

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) “บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมธัญพืชของโลกโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน”

พันธกิจ (Mission)

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

หมายเหตุ : วิสัยทัศน์และพันธกิจฉบับปัจจุบัน ได้รับการทบทวนในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2563

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ปี 2524	เริ่มก่อตั้งบริษัท ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 6.4 ล้านบาท โดยกลุ่มตระกูล “เอกะฮิดานนท์” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตธัญพืชแปรรูปและจำหน่ายภายในและต่างประเทศ โดยมีสำนักงานและโรงงานแห่งแรกอยู่ที่เขตบางมด กรุงเทพมหานคร ด้วยกำลังการผลิตเริ่มต้นที่ 60,000 ใบ/ปี
ปี 2528	ผลิตภัณฑ์ธัญพืชแปรรูปของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (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
ปี 2537	เนื่องจากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของตลาดโลก บริษัทลงทุนในการก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่ที่จังหวัดลำพูน โดยโรงงานแห่งนี้ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
ปี 2538	บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9002 ซึ่งเป็นผู้ผลิตธัญพืชในประเทศไทยรายแรกที่ได้รับการรับรองมาตรฐานระดับโลก
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 สำหรับถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับรถยนต์รูปทรงแคปซูล (Cylindrical) และรูปทรงยางรถยนต์ (Toroidal) เป็นรายแรกของประเทศไทย
ปี 2555	บริษัทออกผลิตภัณฑ์ใหม่คือถังสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์
ปี 2556	- บริษัทได้ก่อสร้างโรงงานที่ 3 เพิ่ม ทำให้มีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจาก 5 ล้านใบต่อปี เป็น 5.5 ล้านใบต่อปี ในปี 2557 - หลักทรัพย์ของบริษัทได้รับการอนุมัติให้กลับเข้าซื้อ-ขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556 - บริษัทได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ชนิดคือ 1) ถัง 1 ปอนด์ ได้รับการรองตามมาตรฐานของประเทศสหรัฐอเมริกา (DOT) ซึ่งเป็นถังแก๊สกระป๋องแบบเดิมได้เพื่อทดแทนถังแก๊สกระป๋องแบบใช้แล้วทิ้ง 2) ถังน้ำหนักเบา (Light Weight Cylinder) ได้รับการมาตรฐานของกลุ่มสหภาพยุโรป (EN) เป็นโรงงานแห่งแรกในเอเชียและเป็นโรงงานที่ 3 ของโลก ซึ่งเป็นถังแก๊สทำจากเหล็กชนิดพิเศษ มีน้ำหนักเบา และคุณสมบัติความคงทนเทียบเท่าถังเหล็กทั่วไป
ปี 2557	- กำลังการผลิตเพิ่มเป็น 5.5 ล้านใบต่อปี - บริษัทได้ลงทุนเพิ่มเติมในส่วนสำเร็จรูปของโรงงาน 3 และลงทุนต่อเติมอาคาร โรงงาน และปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักร โรงงาน 1 และ โรงงาน 2 ให้ดีขึ้น ซึ่งการก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์พร้อมใช้งานในปี 2558
ปี 2558	- กำลังการผลิตเพิ่มเป็น 6.2 ล้านใบ/ปี - บริษัทได้รับรางวัลดีเด่น และรางวัลยอดเยี่ยมประเภทบริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงาน ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดระหว่าง 3,000-10,000 ล้านบาท ในการประกาศผลรางวัล Set Awards 2015
ปี 2559	- ได้รับรางวัลบริษัทที่มีการดำเนินงานโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2559 จากสถาบันไทยพัฒนา - เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2559 บริษัทได้รับการรับรองฐานะสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต หรือ Private Sector Collective Action against Corruption (CAC) - ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ถึง 420 ปอนด์ ซึ่งเป็นถึงขนาดใหญ่ที่สุดของถังแก๊สประเภทที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ - บริษัทก่อสร้างส่วนต่อเติมเพื่อขยายโรงงาน เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักร และเพิ่มกำลังการผลิต โดยจะทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น 1 ล้านใบ/ปี จาก 6.2 ล้านใบ/ปี เป็น 7.2 ล้านใบ/ปีในปี 2560
ปี 2560	- ผลจากการค้นคว้าและวิจัยร่วมกับลูกค้าในสหรัฐอเมริกา ผลิตภัณฑ์ถังแก๊สกระป๋องแบบเดิมได้ขนาดบรรจุ 1.05 ปอนด์ (Refillable Propane Cylinder) ภายใต้ชื่อ "Flame King" ได้รับรางวัล ได้แก่ ● 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

ปี 2560 (ต่อ)	● Green Arrow Award of 2016 for System and Design Innovation จาก California Product Stewardship Council - ได้รับรางวัลบริษัทที่มีการดำเนินงานโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2560 จากสถาบันไทยพัฒนาฯ โดยได้รางวัลติดต่อกันเป็นปีที่ 2 - ได้รับรางวัลดีเด่น และรางวัลยอดเยี่ยมประเภทบริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงาน ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดระหว่าง 3,000-10,000 ล้านบาท ในการประกาศผลรางวัล Set Awards 2017 และได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัลผู้บริหารสูงสุดยอดเยี่ยม (Best CEO Award) - ได้รับการรับรอง ISO 14001: 2015 เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 จาก BUREAU VERITAS - ปรับปรุงประสิทธิภาพโรงงาน และเพิ่มเครื่องจักรบางส่วน ทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้น 1 ล้านใบ/ปี จาก 7.2 ล้านใบ/ปี เป็น 8.2 ล้านใบ/ปี ตั้งแต่สิ้นไตรมาส 2/2560
ปี 2561	- ได้รับรางวัลบริษัทที่มีการดำเนินงานโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2561 จากสถาบันไทยพัฒนาฯ โดยได้รางวัลติดต่อกันเป็นปีที่ 3 - ปรับปรุงประสิทธิภาพโรงงาน และเพิ่มเครื่องจักรบางส่วน ทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้น 1.8 ล้านใบ/ปี จาก 8.2 ล้านใบ/ปี เป็น 10.0 ล้านใบ/ปี ตั้งแต่ไตรมาส 4/2561 - ซื้อที่ดินตรงข้ามโรงงานจำนวน 17-1-24 ไร่ สำหรับขยายพื้นที่ทำงานและเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดส่งสินค้า และบริหารจัดการพื้นที่เพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิตในอนาคต
ปี 2562	- เมื่อวันที่ 4 ก.พ. 2562 บริษัทได้รับการต่ออายุการรับรองโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต หรือ Private Sector Collective Action against Corruption (CAC) ต่อไปอีก 3 ปี (จนถึงวันที่ 3 ก.พ. 2565) - ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2562 เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2562 ที่ประชุมมีมติอนุมัติหลักการให้จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ในต่างประเทศ เพื่อรองรับการขยายการ ลงทุนของบริษัท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการ

1.3 ประวัติการเพิ่มทุนและรายการเปลี่ยนแปลงของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท

ปี	ประวัติการเพิ่มทุน/ลดทุน	ประวัติการจ่ายปันผล
ปี 2526	เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 8.60 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 6.40 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท	ไม่มี
ปี 2533	เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 25 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิมและเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไป	ไม่มี
ปี 2536	เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 80 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 120 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม	ไม่มี
ปี 2537	เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 120 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 240 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม	ไม่มี
ปี 2551	ออกหุ้นเพิ่มทุนให้ธนาคารเจ้าหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ จำนวน 26.67 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 266.67 ล้านบาท (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่หัวข้อ “ความเสี่ยงด้านการเงิน”)	ไม่มี
ปี 2553	เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 108.09 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 374.76 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม	ไม่มี
ปี 2555	เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 93.69 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 468.45 ล้านบาท โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม	ไม่มี
ปี 2556	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 มีมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากอนุมัติให้โอนสำรองตามกฎหมาย จำนวน 0.98 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 43.90 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของงบการเงินระหว่างกาล ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 จำนวน 44.88 ล้านบาท ดังนั้น ภายหลังจากล้างขาดทุนสะสมแล้ว บริษัทมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นคงเหลือจำนวน 6.10 ล้านบาท	ไม่มี
ปี 2557	ไม่มี	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2557 ให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท (มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 35.08 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายปันผลดังกล่าว เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557

ปี	ประวัติการเพิ่มทุน/ลดทุน	ประวัติการจ่ายปันผล
ปี 2558	- เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2558 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 มีมติดังนี้ - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : จากทุนจดทะเบียน 46.84 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็น 468.45 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท - 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 - ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ (โครงการ “ESOP”): จำนวน 9.40 ล้านหน่วย ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า โดยมีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน 2558	- เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2558 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 มีมติดังนี้ - จ่ายปันผล: จากกำไรสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวนรวม 128.80 ล้านบาท เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2558 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 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2558
ปี 2559	เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559 ซึ่งเป็นวันครบกำหนดเป็นปีแรก ที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท สามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญที่ออกใหม่ของบริษัทตามโครงการ ESOP ในราคา 5.80 บาทต่อหุ้น ซึ่งในปีนี้มีผู้ใช้สิทธิทั้งสิ้น 2,130,595 หน่วย คิดเป็นหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้น 2,130,595 หุ้น โดยบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2559	เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี มีมติให้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสำหรับผลการดำเนินงานประจำปีสิ้นสุดวันที่ 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 คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 168.61 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559

ปี	ประวัติการเพิ่มทุน/ลดทุน	ประวัติการจ่ายปันผล
ปี 2559 (ต่อ)		ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติเห็นชอบอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรจากการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท สำหรับหุ้นจำนวน 529,127,108 หุ้น คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 158.72 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2559
ปี 2560	เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2560 ซึ่งเป็นปีที่ 2 ที่กรรมการผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท สามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญที่ออกใหม่ของบริษัทตามโครงการ ESOP ในราคา 5.80 บาทต่อหุ้น ซึ่งในปีนี้มีผู้ใช้สิทธิทั้งสิ้น 2,860,335 หน่วย คิดเป็นหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้น 2,860,335 หุ้น โดยบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560	- เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2560 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี มีมติให้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสำหรับผลการดำเนินงานประจำปีสิ้นสุดวันที่ 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 คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 179.90 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2560 - ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 3/2560 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติเห็นชอบอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรจากการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2560 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท สำหรับหุ้นจำนวน 531,987,443 หุ้น คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 132.99 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2560

ปี	ประวัติการเพิ่มทุน/ลดทุน	ประวัติการจ่ายปันผล
ปี 2561	เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2561 ซึ่งเป็นปีที่ 3 (ปีสุดท้าย) ที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท สามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญที่ออกใหม่ของบริษัทตามโครงการ ESOP ในราคา 5.80 บาทต่อหุ้น ซึ่งในปีนี้มีผู้ใช้สิทธิทั้งสิ้น 3,518,890 หน่วย คิดเป็นหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้น 3,518,890 หุ้น โดยบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2561	- เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี มีมติให้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสำหรับผลการดำเนินงานประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ในอัตราหุ้นละ 0.60 บาท ซึ่งได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึง 30 มิถุนายน 2560 ในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2560 บริษัทมีเงินปันผลจ่ายคงเหลือสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 ถึง 31 ธันวาคม 2560 ในอัตราหุ้นละ 0.35 บาท คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 186.19 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 - ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 4/2561 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติเห็นชอบอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรจากการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2561 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท สำหรับหุ้นจำนวน 535,506,333 หุ้น คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 160.64 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 7 กันยายน 2561
ปี 2562	เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 มีมติลดทุนจดทะเบียนบริษัทฯ จำนวน 898,972 บาท จาก 536,405,305 บาท เหลือ 535,506,333 บาท โดยใช้วิธีตัดจำหน่ายหุ้นจดทะเบียนที่จำหน่ายไม่ได้จำนวน 898,972 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท	เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี มีมติให้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสำหรับผลการดำเนินงานประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ในอัตราหุ้นละ 0.63 บาท ซึ่งได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 ถึง 30 มิถุนายน 2561 ในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2561 บริษัทมีเงินปันผลจ่ายคงเหลือสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึง 31 ธันวาคม 2561 ในอัตราหุ้นละ 0.33 บาท คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 176.72 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562

ปี	ประวัติการเพิ่มทุน/ลดทุน	ประวัติการจ่ายปันผล
ปี 2562 (ต่อ)		ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 4/2562 เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติเห็นชอบอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรจากการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2562 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.24 บาท สำหรับหุ้นจำนวน 535,506,333 หุ้น คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 128.52 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเมื่อวันที่ 6 กันยายน 2562

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

2.1 ลักษณะของสินค้าและบริการ

แบ่งตามลักษณะและวัตถุประสงค์การใช้งาน ได้ดังนี้

1. ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับหุงต้ม (LPG Cylinder) ถังแก๊สสำหรับบรรจุแก๊สปิโตรเลียมเหลวเพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงหุงต้มของ SMPC ผลิตจากเหล็กแผ่นรีดร้อนคุณภาพดี แข็งแรงทนทาน ความหนาและมาตรฐานแตกต่างกันตามแบบที่แต่ละประเทศกำหนด แบ่งออกเป็น

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

ประกอบด้วยส่วนหัวและส่วนก้น แต่ละส่วนทำด้วยเหล็กกล้าขึ้นเดียว เมื่อนำมาเชื่อมประกอบเข้าด้วยกันแล้วจะมีรอยเชื่อมตามแนวเส้นรอบวงได้ 1 รอย

- 1.2. ถังสามส่วน ขนาดบรรจุตั้งแต่ 18 – 300 กก. (ปริมาตรน้ำ 43 – 1000 ลิตร)

ประกอบด้วยส่วนหัว ส่วนก้น เช่นเดียวกันกับถังสองส่วน และส่วนกลางจะเป็นรูปทรงกระบอกเชื่อมประกอบกันเป็นถัง สำหรับส่วนกลางทำด้วยเหล็กแผ่นม้วนมีรอยเชื่อมได้ 1 รอย เป็นเส้นตรงขนานไปกับแนวแกนของถัง การประกอบถังสามส่วนจะทำให้ได้ถังที่มีปริมาตรมากตามต้องการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการวิจัย คิดค้น พัฒนาผลิตภัณฑ์ และพัฒนากระบวนการการผลิต เพื่อยกระดับคุณภาพและเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมไปถึงการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ดีให้กับลูกค้าและตอบรับกับความต้องการของลูกค้า ในปี 2562 นี้บริษัทได้มีการพัฒนากระบวนการเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ ดังนี้

1.2.1 RFID / Barcode / QR Code Cylinder Tracking สำหรับลูกค้าในบางประเทศที่ต้องการเทคโนโลยีเพื่อใช้ในการติดตามถังแก๊สและการบริหารสินค้าคงคลัง บริษัทจึงได้พัฒนากระบวนการผลิตโดยเพิ่มจุดติดตั้ง RFID, Barcode และ QR Code ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและความพึงพอใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

1.2.2 ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับอุตสาหกรรม ขนาดบรรจุ 200, 250 และ 300 กก. มีปริมาตรบรรจุสูงสุดถึง 1,000 ลิตร ซึ่งเป็นถังที่ร่วมกันคิดค้นวิจัยกับลูกค้าเกาหลี ถึงขนาดใหญ่นี้จะช่วยเพิ่มความสะดวกต่อลูกค้า เพื่อใช้ทดแทนการจัดเก็บถังขนาดเล็กหลายใบ และยังช่วยพื้นที่จัดเก็บและลดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับแก๊ส เช่น วาล์ว หรือ ท่อส่งแก๊ส

1.2.3 ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวติดล้อขนาด 40 และ 100 ปอนด์ เป็นถังที่ผลิตขึ้นเพื่อเพิ่มความสะดวกต่อลูกค้า/ผู้บริโภคในการเคลื่อนย้าย

1.2.4 ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวขนาด 190 กก. ฟันสี 3 ชั้น เพื่อป้องกันสนิมได้มากขึ้น โดยบริษัทได้พัฒนาร่วมกับบริษัทสี ให้ได้สีที่มีคุณสมบัติกันสนิมมากขึ้น

2. ถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวสำหรับรถยนต์ ผลิตจากเหล็กแผ่นรีดร้อนคุณภาพดี ภายใต้กระบวนการที่ทันสมัยและผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมไทย (มอก.370) และมาตรฐานการผลิตระดับสากล ในปัจจุบันบริษัทสามารถผลิตถังได้ทุกขนาดบรรจุ ตั้งแต่ 25-133 ลิตร 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
ประกอบด้วยส่วนที่เป็นโคมส่วนบนและล่าง มีรอยเชื่อมประกอบตามแนวรอบวงมากกว่า 1 รอย ข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านข้างในของถัง
- 2.2.2 แบบข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์อยู่ด้านนอก
ประกอบด้วยส่วนที่เป็นโคมส่วนบนและล่าง มีรอยเชื่อมประกอบตามแนวรอบวงมากกว่า 1 รอย ข้อต่อสำหรับประกอบส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์ประกอบอยู่ด้านข้างนอกของถัง
3. ถังทนความดันต่ำอื่นๆ ส่วนใหญ่ใช้ในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรม และกลุ่มลูกค้าเฉพาะทาง โดยมีขนาดบรรจุตั้งแต่ 7-133 ลิตรเช่น
- 3.1 ถังสำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนรถยนต์
 - 3.2 ถังเมททิวโพรมายล์
 - 3.3 ถังสำหรับบรรจุสารทำความเย็น
 - 3.4 ถังคลอรีน
 - 3.5 ถังแอมโมเนีย
 - 3.6 ถังแก๊สสำหรับรถโฟล์คลิฟท์
 - 3.7 ถังเปลี่ยนน้ำมันเครื่อง
4. บริการรับซ่อมและตรวจสอบคุณภาพถัง
- บริการทดสอบความสมบูรณ์ของถังแก๊สทุกๆ 5 ปี ตามที่กฎหมายกำหนด และซ่อมถังที่เสื่อมสภาพ เช่น สี หลุด ขาด โดยส่วนใหญ่ให้บริการแก่ลูกค้าผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2543 นอกจากนี้ยังให้บริการทดสอบถังตามคุณสมบัติต่างๆที่ลูกค้ากำหนด
- สำหรับในประเทศไทย ถังทนความดันต่ำของบริษัทได้รับการออกแบบและรับรองตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมของประเทศไทย (Thai Industrial Standard-TIS)
- นอกจากนี้บริษัทในฐานะผู้ผลิตชั้นนำ ที่มีความเป็นเลิศในด้านคุณภาพและความมีประสิทธิภาพของการดำเนินงานภายในองค์กร ทำให้บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานสากลที่องค์กรธุรกิจทั่วโลกให้ความสำคัญ รวมถึงการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานของประเทศอื่นๆทั่วโลก โดยแบ่งตามทวีปได้ดังนี้

ทวีป	มาตรฐาน
ทั่วไป	● มาตรฐานสากล (ISO)
ทวีปอเมริกา	● มาตรฐานประเทศสหรัฐอเมริกา (ASME and DOT) ● มาตรฐานประเทศแคนาดา (TC) ● มาตรฐานประเทศเวเนซุเอลา (COVENIN) ● มาตรฐานประเทศเปรู (NTP) ● มาตรฐานประเทศจาเมกา (JS)
ทวีปเอเชีย	● มาตรฐานประเทศไต้หวัน (NFA) ● มาตรฐานประเทศอินโดนีเซีย (SNI) ● มาตรฐานประเทศฟิลิปปินส์ (PNS)

ทวีป	มาตรฐาน
	- มาตรฐานประเทศสิงคโปร์ (SS) - มาตรฐานประเทศศรีลังกา (SLS) - มาตรฐานประเทศเกาหลี (KGS) - มาตรฐานประเทศอิสราเอล (SI) - มาตรฐานประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (UAE ISO)
ทวีปออสเตรเลีย	มาตรฐานประเทศออสเตรเลีย (AS)
ทวีปยุโรป	- มาตรฐานตามระเบียบของสหภาพยุโรป (TPED) - มาตรฐานประเทศอังกฤษ (BS) - มาตรฐานสหภาพยุโรป (EN)
ทวีปแอฟริกา	- มาตรฐานประเทศเคนยา (KSISO) - มาตรฐานประเทศแอฟริกาใต้ (SABS) - มาตรฐานประเทศไนจีเรีย (NIS) - มาตรฐานประเทศคาเมรูน (NC)

โครงสร้างรายได้

บริษัทมีสายผลิตภัณฑ์ คือ ถังความดันต่างขนาดกันตั้งแต่ 0.45 – 300 กก. (0.9 – 1,000 ลิตร) โครงสร้างของรายได้แบ่งตามภูมิศาสตร์ได้ดังนี้

ประเภท	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ตลาดในประเทศ	242.82	6	266.77	6	309.42	10
ตลาดต่างประเทศ	4,086.82	94	4,186.15	94	2,946.54	90
รวม	4,329.64	100	4,452.93	100	3,255.96	100

ทั้งนี้ในปี 2562 บริษัทไม่มีลูกค้ารายใด ที่มีสัดส่วนการขายเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายสินค้าและบริการรวม

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก อันได้แก่ บริษัทผู้ค้าน้ำมันทั้งในระดับประเทศและระดับโลก และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ และลูกค้าซึ่งนำเข้าธัญพืชเพื่อขายต่อให้กับผู้ค้าแก่สหายย่อยในแต่ละประเทศ

ซึ่งสามารถแบ่งประเภทการขายส่วนใหญ่ได้ 2 แบบ คือ

1) การขายแบบเข้าร่วมประมูล ลูกค้าประจำ และลูกค้าที่ทำสัญญาซื้อ-ขายล่วงหน้าระยะยาว ปกติจะมีกำหนดระยะเวลาส่งสินค้าแน่นอน โดยเบื้องต้นลูกค้าจะมีการกำหนดคุณสมบัติเพื่อคัดกรองผู้ประกอบการที่จะเป็นคู่ค้า หรือเข้าร่วมประกวดราคา โดยพิจารณาจากศักยภาพและประสบการณ์ของผู้ผลิตเป็นสำคัญ

2) ลูกค้านำ หรือ ลูกค้าที่สั่งซื้อเป็นครั้งคราว โดยปกติจะเป็นลูกค้าใหม่ที่ติดต่อเข้ามาทางบริษัท หรือเป็นลูกค้าในพื้นที่ใหม่ที่ฝ่ายขายไปติดต่อเสนอราคา

2.2.2 ภาวะการตลาดและการแข่งขันในปีที่ผ่านมา

ภาพรวมของภาวะตลาดในปีที่ผ่านมา

ตลาดภายในประเทศ

ตลาดธัญพืชในประทศมากกว่า 50% เป็นงานประมูล ขนาดธัญพืชที่ใช้ในประเทศประกอบด้วยขนาด 4 ก.ก. 7 ก.ก. และ 15 ก.ก. สำหรับธัญพืชสองส่วน และ 48 ก.ก. สำหรับธัญพืชสามส่วน โดยธัญพืชสองส่วนขนาด 15 ก.ก. มีความต้องการใช้มากที่สุดเพราะเป็นขนาดที่ใช้ตามครัวเรือนทั่วไป ในปีนี้ตลาดธัญพืชในประทศยังมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ปีละ 3-5%

ตลาดธัญพืชอื่นๆ ตัวอย่างเช่น ธัญพืช ถังลม ถังแอมโมเนีย ถังคลอรีน และโดยเฉพาะอย่างยิ่งถังสำหรับบรรจุสารหล่อเย็นกำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในกลุ่มลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศและทำความเย็นหลังจากมีการรณรงค์เกี่ยวกับการรักษาสีสิ่งแวดล้อม ถังบรรจุสารหล่อเย็นแบบเดิมได้จึงได้รับความนิยมในประเทศไทยมากขึ้น รวมถึง ถังสำหรับรถโฟล์คลิฟท์ ที่มีขนาดสูงชันขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เทียบจากปีที่ผ่านมา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีบริการรับซ่อมถัง ให้แก่กลุ่มลูกค้าตามมาตรา 7 ซึ่งมีปริมาณถังส่งซ่อมเพื่อตรวจสอบคุณภาพและบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้า ในประทศที่สำคัญได้แก่ การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย (ปตท), บริษัท ดับบลิวพี เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) และผู้ค้าธัญพืชตามมาตรา 7 รายอื่นๆ ผู้บริการติดตั้งแก๊สรถยนต์ และกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเฉพาะ เป็นต้น โดยลักษณะการจำหน่ายเป็นการขายตรง

ตลาดต่างประเทศ

เนื่องจากเศรษฐกิจโลกอยู่ในช่วงถดถอย ทำให้ลูกค้าต่างประเทศบางส่วนชะลอการสั่งซื้อ ไม่เติบโตตามที่คาดการณ์ อย่างไรก็ตามลูกค้ากลุ่มประเทศกำลังพัฒนายังคงเป็นตลาดที่มีความต้องการธัญพืชอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในทวีปเอเชียและทวีปแอฟริกา ซึ่งปัจจุบันกลุ่มประเทศที่อยู่ในทวีปเหล่านี้ยังมีอัตราการใช้แก๊สต่อประชากรในระดับที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ยุโรป และอเมริกา เนื่องจากความไม่พร้อมในด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนนซึ่งเป็นการคมนาคมหลักที่ใช้ขนถ่ายธัญพืชจากท่าเรือไปที่คลังเก็บแก๊สและโรงบรรจุแก๊ส ใช้ในการขนส่งธัญพืชที่บรรจุแล้วไปยังพื้นที่ต่างๆ ที่ห่างไกลออกไปยังมีไม่เพียงพอ ทำให้โรงบรรจุแก๊ส และคลังเก็บแก๊ส จึงจำกัดอยู่ในเฉพาะพื้นที่ที่มีโครงสร้างพื้นฐานที่ดี ในปีนี้อัตราการบริโภคธัญพืชทั่วโลกเติบโตอยู่ที่ 4.7%

นอกจากนี้ สืบเนื่องจากการมาตรการของสหรัฐอเมริกาเรื่องการทุ่มตลาดและการอุดหนุนสินค้าธัญพืชนำเข้าจากไทยและจีน ผลจากอัตราภาษีนำเข้าธัญพืชจากไทยต่ำกว่านำเข้าธัญพืชจากจีน ส่งผลให้ปีนี้สัดส่วนการขายของบริษัทในสหรัฐอเมริกาเติบโตมากขึ้น

จากข้อมูลการบริโภคธัญพืชรายทวีปพบว่า ประเทศในทวีปแถบเอเชียแปซิฟิก และ แอฟริกา ซึ่งเป็นตลาดหลักของบริษัท ยังมีศักยภาพที่จะเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลมาตรการการอุดหนุนราคาธัญพืชในแต่ละประเทศ พบว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความต้องการในการใช้ธัญพืช ในที่นี้รวมไปถึงราคาแก๊ส LPG ซึ่งในหลายประเทศ รัฐบาลได้มีเงินอุดหนุนราคาแก๊ส LPG ทำให้ประชาชนสามารถเข้าถึงการใช้แก๊สได้มากขึ้น ถึงแม้ว่าในอนาคตราคาแก๊ส LPG จะปรับเพิ่มสูงขึ้น แต่จากประสบการณ์ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทพบว่าไม่ได้ส่งผลกระทบต่อความต้องการใช้ LPG ของผู้บริโภคในระยะยาว เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป และการใช้แก๊สเพิ่มความสะดวกสบายและปลอดภัยต่อสุขภาพมากกว่าการใช้พลังงานจากฟืนแบบดั้งเดิม ทำให้ยังคงมีความต้องการใช้ธัญพืชอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ปัจจัยอื่นที่มีผลกระทบต่อสถานการณ์ตลาดของประเทศที่

เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ความมีเสถียรภาพทางการเงิน เนื่องจาก นักลงทุนส่วนใหญ่ เป็นบริษัทน้ำมันและผู้ค้าแก๊สระดับโลก ซึ่งเป็นบริษัทข้ามชาติ เช่น ประเทศจากกลุ่มสหภาพยุโรป ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยเหล่านี้ในช่วงเวลา จึงอาจส่งผลกระทบต่อการชะลอคำสั่งซื้อจากลูกค้า

อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงยึดแนวทางดำเนินการตามแผนกลยุทธ์เดิมที่ช่วยให้บริษัทบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทยังสามารถรักษฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ อีกทั้งยังเพิ่มความพยายามในการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ในภูมิภาคเดิมให้เพิ่มมากขึ้น โดยลูกค้าหลักยังคงเป็นลูกค้าในกลุ่มประเทศในแถบทวีป เอเชีย แอฟริกา อเมริกา ออสเตรเลีย และยุโรป

ลักษณะการจำหน่ายในตลาดต่างประเทศมีทั้งงานประมูล การขายตรง และขายผ่านตัวแทน เนื่องจากผู้ค้าแก๊สในต่างประเทศนั้นๆซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติต้องการมีบริษัทตัวแทนท้องถิ่นเพื่อติดต่อประสานงาน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทลดภาระทางเอกสารและง่ายต่อการวางแผนการจำหน่าย รวมทั้งการควบคุมสินค้าคงคลัง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors)

ปัจจัยที่ทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจด้วยความมั่นคงมาช้านานกว่า 39 ปีนั้น นับได้ว่าบริษัทมีจุดเด่นในเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. คุณภาพของสินค้าที่ผลิตได้ตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด มีคุณภาพดี ด้วยราคาที่สมเหตุสมผล พร้อมทั้งการจัดส่งตรงเวลา เนื่องจากความต้องการใช้แก๊สจะมีมากเป็นบางช่วงเวลาซึ่งแตกต่างกันในแต่ละประเทศ เช่น ช่วงฤดูหนาว หรือช่วงเทศกาลสำคัญต่างๆ การผลิตและจัดส่งที่ตรงเวลาของบริษัททำให้ลูกค้าไม่เสียโอกาสในการจำหน่ายแก๊สในช่วงเวลาดังกล่าว
2. ความยืดหยุ่นในการผลิตสินค้าได้หลากหลายประเภทและขนาด เนื่องจากกระบวนการผลิตของบริษัทเป็นกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทีเดียว (One-Stop Service) คือ ผลิตได้ตั้งแต่ถึงขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าทำให้ไม่ต้องสั่งซื้อกับผู้ผลิตหลายราย ดังนั้นบริษัทจึงเป็นผู้ผลิตรายแรกๆที่ลูกค้านึกถึง นอกจากนี้บริษัทได้ปรับปรุงประสิทธิภาพและเพิ่มเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังการผลิต เพื่อรองรับความต้องการที่คาดว่าจะเติบโตขึ้นในอนาคต
3. บริษัทได้ปรับปรุงกระบวนการผลิต พร้อมทั้งวิจัยและพัฒนากระบวนการผลิตโดยการคิดค้นและนำเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้ในการผลิต ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้เพิ่มขึ้น การควบคุมคุณภาพให้คงที่ การบริหารต้นทุนให้ต่ำลง การประหยัดพลังงาน และลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานในภาคอุตสาหกรรมในอนาคต อีกทั้งคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม
4. บริษัทมีการติดตามและวัดระดับความพึงพอใจของลูกค้าหลังการขาย โดยนำข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นจากลูกค้ามาใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าให้มากขึ้น ทำให้กลุ่มลูกค้าเดิมยังให้ความไว้วางใจ และสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

การแข่งขันในอุตสาหกรรม

ตลาดแก๊สโลกเป็นตลาดที่จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า บริษัทผู้ค้าน้ำมันและผู้ค้าแก๊สระดับโลก เช่น Total, SHV Energy, Royal Dutch Shell, Exxon Mobil ล้วนมีบริษัทจัดตั้งอยู่ในกลุ่มประเทศที่เป็นตลาดหลักของบริษัทฯ และกลุ่มผู้ค้าแก๊สระดับโลกอื่นในแต่ละประเทศนั้นๆ โดยผู้ผลิตนั้นประกอบด้วยผู้ผลิตมากรายทั้งรายใหญ่ที่มีกำลังการผลิตเพียงพอต่อการจำหน่ายไปยังประเทศอื่นๆ และผู้ผลิตรายย่อยที่มีกำลังผลิตเพียงพอแก่จำหน่ายในประเทศนั้นๆ ซึ่งผู้ซื้อมีโอกาสในการต่อรองมาก ทำให้สถานะการแข่งขันในตลาดนี้สูง ภาพรวมการแข่งขันจึงเน้นเรื่องของราคาเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตามปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อ

โอกาสในการแข่งขัน คือ ค่าขนส่ง การตั้งกำแพงภาษีนำเข้าจากประเทศผู้นำเข้า รวมทั้งการตั้งเงื่อนไขด้านเทคนิคในการตรวจสอบ บางประการเพื่อปกป้องผู้ผลิตในประเทศนั้นๆ

ผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก นอกจากประเทศตุรกีที่นับเป็นประเทศที่ผลิต และส่งออกถึงแก๊สแรงดันต่ำเป็นจำนวนมาก เมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ส่งผลให้ค่าเงินของตุรกีเกิดการอ่อนตัวในสถานะเช่นนี้อาจดูเหมือนจะทำให้มีความแข่งขันในด้านราคาดีขึ้น แต่ในปีที่ผ่านมาวิกฤตเศรษฐกิจของตุรกียังไม่ส่งผลต่อยอดขายของบริษัทนัก อาจเนื่องมาจากพื้นที่การขายของบริษัท กับตุรกีไม่ทับซ้อนกัน จึงไม่ส่งผลกระทบต่อยอดขายซึ่งจากลูกค้ามากนัก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯเองยังคงเฝ้าระวังความผันผวนกรณีค่าเงินในประเทศตุรกี รวมถึงประเทศคู่แข่งอื่นๆอย่างใกล้ชิดต่อไป นอกจากนี้คู่แข่งทางการค้าที่สำคัญของผู้ผลิตจากประเทศจีนก็ยังเป็นผู้ผลิตและส่งออกถึงแก๊สหุงต้มในตลาดสำคัญๆ หลายที่ แต่บริษัทฯ ยังมีความได้เปรียบผู้ผลิตจากประเทศจีน ในด้านของกำแพงภาษีที่ส่งเข้าไปขายในประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และสำคัญ

ส่วนการแข่งขันของตลาดภายในประเทศนั้น ในปัจจุบันมีโรงงานผลิตถึงแก๊สในประเทศรายสำคัญที่สามารถผลิตถึงแก๊สได้ตามมาตรฐานกระทรวงอุตสาหกรรมของประเทศไทยเพียง 4 โรงงาน โดยบริษัทเป็นผู้ผลิตในประเทศรายใหญ่ที่สุด ซึ่งมีกำลังการผลิตที่ 10 ล้านใบ/ปี

การคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่

ถึงแม้ว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมการผลิตถึงแก๊สจะสูง แต่การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่นั้น เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากมีข้อจำกัดที่ผู้ขายรายใหม่ต้องคำนึงถึงในการเข้าสู่อุตสาหกรรมถึงแก๊ส ซึ่งนอกจากจะต้องใช้เงินลงทุนสูงแล้ว เนื่องจากถึงแก๊สเป็นสินค้าที่คำนึงถึงความปลอดภัยเป็นหลัก ผู้ผลิตจึงต้องได้รับการรับรองตามมาตรฐานของแต่ละประเทศกำหนด ซึ่งขั้นตอนในการขอการรับรองมาตรฐานนั้นใช้เวลาในการดำเนินการค่อนข้างนาน นอกจากนี้การที่บริษัทอยู่ในอุตสาหกรรมถึงแก๊สมาเป็นเวลานาน มีความเชี่ยวชาญทางด้านการผลิต บริษัทได้สร้างและพัฒนาเครื่องจักรในการผลิตเองและปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงบุคลากรของบริษัทมีประสบการณ์มายาวนาน ทำให้ต้นทุนการผลิตสามารถแข่งขันได้ อีกทั้งการผลิตที่มีปริมาณมากทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economics of Scale) นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ซึ่งเป็นบริษัทน้ำมันระดับโลกจะพิจารณาเรื่องชื่อเสียง และประสบการณ์ในธุรกิจควบคู่ไปกับการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นด้านมาตรฐาน กำลังการผลิต ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินที่มั่นคง เพื่อให้แน่ใจว่าผู้ผลิตจะสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนดที่ตกลงไว้

อุปสรรคจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์ถึงแก๊สจากวัสดุคอมโพสิต เป็นนวัตกรรมที่ถูกคิดค้นขึ้นมาเพื่อใช้ทดแทนถึงแก๊สที่ทำจากเหล็กกล้า แต่เนื่องด้วยระดับราคาผลิตภัณฑ์ที่สูงกว่าผลิตภัณฑ์ถึงแก๊สจากเหล็กกล้ากว่าเท่าตัว และวัสดุคอมโพสิตไม่สามารถนำกลับมารีไซเคิลเพื่อทำเป็นผลิตภัณฑ์อื่นได้ ซึ่งขัดต่อกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ยังพบว่าถึงแก๊สคอมโพสิตมีอัตราการรั่วมากกว่าถึงแก๊สเหล็กกล้า ซึ่งมีความทนทานมากกว่า ดังนั้นจึงไม่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมากนัก

นอกเหนือไปจากนี้ เตาไฟฟ้าก็ยังถือเป็นนวัตกรรม นอกอุตสาหกรรม ที่นิยมใช้ในอาคาร เนื่องจากข้อจำกัดของถึงแก๊สหุงต้มที่สามารถใช้ได้เพียงตามบ้านเรือนและพื้นที่ห่างไกล

อำนาจการต่อรองของผู้จัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ซื้อเพื่อใช้ในการผลิต คือ เหล็กแผ่นรีดร้อน ซึ่งมีผู้ผลิตรายใหญ่หลายรายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน อินเดีย เกาหลี และญี่ปุ่น และราคาสามารถอ้างอิงได้กับดัชนีราคาเหล็กในตลาดโลก (Steel Price

Index) บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากการมีผู้ขายน้อยรายและการขาดแคลนวัตถุดิบ นอกจากนี้การซื้อวัตถุดิบอื่นๆ แต่ละรายการ บริษัทจะมีรายชื่อกลุ่มผู้ขายที่มีคุณภาพไว้เพื่อพิจารณาเปรียบเทียบราคา คุณภาพ และเงื่อนไขอื่นๆ ซึ่งบริษัทได้มีการพิจารณาผู้ขายใหม่ที่เหมาะสมเพิ่มขึ้นด้วย จึงทำให้บริษัทสามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาที่เป็นธรรมและเป็นไปตามราคาตลาด

สภาพการแข่งขันในอนาคต

สภาพการณ์ของตลาดโดยรวมคาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่องตามจำนวนประชากรและจำนวนครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นในภูมิภาคต่างๆ นอกจากนี้บริษัทคาดว่ายอดขายจะเติบโตมากขึ้นเมื่อการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และการก่อสร้างคลังจัดเก็บและโรงบรรจุเกสในประเทศเหล่านั้นแล้วเสร็จ ราคาน้ำมันดิบที่ปรับตัวลดลงจากช่วงปีที่ผ่านมา ส่งผลโดยตรงต่อความต้องการใช้แก๊สหุงต้ม เนื่องจากราคาแก๊สหุงต้มจะปรับตัวลดลงตามราคาน้ำมันดิบ ผู้บริโภคยังคงมีความต้องการสินค้าใหม่ๆ อยู่เสมอ บริษัทจึงมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป โดยใช้ข้อมูลจากการสำรวจความต้องการของตลาด หรือการร่วมมือกันพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า บริษัทฯ ได้ออกผลิตภัณฑ์ถัง ขนาด 200, 250 และ 300 กก. ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีและคาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต อีกทั้งบริษัทยังได้พัฒนาถังแก๊สปิโตรเลียมเหลวติดล้อและนวัตกรรม สี 3 ชั้นเพื่อส่งมอบคุณค่าผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าของบริษัทฯ อีกด้วย

ด้วยกลยุทธ์ในการแข่งขัน ประสิทธิภาพและนโยบายในการบริหารดังกล่าวข้างต้น บริษัทในฐานะที่เป็นผู้ผลิตถังแก๊สชั้นนำ ได้รับการคัดเลือกและเชิญเข้าประกวดราคาอยู่เสมอ ทำให้เชื่อมั่นได้ว่า บริษัทจะยังคงรักษากฎเกณฑ์เดิม และสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง โดยเป้าหมายหลักในระยะสั้น คือการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ ได้เพิ่มขึ้น รวมถึงการขยายตลาดและฐานลูกค้าไปยังภูมิภาคใหม่เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

ยอดขายรวมในปี 2562 ลดลง เนื่องจากภาวะค่าเงินบาทแข็งอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจโลกที่ตกต่ำทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้นมาก ส่งผลต่ออัตราการบริโภคลดลง นอกจากนี้ยังเป็นผลจากการชะลอการสั่งซื้อของลูกค้าในแถบเอเชียใต้ เนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินท้องถิ่นของลูกค้าต่อดอลลาร์สหรัฐอ่อนลง และธนาคารพาณิชย์ท้องถิ่นเข้มงวดด้านการปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้ามากขึ้น อย่างไรก็ตามเนื่องจากถังแก๊สเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวันลูกค้าจึงเริ่มกลับมาสั่งซื้อบางส่วนในช่วงปลายปี นอกจากนี้ปีนี้ยอดขายในสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน ทำให้บริษัทได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าความต้องการถังแก๊สซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานนั้นจะมีอย่างต่อเนื่อง โดยความต้องการยังคงอยู่ในลูกค้าแถบทวีปเอเชีย และแอฟริกา

เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องอย่างยั่งยืน คณะผู้บริหารจึงได้วางกลยุทธ์และกำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาวดังนี้

เป้าหมายระยะสั้น (1-3 ปี)

- ผู้บริหารยังคงเน้นการพิจารณาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายให้เหมาะสมและสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจโลกและติดตามความต้องการของตลาดอย่างใกล้ชิด
- คิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต เพื่อผลกำไรที่ดียิ่งขึ้น

- การริเริ่มบุกตลาดในภูมิภาคใหม่ที่คาดว่าจะทำกำไรได้ดี เพื่อเพิ่มฐานลูกค้า อันจะส่งผลถึงยอดขายและความสามารถในการทำกำไรให้สูงขึ้นต่อไป
- บริษัทยังคงมุ่งเน้นในการรักษาคุณภาพและมาตรฐานที่สูงกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ รวมถึงการจัดส่งที่ตรงเวลาเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเดิม
- บริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพโดยเพิ่มมาตรการในการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานในทุกขั้นตอนของการผลิต เพื่อลดส่วนสูญเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนในการผลิตให้สามารถแข่งขันในด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นในการขยายตลาดลูกค้ารายใหม่ได้
- การพัฒนาบุคลากร บริษัทตระหนักถึงคุณค่าของบุคลากรว่ามีผลต่อความก้าวหน้าและความสำเร็จในการปฏิบัติตามทิศทางที่ผู้บริหารได้ตั้งเป้าหมายไว้ ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรในสายงานต่างๆ โดยวางแผนการจัดการอบรมความรู้ความชำนาญตามสายงานและตามระดับพนักงาน การส่งเสริมกิจกรรมการเรียนรู้ และความรู้สึกรักดีต่อองค์กร
- การดำเนินธุรกิจด้วยหลักจริยธรรม การกำกับดูแลกิจการที่ดี คำนึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- ศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายการลงทุนทั้งในด้านภูมิศาสตร์ และ ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องเพื่อความเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมายระยะยาว (>3 ปี)

- ศึกษาเทคโนโลยีในการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มผลผลิต ประหยัดพลังงาน ลดส่วนสูญเสีย ลดต้นทุนที่ไม่จำเป็น และแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในอนาคต
- การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนบุคลากรที่มีความรู้และเชี่ยวชาญ ให้ใช้ความรู้ความสามารถในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งในส่วนของการปรับปรุงต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิม 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 2560*	ปี 2561**	ปี 2562
กำลังการผลิต	ล้านใบ	7.7	8.65	10.0
อัตราการใช้กำลังการผลิต	%	89%	80%	56%

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

**ปี 2561 ตั้งแต่ไตรมาส 4/2561 กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 10.0 ล้านใบ/ปี ทำให้ค่าเฉลี่ยของปีอยู่ที่ 8.65 ล้านใบ/ปี

(จ) นโยบายการผลิต

ดังที่กล่าวไว้ในข้อมูลสรุปของบริษัท ถึงทุนความดันต่ำของบริษัทแบ่งเป็น ดังที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า และดังที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของ “SMPC” ในส่วนดังที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า ซึ่งเป็นการขายส่วนใหญ่ของบริษัทนั้น เป็นดังที่ผลิตให้บริษัทผู้ค้าแก๊สและน้ำมันขนาดใหญ่ ซึ่งจะมีรูปแบบของถังแก๊สแตกต่างกันตามข้อมูลจำเพาะข้อกำหนดและการออกแบบของแต่ละบริษัท ทั้งนี้รวมถึงถึงทุนความดันต่ำอื่นๆ ที่ใช้ในอุตสาหกรรม เช่น ถังคลอรีน และ ถังแอมโมเนีย เป็นต้น ดังนั้นในการผลิตดังกล่าวดังกล่าวจะเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและแผนการส่งมอบสินค้าในแต่ละครั้ง (Job order) โดยไม่มีการผลิตเพื่อเก็บเป็นสินค้าคงเหลือ

ส่วนดังที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของ “SMPC” ส่วนใหญ่ประกอบด้วยถังแก๊สรถยนต์ในประเทศ ซึ่งบริษัทจะสั่งผลิตให้สอดคล้องกับแผนการขายและปริมาณสินค้าคงเหลือขั้นต่ำที่กำหนดไว้ ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนในการจัดเก็บและลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัยหรือเสียหาย

(ค) การจัดหาวัตถุดิบ

ต้นทุนวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตคือ เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) ซึ่งสามารถจัดหาได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปีนี้สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ร้อยละ 35 : 65 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ความผันผวนของค่าเงินบาทและราคาเป็นสำคัญ แหล่งวัตถุดิบที่สำคัญในต่างประเทศ ได้แก่ จีน เกาหลี และ ญี่ปุ่น เป็นต้น

เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตถังแก๊สปีโตรเลียมเหลวและถังทุนความดันต่ำของบริษัทสามารถจัดหาได้ทั่วไป บริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงวัตถุดิบจากที่ใดเป็นสำคัญ บริษัทจะพิจารณาสั่งซื้อจากผู้ขายที่ให้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด โดยจะต้องสอดคล้องกับแผนการผลิตของบริษัท จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจยังไม่เคยปรากฏเหตุการณ์การขาดแคลนวัตถุดิบ

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากกระบวนการผลิต และการดำเนินการของบริษัท

โปรดดูที่หัวข้อ “ความรับผิดชอบต่อสังคม” หัวข้อย่อย 10.4.1

2.3.3 ข้อพิพาทเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ไม่มี

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 หรือรายงานเมื่อมีเหตุการณ์บังชี้ที่สำคัญเพื่อที่คณะกรรมการบริษัทจะได้ประเมินและติดตามผลการบริหารจัดการความเสี่ยง พร้อมทั้งร่วมกันกับฝ่ายจัดการในการปรับปรุงแผนงานบรรเทาความเสี่ยงให้เป็นปัจจุบันเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นได้ทันเวลาต่อไป

3.1 ความเสี่ยงจากการจัดการของเสียจากกระบวนการผลิต และการเกิดคดีความด้านสิ่งแวดล้อมในอนาคต

บริษัทมีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตซึ่งอาจกระทบกับสิ่งแวดล้อม ถ้าบริษัทบกพร่องในการตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักถึงพันธกิจที่จะให้การดำเนินงานที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนไม่เช่นนั้นปัญหาสิ่งแวดล้อมอาจเป็นความเสี่ยงสำคัญที่กระทบกับบริษัท และอาจนำไปสู่การเกิดคดีความด้านสิ่งแวดล้อมในอนาคต

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทได้จัดตั้งศูนย์ความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อมและการอนุรักษ์พลังงาน ซึ่งมีหน้าที่ความรับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมและจัดการด้านสิ่งแวดล้อมให้มีประสิทธิภาพอย่างสม่ำเสมอ และมีหน่วยงานฝ่ายบริหารระบบดำเนินการรวบรวมกฎหมายที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งติดตามสถานะในการดำเนินการ ในส่วนการกำจัดกากอุตสาหกรรมที่บริษัทไม่สามารถบำบัดหรือกำจัดได้เองในการผลิต บริษัทได้จ้างบริษัทภายนอกที่มีใบอนุญาตรับรองเพื่อจัดการกับของเสียจากการผลิตโดยเฉพาะ นอกจากนี้บริษัทยังได้รับการรับรอง ISO 14001:2015 มาตรฐานการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ตั้งแต่วันที่ 26 ธันวาคม 2560 (โปรดดูรายละเอียดที่หัวข้อ “ความรับผิดชอบต่อสังคม”)

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทในฐานะผู้ประกอบการส่งออกเป็นหลัก (สัดส่วนส่งออกทั่วโลกมากกว่า 90% ของยอดขาย) มีรายรับที่เป็นเงินตราต่างประเทศจากการทำธุรกรรมด้านการค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ยูโร และปอนด์สเตอร์ลิง ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัท

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ได้รับเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ และบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบหลัก คือ เหล็กแผ่นรีดร้อนและวัตถุดิบอื่นที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศมาในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเช่นกัน โดยในปี 2562 ที่ผ่านมามีบริษัทนำเข้าวัตถุดิบคิดเป็นประมาณ 65% ของปริมาณความต้องการใช้วัตถุดิบและวัสดุทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต ดังนั้นบริษัทจึงใช้วิธีป้องกันความเสี่ยงแบบ Natural Hedge ได้แก่ การนำรายได้จากการขายสินค้าที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมาจ่ายชำระค่าวัตถุดิบที่เป็นเงินสกุลเดียวกัน บริษัทจึงได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่มาก สำหรับรายได้จากการขายที่เป็นเงินสกุลอื่น (ยูโร และปอนด์สเตอร์ลิง) ได้มี

การติดตามดูแลอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด รวมถึงการพิจารณาปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องประกอบด้วย เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนการเงิน รวมทั้งใช้เครื่องมือทางการเงิน เช่น การซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น อีกทั้งยังมีการรายงานแนวโน้มและสถานการณ์อัตราแลกเปลี่ยนในที่ประชุมของคณะกรรมการบริหารเป็นประจำทุกเดือน

3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัตถุดิบและความผันผวนของราคาเหล็ก

เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตถังแก๊สคิดเป็นประมาณ 52% ของต้นทุนรวม ซึ่งไม่สามารถใช้วัตถุดิบอื่นมาทดแทนได้ แต่เนื่องจากมีผู้ผลิตหลายรายทั่วโลก ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบ

ความผันผวนของราคาเหล็กส่งผลกระทบต่อราคาขาย ต้นทุน และกำไรของบริษัท โดยปกติในอุตสาหกรรมการกำหนดราคาขายนั้น จะอ้างอิงจากดัชนีราคาเหล็กในตลาดโลก ซึ่งจะผันแปรตามภาวะเศรษฐกิจและต้นทุนราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง ถ้าราคาเหล็กในตลาดโลกลดลง ราคาขายก็จะลดลง ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถบรรลุเป้าหมายการขายและกำไรตามประมาณการที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้สินค้าของบริษัทเป็นงานสั่งทำตามแบบที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งมีระยะเวลาผลิตจนกระทั่งลูกค้าได้รับสินค้า (Lead Time) ประมาณ 2-3 เดือน ทำให้ในช่วงที่ราคาต้นทุนวัตถุดิบมีความแตกต่างจากราคาขายที่กำหนดไว้ บริษัทจึงต้องมีการวางแผนการผลิต การขาย และการบริหารสินค้าคงคลังที่ดีเพื่อลดความผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เกิดขึ้น โดยธรรมชาติของธุรกิจ

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

สำหรับการขายแบบสัญญาระยะยาว ปกติในสัญญาจะระบุให้บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนราคาขายให้เป็นไปตามราคาปัจจุบันของเหล็ก (Formula Price) ทำให้ผลกระทบในเรื่องดังกล่าวมีไม่มากนัก ส่วนการขายแบบเป็นคำสั่งซื้อต่อครั้ง บริษัทบริหารจัดการโดยสั่งซื้อเหล็กซึ่งจะเป็นราคาในช่วงเวลาเดียวกับขณะที่บริษัทเสนอราคา เพื่อลดผลกระทบจากราคาที่ผันผวนที่เกิดขึ้น ในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อขนาดใหญ่มีระยะเวลาการส่งนานหลายเดือน บริษัทจะทำสัญญาตกลงซื้อขายเหล็กล่วงหน้ากับผู้ผลิตเหล็กเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ นอกจากนี้เพื่อประสิทธิภาพในการบริหารการผลิต และการขาย เมื่อราคาเหล็กลดลง บริษัทจะสั่งซื้อเหล็กบางขนาดที่ใช้เป็นประจำเพื่อสำรองเป็นสินค้าคงคลัง โดยพิจารณาปริมาณสั่งซื้อที่เหมาะสมจากแผนการขาย บวกกับการคาดการณ์ปริมาณความต้องการของลูกค้าโดยอาศัยข้อมูลการสั่งซื้อในอดีตและสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น นอกจากนี้ บริษัทยังติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบในตลาดอย่างใกล้ชิด โดยอาศัยประสบการณ์ที่ยาวนานในอุตสาหกรรมเพื่อประกอบการคาดการณ์สภาวะราคาเหล็กในตลาดก่อนการตัดสินใจสั่งซื้อ ก่อนการสั่งซื้อทุกครั้งบริษัทเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายเหล็กหลายรายที่มีศักยภาพใกล้เคียงกันเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตามต้องการในราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด ซึ่งการบริหารจัดการข้างต้นยังช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันเวลา เพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน ลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาวัตถุดิบ (Holding Cost) และค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อวัตถุดิบ (Reordering Cost) ด้วย

สำหรับการจัดการความเสี่ยงเรื่องราคาวัตถุดิบที่ผันผวนที่อาจทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุเป้าหมายยอดขายและกำไรที่ตั้งไว้ได้นั้น ฝ่ายจัดการได้ติดตามแนวโน้มราคาเหล็กเป็นประจำในการประชุมทุกเดือน เพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขาย และการซื้อวัตถุดิบได้ทันเวลา หรือบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น

3.4 ความเสี่ยงจากลูกค้ารายใหญ่

ในบางปีบริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ที่มียอดขายคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 10 ของยอดขายรวม ซึ่งเกิดขึ้นตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในบางประเทศ เช่น ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ในกลุ่มประเทศแถบเอเชียใต้ เนื่องจากรัฐบาลได้ยุติ

การใช้แก๊สธรรมชาติจากท่อส่งแก๊ส ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาสูง โดยเปลี่ยนมาเป็นการใช้ถังแก๊ส ประกอบกับโรงบรรจุและจัดเก็บแก๊สได้สร้างเสร็จสมบูรณ์ ทำให้ลูกค้าในกลุ่มประเทศนี้มีความต้องการถังใหม่เป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตามในปี 2562 และ 2561 บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มียอดขายคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 10 ของยอดขายโดยรวม

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีแนวทางป้องกันความเสี่ยงโดยกระจายสัดส่วนการขายไปยังภูมิภาคต่างๆ และการเข้าไปขายในพื้นที่ตลาดใหม่ เพื่อเพิ่มความหลากหลายของลูกค้า ซึ่งโดยปกติลูกค้าต่างภูมิภาคจะมีความต้องการใช้ถังแก๊สต่างช่วงเวลา ทำให้บริษัทสามารถวางแผนการผลิตได้สม่ำเสมอตลอดทั้งปี นอกจากนี้บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายใหญ่ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดีจากคุณภาพสินค้าที่ได้อย่างสม่ำเสมอ การจัดส่งที่ตรงตามเวลาที่ลูกค้ากำหนดและราคาขายที่สมเหตุสมผล จึงได้รับคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าทดแทน

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

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

จากการติดตามสถานการณ์ตลาดของถังทั้ง 2 ประเภทนี้ พบว่ายังไม่เป็นที่นิยมของตลาด เนื่องจากมีความคงทน และอายุการใช้งานสั้นกว่าถังเหล็ก รวมถึงราคาขายที่สูงกว่าถังเหล็กมาก ดังนั้นความนิยมจึงจำกัดอยู่เพียงบางประเทศที่มีกฎหมายแรงงานในการจำกัดการยกของหนักเท่านั้น นอกจากนี้จากการที่นานาชาติตื่นตัวและรณรงค์ให้ผลิต หรือ ใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทำให้เหล็กยังคงเป็นวัสดุที่เป็นที่นิยม เนื่องจากถังเหล็กสามารถนำมาซ่อมหรือรีไซเคิลได้ อันจะเป็นการประหยัดพลังงานและอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ดังนั้นในระยะสั้นบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าทดแทนถังเหล็กจะยังไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทมากนัก อย่างไรก็ตามเพื่อขยายฐานลูกค้าและตอบสนองความต้องการของตลาด ในปี 2556 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานสหภาพยุโรป (EN Standard) ในการผลิตถังน้ำหนักเบา (Light-Weighted Cylinder) ที่มีคุณสมบัติเด่น คือ น้ำหนักเบาใกล้เคียงถัง Composite และ ทนทานเทียบเท่าถังเหล็กทั่วไป อีกทั้งราคายังถูกกว่าถัง Composite ซึ่งบริษัทคาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต นอกจากนี้จากการที่บริษัทอยู่ในธุรกิจอุตสาหกรรมถังแก๊สมาเป็นเวลานาน ทำให้มีพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นแหล่งข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในตลาด ดังนั้นบริษัทสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์รองรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ทันการ

3.6 ความเสี่ยงจากการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในต่างประเทศ และการกีดกันจากประเทศผู้นำเข้าถังแก๊ส

ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นประเทศที่กำลังพัฒนา หรือเริ่มพัฒนา ซึ่งปัจจุบันมีอัตราการใช้แก๊สต่อหัวของประชากรอยู่ในระดับต่ำมาก เนื่องจากเพิ่งเริ่มมีการลงทุนในด้าน โรงเก็บและบรรจุแก๊ส ผู้ผลิตในประเทศเหล่านั้นจึงเป็นบริษัทที่เพิ่งเริ่มต้นเข้ามาในธุรกิจการผลิตถังแก๊ส และยังไม่สามารถผลิตถังแก๊สที่ผ่านมาตรฐานที่กำหนดได้อย่างเพียงพอต่อความต้องการใช้แก๊สในประเทศเหล่านั้น ดังนั้นรัฐบาลของประเทศนั้นจึงสนับสนุนและเปิดโอกาสให้นำเข้าถังแก๊สเพื่อนำมาใช้ในประเทศ อย่างไรก็ตามถ้าผู้ผลิตท้องถิ่นสามารถพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตและเพิ่มกำลังการผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการใช้ในประเทศแล้ว อาจจะกระทบต่อยอดขายในอนาคตของบริษัท นอกจากนี้ด้วยปัจจัยภายนอกในเรื่องนโยบายการค้าและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ เช่น มาตรการของสหรัฐอเมริกาเปิดการค้าส่วนการทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสินค้าถังแก๊สที่นำเข้าจากประเทศไทย และประเทศจีน

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทติดตามข่าวสารสถานการณ์ตลาดอย่างสม่ำเสมอ และอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้ของโอกาสการขยายการลงทุนไปในประเทศที่คาดว่าจะมีศักยภาพรวมถึงพิจารณาความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น นอกจากนี้บริษัทมีแผนที่จะร่วมเป็นผู้นำตลาดให้กับโรงงานผู้ผลิตที่มีศักยภาพให้ขายในนามของแบรนด์ SMPC ส่วนผลกระทบจากนโยบายทางการค้าและเศรษฐกิจระหว่างประเทศนั้นเบื้องต้นบริษัทคาดว่าจะส่งผลดีกับบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทจะติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดต่อไป

3.7 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

เนื่องจากกระบวนการผลิตของบริษัทเป็นกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ซึ่งเป็นข้อดีและจุดแข็งอย่างหนึ่งของบริษัท นั่นคือ ทำให้สายการผลิตของบริษัทยืดหยุ่น สามารถผลิตได้ถึงหลากหลายประเภทและขนาด ซึ่งกระบวนการผลิตแบบกึ่งอัตโนมัติจำเป็นต้องใช้แรงงานเป็นส่วนหนึ่งของการผลิตในหลายขั้นตอน และในกระบวนการจัดส่งสินค้าก็จำเป็นต้องใช้แรงงานในการลำเลียง และบรรจุลงเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ ดังนั้นจำนวนแรงงาน ประสิทธิภาพและความชำนาญงานของแรงงาน จึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อธุรกิจของบริษัท

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีการว่าจ้างบริษัทภายนอกเข้ามาดำเนินการจัดหาแรงงานให้แก่บริษัท เพื่อให้เพียงพอกับความต้องการ เพิ่มความสะดวกรวดเร็วและลดภาระในการจัดหาแรงงานรายวัน โดยการดำเนินการดังกล่าวอยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัททั้งทางด้านคุณภาพงานและการปฏิบัติต่อพนักงานให้ถูกต้องเป็นไปตามกฎหมาย ไม่เอารัดเอาเปรียบพนักงาน นอกจากนี้บริษัทมีระบบการจ่ายผลตอบแทนแก่แรงงานอย่างเหมาะสมตามความสามารถและความชำนาญของแรงงานและสามารถแข่งขันได้ อีกทั้งบริษัทมีนโยบายในการให้สวัสดิการพนักงานที่จูงใจ พร้อมทั้งจัดตั้งคณะกรรมการสวัสดิการฯ เพื่อเป็นตัวแทนของพนักงานในการติดต่อกับบริษัทถึงข้อเสนอแนะและสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดี โดยมุ่งหวังสนับสนุนให้พนักงานมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และเพื่อให้สามารถรักษาแรงงานที่มีฝีมือและประสบการณ์เอาไว้ได้ อย่างไรก็ตามเพื่อการควบคุมคุณภาพในระยะยาวและการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาแรงงาน บริษัทได้พัฒนาเทคโนโลยีในการผลิต โดยปรับเปลี่ยนเครื่องจักรบางส่วนให้เป็นแบบอัตโนมัติเพิ่มมากขึ้น

3.8 ความเสี่ยงการให้สินเชื่อทางการค้า

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ชำระล่าช้า หรือผิดนัดชำระ ทำให้อาจเสียผลประโยชน์ได้

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

โดยปกติบริษัทมีนโยบายทางการเงินในด้านการขาย โดยการให้เปิด L/C หรือชำระเงินมัดจำล่วงหน้าบางส่วนหรือทั้งจำนวนก่อนการจัดส่งสินค้า บริษัทมีการพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อ (Credit Limit) ที่เหมาะสม และกำหนดอำนาจอนุมัติที่ชัดเจน นอกจากนี้บริษัทยังกำหนดให้มีการทบทวนนโยบายการให้สินเชื่อและวงเงินสินเชื่อของลูกค้าทั้งหมด พร้อมทั้งพิจารณาความเสี่ยงจากการให้สินเชื่ออย่างสม่ำเสมอทุกปี โดยพิจารณาจากงบการเงินของลูกค้าเพื่อประเมินความน่าเชื่อถือในฐานะทางการเงิน อย่างไรก็ตามลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ค้าแก๊สและน้ำมันระดับโลกที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ทำให้ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันบริษัทยังไม่พบปัญหาในเรื่องการผิดนัดชำระหนี้จากลูกค้า

3.9 ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจนำไปสู่การถูกสั่งให้ชำระค่าปรับหรืออาจถูกระงับการประกอบกิจการชั่วคราว

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

เพื่อป้องกันผลกระทบต่อการผลิตและการดำเนินงานของบริษัท บริษัทได้ให้แต่ละฝ่ายรวบรวมข้อมูลพร้อมติดตามข้อมูลของกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ และให้หน่วยงานบริหารระบบ เป็นศูนย์กลางรวบรวมข้อมูลกฎหมายจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อตรวจสอบสถานะดำเนินการในการต่ออายุใบอนุญาตต่างๆ

3.10 ความเสี่ยงจากการขาดผู้สืบทอดตำแหน่งผู้บริหารสำคัญ

บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดผู้สืบทอดตำแหน่งผู้บริหารสำคัญ ซึ่งอาจทำให้กระทบกับการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง อันจะนำไปสู่ผลประกอบการที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายและการพัฒนาหรือการเติบโตทางธุรกิจอาจมีการชะลอตัว

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงผลกระทบที่สำคัญจากปัญหาดังกล่าว จึงได้สร้างโครงสร้างอำนาจดำเนินการตามลำดับชั้น เพื่อกระจายความรับผิดชอบให้ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลางมากขึ้น พร้อมทั้งอยู่ระหว่างการศึกษาระบบสืบทอดผู้บริหารเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติ รวมทั้งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 7/2562 เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2562 ได้มีมติให้จัดตั้งคณะกรรมการสรรหาแล้ว โดยคณะกรรมการสรรหาจะพิจารณาแนวทางที่เหมาะสมต่อไป (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่หัวข้อ “โครงสร้างการจัดการ” หัวข้อย่อย 5 “แผนการสืบทอดตำแหน่ง”)

3.11 ความเสี่ยงจากอุทกภัย

บริษัทตระหนักว่าสถานการณ์อุทกภัยสามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เช่น เหตุการณ์วิกฤตมหาอุทกภัย 2554 บริษัทซึ่งมีที่ตั้งของโรงงานและสำนักงานอยู่ในเขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร มีความเสี่ยงเรื่องอุทกภัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลิตที่อาจจะหยุดชะงักหรือเป็นอุปสรรคในเส้นทางคมนาคมระหว่างทางจัดส่งสินค้า ทำให้จัดส่งสินค้าล่าช้า บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญในเรื่องนี้ จึงได้ดำเนินการวางแผนรองรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบและความเสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วมในปี 2554 ที่ผ่านมา แต่บริษัทได้มีการเตรียมแผนป้องกันน้ำท่วมทั้งในระยะสั้นและจัดทำแผนระยะยาวเพื่อตอบสนองต่อสถานการณ์ดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น โดยการติดตามข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ การเฝ้าระวังระดับน้ำในคลองรอบๆบริเวณโรงงาน การบำรุงรักษาและตรวจสอบสภาพของอุปกรณ์ป้องกันน้ำท่วมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน พร้อมทั้งจัดหาอุปกรณ์ให้เพียงพอต่อสถานการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ประเมินผลกระทบจากแผนการรับมือเรื่องอุทกภัยของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด ตลอดจนจัดซื้อแผนประกันภัยที่เหมาะสมเพื่อบรรเทาภาระความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น

3.12 ความเสี่ยงเกี่ยวกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากนโยบายของรัฐบาลในการกำหนดมาตรการปกป้องจากการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศ (Anti-Dumping)

เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบหลักและเป็นต้นทุนที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตธัญพืชของบริษัท บริษัทซึ่งมีการขายแบบส่งออกเป็นส่วนใหญ่จึงสั่งซื้อเหล็กที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่จากต่างประเทศ เนื่องจากสามารถขอคืนภาษีนำเข้าได้เมื่อมีการส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศแล้ว ทำให้ต้นทุนผลิตลดลง เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้นอกเหนือจากชื่อเสียงและคุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐานของบริษัท โดยตั้งแต่ปลายปี 2555 รัฐบาลเห็นชอบให้ใช้มาตรการปกป้อง

ชั่วคราว (Safeguard) แก่สินค้าหลักแผ่นรีดร้อนซึ่งเป็นหลักแผ่นรีดร้อนชนิดเดียวกับที่บริษัทใช้ผลิตสินค้า เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมหลักในประเทศไทย โดยจัดเก็บภาษีในอัตราเพิ่มเติม ทำให้บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากการใช้วงเงินหนังสือค้ำประกัน ซึ่งจะลดภาระได้ต่อเมื่อได้นำวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิต และส่งออกสินค้าดังกล่าวแล้ว อย่างไรก็ตามมาตรการปกป้องฯได้ยกเลิกตั้งแต่วันที่ 26 ก.พ. 62 บริษัทจึงไม่มีต้นทุนทางการเงินในส่วนนี้เพิ่มเติม

แนวทางการดำเนินงานของบริษัท

ถึงแม้ว่าปัจจุบันบริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเก็บภาษีนำเข้าตามมาตรการปกป้องฯแล้ว แต่หากในอนาคตรัฐบาลจะมีนโยบายเก็บภาษีในลักษณะนี้อีก บริษัทมีแนวทางในการลดภาระต้นทุนค่าธรรมเนียมธนาคารและต้นทุนทางการเงินจากการใช้วงเงินทุนหมุนเวียนที่โดยการเตรียมเอกสารให้ครบถ้วน ถูกต้อง รวดเร็ว เพื่อให้กระบวนการขอคืนภาษีเป็นไปโดยเร็วที่สุด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	อายุการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.62 (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 เป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน 3 3. ที่ดินเนื้อที่รวม 17-1-24 ไร่ อยู่ตรงข้ามโรงงาน รวมที่ดินทั้ง 3 แปลงมีเนื้อที่รวม 46-1-13.9 ไร่	10 ปี (เฉพาะส่วนปรับปรุงที่ดิน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	280.71
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. ส่วนต่อขยายอาคาร โรงงาน 2: มีขนาด 30*30*19.58 เมตร	20-40 ปี	บริษัทเป็นเจ้าของ	268.06



ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	อายุการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี ณ.วันที่ 31 ธ.ค.62 (ล้านบาท)
		6. อาคารโรงงาน 3: มีขนาด 24.4*216*10.8 เมตร 7. อาคารเก็บสินค้า : มีขนาด 22*68*10.4 เมตร 8. อาคารโรงอาหาร : มีขนาด 12*23*8.3 เมตร			
4	เครื่องจักรและอุปกรณ์	อายุการใช้งานของเครื่องจักรตามที่ได้มีการประเมินใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2541 ประมาณ 20 ปี ทรัพย์สินส่วนใหญ่จัดหามาในปี 2536 ถึงปัจจุบัน สรุประยะเวลาที่ใช้งาน มาแล้วประมาณ 1-24 ปี	5-20 ปี	บริษัทเป็นเจ้าของ	492.02

4.2 สัญญาเช่าที่ดิน

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

4.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ.วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนสรุปได้ดังนี้

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	รายละเอียด	เนื้อที่ (ไร่)	มูลค่ายุติธรรม ณ.วันที่ 31 ธ.ค.62 (ล้านบาท)
1	ที่ดิน	ตำบลบางนา อำเภอบางละมุง กรุงเทพมหานคร	1-0-20	33.60
2	ที่ดินพร้อมอาคารทาวเฮาส์	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 อำเภอมะหาด จังหวัดลำพูน	11-2-87	19.78
รวม ทั้งสิ้น				59.78

บริษัทมีนโยบายประเมินมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์อย่างสม่ำเสมอ โดยมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนถูกประเมินโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระจากภายนอก ซึ่งมีคุณสมบัติในวิชาชีพที่เหมาะสมและมีประสบการณ์ในการประเมินราคาทรัพย์สินประเภทดังกล่าว และได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งมูลค่ายุติธรรมดังกล่าวคำนวณจากวิธีเปรียบเทียบราคาตลาดของอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณข้างเคียงกันของบริษัท และรับรู้การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ โดยในปี 2562 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

4.4 การผูกพันของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้างรวมถึงเครื่องจักรส่วนหนึ่ง และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ยกเว้นที่ดินที่จังหวัดเชียงราย ได้ถูกจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมให้แก่ธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง วงเงินรวมประมาณ 1,750 ล้านบาท (2561: 1,750 ล้านบาท)

4.5 เครื่องหมายการค้าของบริษัท

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

-ไม่มี-

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

-ไม่มี-

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

-ไม่มี-

5.4 คดีที่กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่เป็นคู่ความกับบริษัท

-ไม่มี-

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	ผลิตถังแก๊สปิโตรเลียมเหลว และถังทนความดันต่ำแบบต่างๆ
เว็บไซต์	http://www.smpcplc.com หรือ http://www.smpc.co.th
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และโรงงาน	92 ซ.เทียนทะเล 7 แยก 4 ถ.บางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงสามค้ำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150 92 Soi Thientalay 7 (4th Intersection), Bangkhunthien-Chaitalay Rd., Samaedam, Bangkhunthien, Bangkok 10150
ทุนจดทะเบียน	535,506,333 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 535,506,333 หุ้น
ทุนที่ออกและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว	535,506,333 บาท (ปี 2561: 535,506,333 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

นายสมคิด เตียตระกูล เลขทะเบียน 2785 หรือ

นางสาวกัญญาณัฐ ศรีรัตนัชชาลัย เลขทะเบียน 6549 หรือ

นายธีรศักดิ์ น่วมศรีสกุล เลขทะเบียน 6624 หรือ

นายณรินทร์ จูระมงคล เลขทะเบียน 8593

บริษัท แกรนท์ ธอนด์ จำกัด

ชั้น 11 แคมป์ปิตอลทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส เลขที่ 87/1 ถนนวิฑู กรุงเทพฯ 10330

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

- (ง) ผู้ตรวจสอบภายใน
บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมาภิบาล จำกัด
178 อาคารธรรมาภิบาล ชั้น 5 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ
กรุงเทพฯ 10800
โทรศัพท์ : (02) 596-0500
- (จ) ที่ปรึกษากฎหมาย
1) CSBC Law Offices
เลขที่ 90/37 อาคารสาทรธานี ชั้น 14 ถนนสาทรเหนือ สยาม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์ : (02) 233-6660-3 โทรสาร : (02) 233-6664
2) สำนักงานกฎหมายเทพ
เลขที่ 1193 อาคารเอ็กซีต ชั้น 11 ห้อง 1106-1108 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน
เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : (02) 278-1679-84 โทรสาร : (02) 271-2367
3) SCL Law Group
เลขที่ 3 อาคารรัตนการ ชั้น 9 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : (02)-676-6667-8 โทรสาร: 02-676-6188-9 ต่อ 412
- (ฉ) ที่ปรึกษาด้านงานนักลงทุนสัมพันธ์
บริษัท ออนไลน์ แอสเซ็ท จำกัด (IR Plus)
เลขที่ 466 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์ : (02)-541-4011 ต่อ 612 โทรสาร: 02-541-4011
- (ซ) ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ
ไม่มี