

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเป็นมา

บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเว็ลส์ จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2501 เป็นการร่วมลงทุนกันระหว่างนายบุญชิต เกตุรายนาค กับ บริษัท คิโนชิตะ จำกัด ประเทศญี่ปุ่น โดยเริ่มดำเนินธุรกิจด้านการผลิตแผ่นเหล็กชุบสังกะสีในประเทศ เพื่อทดแทนการนำเข้าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจากต่างประเทศเนื่องจากในขณะนั้นบริษัทเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีเป็นรายแรกของประเทศจึงได้รับการส่งเสริมการลงทุนภายใต้พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนที่มีผลบังคับใช้เวลานั้นโดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเป็นผู้รับรองการได้รับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าวแก่บริษัท

ปี พ.ศ. 2503 เป็นปีแรกที่สายการผลิตประกอบไปด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยอย่างครบครันได้เริ่มผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นหลักชุบสังกะสีเป็นครั้งแรกนับเป็นการผลิตหลักแผ่นชุบสังกะสีแผ่นแรกในประเทศไทยทั้งนี้ บริษัทได้ทูลเกล้าทูลกระหม่อมถวายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้จำนวน 1,000 แผ่นแรกแด่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช รัชกาลที่ 9

ปี พ.ศ. 2535 มีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ประกอบด้วย บริษัทมิตรชัย จำกัด บริษัท มิตรสยามอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และกลุ่มครอบครัววิสิษฐ์ศิริตระกูล ได้นำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนและดำรงสถานะเป็นบริษัทรับอนุญาตในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนั้นบริษัทยังได้ย้ายสถานประกอบการจากเดิมที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร ไปอยู่ที่จังหวัดสมุทรปราการ เนื่องจากการขยายตัวของเขตเมืองและพื้นที่ที่ใช้อยู่อาศัยชั้นในในเขตกรุงเทพมหานคร ในครั้งนั้นบริษัทได้สร้างโรงงานใหม่และปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตเป็นกระบวนการผลิตแบบต่อเนื่องซึ่งทำให้บริษัทสามารถผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีที่มีคุณลักษณะหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์

ปี พ.ศ. 2537 บริษัทได้แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดชื่อว่า “บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน)” และเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 100,000,000 บาท จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2537

ปี พ.ศ. 2538 มีเหตุการณ์สำคัญของบริษัทที่เกิดขึ้นระหว่างปีได้แก่

(1) การเพิ่มทุนเรียกชำระของบริษัทอีกจำนวน 1,000,000 หุ้นโดยการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมทำให้
 ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทซึ่งจดทะเบียนต่อกระทรวงพาณิชย์มีจำนวนรวม 60,000,000 บาท

(2) บริษัทได้ผลิตและนำผลิตภัณฑ์ใหม่คือแผ่นหลักชุบสังกะสีเคลือบสีออกสู่ตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศและเพื่อส่งออกไปยังผู้บริโภคในประเทศเพื่อนบ้าน

นับตั้งแต่ที่บริษัทได้ก่อตั้งมาได้สั่งสมประสบการณ์และชื่อเสียงในการเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีและแผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีคุณภาพสูงมีความหลากหลายในรูปแบบและชนิดของการอัดลอนได้แก่ชนิดลอนใหญ่ชนิดลอนเล็กชนิดลอนเหลี่ยมและชนิดแผ่นเรียบภายใต้เครื่องหมายการค้าที่แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์คือระดับความหนาของแผ่นเหล็กและความหนาของชั้นเคลือบสังกะสีที่แตกต่างกันจะเป็นเครื่องหมายการค้า “สามดาว” “หนึ่งดาว” ผลิตภัณฑ์ชนิดอัดลอน เครื่องหมายการค้า “DDD” ส่วนผลิตภัณฑ์ชนิดแผ่นเรียบ เครื่องหมายการค้า “TIW”

ปี พ.ศ. 2547 บริษัทได้เพิ่มธุรกิจอีกหนึ่งประเภทคือ การให้บริการติดตั้งหลังคาและผนังโดยเป็นการให้บริการอย่างต่อเนื่องแก่ผู้รับเหมาก่อสร้างหลักของโครงการในแต่ละโครงการก่อสร้างที่มีอยู่ทั่วประเทศ

ปี พ.ศ. 2551 หุ้นสามัญของบริษัททั้งจำนวนซึ่งถือโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่งของบริษัทคือบริษัทมิตซูบิชิ จำกัดได้โอนไปยังบริษัทมิตซูบิชิ (เอเชียแปซิฟิก) จำกัดซึ่งเป็นบริษัทย่อยในกลุ่มบริษัทมิตซูบิชิจำกัดอย่างโร้กก็ตาม ภายหลังการโอนหุ้นครั้งนี้แล้วโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ก็ได้มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด

ปี พ.ศ. 2555 บริษัทได้เริ่มนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดคือ “ผลิตภัณฑ์หลังคาเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสี” ซึ่งมีความสวยงามทนทานทันสมัยติดตั้งง่ายทั้งงานหลังคาและฝาผนังเหมาะสำหรับบ้านพักอาศัยและอาคารโรงเรียนทุกประเภท

1.2 พัฒนาการที่สำคัญปี 2561

12 กุมภาพันธ์ 2561 มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยการเข้าซื้อหุ้นของ นายเกรียงไกร ด่านชัยวิจิตร จากนายประสิทธิ์ กาญจนศักดิ์ชัย จำนวน 1,304,000 หุ้น เท่ากับร้อยละ 21.73

27 กุมภาพันธ์ – 6 มีนาคม 2561 บริษัทได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ

1) บริษัท ชัน พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท วัตถุประสงค์ในการก่อตั้งเพื่อเป็นธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์

2) บริษัท ทีไอดับบลิว อินดัสตรี จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท วัตถุประสงค์ในการก่อตั้งเช่นเดียวกับธุรกิจปัจจุบันของบริษัทและหรือธุรกิจอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิมของบริษัท

โดย บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ทั้งสองบริษัท

11 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2561 มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นทางอ้อมของบริษัท อุบล ไปโอ เอทานอล จำกัด (มหาชน) (“UBE”) ร้อยละ 20.00 ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว โดยการเข้าซื้อหุ้นร้อยละ 99.99 ของ บริษัทกรู๊ปเค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“Group K”) จากนางสาวสุริยส ไควสุรัตน์ และ แคปิตอล เค ลิมิเตด (“Capital K”) (บริษัทซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งที่เขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยนางสาวสุริยส ไควสุรัตน์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100) (“ธุรกรรมการซื้อหุ้น”) โดยที่ Group K เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจ

โดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัทเอสทีเค แคปปิตอล จำกัด (“STK”) และ STK เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 20.00 ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วใน UBE

บริษัทจะเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดใน Group K ในราคา 522,000,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) ชำระเป็นเงินสดจำนวน 300,000,000 บาท (สามร้อยล้านบาทถ้วน) และ
- 2) ชำระเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทโดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 555,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ในราคาหุ้นละ 400 บาท คิดเป็นมูลค่า 222,000,000 บาท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2561 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 40,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 100,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 60,000,000 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังมิได้ออกจำหน่ายจำนวน 4,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และเพื่อให้เป็นไปตามแผนการซื้อหุ้นร้อยละ 99.99 ของ Group K บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 13,050,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 60,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 73,050,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,305,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

บริษัทมีความประสงค์ที่จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 1,305,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 400 บาท คิดเป็นมูลค่าไม่เกิน 522,000,000 บาท โดยเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 555,000 หุ้น ให้แก่นางสาวสุริยส โควสุรัตน์ และ/ หรือ Capital K ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทเพื่อเป็นคำตอบแทนส่วนหนึ่งในการขายหุ้นทั้งหมดใน Group K แทนการชำระด้วยเงินสด (Payment in Kind)
- 2) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 375,000 หุ้น ให้แก่ นายณพพร อาชวกุลเทพ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทโดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- 3) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 200,000 หุ้น ให้แก่ นายวิญญู จีระประภาภาณูจน์ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทโดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- 4) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 62,500 หุ้น ให้แก่ นางสาวปัญญชลี ศุภนิมิตรกุลกิจ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทโดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- 5) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 62,500 หุ้น ให้แก่ นายสาริน ศุภนิมิตรกุลกิจ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทโดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- 6) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 50,000 หุ้น ให้แก่ นางสาวสุพิน ดริยางกูรศรี ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทโดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด

13 พฤศจิกายน 2561 ยกเลิกการออกและเสนอขายหุ้น Private Placement และยกเลิกการซื้อหุ้น Group K รวมทั้งให้เลื่อนการโอนธุรกิจเดิมให้แก่บริษัทย่อยออกไปก่อน เนื่องจากพบว่าเงื่อนไขของนักลงทุนตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ค่อนข้างมีความซับซ้อนและไม่สามารถตกลงกันได้ อีกทั้งระยะเวลาเสนอขายหุ้น Private Placement ดังกล่าวได้ล่วงเลยจากวันที่ 25 ตุลาคม 2561 ซึ่งเป็นกำหนดเวลาตามที่กฎหมายกำหนดให้

บริษัทต้องเสนอขายหุ้นให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาไม่เกินสามเดือนนับแต่วันที่มีการประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่นั้น ประกอบกับแนวโน้มอุตสาหกรรมและผลประกอบการของ Group K ไม่เป็นไปตามคาดเนื่องจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



(1) กิจการที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

- บริษัท ชัน พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นบริษัทย่อยทางตรงที่ทำธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์สเอ ชั้นที่ 15 ห้องเลขที่ 1501 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท สัดส่วนการถือหุ้น 99.99 %
- บริษัท ทีไอดับบลิวอินดัสตรี จำกัด เป็นบริษัทย่อยทางตรง ทำธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจของบริษัทไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน) และหรือธุรกิจอื่นใดที่เกี่ยวพันกับธุรกิจของบริษัทซึ่งรวมธุรกิจผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีและธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนังของบริษัท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 86 หมู่ 1 ถนนสุขสวัสดิ์-ป้อมพระจุลฑาลแหลมฟ้าผ่า อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ 10290 ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท สัดส่วนการถือหุ้น 99.99 %
- บริษัท ชัน ยูบีอี จำกัด เป็นบริษัทย่อยทางอ้อม ทำธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์สเอ ชั้นที่ 15 ห้องเลขที่ 1501 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร ทุนจดทะเบียน 100,000 บาท สัดส่วนการถือหุ้น 99.99 %

(2) ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ไม่มี

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าและบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลักดังนี้

(1) แผ่นเหล็กชุบสังกะสี แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- แผ่นเหล็กชุบสังกะสีชนิดแผ่นอัดลอนผลิตทั้งแบบลอนเล็กและลอนใหญ่ แบบไมเคิลอบสี (GI) และแบบเคลือบสี (G2 COLOR) คือ สีเขียวสีน้ำเงินและสีแดงนิยมนำมาใช้ในครัวเรือนและอาคารต่างๆ เช่น มุงหลังคาทำรั้วและทำผนังกันพื้นที่ เป็นต้น

- แผ่นเหล็กชุบสังกะสีชนิดแผ่นเรียบนิยมใช้ในอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ เช่น ทำป้ายโฆษณาและป้ายประกาศ ท่อระบายอากาศ ลูกหมุนระบายอากาศ ประตูห้องน้ำ ตู้เอกสาร กล่องใส่ของ ครอบรางน้ำและแท็งก์เก็บน้ำ เป็นต้น

กลุ่มเกษตรกรถือเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักในการขายสินค้าร้อยละ 80 ของยอดขายทั้งหมด โดยมีเครื่องหมายการค้าดังนี้ สังกะสีตรา 3 ดาว สังกะสีตรา 1 ดาว สังกะสีตรา 111 สังกะสีตรา DDD สังกะสีตรา 888 และสังกะสีชนิดแผ่นเรียบ

(2) แผ่นเหล็กเมทัลชีท แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- แผ่นเหล็กเมทัลชีทเคลือบสีนิยมใช้ทำเป็นแผ่นหลังคาและแผ่นผนังทั้งในอุตสาหกรรมก่อสร้าง บ้านพักอาศัย โรงรถ โรงอาหาร ร้านกาแฟ ปั๊มน้ำมัน คอนโด อพาร์ทเมนต์และวัด เป็นต้น ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกสีได้ตามความต้องการ

- แผ่นเหล็กเมทัลชีทเคลือบอลูซิงค์ นิยมใช้ทำหลังคาและแผ่นผนังหลังคาโค้ง ทำกันสาด แผ่นปิดครอบ ทำกรอบ ทำบานเกล็ดระบายอากาศ ฝ้า เพดาน และรั้ว เป็นต้น

กลุ่มผู้รับเหมาติดตั้งเมทัลชีทถือเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักในการขายสินค้าร้อยละ 80 ของยอดขายทั้งหมด โดยเครื่องหมายการค้าแผ่นเหล็กเมทัลชีทของบริษัท คือ ตรา 3 ดาว ตามมาตรฐานอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

(3) เหล็ก ZAM และผลิตภัณฑ์จากเหล็ก ZAM

ผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทนิซชิน สตีลจำกัด เป็นเหล็กแผ่นเคลือบโดยวิธีจุ่มร้อนที่มีชั้นเคลือบของสังกะสี 87-92% อลูมิเนียม 5-10% และแมกนีเซียม 3 % นิยมนำมาใช้ในงานบริเวณที่มีการกัดกร่อนสูง เช่น ชั้นวางสายไฟ แผงกันลม โรงหมัก โรงเรือนสัตว์เลี้ยง เรือเพาะต้นอ่อน เนื่องจากสามารถต้านทานการกัดกร่อนและใช้งานได้ดีกว่าผลิตภัณฑ์เคลือบทั่วไปลดขั้นตอนการใช้งานและลดค่าใช้จ่ายโดยรวม

(4) ธุรกิจการให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนัง

รวมถึงการจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ทำจากผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีแผ่นเคลือบอลูซิงค์ (Alu-zinc) หรือวัสดุอื่นๆ ส่วนประกอบของวัสดุหลังคา มีทั้งเหล็กนำเข้าอย่าง ZAM และวัสดุอื่นๆ ตามที่ลูกค้ากำหนด โดยให้บริการแก่โครงการภายใต้สัญญาจ้างรับเหมาช่วงและสัญญาจ้างรับเหมาตรงซึ่งมีการกำหนดรายละเอียดของวัสดุและกำหนดวันเสร็จสิ้นของงานไว้ล่วงหน้า ส่วนการรับชำระค่าบริการนั้นบริษัทจะได้รับชำระค่าบริการตามสัดส่วนของงานที่ทำเสร็จของแต่ละช่วงในการ

ดำเนินการของโครงการ แต่โดยส่วนใหญ่จะทำข้อตกลงกันในสัญญาว่าจ้างว่าบริษัทต้องทำเบงกวดงานเดือนละ 1 ครั้ง

กลุ่มลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย เป็นนิติบุคคลในประเทศ หรือบริษัทร่วมลงทุนกับต่างชาติซึ่งก่อตั้งในประเทศไทย ซึ่งมีทั้งโครงการขนาดใหญ่และขนาดเล็ก การก่อสร้างอาคารโรงงานใหม่ การปรับปรุงหลังคาโรงงานเก่าของลูกค้าที่หมดสภาพ ด้วยนวัตกรรมการก่อสร้างอันทันสมัย ที่เรียกว่า Roof On Roof ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้ในการสร้างอาคารเก็บสินค้าและโรงงานขนาดใหญ่

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย หน่วยงานของบริษัทซึ่งมีหน้าที่ดูแลรับผิดชอบงานทางด้านการบริการรับเหมา เป็นผู้ติดต่อโดยตรงกับลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ให้บริการงานก่อสร้างชั้นนำของประเทศ รวมถึงลูกค้าได้ติดต่อผ่านทางฝ่ายการตลาดของบริษัทซึ่งมักเป็นงานต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าเดิม โดยการแนะนำแบบต่อๆ กันไป และด้วยว่าบริษัทยึดหลักการทำงานที่เน้นคุณภาพ รักษาเวลา มีราคาที่เหมาะสมมุ่งเน้นความต้องการของลูกค้าก่อนเสมอ จึงทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในการทำงานของ บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน) เป็นอย่างดีมาโดยตลอด

ตัวอย่างโครงการที่ผ่านมา

- 1) โครงการ Extension Factory 2 ของบริษัท Saginomiya (Thailand) Co., Ltd.
- 2) โครงการ New Warehouse ของบริษัท Endo (Thailand) Co., Ltd.
- 3) โครงการ New Warehouse 2 ของบริษัท Nippon Konpo (Thailand) Co., Ltd.

2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มีงานโครงการใดที่มีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบการเงินที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

2.3 กลยุทธ์และทิศทางการดำเนินธุรกิจ

(1) ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาดในช่วงสองปีที่ผ่านมา บริษัทประสบความสำเร็จในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น

- แผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีแบบม้วน (Prepainted Galvanized Steel Coil) หรือ PPGL ซึ่งในปัจจุบันเป็นที่แพร่หลายใช้ในงานมุงหลังคาแทนหลังคากระเบื้องและแผ่นเหล็กชุบสังกะสีแบบลอน ปัจจุบันได้มีการพัฒนาขึ้นจนได้รับการรับรองตามมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.2131-2545) ยังผลทำให้สามารถเข้าถึงงานของหน่วยงานราชการได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

- รางน้ำฝนและอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องกับรางน้ำฝน มีการพัฒนาเครื่องจักรเพื่อมารองรับการทำงานด้านนี้อย่างทันสมัยประกอบด้วยเครื่อง Folding Machine พับรางน้ำฝนได้ตามที่ลูกค้าต้องการทุกๆ ขนาด วัสดุหลักที่ใช้มีตั้งแต่สังกะสีลูซิงค์ แสตนเลส และเหล็ก ZAM

(2) เสริมสร้างพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อให้เข้าถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทได้รับความร่วมมือจาก บริษัท นิชชินสตีล (ประเทศไทย) จำกัด ประเทศญี่ปุ่น ในการพัฒนาสินค้ากลุ่มต่างๆ ของบริษัท โดยในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทได้นำเข้าเหล็ก ZAM ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ของเหล็กชุบป้องกันสนิมของ Nisshin Steel มีคุณสมบัติโดดเด่นกว่าแผ่นเหล็กชุบที่มีอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะงานด้าน

โครงสร้างบ้าน โครงสร้างอาคารขนาดใหญ่ ตอม่อสะพานลอยโครงสร้างสะพานสำหรับรถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า งานด้านเกษตรกรรม หรือแม้แต่โซลาร์ฟาร์ม (Solar Farm) ทั้งนี้ทางบริษัทยังคงมุ่งหาพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาสินค้าของบริษัทต่อไป

(3) ส่งเสริมการขายฐานการตลาดโดยทำการจัดตั้งทีมงานด้านการขายสำหรับในแต่ละพื้นที่เพื่อให้สามารถครอบคลุมได้ทั่วทั้งประเทศมากยิ่งขึ้น โดยในทุกๆ เดือนบริษัทได้จัดส่งทีมการตลาดออกสำรวจเยี่ยมเยือนร้านค้าต่างๆ ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทและเสาะหาตัวแทนจำหน่ายในพื้นที่อื่นๆ โดยรอบเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแตกต่างจากวิธีการตลาดแบบเดิมที่ใช้ตัวแทนจำหน่ายรายเดิมๆ ดังที่บริษัทเคยปฏิบัติมาก่อนหน้านี้ นอกจากนี้ทีมงานด้านการตลาดสามารถทำให้บริษัทได้ทราบถึงข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวในตลาดได้เป็นอย่างดี ทำให้สามารถปรับปรุงแผนงานให้สอดคล้องและรองรับกับสถานการณ์ที่แปรเปลี่ยนได้อย่างดี

2.4 นโยบายที่ถือปฏิบัติต่อลูกค้า

(1) นโยบายหลักที่ถือปฏิบัติต่อลูกค้าทุกท่านเสมือนหนึ่งหุ้นส่วนสำคัญทางธุรกิจ ด้วยการขายสินค้าที่มีคุณภาพและการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดกับลูกค้า และปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรม สร้างและพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เจรจากบนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางธุรกิจอันดี และเป็นประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย

(2) นโยบายความรับผิดชอบต่อลูกค้าก่อนการจำหน่ายสินค้า ใส่ใจในการให้บริการก่อนการขายสินค้าทุกขั้นตอนนับตั้งแต่การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าแต่ละรายเพื่อนำเสนอขายสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการ จัดส่งใบเสนอราคาพร้อมให้คำแนะนำรายละเอียดข้อมูลสินค้าด้วยความถูกต้องแม่นยำ และนำเสนอด้วยความสุภาพเรียบร้อยเพื่อเป็นการให้เกียรติแก่ลูกค้า

(3) นโยบายความรับผิดชอบต่อลูกค้าในการจำหน่ายสินค้า โดยเสนอราคาในการขายสินค้าที่เป็นธรรมตามสภาวะราคาตลาดณช่วงเวลานั้นๆ รวมทั้งการออกเอกสารการซื้อขายที่ถูกต้องเช่น เอกสารใบกำกับภาษีเอกสารรับประกันคุณภาพสินค้าและเอกสารใบส่งสินค้า โดยลูกค้าต้องได้รับเอกสารที่ครบถ้วนถูกต้องและรวดเร็ว ซึ่งระหว่างการเจรจาซื้อขายจะมีการทบทวนตรวจสอบเอกสารทุกครั้งเพื่อป้องกันความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นในการซื้อขาย

(4) นโยบายความรับผิดชอบต่อลูกค้าหลังการขายสินค้า มีการติดตามการให้บริการหลังการขาย โดยมีทีมงานตรวจสอบคุณภาพหลังการขายทั้งในด้านตัวสินค้าและด้านเอกสาร รวมถึงการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ จากลูกค้าทุกท่าน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงยุทธศาสตร์การแข่งขันการขายและการตลาดต่อไป

เงื่อนไขการรับประกันสินค้า สามารถสรุปเบื้องต้นได้ดังนี้

1) บริษัทจะรับประกันสินค้าจากข้อผิดพลาดด้านการผลิต อันส่งผลต่อการใช้งานผิดปกติ
2) การรับประกันจะครอบคลุมเฉพาะปัญหาที่เกิดจากสภาพการใช้งานปกติเท่านั้น การรับประกันจะถือเป็นโมฆะ ในกรณีการใช้งานที่นอกเหนือจากการใช้งานปกติทั่วไป อาทิ

- ความเสียหายอันเกิดจากการติดตั้งที่ไม่ถูกต้อง
- การขาดความรู้ ความชำนาญในการติดตั้ง
- การดัดแปลงใช้งานที่ไม่ถูกต้อง ไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำในการติดตั้ง

- ความเสียหายที่เกิดจากการขนส่งและเงื่อนไขอื่นๆ ตามที่กำหนดในใบรับประกันสินค้า

3) การรับประกันจะพิจารณาจากใบรับประกันใบเสร็จรับเงินหรือหลักฐานอื่นๆโดยนับจากวันที่ซื้อขายเป็นสำคัญ

(5) นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุอันตราย

1) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้ระบุเรื่องสิ่งแวดล้อมเป็นประเด็นสำคัญใน “จริยธรรมธุรกิจ” และ “จรรยาบรรณของพนักงาน” เพื่อให้พนักงานทุกคนตระหนักและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด โดยได้ทำคู่มือปฏิบัติในด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม ให้บุคลากรต่างๆ ในบริษัทได้ถือปฏิบัติ

บริษัทฯ ได้ทำการจัดตั้งคณะกรรมการความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน จัดให้มีระบบการจัดการประเมินความเสี่ยงและการติดตามตรวจสอบ ซึ่งครอบคลุมถึงการเฝ้าระวังความปลอดภัยความเสี่ยงด้านสารเคมี ด้านอุปกรณ์และเครื่องจักร ด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน ด้านอุปกรณ์คุ้มครองความปลอดภัยส่วนบุคคล และความเสี่ยงด้านอัคคีภัย

2) มีการจัดการด้านมลภาวะอย่างเป็นระบบ

- การจัดการมลภาวะทางน้ำ บริษัทฯ ได้ก่อสร้างระบบบำบัดน้ำเสียประเภท Chemical Waste Water Treatment ตั้งแต่ปี 2535 โดยน้ำเสียที่ผ่านการบำบัดจะถูกนำกลับไปใช้ในระบบบำบัดน้ำเสีย จะไม่มีการปล่อยน้ำทิ้งออกสู่ภายนอก นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ดำเนินการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาที่มีใบอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมมาตรวจสอบสภาพของน้ำที่ผ่านระบบบำบัดน้ำเสียเป็นประจำทุกๆ เดือน เพื่อประเมินผลและให้คำปรึกษากับทางบริษัทฯ

- การจัดการมลภาวะทางอากาศ บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตั้งระบบดักจับฝุ่น พุ่ม และไอของก๊าซต่างๆ จำนวน 2 ชุด ซึ่งเป็นระบบการดักจับด้วยละอองหยดน้ำ (Wet Scrubber) ทั้งในกระบวนการชุบสีหลอมละลาย และกระบวนการชุบสี บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการปล่อยมลพิษออกสู่สิ่งแวดล้อมในปลายปี 2557 จึงได้มีการเปลี่ยนแปลงระบบบำบัดอากาศแบบใหม่ ซึ่งแล้วเสร็จและใช้งบประมาณ 30 ล้านบาท โดยใช้ความร้อนในการบำบัดมลพิษ เพื่อลดมลพิษที่จะปล่อยออกสู่สิ่งแวดล้อมให้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้ดำเนินการว่าจ้างหน่วยงานราชการ ให้ตรวจสอบสภาพอากาศ ทั้งในพื้นที่ปฏิบัติงาน และอากาศที่ปล่อยออกสู่ภายนอก โดยดำเนินการตรวจวัดปีละ 2 ครั้ง

- การจัดการมลภาวะทางด้านกากอุตสาหกรรม บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดตั้งหน่วยงานที่ดูแลและประสานงาน โดยจัดให้มีพื้นที่ในการจัดเก็บและกำจัดกากอุตสาหกรรมที่เหมาะสมในการป้องกันการรั่วไหล โดยแยกพื้นที่เก็บออกจากตัวอาคารโรงงาน ในส่วนของการกำจัดนั้น บริษัทฯ ได้ว่าจ้างและทำสัญญาจ้างกับบริษัทผู้ขนส่ง และผู้รับกำจัดให้ดำเนินการ

- การจัดการมลภาวะด้านความร้อน แสง เสียง โดยบริษัทฯ จัดให้มีการตรวจเช็คสภาพ ความร้อน แสง เสียง ในสถานที่ทำงาน และบริเวณใกล้เคียงบริษัทเป็นประจำทุกๆ ปี โดยดำเนินการตรวจวัดปีละ 2 ครั้ง

3) การดำเนินการและมาตรการลดอุบัติเหตุ และสถิติการเกิดอุบัติเหตุในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ ดำเนินการเก็บรวบรวมสถิติการเกิดอุบัติเหตุ โดยแยกเป็นรายเดือน ซึ่งจะสะดวกในการติดตาม โดยจะมีการนัดประชุมคณะกรรมการความปลอดภัยทุกๆ เดือน เพื่อหาวิธีการแก้ไข และป้องกันในกรณีนั้นๆ และประชาสัมพันธ์ไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4) กิจกรรมที่ดำเนินการเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และการจัดการของเสีย

- จัดตั้งคณะกรรมการด้านการอนุรักษ์พลังงาน
- เข้าร่วมโครงการสถานที่ทำงานน่าอยู่ น่าทำงาน
- จัดให้มีระบบบำบัดมลพิษทางน้ำ อากาศ มีการตรวจวัดคุณภาพน้ำและอากาศทุกปี โดย

หน่วยงานภายนอก

- มีการจัดการด้านกากอุตสาหกรรมและขยะทั่วไป
- มีการปรับปรุงกระบวนการผลิต พร้อมจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง เพื่อลดการก่อมลพิษ
- สนับสนุนในการจัดอบรมแก่พนักงานและส่งพนักงานเข้าอบรมในโครงการที่เกี่ยวข้อง

(6) ผลของการปฏิบัติเพื่อรักษาสีสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ระดับค่ามลภาวะของบริษัทฯอยู่ต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดของทางราชการ

(7) ข้อพิพาทเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องใดๆ

2.5 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัทปี 2561 จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

(1) โครงสร้างรายได้ที่เกิดจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

รายการ	ปี 2559 (12 เดือน)		ปี 2560 (12 เดือน)		ปี 2561 (เม.ย-ธ.ค.61)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
มูลค่าจำหน่ายในประเทศ	318	100.00	538	99.81	356.42	99.99
มูลค่าจำหน่ายต่างประเทศ	-	-	1	0.19	0.27	0.08
รวมมูลค่าการจำหน่าย	318	100.00	539	100.00	356.69	100.00
การเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าการจำหน่าย	-	-	221	69.64	(182.31)	(34.00)

(2) โครงสร้างรายได้ที่เกิดจากการให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนังในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

รายการ	ปี 2559 (12 เดือน)		ปี 2560 (12 เดือน)		ปี 2561 (เม.ย-ธ.ค.61)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
มูลค่าจำหน่ายในประเทศ	20.00	100.00	14.00	100.00	14.61	100.00
มูลค่าจำหน่ายต่างประเทศ	-	-	-	-	-	-
รวมมูลค่าการจำหน่าย	20.00	100.00	14.00	100.00	14.61	100.00
การเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าการจำหน่าย	(7)	(26.92)	(6.23)	31.14	0.61	4.36

(3) โครงสร้างรายได้ที่เกิดจากการจำหน่ายเหล็ก ZAM และผลิตภัณฑ์จาก ZAM ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

รายการ	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
มูลค่าจำหน่ายในประเทศ	-	-	5.29	100.00	5.92	100.00
มูลค่าจำหน่ายต่างประเทศ	-	-	-	-	-	-
รวมมูลค่าการจำหน่าย	-	-	5.29	100.00	5.92	100.00
การเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าการจำหน่าย	-	-	5.29	100.00	0.63	11.91

2.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2561 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมหลักเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเหล็กทรงยาวที่มีการจำหน่ายเพิ่มขึ้น อาทิ เหล็กเส้นและเหล็กโครงสร้างรูปพรรณซึ่งเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้างสำหรับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเหล็กทรงแบนที่มีการจำหน่ายเพิ่มขึ้น อาทิ เหล็กแผ่นบางรีดร้อนเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีและเหล็กแผ่นบางรีดเย็น (อ้างอิงข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม) เนื่องจากผู้รับเหมาและผู้บริโภคทั่วไปนิยมใช้เหล็กแผ่นเมทัลชีท (เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีและอะลูมิเนียม) ทดแทนวัสดุก่อสร้างแบบเดิมเช่นหลังคากระเบื้องและผนังคอนกรีตสำเร็จรูป เนื่องจากมีราคาถูกลงและมีการพัฒนาให้ใช้ประโยชน์ได้หลายรูปแบบ เช่น หลังคา ผนัง ฝ้า อาคาร กันสาด รั้ว และขอบบานเกล็ด

สำหรับแนวโน้มปี 2562 คาดการณ์ว่าการผลิตปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยโดยปรับเพิ่มขึ้นทั้งผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเหล็กทรงยาวและกลุ่มเหล็กทรงแบนจากการขยายตัวของภาคการบริโภคภายในประเทศและต่างประเทศซึ่งส่งผลให้การผลิตของอุตสาหกรรมต่อเนื่องขยายตัว เช่น อุตสาหกรรมผลิตยานยนต์อุตสาหกรรมผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุตสาหกรรมก่อสร้าง

ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมของแผ่นเหล็กชุบสังกะสีและแผ่นเหล็กเมทัลชีท ปัจจุบันมีความรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะแผ่นเหล็กชุบสังกะสี มีผู้จำหน่ายในตลาดหลายราย โดยมีทั้งผลิตเองในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อมาจำหน่ายในประเทศทั้งยังมีสินค้าอื่นที่ดูทันสมัยดึงดูดความสนใจผู้บริโภคได้มากผู้บริโภคหลายรายเปลี่ยนความนิยมจากเดิม เช่น ใช้กระเบื้องหลังคาซีแพค กระเบื้องหลังคาคอนกรีตแทนการใช้สังกะสี ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายจึงเข้าสู่กลไกการแข่งขันทางด้านราคาอย่างรุนแรง ภาวะเช่นนี้เป็นสัญญาณแสดงให้เห็นว่าผู้ผลิตที่มีความแข็งแกร่งทางการเงินสามารถบริหารต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมทั้งหมดเท่านั้น จึงจะเป็นผู้สามารถอยู่รอดในธุรกิจนี้ได้ต่อไป

2.7 คู่แข่ง

แผ่นสังกะสีลอนสินค้าของบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันใกล้เคียงกันกับผู้ผลิตรายใหญ่ซึ่งปัจจุบันมีผู้ผลิตเพียง 3 บริษัทหลัก ประกอบด้วย บริษัท กรุงเทพผลิตเหล็ก จำกัด (มหาชน) บริษัท เดอะทริซอร์สซิ่ง จำกัด บริษัท สยามบ็อกซ์ จำกัด ซึ่งถือเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศ คาดว่าในปัจจุบันทางบริษัทจะเป็นผู้นำทางด้านการตลาดสังกะสีลอน โดยการจำหน่ายสินค้าผ่านหลายช่องทาง เช่น ตัวแทนจำหน่าย (Dealer), ร้านค้าปลีก (Modern Trade) และมีการขยายตัวของฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องใน 2 ปีที่ผ่านมา

แผ่นเหล็กเมทัลชีทสินค้าของบริษัทมีคุณภาพในการแข่งขันใกล้เคียงกันกับผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศเช่น บริษัท เอ็นเอสบลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท กรุงเทพผลิตเหล็ก จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดองบูไทยสตีล จำกัด ซึ่งถือว่าเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศเช่นกัน

2.8 สภาพการแข่งขันในอนาคต

ตลอดระยะเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา ตลาดแผ่นเหล็กชุบสังกะสีแบบลอนได้มีการแข่งขันโดยผู้นำเข้าแผ่นเหล็กชุบสังกะสีจากสาธารณรัฐประชาชนจีนที่มีคุณภาพ ชั่วคราวสังกะสีที่บางมากและคุณภาพเหล็กที่ต่ำเข้ามาทำการทุ่มตลาดค่อนข้างมาก ทำให้ปัจจุบันเหลือผู้ผลิตแผ่นเหล็กสังกะสีแบบลอนที่ยังมีการชุบสังกะสีเองอยู่เพียง 3 รายในประเทศ ซึ่งคาดว่า การแข่งขันในอนาคตจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันทางด้านราคาและการขายสินค้าที่ไม่เน้นคุณภาพ อันจะส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคโดยตรง

อย่างไรก็ตาม สถานการณ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีของทางบริษัทกลับอยู่ในทิศทางที่ดีขึ้น ถึงแม้ว่าจะไม่มีการเก็บภาษีการทุ่มตลาด (Anti-Dumping) บริษัทก็สามารถที่จะเลือกทำการผลิตสินค้าเองถ้าต้นทุนการผลิตใกล้เคียงหรือน้อยกว่าการนำเข้า แต่ได้สินค้าที่มีคุณภาพที่สูงกว่าการนำเข้า และหากในช่วงเวลาใดที่มีต้นทุนการผลิตสูงกว่าการนำเข้า บริษัทก็จะเลือกการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาแทนที่ แต่ยังคงมุ่งเน้นคุณภาพสินค้าที่จะนำเข้า จึงทำให้บริษัทมีสินค้าคงคลังที่ต่อเนื่องและพร้อมจำหน่ายให้กับลูกค้าได้ตลอดเวลา ซึ่งเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ในขณะที่คู่แข่งที่นำเข้าจากต่างประเทศเพียงอย่างเดียวก็มีความยากลำบากในการบริหารจัดการสินค้าคงคลังเพื่อที่จะให้มีไว้พร้อมจำหน่าย

บริษัทยังมีความได้เปรียบในการแข่งขันมากขึ้นเนื่องจากในวันที่ 23 มีนาคม 2561 คณะกรรมการมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมมีมติเห็นสมควรกำหนดให้ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเหล็กกล้าทรงแบนรีดเย็น

เคลือบสังกะสีโดยการรมวิธีจุ่มร้อนแผ่นม้วน แผ่นแถบ แผ่นตัดและแผ่นลูกฟูก ต้องเป็นตามมาตรฐาน หากประกาศดังกล่าวได้นำมาใช้จริง จะส่งผลให้สินค้าที่จะจำหน่ายต้องมีมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เท่านั้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอยู่แล้ว จึงเป็นข้อได้เปรียบสำหรับบริษัทและเป็นความยากลำบากของคู่แข่งที่เลือกการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพียงอย่างเดียว

สำหรับสินค้าทางด้านผลิตภัณฑ์หลังคาเหล็กเมทัลชีทและแผ่นเหล็กชุบสังกะสี ทางกรมการค้าต่างประเทศได้ประกาศเมื่อวันที่ 10 มกราคม 2561 ที่จะเปิดการทบทวนความจำเป็นในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบสังกะสีแบบจุ่มร้อนแล้วทาสี และเหล็กแผ่นรีดเย็นชุบหรือเคลือบด้วยโลหะเจืออลูมิเนียมและสังกะสีแบบจุ่มร้อนแล้วทาสีที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐประชาชนเกาหลี และไต้หวัน ที่หมดอายุลงไปในเดือนมกราคม 2561 และการทบทวนดังกล่าวได้มีการแก้ไขพิกัดอัตราภาษีศุลกากรใหม่ในปี 2560 เพื่อให้ครอบคลุมและป้องกันการหลีกเลี่ยงภาษีการทุ่มตลาดและประกาศให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 มกราคม 2561 เป็นต้นไปเป็นระยะเวลา 1 ปี

ในระหว่างการพิจารณาการทบทวนให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบด้วยสังกะสีแบบจุ่มร้อนแล้วทาสีและเหล็กแผ่นรีดเย็นชุบหรือเคลือบด้วยโลหะเจือของอลูมิเนียมและสังกะสีแบบจุ่มร้อนแล้วทาสีตามพิกัดอัตราศุลกากรประเภทย่อยตามบัญชี.ท้ายประกาศนี้ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐเกาหลีและไต้หวัน ในอัตราดังต่อไปนี้

- Sheng Yu Steel Co., Ltd.	อัตราร้อยละ 23.55 ของราคา CIF
- Yieh Phui Enterprise Co., Ltd.	อัตราร้อยละ 18.39 ของราคา CIF
- Prosperity Tieh Enterprise Co., Ltd.	อัตราร้อยละ 20.78 ของราคา CIF
- Kai Ching Industry Co., Ltd.	อัตราร้อยละ 20.78 ของราคา CIF
- ผู้ผลิตรายอื่น	อัตราร้อยละ 44.77 ของราคา CIF

ซึ่งมาตรการดังกล่าวจะช่วยให้การนำเข้าแผ่นเหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบด้วยสังกะสีแบบจุ่มร้อนแล้วเคลือบสีและเหล็กแผ่นรีดเย็นชุบหรือเคลือบด้วยโลหะเจือของอลูมิเนียมและสังกะสีแบบจุ่มร้อนแล้วเคลือบสีทำได้ยากขึ้น จะทำให้สินค้าของบริษัทซึ่งได้รับรองจากมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมสามารถทำตลาดและแข่งขันได้มากขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อลดต้นทุนโดยการนำเข้าเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีโดยการรมวิธีจุ่มร้อน (GI) จากสาธารณรัฐประชาชนจีนเข้ามาทำการเคลือบสีในบริษัทเอง ทำให้ต้นทุนการผลิตลดลงอย่างมีนัยสำคัญและยังคงรักษามาตรฐานของการเคลือบสีไว้ได้ดังเดิมเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าบางกลุ่มที่ต้องการสินค้าคุณภาพสูง แต่ต้องการเน้นสีที่มีคุณภาพสูง ดูสวยงามและมีมาตรฐาน

2.9 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายในปีที่ผ่านมา จำนวนโรงงาน กำลังการผลิตรวม การจัดหาวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์ จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบ สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ

(1) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายในประเทศ

- ผู้จำหน่ายแผ่นเหล็กรีดเย็น CRC ได้แก่ บริษัทเอ็นเอส-สยามยูไนเต็ด สตีล จำกัด บริษัทเหล็กแผ่นรีดเย็นไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท มิตรชัยแอนด์คัมปนี (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัทมารูเบนิ - อีโตฮูทิวบิวลาร์ส (ประเทศไทย) จำกัด
- ผู้จำหน่าย เหล็กแผ่นเคลือบอลูมิเนียม55% ผสมสังกะสี โดยกรรมวิธีจุ่มร้อน (GL) ได้แก่ บริษัท ดองกุกสตีล (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้ผลิตในต่างประเทศ

- ผู้ผลิตสังกะสี (Zinc) ได้แก่ Toho Zinc Co., Ltd. /Korea Zinc Co., Ltd
- ผู้จำหน่ายเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีโดยกรรมวิธีจุ่มร้อน (GI) ได้แก่ บริษัท Zhejiang Catarich International Trade Co., Ltd บริษัท Changzhou Machinery & Equipment Import & Export Co Ltd.
- ผู้จำหน่ายเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมและแมกนีเซียมโดยกรรมวิธีจุ่มร้อน (ZAM) ได้แก่ Nisshin Steel Co., Ltd.

บริษัทมีเครือข่ายในการติดต่อกับผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเลือกวัตถุดิบซึ่งมีราคาและคุณภาพเหมาะสม สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท โดยเฉพาะปัจจุบันบริษัทได้จัดหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงทัดเทียมกันทั้งจากในประเทศ รวมทั้งนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้นจึงทำให้สามารถผลิตสินค้าจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงและไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด

(2) ลักษณะของการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนัง

บริษัทจัดหาวัตถุดิบเหล็กแผ่นชุบจากผู้จำหน่ายภายในประเทศ หลังจากนั้นทำการตัดขึ้นรูป ภายในบริเวณพื้นที่โรงงานของบริษัท หรือที่หน้างานวัสดุประกอบต่างๆ ทุกประเภทจัดหาจากภายในประเทศทำให้ไม่ประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

(1) ความเสี่ยงจากการทุ่มตลาดของสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ

ในรอบ 2-3 ปีที่ผ่านมาการทุ่มตลาดของสินค้าแผ่นเหล็กชุบสังกะสีจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ไต้หวัน เกาหลี และเวียดนาม ได้ทวีความรุนแรงขึ้นค่อนข้างมาก ทำให้ผู้ผลิตแผ่นเหล็กชุบสังกะสีในบ้านเราต้องประสบปัญหาทางธุรกิจมากมาย บางรายถึงกับเลิกกิจการไป ทำให้เหลือผู้ที่ยังทำการผลิตได้อยู่อยู่น้อยราย ซึ่งทำแบบประคองตัวไปเรื่อยๆ อนึ่ง ในเรื่องของการทุ่มราคาสินค้าจากต่างประเทศนั้น ทางบริษัทได้มีกระบวนการเพื่อป้องกันความเสียหายเปรียบที่อาจถูกทุ่มตลาด จึงได้ทำการศึกษาหาพันธมิตรจากต่างประเทศ โดยเลือกเป็นรายที่สามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพใกล้เคียงกับทางบริษัทมากที่สุด เพื่อเป็นตัวเลือกเพิ่มขึ้นให้แก่ลูกค้าของบริษัทซึ่งในขณะนี้ทางบริษัทได้ดำเนินการศึกษาคู่ค้าพันธมิตรที่ผ่านเงื่อนไขของบริษัทในเรื่องคุณภาพสินค้าในระดับที่ยอมรับไว้ประมาณ 4-5 ราย เพื่อเป็นตัวเลือก

อีกมาตรการหนึ่งที่ทางบริษัทได้มีการดำเนินการไปแล้วและได้ผลพอสมควร คือ การศึกษาการลดต้นทุน โดยการออกสินค้าผลิตภัณฑ์อีกกลุ่มที่มีคุณภาพใกล้เคียงหรือดีกว่าสินค้าที่ถูกห่มตลาด ทำให้สามารถลดต้นทุนจำนวนมาก และช่องว่างระหว่างราคาสินค้ากลุ่มดังกล่าว และสินค้าที่มีการห่มตลาดลดลงมามากพอสมควร จนอยู่ในระดับที่พอจะแข่งขันได้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้ออกสินค้าแผ่นสังกะสีแบบลอน รุ่น 3D ที่มีความบางของเนื้อเหล็กน้อยลง และลดความหนาของสังกะสีที่ชุบลงเล็กน้อย ทำให้ต้นทุนลดลงมาระดับหนึ่ง แต่อยู่ในระดับที่มีคุณภาพดีกว่าสินค้านำเข้าเล็กน้อย แต่สามารถแข่งขันราคาได้ในระดับหนึ่ง

(2) ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบสำคัญของการผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นชุบสังกะสีของทางบริษัทคือ เหล็กแผ่นรีดเย็นแบบม้วน และสังกะสี ซึ่งถือว่าเป็นสินค้ากลุ่มโภคภัณฑ์ (Commodities) ความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นนี้อาจส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตของบริษัทเปลี่ยนแปลงสูงหรือต่ำตามกลไกราคาในตลาดโลก

แนวทางการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ทางบริษัทได้พยายามเน้นการบริหารสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ยังคงอยู่ในระดับเพียงพอเพื่อป้องกันตลาดได้อย่างต่อเนื่อง มาตรการที่ดำเนินการไปแล้วในส่วนนี้ คือ

1) การใช้วิธีซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้งขึ้น หรือทำสัญญาสั่งซื้อในแต่ละครั้งสั้นลง แทนที่จะเป็นการทำสัญญาระยะยาวตามแบบเดิมที่เคยทำมาตลอด 40-50 ปีที่ผ่านมา และที่สำคัญคือการให้มีผู้ขายวัตถุดิบมารายขึ้น เพื่อเป็นตัวเลือกและให้มั่นใจได้ว่ามีวัตถุดิบเพียงพอในการสั่งซื้อและได้เงื่อนไขราคาที่ดี ทั้งนี้โดยทั่วไปการปรับราคาของวัตถุดิบของผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบในแต่ละครั้ง ต่างมีระดับราคาปรับขึ้นที่แตกต่างกัน ไม่ได้ปรับขึ้นตามระดับราคาในตลาดโลกทีเดียวในระยะเวลาอันสั้น

2) มีการนำระบบการจัดการทางด้านบัญชีและการเงินเข้ามาใหม่ คือ ระบบ AS ทำให้สามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้มีประสิทธิภาพและแม่นยำยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าและวัตถุดิบในตลาดอย่างใกล้ชิด รวมทั้งติดตามรายงานการวิเคราะห์เชิงลึกต่างๆ เพื่อที่จะบริหารความเสี่ยงในส่วนนี้อีกด้วย

(3) ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในอดีตที่ผ่านมาทางบริษัทมีการนำเข้าสินค้าและวัตถุดิบจากต่างประเทศในสัดส่วนน้อยมาก แต่เมื่อไม่นานมานี้ทางบริษัทได้มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาทำการตลาด เพื่อเป็นการศึกษาการรับมือกับสินค้าห่มตลาดในอนาคต อีกทั้งเพื่อเป็นการเพิ่มเติมรายการสินค้า จึงปฏิเสธไม่พ้นที่จะต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

นโยบายหลักของทางบริษัทในการบริหารจัดการความเสี่ยงจากการความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยทำการป้องกันความเสี่ยงราว 50-100% ของมูลค่านำเข้า เพื่อลดผลกระทบความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนลง โดยขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในขณะนั้นๆ ว่า มีความผันผวนมากน้อยเพียงใด แต่ทั้งนี้ในปัจจุบันสินค้าที่มีการนำเข้ายังถือว่ามีสัดส่วนไม่สูงมากเพียง 20-30 % ของสินค้าที่จำหน่ายทั้งหมด บริษัทจึงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เป็นครั้งคราวเพื่อป้องกันความเสี่ยงของราคาวัตถุดิบในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนมากผิดปกติ

(4) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงด้านบุคลากรทางด้านการผลิต กระบวนการผลิตแผ่นเหล็กชุบสังกะสีนั้นมีการบวนการที่ต้องใช้เครื่องจักรค่อนข้างซับซ้อนพอสมควร การผลิตแต่ละขั้นตอนต้องมีความต่อเนื่องสม่ำเสมอในทุกขั้นตอน จึงจำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีพื้นฐานทางด้านทักษะด้านนี้พอสมควร

บริษัทได้เล็งเห็นความเสี่ยงด้านนี้มาโดยตลอด จึงได้กำหนดให้ทำการผลิตอย่างสม่ำเสมอเป็นระยะๆ โดยให้บุคลากรที่ทำงานด้านนี้มีผลตอบแทนพิเศษ เพื่อเป็นแรงจูงใจ อีกทั้งบริษัทยังได้จัดให้มีการหมุนเวียนของงาน (Job Rotation) อยู่ตลอด ทำให้มีบุคลากรจากฝ่ายอื่นเข้ามาผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนในด้านนี้อย่างต่อเนื่องนอกจากนี้ บริษัทยังมีโครงการให้พนักงานที่มีทักษะที่เกี่ยยนอายุงานไปแล้ว สามารถสมัครใจกลับมาทำงานต่อได้หลังเกษียณอายุ โดยทำเป็นสัญญาจ้างงานครั้งละ 1 ปี

(5) ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายคือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี ซึ่งนำไปใช้เป็นวัสดุในการมุงหลังคาและฝาผนัง โดยสินค้าที่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้มีหลายประเภท เช่น กระเบื้อง แผ่นเหล็กเมทัลชีท อลูมิเนียมคอมโพสิต เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกจากสินค้าทดแทนที่หลากหลาย หากผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปใช้สินค้าทดแทนอื่นๆ อาจส่งผลให้รายได้ลดลง

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทได้มีการจัดตั้งหน่วยงานวิจัย พัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อพัฒนาสินค้าเดิมให้มีความทันสมัยและจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาจำหน่ายเช่น ผลิตภัณฑ์เหล็ก ZAM เป็นต้นเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจอีกด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ – ที่ดิน อาคารโรงงาน เครื่องจักร

ทรัพย์สินถาวรหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน 1 แปลง ที่ตั้ง - 86 หมู่ 1 ถนนสุขสวัสดิ์-ป้อมพระจุล ตำบล แหลมฟ้าผ่า อำเภอสองพี่น้อง จังหวัด สุพรรณบุรี เนื้อที่ 14 ไร่ 2 งาน 77.5 ตารางวา	เป็นเจ้าของ (โฉนด)	145.187	ไม่มีภาระผูกพันและไม่ เป็นหลักประกัน ประกัน
2. อาคารสำนักงานโรงงานและสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ จำนวน 8 รายการ ที่ตั้ง - 86 หมู่ 1 ถนนสุขสวัสดิ์-ป้อมพระจุล ตำบล แหลมฟ้าผ่า อำเภอสองพี่น้อง จังหวัด สุพรรณบุรี	เป็นเจ้าของ	19.92	ไม่มีภาระผูกพันและไม่ เป็นหลักประกัน ประกัน

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
3. เครื่องจักร เครื่องมือเครื่องใช้ และอุปกรณ์ ต่างๆ	เป็นเจ้าของ	108.425	ไม่มีภาระผูกพันและไม่ เป็นหลักทรัพยค้ำ ประกัน
รวมมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	165,110,000 บาท		

4.2 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

(1) ลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า

- เครื่องหมายการค้า รูป “3 ดาว” และ “TIW”

ก. เครื่องหมายการค้า รูป “3 ดาว” อยู่ภายในรูปสามเหลี่ยมด้านเท่า มีอักษรโรมันคำว่า “THREE” และคำว่า “STARS” อยู่บนด้านของสามเหลี่ยมด้านเท่าทั้ง 2 ด้าน ที่มีใช้ด้านฐานของสามเหลี่ยม ด้านละ 1 คำ บนแผ่นเหล็กชุบสังกะสีชนิดอัลลอน และบนแผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีแบบม้วน (PPGI) ที่ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.)

ข. เครื่องหมายการค้ารูป TIW เป็นอักษรโรมัน TIW บนแผ่นเหล็กชุบสังกะสีชนิดแผ่นเรียบ

ค. เครื่องหมายการค้ามีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ทุก 10 ปี

- เครื่องหมายการค้า “ตรีสตาร์”

ก. เครื่องหมายการค้ารูปดาว 3 ดวง ในตำแหน่งมุมของสามเหลี่ยมด้านเท่า มีอักษรไทยคำว่า หลังกาเหล็ก ตรีสตาร์ อยู่ด้านล่าง และด้านล่างของภาษาไทย มีคำภาษาอังกฤษว่า TRISTAR ได้อักษรภาษาอังกฤษมีรูปตัดด้านขวางของแผ่นหลังคาเหล็ก

ข. เงื่อนไขและผลต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัทประทับเครื่องหมายการค้ารูป “ตรีสตาร์” ลงบนผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีชนิดอัลลอน และชนิดม้วน ที่ด้านหลังของแผ่น เพื่อบ่งชี้ให้ลูกค้า โดยทั่วไป

ค. เครื่องหมายการค้ามีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ทุก 10 ปี

- งานรับเหมาติดตั้งผนังและหลังคา

สำหรับงานรับเหมาติดตั้งผนังและหลังคานั้น ไม่มีการประทับตราเครื่องหมายการค้า หรือดวงตราใดๆ บนแผ่นเหล็กชุบนั้นๆ เนื่องจากเป็นแผ่นเหล็กที่จัดทำมาใช้โดยเฉพาะ ตามความประสงค์ของลูกค้า ในแต่ละโครงการตามสัญญา

(2) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรง ตามระยะเวลาดังนี้

ก. โปรแกรมคอมพิวเตอร์ 5 ปี

ข. สมาชิกกอล์ฟ 10 ปี

4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน

บริษัทได้จัดให้มีการประเมินมูลค่าของทรัพย์สินในส่วนของเครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินการผลิต โดยจ้างบริษัทประเมินภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนี้โดยเฉพาะมาเป็นผู้ประเมิน สามารถสรุปรายการการประเมินได้ว่า “ไม่พบรายการมูลค่าประเมินใดที่มีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าทางบัญชีอย่างมีนัยสำคัญ” (โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 4)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมิได้เป็นคู่ความหรือมีข้อพิพาททางกฎหมายหรือมีคดีความที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทและบริษัทย่อยที่อาจก่อให้เกิดผลเสียหายหรือมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ มีเพียงกรณีที่บริษัทแห่งหนึ่งได้ยื่นฟ้องต่อศาลเพื่อเรียกร้องค่าเสียหายจากการผิดสัญญาก่อสร้างโครงการระบบกำจัดกลิ่นโดยศาลชั้นต้นได้พิพากษาให้บริษัทชำระค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 1.67 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่นๆ

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ เลขทะเบียนบริษัท โทรศัพท์ โทรสาร จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

ชื่อบริษัท:	บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน)
ทะเบียนเลขที่:	0107537001714
ประเภทธุรกิจ:	ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นเหล็กชุบสังกะสี ผลิตภัณฑ์หลังคาเหล็กเคลือบสี และงานการให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนัง
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	86 หมู่ 1 ถนนสุขสวัสดิ์-ป้อมพระจุล ตำบลแหลมฟ้าผ่า อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ 10290
โทรศัพท์:	0-2425-0011
โทรสาร:	0-2425-8882
เว็บไซต์:	http://www.tiw.co.th
Email address:	info@tiw.co.th
เลขทะเบียนบริษัท:	0107537001714
ทุนจดทะเบียน:	หุ้นสามัญ 7,305,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว:	หุ้นสามัญ 6,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

(2) ชื่อ สถานที่ตั้ง โทรศัพท์ โทรสาร ของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ เช่น นายทะเบียนหลักทรัพย์ ผู้สอบบัญชี ที่ปรึกษากฎหมาย

- 1) นายทะเบียนหลักทรัพย์: บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ 02 009 9000
โทรสาร 02 009 9991
- 2) ผู้แทนถือหุ้นกู้: ไม่มี
- 3) ผู้สอบบัญชี:

นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4301
ดร.เกียรตินิยม คุณติสุข	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4800
นางนิสกร ทรงมณี	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5035
นายสุวัจชัย เมฆะอำนวยชัย	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 6638

จาก บริษัท ดีลรอยท์ ทัช โรแมนติก โซลยัค สอบบัญชี จำกัด
11/1 อาคารเอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้นที่ 23-27 ถนนสาทรใต้
แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 02 034 0000
โทรสาร 02 034 0100
- 4) ที่ปรึกษากฎหมาย: บริษัทกฎหมายปาระมี จำกัด
551/4 ถนนประชาอุทิศ 117/1 แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ
กรุงเทพมหานคร 10140
โทรศัพท์: 02 815 9522
โทรสาร: 02 815 9523
- 5) ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ: ไม่มี

(3) ข้อมูลสำคัญอื่น**มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม**

มอก.50-2548

เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2548 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตมาตรฐาน สำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี
โดยกรรมวิธีจุ่มร้อนเคลือบสีแผ่นม้วน แผ่นตัด และแผ่นลูกฟูก



มอก.2131-2545

เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2549 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี
โดยกรรมวิธีจุ่มร้อนและเคลือบสีแผ่นม้วนและแผ่นตัด



มอก.2132-2545

เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559 บริษัทฯ ได้รับมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีโดย
กรรมวิธีจุ่มร้อนและเคลือบสี : แผ่นลอน