อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าจะไม่มีผลเสียหายจากคดีดังกล่าว จึงไม่ได้บันทึกค่าเพื่อความเสียหายจากคดีฟ้องร้องในงบการเงิน

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มี

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การบริหารความเสี่ยง

เพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน คณะกรรมการบริษัทร่วมกับฝ่ายบริหารได้มีการจัดการและบริหารความเสี่ยงแบบบูรณาการ กล่าวคือร่วมกันในกระบวนการขั้นตอนตั้งแต่ต้น การวางแผนร่วมกัน การพัฒนายุทธศาสตร์ร่วม (common strategy) และการแบ่งบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ พร้อมกับการร่วมกันทำหน้าที่อย่างผสมกลมกลืน และยังสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของ COSO Enterprise Risk Management พร้อมทั้งพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีวัตถุประสงค์หลักให้บริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพและควบคุมความเสี่ยงอันเกิดจากภายในและภายนอกให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยฝ่ายบริหารได้ติดตามดำเนินการตามแผนงานจัดการความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ และรายงานผลให้คณะกรรมการบริหารรับทราบเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี เพื่อคณะกรรมการจะได้ร่วมกันพิจารณาความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นให้ครอบคลุมทั้งองค์กร หรือรายงานเมื่อมีเหตุการณ์บังเอิญที่สำคัญเพื่อที่คณะกรรมการบริษัทจะได้ประเมินและติดตามผลการบริหารจัดการความเสี่ยง พร้อมทั้งร่วมกันกับฝ่ายจัดการในการปรับปรุงแผนงานบรรเทาความเสี่ยงให้เป็นปัจจุบันเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นได้ทันเวลาต่อไป

3.1 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้ตามข้อพิพาททางกฎหมาย

ตามสัญญาการปรับโครงสร้างหนี้ที่บริษัทต้องชำระหนี้ค้ำประกันให้แก่บริษัท เหล็กสหมิตร จำกัด (บริษัทที่เกี่ยวข้อง) และผู้ค้ำประกันร่วมทั้ง 2 ราย ดังรายละเอียดในหัวข้อ “รายการระหว่างกัน” ข้อ 1.1.1 นั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2556 จึงมีมติให้บริษัทขึ้นฟ้องล้มละลายลูกหนี้บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน และฟ้องแพ่งผู้ค้ำประกันร่วม 2 ราย คือ นางสาว 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 และปิดคดีรวมระยะเวลาทั้งหมด 2 ปี 4 เดือน

2) คดีฟ้องแพ่งผู้ค้ำประกันร่วม 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 และศาลได้มีคำสั่งรับคำแก้ฎีกาและคำคัดค้านฯไว้เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2558 และเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2560 ที่ผ่านมา ศาลฎีกาพิพากษายืนตามคำพิพากษาศาลอุทธรณ์ คือ ให้บริษัทได้รับชำระหนี้เต็มจำนวนตามมูลฟ้อง

จากจำนวนทั้ง 2 ราย ปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนการสืบหาทรัพย์สินของจำนวนทั้ง 2 เพื่อการบังคับคดีและนำเงินมาชำระหนี้ให้แก่บริษัทต่อไป

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากมีความไม่แน่นอนอย่างมากในการเรียกชำระหนี้ดังกล่าวข้างต้นในอดีต บริษัทจึงตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนแล้วในงบการเงิน อย่างไรก็ตามหากการสืบทรัพย์สินของจำนวนและการดำเนินการบังคับคดีตามขั้นตอนทางกฎหมายสิ้นสุด บริษัทจะบันทึกทรัพย์สินที่ได้รับชำระหนี้ในส่วนงบรายได้และเปิดเผยในงบการเงินต่อไป

3.2 ความเสี่ยงที่จะต้องชำระค่าเสียหายจากข้อพิพาททางกฎหมายคดีสิ่งแวดล้อม

เมื่อวันที่ 3 เม.ย. 58 บริษัทเจ้าของที่ดินด้านข้างบริษัทรายหนึ่ง เป็นโจทก์ยื่นฟ้องบริษัท พร้อมทั้งจำเลยรายอื่นรวม 5 ราย เพื่อเรียกร้องค่าเสียหายเนื่องจากบริษัทดังกล่าวได้รับผลกระทบจากกระบวนการผลิตสินค้าภายในโรงงานของบริษัท เป็นจำนวนเงิน 130.94 ล้านบาท จากจำนวนทุนทรัพย์ 201.88 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 7.5% ต่อปี นับจากวันที่ 1 เม.ย. 58 จนกว่าจะชำระเสร็จ โดยศาลแพ่งได้สรุปคดีว่าเป็นคดีสิ่งแวดล้อมเมื่อวันที่ 30 มกราคม 2560 และต่อมาได้จำหน่ายคดีสำหรับจำนวนที่ 3 4 และ 5 ในส่วนของบริษัทยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทประกอบกิจการเป็นไปตามที่กำหนดโดยกฎหมายที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามบริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงโรงงานเพิ่มเติมให้ดีกว่ามาตรฐานตามที่โจทก์ประสงค์ ซึ่งเมื่อวันที่ 29 มกราคม 2561 ทนายโจทก์ได้แถลงถึงผลการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญในฐานะคนกลางแล้วพบว่าระดับเสียงเป็นไปตามที่ตกลงร่วมกันแล้ว อย่างไรก็ตามโจทก์ยังมีความประสงค์ให้มีการทำบันทึกข้อตกลงเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ดังนั้นศาลแพ่งจึงนัดเลื่อนการพิจารณาคดีไปในวันที่ 23 เมษายน 2561

3.3 ความเสี่ยงจากการจัดการของเสียจากกระบวนการผลิต และการเกิดคดีความด้านสิ่งแวดล้อมในอนาคต

บริษัทมีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตซึ่งอาจกระทบกับสิ่งแวดล้อม ได้แก่ กากอุตสาหกรรม, น้ำเสีย และเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต เป็นต้น หากไม่ได้รับการบริหารจัดการและตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ อาจเป็นความเสี่ยงที่นำไปสู่การเกิดคดีความด้านสิ่งแวดล้อมในอนาคตได้

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

นอกจากบริษัทได้จัดตั้งฝ่ายความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อมและพลังงาน ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมและจัดการด้านสิ่งแวดล้อมให้มีประสิทธิภาพอย่างสม่ำเสมอ และมีหน่วยงานฝ่ายบริหารระบบดำเนินการรวบรวมกฎหมายที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งติดตามสถานะในการดำเนินการ ในส่วนการกำจัดกากอุตสาหกรรมที่บริษัทไม่สามารถบำบัดหรือกำจัดได้เองในการผลิต บริษัทได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกที่มีใบอนุญาตรับรองเพื่อจัดการกับของเสียจากการผลิตโดยเฉพาะ เพื่อยืนยันเจตนาและความมุ่งมั่นในการพัฒนาและใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 ที่ผ่านมาบริษัทได้รับการรับรอง ISO 14001:2015 มาตรฐานการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม เป็นที่เรียบร้อยแล้ว (โปรดดูรายละเอียดที่หัวข้อ “ความรับผิดชอบต่อสังคม”)

3.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทในฐานะผู้ประกอบการส่งออกเป็นหลัก (ประมาณ 94% ของยอดขาย 3 ปีที่ผ่านมา) มีรายรับที่เป็นเงินตราต่างประเทศจากการทำธุรกรรมด้านการค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ยูโร และปอนด์สเตอร์ลิง ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัท

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ได้รับเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ และบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบหลัก คือ เหล็กแผ่นรีดร้อนและวัตถุดิบอื่นที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศมาในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเช่นกัน โดยในปี 2560 ที่ผ่านมามีบริษัทนำเข้าวัตถุดิบคิดเป็นประมาณ 61 % ของปริมาณความต้องการใช้วัตถุดิบทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงใช้วิธีป้องกันความเสี่ยงแบบ Natural Hedge ได้แก่ การนำรายได้จากการขายสินค้าที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมาจ่ายชำระค่าวัตถุดิบที่เป็นเงินสกุลเดียวกัน เพื่อลดผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน สำหรับรายได้จากการขายที่เป็นเงินสกุลอื่น ได้แก่ ยูโร และปอนด์สเตอร์ลิง ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนรวมกันไม่มาก ได้มีการติดตามดูแลอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด รวมถึงการพิจารณาปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องประกอบด้วย เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนการเงินรวมทั้งใช้เครื่องมือทางการเงินอื่น เช่น การซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น อีกทั้งยังมีการรายงานแนวโน้มและสถานการณ์อัตราแลกเปลี่ยนในที่ประชุมของคณะกรรมการบริหารเป็นประจำทุกเดือน

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัตถุดิบและความผันผวนของราคาเหล็ก

เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตดั่งแก๊สคิดเป็นประมาณ 50% ของต้นทุนรวม มีผู้ผลิตหลายรายทั่วโลก ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบ

ความผันผวนของราคาเหล็กส่งผลกระทบต่อตรงต่อราคาขาย ต้นทุน และกำไรของบริษัท โดยปกติของอุตสาหกรรม การกำหนดราคาขาย จะอ้างอิงจากดัชนีราคาเหล็กในตลาดโลก ซึ่งจะผันแปรตามภาวะเศรษฐกิจและต้นทุนราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถบรรลุปเป้าหมายการขายและกำไรตามประมาณการที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้สินค้าของบริษัทเป็นงานสั่งทำตามแบบที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งมีระยะเวลาผลิตจนกระทั่งลูกค้าได้รับสินค้า (Lead Time) ประมาณ 2-3 เดือน ทำให้ในบางช่วงราคาต้นทุนวัตถุดิบมีความแตกต่างจากราคาขายที่กำหนดไว้ บริษัทจึงต้องมีการวางแผนการผลิต การขาย และการบริหารสินค้าคงคลังที่ดีเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติของธุรกิจ

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

โดยปกติการสั่งซื้อเหล็กจะเป็นราคาในช่วงเวลาเดียวกับขณะเสนอราคาขายสินค้า เพื่อลดผลกระทบจากราคาผันผวนที่อาจเกิดขึ้น และเพื่อประสิทธิภาพในการบริหารการผลิต และการขาย บริษัทจะสั่งซื้อเหล็กบางขนาดที่ใช้เป็นประจำเพื่อสำรองเป็นสินค้าคงคลัง โดยพิจารณาปริมาณสั่งซื้อที่เหมาะสมจากแผนการขาย บวกกับการคาดการณ์ปริมาณความต้องการของลูกค้าโดยอาศัยข้อมูลการสั่งซื้อในอดีตและสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัทยังติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบในตลาดอย่างใกล้ชิด โดยอาศัยประสบการณ์ที่ยาวนานในอุตสาหกรรมเพื่อประกอบการคาดการณ์สถานะราคาเหล็กในตลาดก่อนการตัดสินใจสั่งซื้อ ก่อนการการสั่งซื้อทุกครั้งบริษัทเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายเหล็กหลายรายที่มีศักยภาพใกล้เคียงกันเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตามต้องการในราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด ซึ่งการบริหารจัดการข้างต้นยังช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันเวลา

เพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน ลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาวัตถุดิบ (Holding Cost) และค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อวัตถุดิบ (Reordering Cost) ด้วย

สำหรับการขายแบบสัญญาระยะยาว ซึ่งแบ่งเป็นการขายที่มีเงื่อนไขในสัญญาระบุให้บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนราคาขายให้เป็นไปตามราคาปัจจุบันของเหล็ก (Formula Price) ผลกระทบในเรื่องราคาเหล็กที่เปลี่ยนแปลงจะมีไม่มากนัก ส่วนการขายระยะยาวที่มีระยะเวลาการส่งต่อเนิ่นนานหลายเดือน มักเป็นคำสั่งซื้อขนาดใหญ่ บริษัทจะคิดต่อทำสัญญาตกลงซื้อขายเหล็กล่วงหน้ากับผู้ผลิตเหล็ก เพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ

นอกจากนี้ ฝ่ายจัดการได้ติดตามแนวโน้มราคาเหล็กเป็นประจำในการประชุมทุกเดือน เพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายและการซื้อวัตถุดิบได้ทันเวลา หรือบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น

3.6 ความเสี่ยงจากลูกค้ารายใหญ่

บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ที่มียอดขายคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 10 ของยอดขายรวม ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ในกลุ่มประเทศแถบเอเชียใต้ ซึ่ง 1-2 ปีที่ผ่านมาเป็นกลุ่มประเทศที่มีการเจริญเติบโตเป็นอย่างมาก เนื่องจากรัฐบาลได้ยุติการใช้เก็บค่าธรรมเนียมจากท่อส่งแก๊ส ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาสูง โดยเปลี่ยนมาเป็นถังแก๊ส ประกอบกับโรงบรรจุและจัดเก็บแก๊สได้สร้างเสร็จสมบูรณ์ ทำให้ลูกค้าในกลุ่มประเทศนี้มีความต้องการถังใหม่เป็นจำนวนมาก ซึ่งในปี 2560 นี้ บริษัทมีรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ทั้งสิ้น 663 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15 ของยอดขายรวม (ปี 2559 มีรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ทั้งสิ้น 485 ล้านบาท หรือร้อยละ 14 ของยอดขายรวม) ดังนั้น หากลูกค้ารายใหญ่ยกเลิกการซื้อหรือมีความต้องการถังแก๊สลดลง อาจมีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ หากไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นทดแทนได้

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายใหญ่ โดยได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดีจากคุณภาพสินค้าที่ดียิ่งสม่ำเสมอ การจัดส่งที่ตรงตามเวลาที่ลูกค้ากำหนดและราคาขายที่สมเหตุสมผล ทำให้ลูกค้าสามารถแข่งขันได้ในตลาด ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นและไว้วางใจบริษัทในฐานะผู้ผลิต และเพื่อเพิ่มความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า บริษัทได้จัดให้มีระบบการวัดความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่องและเน้นการให้บริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทมีแนวทางป้องกันความเสี่ยงโดยเน้นเพิ่มยอดขายในตลาดที่มีศักยภาพ ทั้งตลาดที่มีอยู่เดิมและตลาดใหม่ มีการกระจายสัดส่วนการขายไปยังภูมิภาคอื่นๆ เป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

3.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าทดแทน

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

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

จากการติดตามสถานการณ์ตลาดของถังทั้ง 2 ประเภทนี้ พบว่ายังไม่เป็นที่นิยมของตลาด เนื่องจากมีความลงทุน และอายุการใช้งานสั้นกว่าถังเหล็ก รวมถึงราคาขายที่สูงกว่าถังเหล็กมาก ดังนั้นความนิยมจึงจำกัดอยู่เพียงบางประเทศที่มีกฎหมายแรงงานในการจำกัดการยกของหนักเท่านั้น นอกจากนี้จากการที่นานาชาติดันตัวและบรรษัทให้ผลิต หรือใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทำให้เหล็ก

ยังคงเป็นวัตถุดิบที่เป็นที่นิยม เนื่องจากถังเหล็กสามารถนำมาซ่อมหรือรีไซเคิลได้ อันจะเป็นการประหยัดพลังงานและอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ดังนั้นในระยะสั้นบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าทดแทนถังเหล็กจะยังไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทมากนัก อย่างไรก็ตามเพื่อขยายฐานลูกค้าและตอบสนองความต้องการของตลาด ในปี 2556 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN Standard) ในการผลิตถังน้ำหนักเบา (Light-Weighted Cylinder) ที่มีคุณสมบัติเด่น คือ น้ำหนักเบาใกล้เคียงถัง Composite และทนทานเทียบเท่ากับถังเหล็กทั่วไป อีกทั้งราคายังถูกกว่าถัง Composite ซึ่งบริษัทคาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต นอกจากนี้จากการที่บริษัทอยู่ในธุรกิจอุตสาหกรรมดั่งแก๊สมาเป็นเวลานาน ทำให้มีพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นแหล่งข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในตลาด ดังนั้นบริษัทสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์รองรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ทันการ

3.8 ความเสี่ยงจากการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในประเทศ และการกีดกันจากประเทศผู้นำเข้าดั่งแก๊ส

ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นประเทศที่กำลังพัฒนา หรือเริ่มพัฒนา ซึ่งปัจจุบันมีอัตราการใช้แก๊สต่อจำนวนประชากรอยู่ในระดับต่ำมาก เนื่องจากเพิ่งเริ่มมีการลงทุนในด้าน โรงเก็บและบรรจุแก๊ส ผู้ผลิตในประเทศเหล่านั้นจึงเป็นบริษัทที่เพิ่งเริ่มต้นเข้ามาในธุรกิจการผลิตดั่งแก๊ส และยังไม่สามารถผลิตดั่งแก๊สได้ตามมาตรฐานที่กำหนดได้อย่างเพียงพอต่อความต้องการใช้แก๊สในประเทศเหล่านั้น ดังนั้นรัฐบาลของประเทศนั้นจึงสนับสนุนและเปิดโอกาสให้นำเข้าดั่งแก๊สเพื่อนำมาใช้ในประเทศ อย่างไรก็ตามหากผู้ผลิตท้องถิ่นสามารถพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตและเพิ่มกำลังการผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการใช้ในประเทศแล้ว อาจกระทบต่อยอดขายในอนาคตของบริษัท

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทติดตามข่าวสารสถานการณ์ตลาดอย่างสม่ำเสมอ และอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายการลงทุนไปในประเทศที่คาดว่าจะมีศักยภาพ นอกจากนี้บริษัทยังคงเน้นการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างสม่ำเสมอ

3.9 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

เนื่องจากกระบวนการผลิตของบริษัทเป็นกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ซึ่งเป็นข้อดีและจุดแข็งอย่างหนึ่งของบริษัท นั่นคือทำให้ไลน์การผลิตของบริษัทยืดหยุ่น สามารถผลิตถังได้หลากหลายประเภทและขนาด ซึ่งกระบวนการผลิตแบบกึ่งอัตโนมัติจำเป็นต้องใช้แรงงานเป็นส่วนหนึ่งของการผลิตในหลายขั้นตอน และในกระบวนการจัดส่งสินค้าก็จำเป็นต้องใช้แรงงานในการลำเลียงและบรรจุถังเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ ดังนั้นจำนวนแรงงาน ประสิทธิภาพและความชำนาญของแรงงาน จึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีการว่าจ้างบริษัทภายนอกเข้ามาดำเนินการจัดหาแรงงานให้แก่บริษัท เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการ เพิ่มความสะดวกรวดเร็วและลดภาระในการจัดหาแรงงานรายวัน โดยการดำเนินการดังกล่าวอยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัททั้งทางด้านคุณภาพงานและการปฏิบัติตามพนักงานให้ถูกต้องเป็นไปตามกฎหมาย ไม่เอารัดเอาเปรียบพนักงาน นอกจากนี้บริษัทมีระบบการจ่ายผลตอบแทนแก่แรงงานอย่างเหมาะสมตามความสามารถและความชำนาญของแรงงานและสามารถแข่งขันได้ อีกทั้งบริษัทมีนโยบายในการให้สวัสดิการพนักงานที่จูงใจ พร้อมทั้งจัดตั้งคณะกรรมการสวัสดิการฯ เพื่อเป็นตัวแทนของพนักงานในการติดต่อกับบริษัทถึงข้อเสนอแนะและสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดี โดยมุ่งหวังสนับสนุนให้พนักงานมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และบริษัทสามารถรักษาแรงงานที่มีฝีมือ

และประสบการณ์เอาไว้ได้ อย่างไรก็ตามเพื่อการควบคุมคุณภาพในระยะยาวและการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาแรงงาน บริษัทได้พัฒนาเทคโนโลยีในการผลิต โดยปรับเปลี่ยนเครื่องจักรบางส่วนให้เป็นแบบอัตโนมัติเพิ่มมากขึ้น

3.10 ความเสี่ยงการให้สินเชื่อทางการค้า

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ชำระล่าช้า หรือผิดนัดชำระ ทำให้อาจเสียผลประโยชน์ได้

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

โดยปกติบริษัทมีนโยบายทางการเงินในด้านการขาย โดยการให้เปิด L/C หรือชำระเงินมัดจำล่วงหน้าบางส่วนหรือทั้งจำนวนก่อนการจัดส่งสินค้า บริษัทมีการพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อ (Credit Limit) ที่เหมาะสม และกำหนดอำนาจอนุมัติที่ชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทยังกำหนดให้มีกรทบทวนนโยบายการให้สินเชื่อและวงเงินสินเชื่อของลูกค้าทั้งหมด พร้อมทั้งพิจารณาความเสี่ยงจากการให้สินเชื่ออย่างสม่ำเสมอทุกปี โดยพิจารณาจากงบการเงินของลูกค้าเพื่อประเมินความน่าเชื่อถือในฐานะทางการเงิน อย่างไรก็ตามลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ค้าแก๊สและน้ำมันระดับโลกที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ทำให้ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน บริษัทยังไม่พบปัญหาในเรื่องการผิดนัดชำระหนี้จากลูกค้า

3.11 ความเสี่ยงจากการขาดผู้สืบทอดตำแหน่งผู้บริหารสำคัญ

บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดผู้สืบทอดตำแหน่งผู้บริหารสำคัญ ซึ่งอาจทำให้กระทบกับการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง อันจะนำไปสู่ผลประโยชน์ที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายและการพัฒนาหรือการเติบโตทางธุรกิจอาจมีการชะลอตัว

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงผลกระทบที่สำคัญจากปัญหาดังกล่าว จึงได้สร้างโครงสร้างอำนาจดำเนินการตามลำดับชั้น มีการจัดอบรมให้ความรู้เพื่อเพิ่มศักยภาพของบุคลากร มีการมอบหมายงานเพื่อกระจายความรับผิดชอบให้ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลางมากขึ้น ตลอดจนอยู่ระหว่างดำเนินการจัดทำแผนสืบทอดผู้บริหารเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติต่อไป

3.12 ความเสี่ยงจากอุทกภัย

บริษัทตระหนักว่าสถานการณ์อุทกภัยเงินสามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เช่น เหตุการณ์วิกฤตมหาอุทกภัย 2554 บริษัทซึ่งมีที่ตั้งของโรงงานและสำนักงานอยู่ในเขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร มีความเสี่ยงเรื่องอุทกภัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการผลิตที่อาจจะหยุดชะงักหรือเป็นอุปสรรคในเส้นทางคมนาคมระหว่างทางจัดส่งสินค้า ทำให้จัดส่งสินค้าล่าช้า บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญในเรื่องนี้ จึงได้ดำเนินการวางแผนรองรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบและความเสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วมในปี 2554 ที่ผ่านมา แต่บริษัทได้มีการเตรียมแผนป้องกันน้ำท่วมทั้งในระยะสั้นและจัดทำแผนระยะยาวเพื่อตอบสนองต่อสถานการณ์ดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น โดยการติดตามข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ การเฝ้าระวังระดับน้ำในคลองรอบๆบริเวณโรงงาน การบำรุงรักษาและตรวจสภาพของอุปกรณ์ป้องกันน้ำท่วมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน พร้อมทั้งจัดหาอุปกรณ์ให้เพียงพอต่อสถานการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ประเมินผลกระทบจากแผนการรับมือเรื่องอุทกภัยของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด ตลอดจนจัดซื้อแผนประกันภัยที่เหมาะสมเพื่อบรรเทาภาระความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น

3.13 ความเสี่ยงเกี่ยวกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากนโยบายของรัฐบาลในการกำหนดมาตรการปกป้องจากการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศ (Anti-Dumping)

เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบหลักและเป็นต้นทุนที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตดั่งแก๊สของบริษัท บริษัทซึ่งมีการขายแบบส่งออกเป็นส่วนใหญ่ จึงสั่งซื้อเหล็กส่วนใหญ่จากต่างประเทศ เนื่องจากมีราคาถูกกว่าเหล็กในประเทศ และสามารถขอคืนภาษีนำเข้าได้เมื่อมีการส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศ ทำให้ต้นทุนผลิตลดลง เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้นอกเหนือจากชื่อเสียงและคุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐานของบริษัท อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปลายปี 2555 ที่ผ่านมา รัฐบาลเห็นชอบให้ใช้มาตรการปกป้องชั่วคราว (Safeguard) แก่สินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนซึ่งเป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเดียวกับที่บริษัทใช้ผลิตสินค้า เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย โดยจัดเก็บภาษีในอัตราเพิ่มเติม ทำให้บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้น

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากยอดขายส่วนใหญ่เป็นการส่งออก ทำให้บริษัทสามารถขอคืนภาษีที่จัดเก็บเพิ่มเติมดังกล่าวได้ คงเหลือแต่ภาระต้นทุนทางการเงินและวงเงินทุนหมุนเวียนที่จะต้องใช้จ่ายเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีการเตรียมความพร้อมด้านเอกสารให้ครบถ้วน ถูกต้องรวดเร็ว เพื่อให้กระบวนการขอคืนภาษีเป็นไปโดยเร็วที่สุด เพื่อลดภาระค่าธรรมเนียมธนาคารจากการค้าประกันตามมาตรการปกป้องฯ ดังกล่าว อีกทั้งยังพิจารณาขอเพิ่มวงเงินที่เพียงพอและต่อรองลดอัตราค่าธรรมเนียมกับธนาคารอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดผลกระทบในเรื่องต้นทุนที่สูงขึ้นจากนโยบายของรัฐบาลในเรื่องดังกล่าว รวมทั้งมีการติดตามข่าวสารและกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อสามารถปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินการที่เหมาะสมได้ทันการณ์

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	อายุการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี ณ.วันที่ 31 ธ.ค.60 (ล้านบาท)
1	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	ตั้งอยู่เลขที่ 92 ซอยเทียนทะเล 7 (แยก4) ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร โดยแบ่งเป็น 1. ที่ดินเนื้อที่รวม 13-2-32 ไร่ ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน 1 และ 2 และสำนักงานของบริษัทในปัจจุบัน 2. ที่ดินเนื้อที่รวม 15-1-57.9 ไร่ ปัจจุบันเป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน 3 รวมที่ดินทั้งสองแปลงมีเนื้อที่รวม 28-3-89.9 ไร่	10 ปี (เฉพาะส่วนปรับปรุงที่ดิน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	169.53
2	ที่ดิน	ที่ดิน เนื้อที่ 6-2-71.5 ไร่ ตั้งอยู่ที่ซอยเทียนทะเล 7 (แยก4) ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นที่ดินที่ติดกับที่ดินของบริษัท	-	ที่ดินเช่า	-
3	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ประกอบด้วย อาคารสำนักงาน 2 อาคาร อาคารโรงงานลักษณะเป็นอาคารชั้นเดียว จำนวน 3 อาคาร อาคารเก็บสินค้า 1 อาคาร และอาคารโรงอาหาร โดยมีขนาดของแต่ละอาคารดังนี้ 1. อาคารสำนักงานใหญ่ : สูง 3 ชั้น มีขนาด 30*30*15 เมตร 2. อาคารสำนักงานเล็ก : สูง 1 ชั้น มีขนาด 7.5*41.7*6.1 เมตร 3. อาคารโรงงาน 1: มีขนาด 30*174*10 เมตร 4. อาคารโรงงาน 2: มีขนาด 30*168*9 เมตร 5. อาคารโรงงาน 3: มีขนาด 24.4*216*10.8 เมตร	20-40 ปี	บริษัทเป็นเจ้าของ	257.19



ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	อายุการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี ณ.วันที่ 31 ธ.ค.60 (ล้านบาท)
3	อาคารและส่วน ปรับปรุงอาคาร (ต่อ)	6. อาคารเก็บสินค้า : มีขนาด 22*68*10.4 เมตร 7. อาคารโรงอาหาร : มีขนาด 12*23*8.3 เมตร			
4	เครื่องจักรและอุปกรณ์	อายุการใช้งานของเครื่องจักรตามที่ได้มีการประเมินใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2541 ประมาณ 20 ปี ทรัพย์สินส่วนใหญ่จัดหาในปี 2536 ถึงปัจจุบัน สรุประยะเวลาที่ใช้งาน มาแล้วประมาณ 1-22 ปี	5-20 ปี	บริษัทเป็นเจ้าของ	435.74

4.2 สัญญาเช่าที่ดิน

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

4.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ.วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนสรุปได้ดังนี้

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	เนื้อที่ (ไร่)	มูลค่ายุติธรรม ณ.วันที่ 31 ธ.ค.60 (ล้านบาท)
1	ที่ดิน	ตำบลบางนา อำเภอบางละมุง กรุงเทพมหานคร	1-0-20	27.30
2	ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	0-0-29	4.80
3	ที่ดิน	อำเภอแม่สรวย จังหวัดเชียงราย	3-0-7	1.60
4	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดินของ โรงงานที่หยุดดำเนินงาน (ลำพูน)	ตั้งอยู่เลขที่ 290 หมู่ 3 ถนนสายลำปาง-เชียงใหม่ ตำบลทาเสา อำเภอมะหา จังหวัดลำพูน	11-2-87	19.78
รวมทั้งสิ้น				53.48

บริษัทมีนโยบายประเมินมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์อย่างสม่ำเสมอ โดยมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนถูกประเมินโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระจากภายนอก ซึ่งมีคุณสมบัติในวิชาชีพที่เหมาะสมและมีประสบการณ์ในการประเมินราคาทรัพย์สินประเภทดังกล่าว และได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งมูลค่ายุติธรรมดังกล่าวคำนวณจากวิธีเปรียบเทียบราคาตลาดของอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณข้างเคียงกันของบริษัท และรับรู้การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ โดยในปี 2560 บริษัทมีกำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจำนวน 11.76 ล้านบาท

4.4 การผูกพันของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้างรวมถึงเครื่องจักรส่วนหนึ่ง และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ยกเว้นที่ดินที่จังหวัดเชียงราย ได้ถูกจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมให้แก่ธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง วงเงินรวมประมาณ 1,750 ล้านบาท (2559: 1,750 ล้านบาท)

4.5 เครื่องหมายการค้าของบริษัท

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

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 สหมิตรดั่งแก๊ส จำกัด (มหาชน) SAHAMITR PRESSURE CONTAINER PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	SMPC
เลขทะเบียนบริษัท	0-10-7-537-00160-9
ประเภทของธุรกิจ	ผลิตดั่งแก๊สปีโตรเลียมเหลว และถึงทนความดันต่ำแบบต่างๆ
เว็บไซต์	http://www.smpcplc.com
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และ โรงงาน	92 ซ.เทียนทะเล 7 แยก 4 ถ.บางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงสามด้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150 92 Soi Thientalay 7 (4th Intersection), Bangkhunthien-Chaitalay Rd., Samaedam, Bangkhunthien, Bangkok 10150
ทุนจดทะเบียน	536,405,305 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 536,405,305 หุ้น
ทุนที่ออกและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว	531,987,443 บาท (ปี 2559: 529,127,108 บาท)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (PAR)	1 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 วิภาณรัตน์ 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

นางสาวกัญญาณัฐ ศรีรัตนชัยวาลย์ เลขทะเบียน 6549 หรือ นายธีรศักดิ์ ฉั่วศรีสกุล เลขทะเบียน 6624 หรือ

นางสาวศันสนีย์ พูลสวัสดิ์ เลขทะเบียน 6977 หรือนายนรินทร์ จูระมงคล เลขทะเบียน 8593

บริษัท แกรนท์ ธอนด์ จำกัด

ชั้น 18 แคปปิตอลทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส เลขที่ 87/1 ถนนวิฑู กรุงเทพฯ 10330

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

(ง) ผู้ตรวจสอบภายใน

บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมนิติ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด)

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 5 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ

กรุงเทพฯ 10800

โทรศัพท์ : (02) 596-0500

(จ) ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

1) CSBC Law Offices

90/37 อาคารสาทรธานี ชั้น 14 ถนนสาทรเหนือ สยาม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ : (02) 233-6660-3 โทรสาร : (02) 233-6664

2) สำนักงานกฎหมายเทพ

1193 อาคารเอ็กซีต 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

(ซ) ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ

ไม่มี