

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเป็นมา

บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเว็คส์ จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2501 เป็นการร่วมลงทุนกันระหว่าง นายบุญชิต เกตุรายนาศ กับ บริษัท ดีโนชิตะ จำกัด ประเทศญี่ปุ่น โดยเริ่มดำเนินธุรกิจด้านการผลิตแผ่นเหล็กชุบสังกะสีในประเทศเพื่อทดแทนการนำเข้าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจากต่างประเทศ เนื่องจากในขณะนั้นบริษัทเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีเป็นรายแรกของประเทศ จึงได้รับการส่งเสริมการลงทุนภายใต้พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนที่มีผลบังคับใช้ภายในเวลานั้น โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเป็นผู้รับรองการได้รับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าวแก่บริษัท

ปี พ.ศ. 2503 เป็นปีที่สายการผลิตประกอบไปด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยอย่างครบครัน ได้เริ่มผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีเป็นครั้งแรก นับเป็นการผลิตเหล็กแผ่นชุบสังกะสีแผ่นแรกในประเทศไทย ทั้งนี้บริษัทได้ทูลเกล้าทูลกระหม่อมถวายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้จำนวน 1,000 แผ่นแรกแด่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช รัชกาลที่ 9

ปี พ.ศ. 2535 มีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ประกอบด้วย บริษัท มิตซูบิชิ จำกัด บริษัท มิตรสยามอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และกลุ่มครอบครัวสิริสวัสดิ์ตระกูล ได้นำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนและดำรงสถานะเป็นบริษัทรับอนุญาตในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนั้นบริษัทยังได้ย้ายสถานประกอบการจากเดิมที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครไปอยู่ที่จังหวัดสมุทรปราการ เนื่องจากการขยายตัวของเขตเมืองและพื้นที่ที่ใช้อยู่อาศัยชั้นในในเขตกรุงเทพมหานคร ในครั้งนั้นบริษัทได้สร้างโรงงานใหม่และปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตเป็นกระบวนการผลิตแบบต่อเนื่อง ซึ่งทำให้บริษัทสามารถผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีที่มีคุณลักษณะหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์

ปี พ.ศ. 2537 บริษัทได้แปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด ชื่อว่า “บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเว็คส์ จำกัด (มหาชน)” และเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 100,000,000 บาท จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2537

ปี พ.ศ. 2538 มีเหตุการณ์สำคัญของบริษัทที่เกิดขึ้นระหว่างปี ได้แก่

(1) การเพิ่มทุนเรียกชำระของบริษัทอีกจำนวน 1,000,000 หุ้น โดยการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมทำให้หุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทซึ่งจดทะเบียนต่อกระทรวงพาณิชย์มีจำนวนรวม 60,000,000 บาท

(2) บริษัทได้ผลิตและนำผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ แผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีออกสู่ตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศและเพื่อส่งออกไปยังผู้บริโภคในประเทศเพื่อนบ้าน

นับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทได้สั่งสมประสบการณ์และชื่อเสียงในการเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีและแผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีคุณภาพสูง มีความหลากหลายในรูปแบบและชนิดของการอัดลอน ได้แก่ ชนิดลอนใหญ่ ชนิดลอนเล็ก ชนิดลอนเหลี่ยม และชนิดแผ่นเรียบ ภายใต้เครื่องหมายการค้าที่แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ คือ ระดับความหนาของแผ่นเหล็กและความหนาของชั้นเคลือบสังกะสี ที่แตกต่างกันจะเป็นเครื่องหมายการค้า “สามดาว” “หนึ่งดาว” ผลิตภัณฑ์ชนิดอัดลอน เครื่องหมายการค้า “DDD” ส่วนผลิตภัณฑ์ชนิดแผ่นเรียบเครื่องหมายการค้า “TIW”

ปี พ.ศ. 2547 บริษัทได้เพิ่มธุรกิจอีกหนึ่งประเภทคือ การให้บริการติดตั้งหลังคาและผนัง โดยเป็นการให้บริการอย่างต่อเนื่องแก่ผู้รับเหมาก่อสร้างหลักของโครงการในแต่ละโครงการก่อสร้างที่มีอยู่ทั่วประเทศ

ปี พ.ศ. 2551 หุ้นสามัญของบริษัททั้งจำนวนซึ่งถือโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่งของบริษัทชื่อ บริษัท มิตรชยุ จำกัด ได้โอนไปยัง บริษัท มิตรชยุ (เอเชียแปซิฟิก) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในกลุ่มบริษัท มิตรชยุ จำกัด อย่างไรก็ตามภายหลังการโอนหุ้นครั้งนี้แล้วโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ก็ได้มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด

ปี พ.ศ. 2555 บริษัทได้เริ่มนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดคือ “ผลิตภัณฑ์หลังคาเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสี” ซึ่งมีความสวยงาม ทนทาน ทนสนิม ติดตั้งง่ายทั้งงานหลังคาและฝาผนัง เหมาะสำหรับบ้านพักอาศัยและอาคารโรงงานทุกประเภท

ปี พ.ศ. 2561 มีเหตุการณ์สำคัญของบริษัทที่เกิดขึ้นระหว่างปี ได้แก่

12 กุมภาพันธ์ 2561 มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดยการเข้าซื้อหุ้นของ นายเกรียงไกร ด่านชัยวิจิตร จาก นายประสิทธิ์ กาญจนศักดิ์ชัย จำนวน 1,304,000 หุ้น เท่ากับร้อยละ 21.73

27 กุมภาพันธ์ – 6 มีนาคม 2561 บริษัทได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัทคือ

1) บริษัท ชันพาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท วัตถุประสงค์ในการก่อตั้งเพื่อเป็นธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์

2) บริษัท ทีไอดับบลิวอินดัสตรี จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท วัตถุประสงค์ในการก่อตั้งเช่นเดียวกับธุรกิจปัจจุบันของบริษัทและหรือธุรกิจอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิมของบริษัท

โดย บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ทั้งสองบริษัท

11 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2561 มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นทางอ้อมของบริษัท อุบลโบไอเอทานอล จำกัด (มหาชน) (“UBE”) ร้อยละ 20.00 ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว โดยการเข้าซื้อหุ้นร้อยละ 99.99 ของ บริษัท กรู๊ปเคคอร์ปอเรชั่น จำกัด (“Group K”) จาก นางสาวสุริยส โควสุรัตน์ และ แคปปิตอลเค ลิมิเต็ด (“Capital K”) (บริษัทซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งที่เขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน โดย นางสาวสุริยส โควสุรัตน์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100) (“ธุรกรรมการซื้อหุ้น”) โดยที่ Group K เป็นบริษัทที่ประกอบ

ธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอสทีเค 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) ชำระเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 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 ให้แก่ นางสาวสุริยส โควสุรัตน์ และ/หรือ Capital K ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท เพื่อเป็นค่าตอบแทนส่วนหนึ่งในการขายหุ้นทั้งหมดใน Group K แทนการชำระด้วยเงินสด (Payment in Kind)
- 2) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 375,000 หุ้น ให้แก่ นายณพพร อาชวกุลเทพ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท โดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- 3) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 200,000 หุ้น ให้แก่ นายวิญญู จีระประภากาญจน์ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทโดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- 4) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 62,500 หุ้น ให้แก่ นางสาวปัญญชลี ศุภนิมิตรกุลกิจ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท โดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- 5) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 62,500 หุ้น ให้แก่ นายสาริน ศุภนิมิตรกุลกิจ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท โดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- 6) จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 50,000 หุ้น ให้แก่ นางสาวสุพิน ตรียางกูรศรี ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท โดยชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นเงินสด

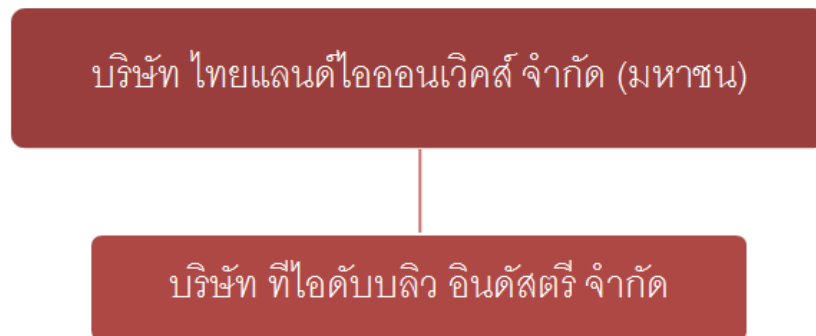
13 พฤศจิกายน 2561 ยกเลิกการออกและเสนอขายหุ้น Private Placement และยกเลิกการซื้อหุ้น Group K รวมทั้งให้เลื่อนการโอนธุรกิจเดิมให้แก่บริษัทย่อยออกไปก่อน เนื่องจากพบว่าเงื่อนไขของนักลงทุนตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นค่อนข้างมีความซับซ้อนและไม่สามารถตกลงกันได้ อีกทั้งระยะเวลาเสนอขายหุ้น Private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

บริษัทต้องเสนอขายหุ้นให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาไม่เกินสามเดือนนับแต่วันที่มีการประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่นั้น ประกอบกับแนวโน้มอุตสาหกรรมและผลประกอบการของ Group K ไม่เป็นไปตามคาดเนื่องจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้

1.2 พัฒนาการที่สำคัญปี 2562

29 มีนาคม 2562 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท ชัน พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เนื่องจากบริษัทไม่ประสงค์จะประกอบธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ต่อไป ซึ่งเป็นผลให้ บริษัท ชัน พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท ชัน ยูบีอี จำกัด ล้มสภาพจากการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



(1) กิจกรรมที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัท ทีไอดับบลิว อินดัสตรี จำกัด เป็นบริษัทย่อยทางตรงทำธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจของบริษัท ไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน) และหรือธุรกิจอื่นใดที่เกี่ยวพันกับบริษัทเดิมของบริษัท ซึ่งรวมธุรกิจผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีและธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนังของบริษัท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 86 หมู่ 1 ถนนสุขสวัสดิ์-ป้อมพระจุล ตำบลแหลมฟ้าผ่า อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ 10290 ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%

(2) ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ไม่มี

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าและบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลักดังนี้

(1) แผ่นเหล็กชุบสังกะสี แบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ

- แผ่นเหล็กชุบสังกะสีชนิดแผ่นอัดลอนผลิตทั้งแบบลอนเล็กและลอนใหญ่ แบบไมเคิลบลิ (GI) และแบบเคลือบสี (G2 COLOR) คือ สีเขียว สีน้ำเงิน และสีแดง นิยมนำมาใช้ในครัวเรือนและอาคารต่างๆ เช่น มุงหลังคา ทำรั้วและทำผนังกันพื้นที่ เป็นต้น

- แผ่นเหล็กชุบสังกะสีชนิดแผ่นเรียบ นิยมใช้ในอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ เช่น ทำป้ายโฆษณา และป้ายประกาศ ท่อระบายอากาศ ลูกหมุนระบายอากาศ ประตูห้องน้ำ ตู้เอกสาร กล่องใส่ของ ครอบรางน้ำ และ แท็งก์เก็บน้ำ เป็นต้น

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

(2) แผ่นเหล็กเมทัลชีท แบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ

- แผ่นเหล็กเมทัลชีทเคลือบสี นิยมใช้ทำเป็นแผ่นหลังคาและแผ่นผนังทั้งในอุตสาหกรรม ก่อสร้าง บ้านพักอาศัย โรงรถ โรงอาหาร ร้านกาแฟ ปั๊มน้ำมัน คอนโด อพาร์ทเมนต์ และวัด เป็นต้น ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกสีได้ตามความต้องการ

- แผ่นเหล็กเมทัลชีทเคลือบอลูซิงค์ นิยมใช้ทำหลังคาและแผ่นผนัง หลังคาโค้ง ทำกันสาด แผ่นปิดครอบ ทำกรอบ ทำบานเกล็ดระบายอากาศ ฝ้า เพดาน และรั้ว เป็นต้น

กลุ่มผู้รับเหมาติดตั้งเมทัลชีทถือเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักในการขายสินค้าร้อยละ 80 ของยอดขายทั้งหมด โดยเครื่องหมายการค้าแผ่นเหล็กเมทัลชีทของบริษัท คือ ตรา 3 ดาว ตามมาตรฐานอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

(3) เหล็ก ZAM และผลิตภัณฑ์จากเหล็ก ZAM

ผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของ บริษัท นิซชิน สตีล จำกัด เป็นเหล็กแผ่นเคลือบโดยวิธีจุ่มร้อนที่มีชั้นเคลือบของสังกะสี 87-92% อลูมิเนียม 5-10% และ แมกนีเซียม 3% นิยมนำมาใช้ในงานบริเวณที่มีการกัดกร่อนสูง เช่น ชั้นวางสายไฟ แผงกันลม โรงหมัก โรงเรือน สัตว์เลี้ยง เรือนเพาะต้นอ่อน เนื่องจากสามารถต้านทานการกัดกร่อนและใช้งานได้ดีกว่าผลิตภัณฑ์เคลือบทั่วไป ลดขั้นตอนการใช้งานและลดค่าใช้จ่ายโดยรวม

(4) ธุรกิจการให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนัง

รวมถึงการจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ทำจาก ผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสี แผ่นเคลือบอลูซิงค์ (Alu-zinc) หรือวัสดุอื่นๆ ส่วนประกอบของวัสดุหลังคา มีทั้ง เหล็กนำเข้าอย่าง ZAM และวัสดุอื่นๆ ตามที่ลูกค้ากำหนด โดยให้บริการแก่โครงการภายใต้สัญญารับเหมาช่วงและ สัญญารับเหมาตรงซึ่งมีการกำหนดรายละเอียดของวัสดุและกำหนดวันเสร็จสิ้นของงานไว้ล่วงหน้า ส่วนการรับ ชำระเงินค่าบริการนั้น บริษัทจะได้รับชำระเงินค่าบริการตามสัดส่วนของงานที่ทำเสร็จของแต่ละช่วงในการ

ดำเนินการของโครงการ แต่โดยส่วนใหญ่จะทำข้อตกลงกันในสัญญาว่าจ้างว่าบริษัทต้องทำเบี่ยงเบนงานเดือนละ 1 ครั้ง

กลุ่มลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายเป็นนิติบุคคลในประเทศ หรือบริษัทร่วมลงทุนกับต่างชาติ ซึ่งก่อตั้งในประเทศไทย ซึ่งมีทั้งโครงการขนาดใหญ่และขนาดเล็ก การก่อสร้างอาคารโรงงานใหม่ การปรับปรุงหลังคาโรงงานเก่าของลูกค้าที่หมดสภาพด้วยนวัตกรรมการก่อสร้างอันทันสมัยที่เรียกว่า Roof on Roof ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้ในการสร้างอาคารเก็บสินค้าและโรงงานขนาดใหญ่

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย หน่วยงานของบริษัทซึ่งมีหน้าที่ดูแลรับผิดชอบงานทางด้านการบริการรับเหมาเป็นผู้ติดต่อโดยตรงกับลูกค้าซึ่งเป็นผู้ให้บริการงานก่อสร้างชั้นนำของประเทศ รวมถึงลูกค้าได้ติดต่อผ่านทางฝ่ายการตลาดของบริษัทซึ่งมักเป็นงานต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าเดิม โดยการแนะนำแบบต่อๆ กันไป และด้วยว่าบริษัทยึดหลักการทำงานที่เน้นคุณภาพ รักษาเวลา มีราคาที่เหมาะสม มุ่งเน้นความต้องการของลูกค้าก่อนเสมอ จึงทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในการทำงานของ บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน) เป็นอย่างเต็มที่มาโดยตลอด

ตัวอย่างโครงการที่ผ่านมา

- 1) โครงการ Extension Factory 2 ของ บริษัท Saginomiya (Thailand) Co., Ltd.
- 2) โครงการ New Warehouse ของบริษัท Endo (Thailand) Co., Ltd.
- 3) โครงการ New Warehouse 2 ของบริษัท Nippon Konpo (Thailand) Co., Ltd.
- 4) โครงการติดตั้งรั้วเหล็ก ZAM Fence ของบริษัท Nippon Konpo (Thailand) Co., Ltd.
- 5) โครงการ New Warehouse ของบริษัท Thai Fukuda Corporation Limited

2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มีงานโครงการใดที่มีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบการเงินที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

2.3 กลยุทธ์และทิศทางการดำเนินธุรกิจ

(1) ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาดในช่วงสองปีที่ผ่านมา บริษัทประสบความสำเร็จในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น

- แผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีแบบม้วน (Prepainted Galvanized Steel Coil) หรือ PPGI ซึ่งในปัจจุบันเป็นที่แพร่หลาย ใช้ในงานมุงหลังคาแทนหลังคากระเบื้อง และแผ่นเหล็กชุบสังกะสีแบบลอน ปัจจุบันได้มีการพัฒนาขึ้นจนได้รับการรับรองตามมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.2131-2545) ยังผลทำให้สามารถเข้าถึงงานของหน่วยงานราชการได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

- รางน้ำฝนและอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องกับรางน้ำฝน มีการพัฒนาเครื่องจักรเพื่อมารองรับการทำงานด้านนี้อย่างทันสมัย ประกอบด้วยเครื่อง Folding Machine พับรางน้ำฝนได้ตามที่ลูกค้าต้องการทุกๆ ขนาด วัสดุหลักที่ใช้มีตั้งแต่สังกะสีอลูมิเนียม สแตนเลส และเหล็ก ZAM

(2) เสริมสร้างพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อให้เข้าถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทได้รับความร่วมมือจาก บริษัท นิซชิน สตีล (ประเทศไทย) จำกัด ประเทศญี่ปุ่น ในการพัฒนาสินค้ากลุ่มต่างๆ ของ

บริษัทโดยในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทได้นำเข้าเหล็ก ZAM ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ของเหล็กชุบป้องกันสนิมของ Nisshin Steel มีคุณสมบัติโดดเด่นกว่าแผ่นเหล็กชุบที่มีอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะงานด้านโครงสร้างบ้าน โครงสร้างอาคารขนาดใหญ่ ตอม่อสะพานลอย โครงสร้างสะพานสำหรับรถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า งานด้านเกษตรกรรม หรือแม้แต่โซลาร์ฟาร์ม (Solar Farm) ทั้งนี้ทางบริษัทยังคงมุ่งหาพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาสินค้าของบริษัทต่อไป

(3) ส่งเสริมการขายฐานการตลาด โดยจัดตั้งทีมงานด้านการขายสำหรับในแต่ละพื้นที่ เพื่อให้สามารถครอบคลุมได้ทั่วทั้งประเทศมากยิ่งขึ้น โดยในทุกๆ เดือนบริษัทได้จัดส่งทีมการตลาดออกสำรวจเยี่ยมเยือนร้านค้าต่างๆ ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท และเสาะหาตัวแทนจำหน่ายในพื้นที่อื่นๆ โดยรอบเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแตกต่างจากวิธีการตลาดแบบเดิมที่ใช้ตัวแทนจำหน่ายรายเดิมๆ ดังที่บริษัทเคยปฏิบัติมาก่อนหน้า นอกจากนี้ ทีมงานด้านการตลาดสามารถทำให้บริษัทได้ทราบถึงข้อมูลข่าวสาร ความเคลื่อนไหวในตลาดได้เป็นอย่างดี ทำให้สามารถปรับปรุงแผนงานให้สอดคล้องและรองรับกับสถานการณ์ที่แปรเปลี่ยนได้อย่างดี

2.4 นโยบายที่ถือปฏิบัติต่อลูกค้า

(1) นโยบายหลักที่ถือปฏิบัติต่อลูกค้าทุกท่านเสมือนหนึ่งหุ้นส่วนสำคัญทางธุรกิจ ด้วยการขายสินค้าที่มีคุณภาพและการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดกับลูกค้า และปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรม สร้างและพัฒนาความสัมพันธ์กับคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เคารพบนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางธุรกิจอันดีและเป็นประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย

(2) นโยบายความรับผิดชอบต่อลูกค้าก่อนการจำหน่ายสินค้า ใส่ใจในการให้บริการก่อนการขายสินค้าทุกขั้นตอน นับตั้งแต่การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าแต่ละรายเพื่อนำเสนอขายสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการ จัดส่งใบเสนอราคาพร้อมให้คำแนะนำรายละเอียดข้อมูลสินค้าด้วยความถูกต้องแม่นยำ และนำเสนอด้วยความสุภาพเรียบร้อยเพื่อเป็นการให้เกียรติแก่ลูกค้า

(3) นโยบายความรับผิดชอบต่อลูกค้าในการจำหน่ายสินค้า โดยเสนอราคาในการขายสินค้าที่เป็นธรรมตามสภาวะราคาตลาด ณ ช่วงเวลานั้นๆ รวมทั้งการออกเอกสารการซื้อขายที่ถูกต้อง เช่น เอกสารใบกำกับภาษี เอกสารรับประกันคุณภาพสินค้า และเอกสารใบส่งสินค้า โดยลูกค้าต้องได้รับเอกสารที่ครบถ้วนถูกต้อง และรวดเร็ว ซึ่งระหว่างกระบวนการเจรจาซื้อขายจะมีการทบทวนตรวจสอบเอกสารทุกครั้งเพื่อป้องกันความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นในการซื้อขาย

(4) นโยบายความรับผิดชอบต่อลูกค้าหลังการขายสินค้า มีการติดตามการให้บริการหลังการขายโดยมีทีมงานตรวจสอบคุณภาพหลังการขายทั้งในด้านตัวสินค้าและด้านเอกสาร รวมถึงการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ จากลูกค้าทุกท่าน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงยุทธศาสตร์การแข่งขันการขายและการตลาดต่อไป

เงื่อนไขการรับประกันสินค้า สามารถสรุปเบื้องต้นได้ดังนี้

- 1) บริษัทจะรับประกันสินค้าจากข้อผิดพลาดด้านการผลิตอันส่งผลต่อการใช้งานผิดปกติ
- 2) การรับประกันจะครอบคลุมเฉพาะปัญหาที่เกิดจากสภาพการใช้งานปกติเท่านั้น การรับประกันจะถือเป็นโมฆะในกรณีการใช้งานที่นอกเหนือจากการใช้งานปกติทั่วไป อาทิ
 - ความเสียหายอันเกิดจากการติดตั้งที่ไม่ถูกต้อง

- การขาดความรู้ความชำนาญในการติดตั้ง
- การดัดแปลงใช้งานที่ไม่ถูกต้อง ไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำในการติดตั้ง
- ความเสียหายที่เกิดจากการขนส่งและเงื่อนไขอื่นๆ ตามที่กำหนดในใบรับประกันสินค้า

3) การรับประกันจะพิจารณาจากใบรับประกันใบเสร็จรับเงินหรือหลักฐานอื่นๆ โดยนับจากวันที่ซื้อขายเป็นสำคัญ

(5) นโยบายความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุอันตราย

1) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้ระบุเรื่องสิ่งแวดล้อมเป็นประเด็นสำคัญใน “จริยธรรมธุรกิจ” และ “จรรยาบรรณของพนักงาน” เพื่อให้พนักงานทุกคนตระหนักและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด โดยได้ทำคู่มือปฏิบัติในด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมให้บุคลากรต่างๆ ในบริษัทได้ถือปฏิบัติ บริษัทฯ ได้ทำการจัดตั้งคณะกรรมการความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน จัดให้มีระบบการจัดการประเมินความเสี่ยงและการติดตามตรวจสอบซึ่งครอบคลุมถึงการเฝ้าระวังความปลอดภัย ความเสี่ยงด้านสารเคมี ด้านอุปกรณ์และเครื่องจักร ด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน ด้านอุปกรณ์คุ้มครองความปลอดภัยส่วนบุคคลและความเสี่ยงด้านอัคคีภัย

2) มีการจัดการด้านมลภาวะอย่างเป็นระบบ

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

- การจัดการมลภาวะทางอากาศ บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตั้งระบบดักจับฝุ่นพุ่มและไอของก๊าซต่างๆ จำนวน 2 ชุดซึ่งเป็นระบบการดักจับด้วยละอองหยดน้ำ (Wet Scrubber) ทั้งในกระบวนการชุบสีหลอมละลายและกระบวนการชุบสีบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการปล่อยมลพิษออกสู่สิ่งแวดล้อมในปลายปี 2557 จึงได้มีการเปลี่ยนแปลงระบบบำบัดอากาศแบบใหม่ซึ่งแล้วเสร็จและใช้งบประมาณ 30 ล้านบาท โดยใช้ความร้อนในการบำบัดมลพิษเพื่อลดมลพิษที่จะปล่อยออกสู่สิ่งแวดล้อมให้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้ดำเนินการว่าจ้างหน่วยงานราชการให้ตรวจสอบสภาพอากาศทั้งในพื้นที่ปฏิบัติงานและอากาศที่ปล่อยออกสู่ภายนอกโดยดำเนินการตรวจวัดปีละ 2 ครั้ง

- การจัดการมลภาวะทางด้านกากอุตสาหกรรม บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดตั้งหน่วยงานที่ดูแลและประสานงาน โดยจัดให้มีพื้นที่ในการจัดเก็บและหว่าสคลุมอุปกรณ์ที่เหมาะสมในการป้องกันการรั่วไหลโดยแยกพื้นที่เก็บออกจากตัวอาคารโรงงาน ในส่วนของการกำจัดนั้นบริษัทฯ ได้ว่าจ้างและทำสัญญากับบริษัทผู้ขนส่งและผู้รับกำจัดให้ดำเนินการ

- การจัดการมลภาวะด้านความร้อนแสงเสียง บริษัทฯ จัดให้มีการตรวจเช็คสภาพความร้อนแสงเสียงในสถานที่ทำงานและบริเวณใกล้เคียงบริษัทเป็นประจำทุกๆ ปีโดยดำเนินการตรวจวัดปีละ 2 ครั้ง

3) การดำเนินการและมาตรการลดอุบัติเหตุและสถิติการเกิดอุบัติเหตุในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ดำเนินการเก็บรวบรวมสถิติการเกิดอุบัติเหตุ โดยแยกเป็นรายเดือน ซึ่งจะสะดวกในการติดตาม โดยจะมีการนัดประชุมคณะกรรมการความปลอดภัยทุกๆ เดือน เพื่อหาหรือวิธีการแก้ไข และป้องกันในกรณีอื่นๆ และประชาสัมพันธ์ไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4) กิจกรรมที่ดำเนินการเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและการจัดการของเสีย

- จัดตั้งคณะกรรมการด้านการอนุรักษ์พลังงาน
- เข้าร่วมโครงการสถานที่ทำงานน่าอยู่ น่าทำงาน
- จัดให้มีระบบบำบัดมลพิษทางน้ำ อากาศ มีการตรวจวัดคุณภาพน้ำและอากาศทุกปีโดยหน่วยงานภายนอก
- มีการจัดการด้านกากอุตสาหกรรมและขยะทั่วไป
- มีการปรับปรุงกระบวนการผลิตพร้อมจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง เพื่อลดการก่อมลพิษ
- สนับสนุนในการจัดอบรมแก่พนักงานและส่งพนักงานเข้าอบรมในโครงการที่เกี่ยวข้อง

(6) ผลของการปฏิบัติเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ระดับค่ามลภาวะของบริษัทฯ อยู่ต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดของทางราชการ

(7) ข้อพิพาทเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องใดๆ

2.5 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัทปี 2562 จำแนกตามกลุ่มธุรกิจดังนี้

(1) โครงสร้างรายได้ที่เกิดจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

รายการ	ปี 2560 (12 เดือน)		ปี 2561 (เม.ย-ธ.ค.61)		ปี 2562 (12 เดือน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
มูลค่าจำหน่ายในประเทศ	538	99.81	359.46	99.92	378.93	99.92
มูลค่าจำหน่ายต่างประเทศ	1	0.19	0.27	0.08	0.32	0.08
รวมมูลค่าการจำหน่าย	539	100.00	359.73	100.00	379.25	100.00
การเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าการจำหน่าย	221	69.64	(179.27)	(33.26)	19.52	5.43

(2) โครงสร้างรายได้ที่เกิดจากการให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนังในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

รายการ	ปี 2560 (12 เดือน)		ปี 2561 (เม.ย-ธ.ค.61)		ปี 2562 (12 เดือน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
มูลค่าจำหน่ายในประเทศ	14.00	100.00	14.61	100.00	15.55	15.55
มูลค่าจำหน่ายต่างประเทศ	-	-	-	-	-	-
รวมมูลค่าการจำหน่าย	14.00	100.00	14.62	100.00	15.55	15.55
การเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าการจำหน่าย	(6.23)	31.14	0.62	4.43	0.93	6.36

(3) โครงสร้างรายได้ที่เกิดจากการจำหน่ายเหล็ก ZAM และผลิตภัณฑ์จาก ZAM ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

รายการ	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
มูลค่าจำหน่ายในประเทศ	5.29	100.00	5.70	100.00	4.79	100.00
มูลค่าจำหน่ายต่างประเทศ	-	-	-	-	-	-
รวมมูลค่าการจำหน่าย	5.29	100.00	5.70	100.00	4.79	100.00
การเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าการจำหน่าย	5.29	100.00	0.41	7.75	(0.91)	(15.96)

2.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ตลอดช่วงปี 2562 ที่ผ่านมามีเกิดภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลงทั่วโลกทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น หลายประเทศได้ออกนโยบายต่างๆ หลายรูปแบบเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา กับสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยสหรัฐอเมริกาออกนโยบาย US Section 232 ที่สหรัฐอเมริกาประกาศใช้กับทุกประเทศ โดยที่วัตถุประสงค์หลักในการจัดการสินค้าเหล็กจากสาธารณรัฐประชาชนจีนที่ทะลักเข้าสหรัฐอเมริกา ทางสหภาพยุโรปเองก็ได้ออกนโยบาย EU Safeguard ไว้รับมือสินค้าเหล็กจากจีนที่อาจทะลักจากสหรัฐอเมริกาเข้าสู่สหภาพยุโรป ส่วนประเทศไทยเอง โดยกรมการค้าต่างประเทศได้ออกมาตรการการป้องกันการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กหลายประเภทออกมาแล้ว ส่วนสินค้าเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีเพิ่งถูกนำกลับมาทบทวนอีกครั้งเพื่อเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบสังกะสีแบบจุ่มร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน โดยลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2563 ที่ผ่านมานอกจากนี้ทางกระทรวงอุตสาหกรรมได้ดำเนินการออกมาตรการฐานบังคับ อันเป็นมาตรฐานที่บังคับใช้กับสินค้าที่ต้องได้รับการรับรองมาตรฐานโดยสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรมเท่านั้น จึงจะสามารถนำเข้าจำหน่ายได้ โดยมาตรฐานบังคับของสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบสังกะสีอันเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่ทางบริษัท

จำหน่ายอยู่คือ มาตรฐานอุตสาหกรรมเลขที่ 50-2562 ให้ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีเป็นมาตรฐานบังคับ โดยมาตรฐานนี้จะทำให้การนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีจากต่างประเทศที่มีการเข้ามาท่วมตลาดไม่สามารถทำได้หากไม่ผ่านการตรวจสอบจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (สมอ.) ของประเทศไทย ซึ่งมาตรฐานบังคับนี้คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ช่วงเดือนมีนาคม 2563

การแข่งขันด้านการตลาดของทางบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ดังนี้

1. สินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบสังกะสีแบบรีดลอน หรือ “สังกะสีลอน”

สังกะสีลอนเป็นผลิตภัณฑ์หลักของทางบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลาอันยาวนานกว่า 60 ปี ลูกค้าส่วนใหญ่คือ เกษตรกรตามชนบท ตลอดช่วงปีที่ผ่านมา นอกจากเกิดภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลงแล้ว ยังเกิดภาวะภัยแล้ง และ คาดว่าในปี 2563 ปัญหาภัยแล้งน่าจะทวีความรุนแรงขึ้นมากกว่าปีที่ผ่านมา ประกอบกับราคาพืชผลที่ตกต่ำลงอันเนื่องมาจากการลดการสนับสนุนในเรื่องราคาจากภาครัฐเหมือนในอดีตที่ผ่านมา ทำให้รายได้ภาคการเกษตรค่อนข้างน้อยลง กำลังซื้อจึงลดลง ประกอบกับการถูกสินค้าคุณภาพต่ำ ราคาถูก ซึ่งได้รับการอุดหนุนจากรัฐบาลจีนเข้ามาท่วมตลาดแบบต่อเนื่อง ทำให้มีคู่แข่งนำสินค้านี้เข้ามาทำตลาดจำนวนมาก อันส่งผลให้ผู้ผลิตและจำหน่ายเดิมต่างประสบปัญหายอดขายลดลง แต่ในปีนี้เป็นข่าวดีที่ทางการค้าต่างประเทศได้ทำการประกาศบทกวดการได้ส่วนสินค้าที่เข้ามาท่วมตลาดเหล่านี้อีกครั้ง ซึ่งทางบริษัทฯ คาดหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้เห็นมาตรการปกป้องอย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้นดังเช่นกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็กอื่นๆ ที่ได้รับการปกป้องแล้ว อีกทั้งกระทรวงอุตสาหกรรมได้ออกมาตรการมาตรฐานบังคับสำหรับสินค้ากลุ่มนี้ที่จะออกมาบังคับใช้เร็วๆ นี้ ทำให้ทางบริษัทฯ เริ่มมั่นใจมากขึ้นว่าจะสามารถสร้างรายได้และผลการดำเนินงานได้ดีกว่าปีที่ผ่านมา แม้เศรษฐกิจจะชะลอตัวและภาวะภัยแล้งที่รุนแรงขึ้นก็ตาม

2. สินค้าเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีแบบเป็นม้วน

ทางบริษัทฯ สามารถผลิตสินค้ากลุ่มนี้ได้ทั้งแบบเคลือบสีและไม่เคลือบสี ในปัจจุบันผู้ผลิตหลักในประเทศมีเพียงไม่กี่ราย การแข่งขันของสินค้ากลุ่มนี้ตลอดช่วงปีที่ผ่านมาค่อนข้างรุนแรง อันเนื่องมาจากภาคการก่อสร้างที่เป็นลูกค้าสำคัญที่ชะลอตัวลงตามเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มสินค้าทดแทน คือ สินค้าเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม หรือที่มีชื่อเรียกในท้องตลาดว่า “อลูซิงค์” ที่เข้ามามีบทบาทและได้รับความนิยมค่อนข้างสูง โดยสินค้ากลุ่มนี้มีการนำเข้าจากประเทศจีน โดยมีการท่วมตลาดมาอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าจะมีมาตรการปกป้องการท่วมตลาดจากจีนแล้ว แต่ยังมีกรณีข้อร้องเรียนการหลบเลี่ยงพิกัดศุลกากร โดยการเจือสารอัลลอยด์เข้าไปในส่วนผสม ล่าสุดทางการค้าต่างประเทศได้ออกมาตรการเสริมเพื่อช่วยรับมือในเรื่องดังกล่าว แต่ยังขาดความชัดเจนในส่วนของการบังคับใช้ในทางปฏิบัติ ทำให้ในช่วงที่ผ่านมาสินค้านี้ยังคงทะลักเข้ามา สำหรับสินค้ากลุ่มนี้ทางบริษัทฯ มุ่งเน้นไปในส่วนที่เป็นการนำเข้าเคลือบสีซึ่งเป็นจุดแข็งอีกประการหนึ่ง เพราะสินค้าเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีแบบม้วนที่นำมาเคลือบสีของทางบริษัทฯ เป็นเพียงไม่กี่รายในประเทศที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน มอก. ซึ่งทำให้สามารถเข้าไปใช้ในงานของภาครัฐและองค์กรต่างๆ ที่มีการกำหนดให้ใช้สินค้าคุณภาพดี มีมาตรฐาน อีกทั้งการที่สามารถเคลือบสีได้เองทำให้สามารถทำสีได้หลากหลายมากขึ้นกว่าพวกสินค้านำเข้าประเภทนี้ที่ต้องใช้ระยะเวลาในการผลิต การขนส่ง และไม่มีมาตรฐาน ทางบริษัทฯ เชื่อว่าตลาดกลุ่มนี้

ต้องการสินค้าที่เน้นการมีมาตรฐานยังมีโอกาสทางตลาดอีกค่อนข้างมาก และน่าจะมีโอกาสขยายส่วนแบ่งทางการตลาด หากมีการใช้งบการตลาดในการส่งเสริมเข้าไปร่วมเพื่อสร้างความรู้จักสินค้าให้แก่ลูกค้าในตลาดมากขึ้น

3. สินค้านำเข้าเหล็กเคลือบชนิดพิเศษ ZAM

เหล็กเคลือบชนิดพิเศษหรือ ZAM เป็นสินค้าที่ทางบริษัทฯ ได้รับความร่วมมือเป็นพิเศษจากทาง บริษัท นิชิชิน สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (Nisshin Steel (Thailand) Co., Ltd.) เดิมจากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งปัจจุบันได้โอนธุรกิจไปเป็นของกลุ่มบริษัท นิปปอน สตีล เทรดดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด (Nippon Steel Trading (Thailand) Co., Ltd.) แล้ว สินค้า ZAM เป็นสินค้าที่ทำมาจากเหล็กแผ่นเคลือบด้วยส่วนผสมของสังกะสี อลูมิเนียม และแมกนีเซียม ซึ่งถือว่าเป็นนวัตกรรมการเคลือบแบบใหม่ที่สามารถสร้างความทนทานในการใช้งานได้ยาวนานขึ้น โดยกลุ่ม บริษัท นิชิชิน สตีล (ประเทศไทย) จำกัด ถือเป็นต้นตำรับสินค้าประเภทนี้ในแถบทวีปเอเชียและแปซิฟิก ในปัจจุบันได้มีการนำไปใช้งานในบ้านเราหลายรูปแบบ โดยทางบริษัทฯ ได้ส่งเสริมการนำไปทดลองใช้และได้รับผลการตอบรับที่ดี โดยเฉพาะการนำไปใช้ในส่วนของการหลังคาในกลุ่มของโรงงานต่างๆ ที่อยู่ในเขตรัศมี 30 กิโลเมตรจากชายฝั่งทะเล อันเป็นระยะที่เหล็กแผ่นเคลือบชนิดอื่นๆ ยังมีปัญหาในการนำไปใช้งานค่อนข้างมาก นอกจากนี้ ZAM ยังเหมาะกับการนำไปใช้ทำโครงสร้างเพื่อรองรับแผง Solar Panel ทั้งกับงาน Solar Farm และ Solar Roof ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมขึ้นเรื่อยๆ คู่แข่งสำคัญของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้คือ เหล็กแผ่นเคลือบยี่ห้อ Superdyma ของบริษัท นิปปอน สตีล เองและผลิตภัณฑ์แบรนด์ PosMAC ของกลุ่ม POSCO จากประเทศเกาหลี แต่เพื่อเทียบความนิยมและเป็นที่ยอมรับในตลาดต่างประเทศ และ ZAM เป็นที่ยอมรับว่ามีความเหนือกว่าทั้งในด้านรูปลักษณะภายนอกที่เงางาม คล้ายสแตนเลส และมีความคงทนในการใช้งาน

2.7 คู่แข่ง

แผ่นสังกะสีลอนสินค้าของบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันใกล้เคียงกันกับผู้ผลิตรายใหญ่ ซึ่งปัจจุบันมีผู้ผลิตเพียง 2 บริษัทหลักประกอบด้วย บริษัท กรุงเทพผลิตเหล็ก จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเว็ลส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศ คาดว่าในปัจจุบันทางบริษัทจะเป็นผู้นำทางด้านการตลาดสังกะสีลอน โดยการจำหน่ายสินค้าผ่านหลายช่องทาง เช่น ตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ร้านค้าปลีก (Modern Trade) และมีการขยายตัวของฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องใน 3 ปีที่ผ่านมา

แผ่นเหล็กเมทัลชีทสินค้าของบริษัทมีคุณภาพในการแข่งขันใกล้เคียงกันกับผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศ เช่น บริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท กรุงเทพผลิตเหล็ก จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดองบูไทยสตีล จำกัด ซึ่งถือว่าเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศเช่นกัน

2.8 สภาพการแข่งขันในอนาคต

เนื่องจากสินค้าทั้งแผ่นสังกะสีลอนและแผ่นเหล็กกริดเย็นเคลือบสังกะสีของทางบริษัทฯ เป็นสินค้าที่ทางบริษัทฯ สามารถผลิตได้เองภายในประเทศ ซึ่งในปัจจุบันมีผู้ผลิตน้อยรายที่ยังเหลืออยู่สามารถผลิตเองได้ เพียงแต่ในอดีตที่ผ่านมาอุตสาหกรรมเหล็กแทบทุกประเภทได้รับผลกระทบจากการทุ่มตลาดสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากจีน ทั้งนี้ขนาดตลาดของกลุ่มสินค้าที่บริษัทฯ สามารถผลิตได้เองนั้นมีขนาดใหญ่มาก หากภาครัฐได้มี

แนวทางหรือนโยบายปกป้องคุ้มครองแล้วโดยผ่านมาตรการป้องกันการทุ่มตลาด โดยกรมการค้าต่างประเทศ และ มาตรการบังคับเป็นมาตรฐานบังคับโดยสำนักมาตรฐานอุตสาหกรรมแล้ว เชื่อได้ว่ากิจการจะสามารถกลับมาฟื้นฟูได้ไม่ยาก และเป็นข่าวดีที่ภาครัฐได้เข้ามาเริ่มมีมาตรการออกมาอย่างเป็นรูปธรรมขึ้น

ในส่วนของสินค้ากลุ่ม ZAM นั้น ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากเป็นสินค้ากลุ่มนวัตกรรมใหม่ เพิ่งเข้ามาแนะนำตัวในตลาดไทย ยอดขายที่ผ่านมาจึงยังไม่ใช้เป้าหมายหลัก การตอบรับค่อนข้างดีมากจนเป็นที่กล่าวถึงในตลาดว่ามีแนวโน้มว่าจะกลายเป็นเหล็กเคลือบที่เข้ามามีบทบาทสำคัญแทนเหล็กเคลือบแบบเดิมๆ ในอนาคตอันใกล้

2.9 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายในปีที่ผ่านมา จำนวนโรงงาน กำลังการผลิต รวมถึงการจัดหาวัตถุดิบ หรือผลิตภัณฑ์ จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบ สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ

(1) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายในประเทศ

- ผู้จำหน่ายแผ่นเหล็กรีดเย็น CRC ได้แก่ บริษัท เอ็นเอส-สยามยูไนเต็ดสตีล จำกัด บริษัท เหล็กแผ่นรีดเย็นไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท มิตซูบิชิแอนด์คัมปะนี (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัท มารูเบนิ - อิโตซูทิวิวาลส์ (ประเทศไทย) จำกัด
- ผู้จำหน่ายเหล็กแผ่นเคลือบอลูมิเนียม 55% ผสมสังกะสีโดยกรรมวิธีจุ่มร้อน (GL) ได้แก่ บริษัท ดองกุกสตีล (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้ผลิตในต่างประเทศ

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

บริษัทมีเครือข่ายในการติดต่อกับผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเลือกวัตถุดิบซึ่งมีราคาและคุณภาพเหมาะสมสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท โดยเฉพาะปัจจุบันบริษัทได้จัดหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงทัดเทียมกันทั้งจากในประเทศ รวมทั้งนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้นจึงทำให้สามารถผลิตสินค้าจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง และไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด

(2) ลักษณะของการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อให้บริการรับเหมาติดตั้งหลังคาและผนัง

บริษัทจัดหาวัตถุดิบเหล็กแผ่นชุบจากผู้จำหน่ายภายในประเทศ หลังจากนั้นทำการตัดขึ้นรูปภายในบริเวณพื้นที่โรงงานของบริษัท หรือที่หน้างาน วัสดุประกอบต่างๆ ทุกประเภทจัดหาจากภายในประเทศทำให้ไม่ประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

(1) ความเสี่ยงจากการทุ่มตลาดของสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ

ในรอบ 2-3 ปีที่ผ่านมาการทุ่มตลาดของสินค้าแผ่นเหล็กชุบสังกะสีจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ไต้หวัน เกาหลี และเวียดนามได้ทวีความรุนแรงขึ้นค่อนข้างมาก ทำให้ผู้ผลิตแผ่นเหล็กชุบสังกะสีในบ้านเราต้องประสบปัญหาทางธุรกิจมากมาย บางรายถึงกับเลิกกิจการไปทำให้เหลือผู้ที่ยังทำการผลิตได้อยู่เพียงรายซึ่งทำแบบประคองตัวไปเรื่อยๆ หนึ่งในเรื่องของการทุ่มราคาสินค้าจากต่างประเทศนั้น ทางบริษัทได้มีการขอรับการป้องกันความเสี่ยงเปรียบที่อาจถูกทุ่มตลาดจึงได้ทำการศึกษาหาพันธมิตรจากต่างประเทศ โดยเลือกเป็นรายที่สามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพใกล้เคียงกับทางบริษัทมากที่สุด เพื่อเป็นตัวเลือกเพิ่มขึ้นให้แก่ลูกค้าของบริษัท ซึ่งในขณะนี้ทางบริษัทได้ดำเนินการศึกษาคู่ค้าพันธมิตรที่ผ่านเงื่อนไขของบริษัทในเรื่องคุณภาพสินค้าในระดับที่ยอมรับไว้ประมาณ 4-5 รายเพื่อเป็นตัวเลือก

อีกมาตรการหนึ่งที่ทางบริษัทได้มีการดำเนินการไปแล้วและได้ผลพอสมควร คือ การศึกษาการลดต้นทุนโดยการออกสินค้าผลิตภัณฑ์อีกกลุ่มที่มีคุณภาพใกล้เคียงหรือดีกว่าสินค้าที่ถูกทุ่มตลาด ทำให้สามารถลดต้นทุนจำนวนมาก และช่องว่างระหว่างราคาสินค้ากลุ่มดังกล่าว และสินค้าที่มีการทุ่มตลาดลดลงมามากพอสมควรจนอยู่ในระดับที่พอจะแข่งขันได้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้ออกสินค้าแผ่นสังกะสีแบบลอนรุ่น 3D ที่มีความบางของเนื้อเหล็กน้อยลง และลดความหนาของสังกะสีที่ชุบลงเล็กน้อย ทำให้ต้นทุนลดลงมาระดับหนึ่งแต่อยู่ในระดับที่มีคุณภาพดีกว่าสินค้านำเข้าเล็กน้อยแต่สามารถแข่งขันราคาได้ในระดับหนึ่ง

(2) ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบสำคัญของการผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นชุบสังกะสีของทางบริษัท คือ เหล็กแผ่นรีดเย็นแบบม้วน และสังกะสีซึ่งถือว่าเป็นสินค้ากลุ่มโภคภัณฑ์ (Commodities) ความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นนี้อาจส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตของบริษัทเปลี่ยนแปลงสูงหรือต่ำตามกลไกราคาในตลาดโลก

แนวทางการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ทางบริษัทได้พยายามเน้นการบริหารสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นแต่ยังอยู่ในระดับเพียงพอ เพื่อป้องกันตลาดได้อย่างต่อเนื่อง มาตรการที่ดำเนินการไปแล้วในส่วนนี้คือ

1) ใช้วิธีการซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้งขึ้น หรือทำสัญญาสั่งซื้อในแต่ละครั้งสั้นลงแทนที่จะเป็นการทำสัญญาระยะยาวตามแบบเดิมที่เคยทำมาตลอด 40-50 ปีที่ผ่านมา และที่สำคัญคือ การให้มีผู้ขายวัตถุดิบมากรายขึ้นเพื่อเป็นตัวเลือก และให้มั่นใจได้ว่ามีวัตถุดิบเพียงพอในการสั่งซื้อและได้เงื่อนไขราคาที่ดี ทั้งนี้โดยทั่วไปการปรับราคาของวัตถุดิบของผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบในแต่ละครั้งต่างมีระดับราคาปรับขึ้นที่แตกต่างกัน ไม่ได้ปรับขึ้นตามระดับราคาในตลาดโลกทีเดียวในระยะเวลาอันสั้น

2) มีการนำระบบการจัดการทางด้านบัญชีและการเงินเข้ามาใหม่ คือ ระบบ AS ทำให้สามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้มีประสิทธิภาพ และแม่นยำยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าและวัตถุดิบในตลาดอย่างใกล้ชิด รวมทั้งติดตามรายงานการวิเคราะห์เชิงลึกต่างๆ เพื่อที่จะบริหารความเสี่ยงในส่วนนี้อีกด้วย

(3) ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในอดีตที่ผ่านมาทางบริษัทมีการนำเข้าสินค้าและวัตถุดิบจากต่างประเทศในสัดส่วนน้อยมาก แต่เมื่อไม่นานมานี้ทางบริษัทได้มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาทำการตลาดเพื่อเป็นการศึกษาการรับมือกับสินค้าทุ่มตลาดในอนาคต อีกทั้งเพื่อเป็นการเพิ่มเติมรายการสินค้า จึงปฏิเสธไม่พ้นที่จะต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

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

(4) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงด้านบุคลากรทางด้านการผลิต กระบวนการผลิตแผ่นเหล็กชุบสังกะสีนั้นมีกระบวนการที่ต้องใช้เครื่องจักรค่อนข้างซับซ้อนพอสมควร การผลิตแต่ละขั้นตอนต้องมีความต่อเนื่อง สม่่าเสมอในทุกขั้นตอน จึงจำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีพื้นฐานทางด้านทักษะด้านนี้พอสมควร

บริษัทได้เล็งเห็นความเสี่ยงด้านนี้มาโดยตลอดจึงได้กำหนดให้ทำการผลิตอย่างสม่ำเสมอเป็นระยะๆ โดยให้บุคลากรที่ทำงานด้านนี้มีผลตอบแทนพิเศษเพื่อเป็นแรงจูงใจ อีกทั้งบริษัทยังได้จัดให้มีการหมุนเวียนของงาน (Job Rotation) อยู่ตลอด ทำให้มีบุคลากรจากฝ่ายอื่นเข้ามาพลัดเปลี่ยนหมุนเวียนในตำแหน่งอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทยังมีโครงการให้พนักงานที่มีทักษะที่เกี่ยยนอายุงานไปแล้วสามารถสมัครใจกลับมาทำงานต่อได้หลังเกษียณอายุ โดยทำเป็นสัญญาจ้างงานครั้งละ 1 ปี

(5) ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่าย คือ แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีซึ่งนำไปใช้เป็นวัสดุในการมุงหลังคาและฝ้าผนัง โดยสินค้าที่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้มีหลายประเภท เช่น กระเบื้องแผ่นเหล็กเมทัลชีท อลูมิเนียมคอมโพสิต เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกจากสินค้าทดแทนที่หลากหลาย หากผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปใช้สินค้าทดแทนอื่นๆ อาจส่งผลให้รายได้ลดลง

แนวทางการบริหารความเสี่ยง บริษัทได้มีการจัดตั้งหน่วยงานวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาสินค้าเดิมให้มีความทันสมัยและจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาจำหน่าย เช่น ผลิตภัณฑ์เหล็ก ZAM เป็นต้น เป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจอีกด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ – ที่ดินอาคารโรงงาน เครื่องจักร

ทรัพย์สินถาวรหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน 1 แปลง ที่ตั้ง - 86 หมู่ 1 ถนนสุขสวัสดิ์-ป้อมพระจุล ตำบล แหลมฟ้าผ่า อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัด สมุทรปราการ เนื้อที่ 14 ไร่ 2 งาน 77.5 ตารางวา	เป็นเจ้าของ (โฉนด)	146.94	ไม่มีภาระผูกพันและไม่ เป็นหลักทรัพย์ค้ำ ประกัน
2. อาคารสำนักงานโรงงานและสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ จำนวน 8 รายการ ที่ตั้ง - 86 หมู่ 1 ถนนสุขสวัสดิ์-ป้อมพระจุล ตำบล แหลมฟ้าผ่า อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัด สมุทรปราการ	เป็นเจ้าของ	20.88	ไม่มีภาระผูกพันและไม่ เป็นหลักทรัพย์ค้ำ ประกัน
ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
3. เครื่องจักร เครื่องมือเครื่องใช้ และอุปกรณ์ ต่างๆ	เป็นเจ้าของ	57.71	ไม่มีภาระผูกพันและไม่ เป็นหลักทรัพย์ค้ำ ประกัน
รวมมูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลัก		225,530,000 บาท	

4.2 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

(1) ลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า

- เครื่องหมายการค้ารูป “3ดาว” และ “TIW”

ก. เครื่องหมายการค้ารูป “3ดาว” อยู่ภายในรูปสามเหลี่ยมด้านเท่า มีอักษรโรมันคำว่า “THREE” และคำว่า “STARS” อยู่บนด้านของสามเหลี่ยมด้านเท่าทั้ง 2 ด้านที่มีใช้ด้านฐานของสามเหลี่ยมด้านละ 1 คาบบนแผ่นเหล็กชุบสังกะสีชนิดอัลลอนและบนแผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีแบบม้วน (PPGI) ที่ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.)

ข. เครื่องหมายการค้ารูป TIW เป็นอักษรโรมัน TIW บนแผ่นเหล็กชุบสังกะสีชนิดแผ่นเรียบ

ค. เครื่องหมายการค้ามีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียนและอาจต่ออายุได้ทุก 10 ปี

- เครื่องหมายการค้า “ตรีสตาร์”

ก. เครื่องหมายการค้ารูปดาว 3 ดวง ในตำแหน่งมุมของสามเหลี่ยมด้านเท่า มีอักษรไทยคำว่า “หลังคาเหล็กตราตรีสตาร์” อยู่ด้านล่างและด้านล่างของภาษาไทยมีคำภาษาอังกฤษว่า “TRISTAR” ใต้อักษรภาษาอังกฤษมีรูปตัดด้านขวางของแผ่นหลังคาเหล็ก

ข. เงื่อนไขและผลต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัทประทับเครื่องหมายการค้ารูป “ตรีสตาร์” ลงบนผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กชุบสังกะสีเคลือบสีชนิดอัลลอนและชนิดม้วนที่ด้านหลังของแผ่น เพื่อจำหน่ายสู่ท้องตลาดโดยทั่วไป

ค. เครื่องหมายการค้ามีอายุ 10 ปีนับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ทุก 10 ปี

- งานรับเหมาติดตั้งผนังและหลังคา

สำหรับงานรับเหมาติดตั้งผนังและหลังคานั้นไม่มีการประทับตราเครื่องหมายการค้า หรือดวงตราใดๆ บนแผ่นเหล็กชุบสังกะสี เนื่องจากเป็นแผ่นเหล็กที่จัดทำมาใช้โดยเฉพาะตามความประสงค์ของลูกค้าในแต่ละโครงการตามสัญญา

(2) **สินทรัพย์ไม่มีตัวตนตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรง** ตามระยะเวลาดังนี้

ก. โปรแกรมคอมพิวเตอร์	5	ปี
ข. สมาชิกกอล์ฟ	10	ปี

4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน

บริษัทได้จัดให้มีการประเมินมูลค่าของทรัพย์สินในส่วนเครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินการผลิต โดยจ้างบริษัทประเมินภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนี้โดยเฉพาะมาเป็นผู้ประเมิน สามารถสรุปรายการการประเมินได้ว่า “ไม่พบรายการมูลค่าประเมินใดที่มีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าทางบัญชีอย่างมีนัยสำคัญ” (โปรดดูรายละเอียดในเอกสารแนบ 4)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมิได้เป็นคู่ความหรือมีข้อพิพาททางกฎหมาย หรือมีคดีความที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทและบริษัทย่อยที่อาจก่อให้เกิดผลเสียหายหรือมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญมีเพียงกรณีหนึ่งที่บริษัทแห่งหนึ่งได้ยื่นฟ้องต่อศาลเพื่อเรียกร้องค่าเสียหายจากการผิดสัญญาก่อสร้างโครงการระบบกำจัดกลิ่น โดยศาลชั้นต้นได้พิพากษาให้บริษัทชำระค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 1.67 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่นๆ

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ เลขทะเบียนบริษัท โทรศัพท์ โทรสาร จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

ชื่อบริษัท: บริษัท ไทยแลนด์ไอออนเวคส์ จำกัด (มหาชน)
 เลขทะเบียนบริษัท: 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
 ทุนจดทะเบียน: ห้าหมื่นสามพันห้าร้อยบาท
 ทุนชำระแล้ว: ห้าหมื่นสามพันห้าร้อยบาท

(2) ชื่อสถานที่ตั้งโทรศัพท์โทรสารของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ เช่น นายทะเบียนหลักทรัพย์ ผู้สอบบัญชี ที่ปรึกษากฎหมาย

- 1) นายทะเบียนหลักทรัพย์: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (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 คุณดิษฐ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4800
 นางนิสกร ทรงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5035
 นายสุวัจชัย เมฆะอำนวยชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 6638
 จาก บริษัท ดีลรอยท์ ทัช โรแมนติก โซนียส สอบบัญชี จำกัด
 11/1 อาคารเอไอเอ สาทรทาวเวอร์ ชั้นที่ 23-27 ถนนสาทรใต้
 แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
 โทรศัพท์ 02 034 0000
 โทรสาร 02 034 0100
- 4) ที่ปรึกษากฎหมาย: บริษัท กฎหมายปาระมี จำกัด

551/4 ถนนประชาธิปไตย 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 ได้รับอนุญาตมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีโดยกรรมวิธีจุ่มร้อนเคลือบสีแผ่นม้วน แผ่นตัด และแผ่นลูกฟูก



มอก.2131-2545

เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2549 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีโดยกรรมวิธีจุ่มร้อนและเคลือบสีแผ่นม้วนและแผ่นตัด



มอก.2132-2545

เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559 บริษัทฯ ได้รับมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีโดยกรรมวิธีจุ่มร้อนและเคลือบสี : แผ่นลอน