

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (hot-rolled coil) เป็นผลิตภัณฑ์หลัก โดยผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทจะถูกนำไปใช้โดยตรงในงานก่อสร้าง การชลประทานและวิศวกรรมโยธา และใช้เป็นวัตถุดิบของอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ มากมาย เช่น อุตสาหกรรมผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นและเหล็กแผ่นชุบสังกะสีที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องอีกมาก อุตสาหกรรมแปรรูปเหล็กแผ่นสำหรับงานก่อสร้าง ได้แก่ ท่อเหล็ก และเหล็กโครงสร้างรูปพรรณ อุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ เช่น การผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ (สำหรับรถโดยสาร รถบัส รถบรรทุก) และชิ้นส่วนสำหรับยานพาหนะ ภาชนะบรรจุน้ำมัน ก๊าซหุงต้ม อุปกรณ์หรือชิ้นงานสำหรับอุตสาหกรรมทั่วไป เป็นต้น

โรงงานผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนของบริษัทใช้เทคโนโลยีการผลิตขั้นทันสมัย โดยรวมกระบวนการหลอม การหล่อ และการรีดไว้ในโรงงานเดียวกันอย่างสมบูรณ์และมีประสิทธิภาพสูง หรือที่เรียกว่า Compact Mini Mill ซึ่งประกอบด้วยเทคโนโลยีการหลอมเหล็กด้วยเตาอาร์คไฟฟ้า (Electric Arc Furnace (EAF)) เทคโนโลยีการหล่อเหล็กแท่งแบบต่อเนื่อง (Continuous Casting Machine) และเทคโนโลยีการรีดเหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Strip Mill) อย่างต่อเนื่องทุกกระบวนการดังกล่าว

กระบวนการผลิตของบริษัทโดยสังเขปเริ่มจากนำเศษเหล็ก (ferrous scrap) และเหล็กถลุง (pig Iron) มาหลอมรวมกันในเตาอาร์คไฟฟ้า (EAF) จนได้เป็นน้ำเหล็กที่อุณหภูมิประมาณ 1,600 องศาเซลเซียส แล้วนำไปปรับปรุงคุณภาพน้ำเหล็กด้วยการเติมสารปรุงแต่งต่างๆ เพื่อให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานหรือตามข้อกำหนดของลูกค้า จากนั้นจึงนำน้ำเหล็กที่ได้เข้าสู่กระบวนการหล่อแบบต่อเนื่องเป็นเหล็กแท่งแบน (slab) ขนาดกลาง ความหนา 60 มม. และนำเหล็กแท่งแบนที่ได้มาผ่านกระบวนการรีดร้อนเพื่อรีดลดขนาดให้ได้เป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนขนาดความหนาในช่วง 1.2-25.0 มม. ตามคำสั่งของลูกค้า ทั้งนี้ กระบวนการผลิตข้างต้นจะเป็นกระบวนการผลิตแบบต่อเนื่อง โดยใช้เวลาการผลิตทั้งกระบวนการเพียง 3.5 ชั่วโมง

โรงงานผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Rolling mill) ของบริษัทได้รับการออกแบบให้สามารถรองรับการผลิตได้สูงสุดถึง 3.0 ล้านตัน ซึ่งปัจจุบันมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 1.5 ล้านตันต่อปี และมีกำลังการผลิตที่มีผลตามส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาดที่หลากหลาย (various product mix) เท่ากับ 1.2 ล้านตันต่อปี ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผลิตได้มีคุณภาพตามเกณฑ์มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมของไทย (มอก.) และนอกจากนี้สามารถผลิตสินค้าได้มาตรฐานสากลอย่าง มาตรฐานของญี่ปุ่น (JIS) สหรัฐอเมริกา (ASTM และ SAE) ยุโรป (EN, DIN และ BS) มาเลเซีย (MS) ฯลฯ ตามความต้องการของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศได้อีกด้วย

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงชั้นนำในประเทศ และภูมิภาคอาเซียนในฐานะบริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนที่มีคุณภาพ ด้วยกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ”

พันธกิจ

1. มุ่งสู่ตลาดสากลด้วยผลิตภัณฑ์เหล็กที่หลากหลาย
2. มุ่งสู่การเจริญเติบโตด้วยการขยายกำลังการผลิตและผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่เหมาะสม
3. ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
4. มุ่งเน้นการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง
5. อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและตอบแทนสู่สังคม
6. เสริมสร้างคุณค่าให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
7. ร่วมมือต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ภาพรวมของปริมาณการบริโภคเหล็กทั่วโลกในปี 2563 อยู่ที่ประมาณ 1725 ล้านตัน ซึ่งลดลง 2.4% เมื่อเทียบกับปี 2562 อย่างไรก็ตาม การลดลงนี้ได้ชะลอตัวลงเนื่องจากแนวโน้มการบริโภคที่ดีขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 โดยได้รับปัจจัยหนุนจากปริมาณความต้องการที่เพิ่มขึ้นของประเทศจีน ซึ่งในทางกลับกัน ประเทศจีนมีการบริโภคเหล็กเพิ่มขึ้นจาก 908 ล้านตัน ในปี 2562 เป็น 980 ล้านตัน ในปี 2563 โดยคิดเป็น 8% ทั้งนี้ ปริมาณการบริโภคเหล็กทั่วโลกคาดว่าจะเติบโตขึ้นที่ 4% ในปี 2564 ตามข้อมูลของสมาคมเหล็กโลก ในขณะที่คาดว่าประเทศจีนจะรักษาระดับการบริโภคเท่ากับในปี 2563

สำหรับปริมาณการบริโภคเหล็กของประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนลดลง 6% จาก 78 ล้านตัน ในปี 2562 เหลือ 73 ล้านตัน ในปี 2563 แต่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 6% ในปี 2564 ตามข้อมูลของสมาคมเหล็กโลก ภาพรวมปริมาณการบริโภคเหล็กของประเทศไทยลดลง 12% จาก 18.6 ล้านตัน ในปี 2562 เหลือ 16 ล้านตัน ในปี 2563 แต่คาดว่าจะมีการเติบโตขึ้น 5% ในปี 2564 ตามข้อมูลของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) ด้านปริมาณความต้องการเหล็กแผ่นรีดร้อนก็ลดลง 21% จาก 6.8 ล้านตัน ในปี 2562 เหลือ 5.4 ล้านตัน ในปี 2563 ในขณะที่ปัจจัยหลายอย่าง เช่น สงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกา, การเลือกตั้งทั่วไป, การแข็งค่าของเงินบาท ส่งผลให้ปริมาณความต้องการในปี 2562 ลดลง การแพร่กระจายของโรคระบาดทั่วโลก ซึ่งนำไปสู่การประกาศภาวะฉุกเฉินทำให้เกิดข้อจำกัดในการเดินทางที่เข้มงวด ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในประเทศ รวมถึงส่งผลกระทบต่อปริมาณความต้องการเหล็กในปี 2563 อีกด้วย อย่างไรก็ตาม จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่หลากหลาย และเงินกระตุ้นจำนวนมากที่ได้จัดฉีดเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ คาดว่าปริมาณความต้องการเหล็กจะเติบโตขึ้น 4.1 % ในปี 2564 ตามข้อมูลของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT)

วัตถุประสงค์หลักของบริษัท

- มุ่งเน้นการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพในเชิงกลยุทธ์อย่างยั่งยืนเพื่อสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมผ่านทางวงจรธุรกิจที่หลากหลาย
- ดำเนินการลงทุนเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพของโรงงานและเครื่องจักร เพื่อให้แน่ใจว่ามีการชำรุดเสื่อมสภาพน้อยที่สุด และมีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาปรับใช้อย่างต่อเนื่อง

- เพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ
- ร่วมมือกับสมาคมอุตสาหกรรมเหล็กต่างๆ และขอรับการสนับสนุนจากรัฐบาล
- ปฏิบัติตามแนวทางที่กำหนดโดยแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) อย่างเคร่งครัด

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

เหตุการณ์สำคัญในปี 2563

- บริษัทฯ ได้นำระบบค่าแรงจูงใจใหม่มาปรับใช้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ชั้นเลิศและ EBITDA ให้มากที่สุด ซึ่งจากการดำเนินการได้ผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจ ทั้งยังช่วยส่งเสริมการทำงานเป็นทีม และช่วยสร้างแรงจูงใจให้แก่พนักงานทั่วทั้งบริษัทฯ ด้วยเหตุนี้ กำลังการผลิตของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ชั้นเลิศจึงเพิ่มขึ้น และมาตรการในการลดต้นทุนอื่นๆ ก็ประสบความสำเร็จได้ด้วยดี
- เพื่อให้บรรลุแผนการลดต้นทุนในระยะยาว ทางบริษัทฯ ได้ประกาศโครงการเกษียณอายุโดยสมัครใจซึ่งจะช่วยให้สามารถลดจำนวนพนักงานลงได้จำนวนหนึ่ง

เหตุการณ์สำคัญในปี 2562

- ไตรมาสแรกของปี มีการหยุดซ่อมบำรุงครั้งใหญ่ในส่วนของการไฟฟ้า และเครื่องจักรบริเวณโรงหลอมเหล็ก ซึ่งส่งผลให้โรงงานต้องหยุดการผลิตชั่วคราว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินการซ่อมแซมและจัดหาอุปกรณ์สำรองอย่างเร่งด่วน เพื่อให้สามารถกลับมาผลิตได้ภายในต้นเดือนมีนาคม และขณะนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างเตรียมการจัดซื้ออุปกรณ์สำหรับเครื่องจักรและอุปกรณ์ เพื่อหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้นอีกในอนาคต
- มีการผลิตเพิ่มขึ้นในช่วงไตรมาส 2 แต่ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้รับผลกระทบจากสินค้านำเข้าอย่างมาก เนื่องมาจากการยุติการบังคับใช้มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่เพิ่มขึ้น เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2562 อีกทั้ง ยังได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของตลาดเหล็กทั่วโลกในช่วงครึ่งปีแรก ซึ่งส่งผลต่อทั้งราคาและปริมาณขายสินค้าของบริษัทฯ
- ปรับปรุงอุปกรณ์และเครื่องจักรเพิ่มเติม ด้วยการจัดการงานที่ตกค้างในส่วนการซ่อมบำรุง, โครงการระดมทุน รวมถึงโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ, พัฒนาสินค้าเกรด AK สำหรับนำไปใช้ผลิตถังแก๊ส ให้สามารถทนแรงดันได้มากขึ้นร้อยละ 3.5 เมื่อเทียบกับก่อนหน้า ค่า MC อยู่ในระดับที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 40 ของการผลิตทั้งหมดซึ่งถือเป็นสถิติใหม่ประจำปี
- การผลิตเหล็กแผ่นบาง ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี
- การบริโภคออกซิเจนและผลผลิตมีแนวโน้มดีขึ้น แต่การบริโภคก๊าซธรรมชาติ, คาร์บอน, วัสดุสิ้นเปลืองในการหล่อเหล็ก ฯลฯ มีความผันผวนขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิต
- ใช้เศษเหล็กในประเทศเพิ่มขึ้นเกือบครึ่งหนึ่งของปริมาณการใช้ทั้งหมด และลดการใช้เหล็กดิบลงต่ำกว่าร้อยละ 20
- การใช้เงินลงทุน : การอัพเกรดเครื่องม้วนเหล็ก, ระบบระบายความร้อนด้วยการสเปรย์แบบอิเล็กทรอนิกส์, โครงการปรับปรุงโรงหล่อเหล็ก, รวมถึงโครงการที่สำคัญๆ หลายโครงการที่ได้วางแผนไว้ จะเริ่มดำเนินการในปี 2563
- หาแหล่งผู้ขายสินค้านำเข้าใหม่ๆ เพิ่มเติม เพื่อให้มีความยืดหยุ่นในเรื่องเงินทุนสำหรับการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต
- หาลูกค้ารายใหม่ๆ เพิ่มเติม : นโยบายการกำหนดราคาเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการแข่งขันกับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ

เหตุการณ์สำคัญปี 2561

เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นพร้อมกันกับการปรับโครงสร้างทางการเงิน

- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตมีประสิทธิภาพดีขึ้นจากการทำการซ่อมบำรุงทั้งในส่วนที่เป็นการทำย้อนหลังและตามโปรแกรมที่กำหนดไว้โดยการใช้จ่ายเงินลงทุนในการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์เพิ่มขึ้นประมาณ 50% จากปีก่อนและจะยังคงผลักดันให้มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่องต่อไป
- โรงงานได้ทำการผลิตในช่วงเวลา off peak และบางส่วนในช่วง on-peak เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเพิ่มระดับการผลิตและการขาย
- สัดส่วนการผลิตสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนได้มีการปรับปรุง โดยมีการเพิ่มการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนขนาดบางเป็น 19.1% และปริมาณสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ไม่ใช่เกรดทั่วไปอย่าง SS400 และ SPHC ได้มีการผลิตกว่า 40,000 ตัน รวมทั้งได้มีความคิดริเริ่มในการผลิตเหล็กแรงดึงสูงและเหล็กสำหรับผลิตถังแก๊สเกรดต่างๆ
- การใช้ก๊าซธรรมชาติ, คาร์บอน, ออกซิเจน, วัสดุสิ้นเปลืองหล่อและอื่นๆ มีประสิทธิภาพดีขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา
- เริ่มมีส่งออกผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนไปยังตลาดต่างประเทศหลังจากที่ไม่ได้มีการส่งออกมาเป็นระยะเวลานาน
- ทำการเพิ่มนักการเงินเพื่อให้มีความยืดหยุ่นในการจัดหาเงินทุนสำหรับการจัดหาวัตถุดิบ
- ขยายฐานลูกค้าและซัพพลายเออร์ให้กว้างขึ้น
- การอนุรักษ์พลังงาน บริษัทประสบความสำเร็จในการลดอัตราการใช้ก๊าซธรรมชาติลงมาอยู่ที่ 1.05 ล้านปีทียูต่อตัน ซึ่งเป็นค่าที่ต่ำสุดในรอบ 10 ปี และอัตราการใช้ก๊าซออกซิเจนยังคงลดลงมาถึงระดับต่ำสุดตั้งแต่เริ่มดำเนินกิจการที่ 36.89 ลูกบาศก์เมตรต่อตัน อีกด้วย

ปี 2564 เดือนกุมภาพันธ์

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2564 ได้มีมติให้ยกเลิกคณะ Strategic Steering Committee โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2564 เป็นต้นไป ทั้งนี้ การยกเลิกคณะ Strategic Steering Committee ไม่มีผลกระทบต่อการทำงาน และการบริหารงานของบริษัทแต่อย่างใด

ปี 2563 เดือนพฤศจิกายน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2563 เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2563 ได้มีมติอนุมัติการแต่งตั้ง นางสาวอาทยา สุขโท ดำรงตำแหน่ง เลขานุการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 9 พฤศจิกายน 2563 เป็นต้นไป

ปี 2563 เดือนสิงหาคม

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2563 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2563 ได้มีมติอนุมัติการแต่งตั้ง นายสตีเฟ่น คาร์ล สจ๊วต ดำรงตำแหน่งเป็น ประธานกรรมการ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 10 สิงหาคม 2563 เป็นต้นไป

ปี 2563 เดือนกรกฎาคม

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2563 ณ ห้องแมนดาริน เอบี ชั้น 1 โรงแรมแมนดาริน กรุงเทพฯ เลขที่ 662 ถนนพระราม 4 เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 ได้มีมติแต่งตั้ง นายอภิชาติ สายะสิทธิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4229 หรือ นางสาววิมลศรี จงอุดมสมบัติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3899 หรือ นางสาววลีรัตน์ อัครศรีสวัสดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4411 คนใดคนหนึ่งของบริษัท เบเคอร์ ทิลลี่ ออดิท แอนด์ แอดไวเซอร์รี่ เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย)

จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และแสดงความเห็นต่อการเงินของบริษัท พร้อมกำหนดค่าสอบสำหรับงบการเงินของบริษัท สำหรับรอบปี 2563 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ปี 2563 เดือนเมษายน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2563 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2563 ได้มีมติแต่งตั้ง นายคณิศร์ สุคนธมาน ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 5 พฤษภาคม 2563 เป็นต้นไป

ปี 2562 เดือนธันวาคม

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2562 เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2562 ได้มีมติเรื่องสำคัญ ดังนี้

- แต่งตั้งนางขวัญใจ เกษมกลิ่นภา ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 13 ธันวาคม 2562 เป็นต้นไป
- แต่งตั้ง Strategic Steering Committee ซึ่งได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อตรวจสอบ ให้คำแนะนำ และดูแลการประกอบดำเนินธุรกิจประจำวันของคณะกรรมการบริหาร และแต่งตั้งคณะ Strategic Steering Committee โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 12 ธันวาคม 2562 เป็นต้นไป

- 1) ดร. สมศักดิ์ ลีสวัสดิ์ตระกูล
- 2) นางสาวสุนทรียา วงศ์ศิริกุล
- 3) นางสาวกรรณิการ์ ยมจินดา
- 4) นายแอนเดรอส ไรซัล วัวร์ลูมิส
- 5) นายชาราด บางไพ
- 6) นายสุธีร์ มาเหซาวารี
- 7) นายดาเวนเดอร์ ชูค

ปี 2562 เดือนมิถุนายน

บริษัทได้รับแบบรายงานผลการเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน) (แบบ 256-2) จาก Asia Credit Opportunities I (Mauritius) Limited (“ACO I”) ในฐานะผู้ทำคำเสนอซื้อ เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2562 เป็นผลให้ ACO I ถือหุ้นในบริษัท จำนวน 10,909,511,456 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 42.80 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ปี 2562 เดือนพฤษภาคม

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแจ้งข่าวการรับหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท โดยมีทุนจดทะเบียนหลังเพิ่มทุนเป็นจำนวน 27,600,824,751.36 บาท ทุนชำระแล้วเป็นจำนวน 24,467,648,060.16 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 25,487,133,396 หุ้น

ปี 2562 เดือนเมษายน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2562 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2562 ได้มีมติอนุมัติรวมคณะกรรมการบริหาร ความเสี่ยงและคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดี และแต่งตั้งกรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดีและบริหารความเสี่ยง โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 29 เมษายน 2562 เป็นต้นไป

ปี 2562 เดือนมกราคม

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 14 มกราคม 2562 เวลา 9.30 น. ณ ห้องอโนมาแกรนด์ ชั้น 3 โรงแรมอโนมาแกรนด์ กรุงเทพฯ เลขที่ 99 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร ได้มีมติเรื่องสำคัญ ดังต่อไปนี้

- อนุมัติการโอนหุ้นสำรองตามกฎหมาย (งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561) จำนวน 18,507,421.67 บาท ไปชดเชยผลขาดทุนสะสม (งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561) จำนวน 18,507,421.67 บาท
- อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น (Par Value) จากหุ้นละ 6.90 บาท เป็นหุ้นละ 0.96 บาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของบริษัท และจากการลดทุนจดทะเบียนโดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของหุ้น (Par Value) ดังกล่าว จะทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทลดลงจากเดิม จำนวน 129,298,350,418.50 บาท เป็นจำนวน 17,989,335,710.40 บาท และจะทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัท ลดลงจากเดิมจำนวน 96,104,091,707.70 บาท เป็นจำนวน 13,371,004,063.68 บาท ทั้งนี้ ทุนชำระแล้วที่ลดลงอันเป็นผลจากการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ดังกล่าว บริษัทจะนำไปล้างส่วนด้ามูลค่าหุ้น จำนวนประมาณ 61,757,357,060.14 บาท และลดขาดทุนสะสมจำนวนประมาณ 20,975,730,583.88 บาท ตามลำดับ ตามที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 โดยเมื่อมีการลดขาดทุนสะสมแล้ว บริษัทจะมีผลขาดทุนสะสมเหลือจำนวน 23,023,481.28 บาท
- อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 1,957,748,965 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.96 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 17,989,335,710.40 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 16,109,896,704 บาท โดยการตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัททั้งหมดก่อนที่จะดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท อีกจำนวน 11,490,928,047.36 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 16,109,896,704 บาท เป็นจำนวน 27,600,824,751.36 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11,969,716,716 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.96 บาท (1) เพื่อรองรับการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) และ (2) เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 3 และ ใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 4

ปี 2561 เดือนพฤศจิกายน

ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 9/2561 เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 ได้พิจารณาและอนุมัติ เพื่อเสนอต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2562 ในวันที่ 14 มกราคม 2562 เวลา 9.30 น. ณ ห้องโถงโนมาแกรนด์ ชั้น 3 โรงแรมโกลด์แลนด์ เลขที่ 99 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาอนุมัติเรื่องสำคัญ ดังต่อไปนี้

- พิจารณาอนุมัติการโอนหุ้นสำรองตามกฎหมาย (งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561) จำนวน 18,507,421.67 บาท ไปชดเชยผลขาดทุนสะสม (งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561) จำนวน 18,507,421.67 บาท
- พิจารณาอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น (Par Value) จากหุ้นละ 6.90 บาท เป็นหุ้นละ 0.96 บาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของบริษัท และจากการลดทุนจดทะเบียนโดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของหุ้น (Par Value) ดังกล่าว จะทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทลดลงจากเดิม จำนวน 129,298,350,418.50 บาท เป็นจำนวน 17,989,335,710.40 บาท และจะทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัท ลดลงจากเดิมจำนวน 96,104,091,707.70 บาท เป็นจำนวน 13,371,004,063.68 บาท ทั้งนี้ ทุนชำระแล้วที่ลดลงอันเป็นผลจากการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ดังกล่าว บริษัทจะนำไปล้างส่วนด้ามูลค่าหุ้น จำนวนประมาณ 61,757,357,060.14 บาท และลดขาดทุนสะสมจำนวนประมาณ 20,975,730,583.88 บาท ตามลำดับ ตามที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของ

บริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 โดยเมื่อมีการลดขาดทุนสะสมแล้ว บริษัทจะมีผลขาดทุนสะสมเหลือจำนวน 23,023,481.28 บาท

- พิจารณาอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 1,957,748,965 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.96 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 17,989,335,710.40 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 16,109,896,704 บาท โดยการตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัททั้งหมดก่อนที่จะดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- พิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท อีกจำนวน 11,490,928,047.36 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 16,109,896,704 บาท เป็นจำนวน 27,600,824,751.36 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11,969,716,716 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.96 บาท (1) เพื่อรองรับการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) และ (2) เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 3 และ ใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 4

ปี 2561 เดือนสิงหาคม

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2561 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2561 เวลา 14.00 น. ได้พิจารณาคุณสมบัติของนายชัยณรงค์ มนเทียรวิเชียรฉาย ประธานกรรมการ แล้วเห็นว่า นายชัยณรงค์ มนเทียรวิเชียรฉาย มีคุณสมบัติของการเป็นกรรมการอิสระครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด จึงได้มีมติแต่งตั้งนายชัยณรงค์ มนเทียรวิเชียรฉาย ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 10 สิงหาคม 2561 เป็นต้นไป

ปี 2561 เดือนมิถุนายน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2561 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2561 เวลา 14.00 น. ได้พิจารณาและมีมติแต่งตั้ง นายยิ่งศักดิ์ เจนรธา ดำรงตำแหน่ง กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ แทน ศ. ดร. นฤมล สอาดโหม ตามวาระที่เหลืออยู่ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 26 มิถุนายน 2561 เป็นต้นไป

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย						
เหล็กแผ่นรีดร้อน (HRC)	11,316	98.26%	12,905	97.27%	29,877	99.00%
เหล็กจากการปรับสภาพผิว (RTM)	<u>63</u>	<u>0.55%</u>	<u>18</u>	<u>0.13%</u>	<u>33</u>	<u>0.11%</u>
รายได้จากการขายรวม	11,379	98.81%	12,923	97.40%	29,910	99.11%
รายได้อื่น						
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	38	0.33%	216	1.63%	105	0.35%
กลับรายการขาดทุนจากการ-						
ลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	19	0.17%	21	0.16%	-	-
การขายเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการ						
ผลิต	43	0.37%	57	0.43%	36	0.12%
รายได้อื่น ๆ	35	0.31%	21	0.15%	7	0.02%
ดอกเบี้ยรับ	2	0.01%	20	0.15%	3	0.01%
กำไรจากตัดจำหน่ายหนี้สินที่-	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>10</u>	<u>0.08%</u>	<u>119</u>	<u>0.39%</u>
หมดอายุความสุทธิต						
รายได้รวม	<u>11,516</u>	<u>100.00%</u>	<u>13,268</u>	<u>100.00%</u>	<u>30,180</u>	<u>100.00%</u>

ปริมาณการขายของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย: ตัน)

ปริมาณการขาย	ปี 2563	%	ปี 2562	%	ปี 2561	%
ปริมาณการขายในประเทศ						
- บริษัทที่เกี่ยวข้อง	-	-	16,555	2.33%	33,948	2.35%
- กลุ่มอื่น ๆ	<u>704,433</u>	<u>99.32%</u>	<u>693,787</u>	<u>97.67%</u>	<u>1,351,556</u>	<u>93.37%</u>
รวมปริมาณการขายในประเทศ	704,433	99.32%	710,342	100.00%	1,385,504	95.72%
ปริมาณการขายในต่างประเทศ	<u>4,801</u>	<u>0.68%</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>61,967</u>	<u>4.28%</u>
รวม	<u>709,234</u>	<u>100.00%</u>	<u>710,342</u>	<u>100.00%</u>	<u>1,447,471</u>	<u>100.00%</u>

สัดส่วนยอดขายภายในประเทศและต่างประเทศต่อยอดขายรวมของผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังนี้

	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ในประเทศ	11,302	99.32%	12,923	100.00%	28,887	96.58%
ต่างประเทศ	<u>77</u>	<u>0.68%</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>1,023</u>	<u>3.42%</u>
รวม	<u>11,379</u>	<u>100.00%</u>	<u>12,923</u>	<u>100.00%</u>	<u>29,910</u>	<u>100.00%</u>

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

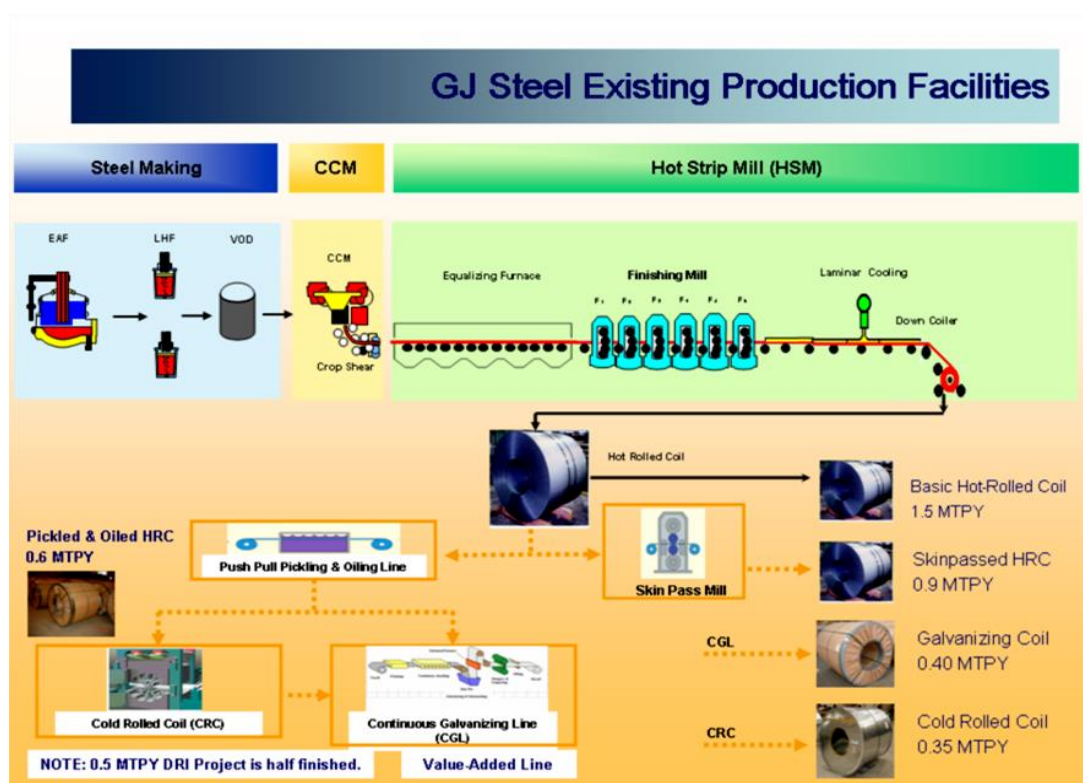
บริษัทประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อน และผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็นสายผลิตภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

- 1) เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil)
- 2) เหล็กแผ่นรีดร้อนปรับสภาพผิวชนิดม้วน (Tempered Hot Rolled Coil)
- 3) เหล็กแผ่นรีดร้อนล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (Hot Rolled Pickled and Oiled Product)

โดยผลิตภัณฑ์เหล่านี้จะมีการนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

ชนิด	การนำไปใช้
เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil)	ท่อเครื่องกล ท่อไฟฟ้า ท่อน้ำ การก่อสร้าง เหล็กตัวซี ห้างที่ใช้ในการก่อสร้าง เสาไฟฟ้า ถังแก๊ส ท่อสตีมดำ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถต้านทานการกัดกร่อนจากบรรยากาศ ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็น
เหล็กแผ่นรีดร้อนปรับสภาพผิวชนิดม้วน (Tempered Hot Rolled Coil)	เครื่องมือการเกษตร การก่อสร้างทั่วไป แผ่นเหล็กโครงสร้าง
เหล็กแผ่นรีดร้อนล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (Hot Rolled Pickled & Oiled Product)	คัสชีรล ล้อรถ คอมเพรสเซอร์ โครงตู้เย็น โครงตู้ไมโครเวฟ

กระบวนการผลิตของบริษัท



บริษัทใช้วิธีการผลิตแบบโรงงานผลิตเหล็กขนาดย่อม แทนวิธีการผลิตแบบโรงงานผลิตเหล็กครบวงจร นอกจากนี้ โรงงานของบริษัทยังมีข้อได้เปรียบโรงงานผลิตเหล็กขนาดย่อมอื่นๆ โดยใช้เทคโนโลยีการป้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่อง (ConSteel® Process) ซึ่งพัฒนาขึ้นโดยบริษัท Intersteel Technology Inc. และการหล่อเหล็กแท่งแบบอย่างบาง ซึ่ง

พัฒนาขึ้นโดยบริษัท SMS Group โดยเหล็กที่หล่อออกมาจะเข้าสู่เตาอบแบบอุโมงค์ เข้าสู่กระบวนการรีดร้อนโดยผ่านแท่นรีด 6 แท่น จากนั้นเข้าสู่กระบวนการทำให้เย็นโดยใช้น้ำ (Laminar cooling) และผ่านเข้าเครื่องม้วนต่อไป วิธีการผลิตที่ผสมผสานเทคนิคการหล่อเหล็กแบบและการรีดร้อนเข้าด้วยกัน เรียกว่าสายการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนขนาดย่อม (Compact Strip Production - CSP)

กระบวนการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีการป้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่องและสายการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนขนาดย่อมที่บริษัท เลือกใช้นั้น ได้มีการติดตั้งในโรงงานอื่นๆ ทั้งในสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และอิตาลี ข้อดีของเทคโนโลยีและเทคนิคดังกล่าวมีดังต่อไปนี้

1. เทคโนโลยีการป้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่อง ช่วยลดเวลาและลดการใช้พลังงานในการหลอมในเตาหลอมไฟฟ้า (EAF) เนื่องจากไม่ต้องเปิดฝาเตาหลอมเพื่อรับเศษเหล็ก จึงไม่มีการสูญเสียพลังงาน ในขณะที่ลำเลียงเศษเหล็กมาที่เตา เศษเหล็กจะได้รับไอความร้อนจากเตาหลอมไฟฟ้า ก่อนจะส่งเข้าไปยังขั้นตอนการหลอมทำให้สามารถรักษาพลังงานให้คงที่ได้
กระบวนการผลิตแบบต่อเนื่องดังกล่าว ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตของบริษัทถูกลง ทั้งต้นทุนในการหลอมและหล่อเหล็ก โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้นทุนค่าไฟฟ้า ซึ่งคิดเป็นต้นทุนที่ต่ำเมื่อเทียบกับโรงงานผลิตเหล็กขนาดย่อมรายอื่นๆ
2. พัฒนาการของเทคนิคการหล่อเหล็กแท่งแบนอย่างบาง (Thin Slab Casting) โดยไม่ต้องลงทุนเพิ่มมากนัก ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนได้
3. การผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนด้วยเทคนิคการหล่อเหล็กแท่งแบนอย่างบาง สามารถลดต้นทุนการผลิตได้มาก ประการแรกคือ ค่าพลังงาน โดยจะช่วยลดการสูญเสียพลังงานในขั้นตอนการส่งเหล็กแท่งแบนผ่านเตาอบแบบอุโมงค์เพื่อเข้าสู่กระบวนการรีดร้อนโดยตรงในขณะที่เหล็กแผ่นยังคงมีอุณหภูมิที่ 900-1000 องศาเซลเซียส อีกประการหนึ่งคือ ขนาดของความหนาที่เริ่มรีด โดยเริ่มการรีดลดขนาดที่ความหนา 50-60 มิลลิเมตร แทนการเริ่มรีดลดขนาดที่ความหนา 200-250 มิลลิเมตร ตามแบบดั้งเดิม อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนการซ่อมบำรุงด้วย
4. กระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องจากการแปรรูปวัตถุดิบเป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน ภายในเวลาไม่ถึง 5 ชั่วโมง ทำให้ไม่มีสินค้าระหว่างผลิต ซึ่งเป็นกระบวนการผลิตที่มีความคล่องตัวและทันต่อเวลา

เทคโนโลยีการป้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่องและเทคนิคการหล่อเหล็กแท่งแบนอย่างบางเป็นเทคโนโลยีการผลิตเหล็กที่ทันสมัย

กระบวนการผลิตของบริษัทหลังจากได้เหล็กแผ่นรีดร้อนแล้ว จะสามารถนำไปผลิตผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องได้อีก 3 ขั้นตอน ซึ่งเป็นอิสระต่อกันคือ

1. สายการผลิตปรับสภาพผิวเหล็ก
2. สายการผลิตล้างผิวและเคลือบน้ำมัน
3. สายการผลิตเคลือบสังกะสี

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทได้พัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านความหนาของเหล็ก เช่น ความหนาปกติสูงสุดอยู่ที่ 12.70 มม. แต่บริษัทสามารถพัฒนาให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความหนาถึง 25 มม. ในรูปของม้วน อีกทั้งเรื่องของคุณภาพพิเศษ ที่ตลาดยังต้องพึ่งพาการนำเข้า เช่น เหล็กคุณภาพสำหรับอุตสาหกรรมถังแก๊ส เหล็กคุณภาพสำหรับงานเชื่อม และทนแรงดึงสูง

บริษัทมีแผนที่จะปรับปรุงกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ดังนี้

1. มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ตามความต้องการตลาด และมีการใช้งานอยู่เสมอ
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่รองรับตลาดที่ไม่ใช่แค่อุตสาหกรรมก่อสร้างทั่วไป แต่รวมไปถึงอุตสาหกรรมผลิตยานยนต์ และอุตสาหกรรมก่อสร้างขนาดใหญ่ รวมถึงอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและครัวเรือน
3. พัฒนาเหล็กแผ่นรีดร้อนที่นำไปใช้สำหรับอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น เหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold-rolled Coil) เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี (Galvanizing steel)
4. พัฒนาผลิตภัณฑ์เหล็กม้วนที่มีความหนาพิเศษ ตามความต้องการของตลาดเฉพาะและตลาดระดับบน

กลยุทธ์ด้านราคา

1. กำหนดราคาที่เหมาะสมโดยอิงราคาตลาดเหล็กโลกและราคาต้นทุนสำหรับสินค้าเหล็กเกรดทั่วไป เพื่อให้สามารถแข่งขันกับสินค้าคู่แข่งได้ และยังรักษาสัดส่วนแบ่งการตลาด และขยายสัดส่วนแบ่งตลาดให้เพิ่มขึ้น
2. มีการปรับปรุงเทคโนโลยีที่มีอยู่ เพื่อช่วยสนับสนุนให้ต้นทุนการผลิตต่ำ และมีโอกาสเข้าสู่ตลาดใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
3. บริษัทสามารถผลิตสินค้าที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งได้ทั้งในเรื่องคุณภาพและเกรด จึงสามารถกำหนดราคาขายที่สูงกว่าได้ รวมทั้งบริการหลังการขายให้ดียิ่งขึ้น
4. การให้ข้อมูลกับลูกค้ามากขึ้น เพื่อให้ความมั่นใจในการบริโภคเหล็กของบริษัท รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1. ศูนย์บริการตัดเหล็ก (Steel Service Centre) คือ ผู้ที่ซื้อเหล็กรีดร้อนและรีดเย็นเพื่อนำมาตัดออกเป็นขนาดต่างๆ หรือขึ้นรูปเป็นเหล็กรูปแบบต่างๆ สำหรับจำหน่ายให้กับผู้ใช้อีกทอดหนึ่ง
2. ผู้ผลิตท่อเหล็ก (Pipe Maker) ได้แก่ โรงงานผลิตท่อเหล็กขนาดต่างๆ เพื่อใช้ในงานท่อ รวมทั้งผลิตเพื่อส่งออกไปขายต่างประเทศ
3. ผู้ใช้โดยตรงอื่นๆ (Direct User) เช่น ผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นในประเทศ ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับการขายในประเทศ บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่าน 2 ช่องทางดังนี้

1. การจัดจำหน่ายโดยตรง (Direct Sale)

บริษัทมีแผนที่จะจัดจำหน่ายโดยตรงสำหรับกลุ่มลูกค้าประเภทศูนย์บริการหลัก ผู้ผลิตท่อเหล็ก ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ และผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า ซึ่งคาดว่าจะมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของยอดขายภายในประเทศทั้งหมด

2. การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายส่ง (Wholesaler)

สำหรับกลุ่มลูกค้าอื่นๆ ซึ่งเป็นลูกค้ารายเล็กและมีจำนวนมาก บริษัทจะทำการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายส่ง ซึ่งจะทำให้บริษัทลดภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานขายและค่าใช้จ่ายด้านการตลาดได้มาก นอกจากนี้ยังเป็นการแบ่งภาระความเสี่ยงด้านเครดิตในกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ให้กับตัวแทนขายส่งเป็นผู้รับผิดชอบ บริษัทคาดว่าจะขายผ่านช่องทางนี้เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของยอดขายภายในประเทศ

บริษัทมีแผนที่จะกลับมาส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ เพื่อรักษาความสมดุลของราคาและอุปทานในตลาด รวมถึงเป็นการเทียบระดับสินค้ากับผู้ผลิตอื่นในระดับโลกและสร้างชื่อเสียงของบริษัทในระดับโลก

กลยุทธ์การตลาด

1. บริษัทมีลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ชัดเจนมากขึ้น เช่น กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมผู้ผลิตท่อ กลุ่มลูกค้าผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็น ทั้งในประเทศและต่างประเทศ กลุ่มลูกค้าศูนย์บริการหลักแผ่น กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มลูกค้าโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ ที่มีความต้องการใช้เหล็กคุณภาพพิเศษ
2. บริษัทมีการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้ดีขึ้นตลอดเวลา โดยการลงทุนในเรื่องของเครื่องมือให้ทันสมัย เพื่อเพิ่มศักยภาพ ปรับปรุงคุณภาพ และลดต้นทุนในการผลิต
3. บริษัทมีการส่งทีมงานที่มีความสามารถและความชำนาญในการนำเหล็กไปใช้ในงานต่างๆ และยังให้การสนับสนุนให้ความรู้เกี่ยวกับเหล็กแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิดความปลอดภัย และเกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้เหล็กให้เหมาะสม
4. บริษัทประสบความสำเร็จอย่างมากในการสร้างความเชื่อมั่นในการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ตรงต่อเวลา ทำให้ลูกค้าสามารถวางแผนและบริหารปริมาณสินค้าคงคลังได้อย่างเหมาะสม
5. บริษัทให้ความสำคัญต่อการปรับปรุงและพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ โดยได้มีการสำรวจและรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าเป็นระยะๆ ทำให้บริษัททราบถึงความต้องการที่ถูกต้องและเหมาะสมของลูกค้าได้อย่างชัดเจน

2.4 ภาวะอุตสาหกรรมเหล็ก

ภาวะอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยปี 2563

จากข้อมูลทางสถิติของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) รายงานยอดการผลิตเหล็กสำเร็จรูปของประเทศไทยตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม ปี 2563 อยู่ที่ 7.19 ล้านตัน ลดลง 7.86% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา หากพิจารณาจำแนกยอดการผลิตตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ พบว่า เป็นการผลิตเหล็กทรงยาว (Long steel products) อยู่ที่ 4.59 ล้านตัน หดตัวลดลง 9.07% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ขณะที่ยอดผลิตกลุ่มเหล็กทรงแบน (Flat steel products) อยู่ที่ 2.60 ล้านตัน หดตัว 5.63% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตมากที่สุด

คือ เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบางและเป็นม้วน (Hot rolled sheet and coil) ในปี 2563 อยู่ที่ 2.42 ล้านตัน ซึ่งมีการหดตัว 7.95% รองลงมา คือ เหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold rolled sheet) 1.72 ล้านตัน ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา 16.33% และยอดผลิตเหล็กแผ่นเคลือบ (Coated) 1.55 ล้านตัน หดตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา 9.16%

ผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูป (หน่วย : ตัน)	ปี 2562	ปี 2563	% เปลี่ยนแปลง
การผลิต	7,798,611	7,185,867	-7.86%
การนำเข้า	12,227,196	10,406,758	-14.89%
การส่งออก	1,384,393	1,110,990	-19.75%
การบริโภค	18,641,414	16,481,635	-11.59%

ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว (หน่วย : ตัน)	ปี 2562	ปี 2563	% เปลี่ยนแปลง
การผลิต	5,042,868	4,585,245	-9.07%
การนำเข้า	2,861,730	2,332,375	-18.50%
การส่งออก	898,662	602,463	-32.96%
การบริโภค	7,005,936	6,315,157	-9.86%

ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบน (หน่วย : ตัน)	ปี 2562	ปี 2563	% เปลี่ยนแปลง
การผลิต	2,755,743	2,600,621	-5.63%
การนำเข้า	9,365,466	8,074,383	-13.79%
การส่งออก	485,731	508,527	4.69%
การบริโภค	11,635,478	10,166,477	-12.63%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมเหล็ก สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

สำหรับปริมาณการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูปภายในประเทศของไทย (Total Apparent Finished Steel Consumption) ในปี 2563 อยู่ที่ 16.48 ล้านตัน หดตัว 11.59% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา หากพิจารณาปริมาณการใช้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ พบว่า ปริมาณการใช้เหล็กทรงยาวลดลง 9.86% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 6.32 ล้านตัน ขณะที่ปริมาณการใช้เหล็กทรงแบนก็มีการหดตัวลง 12.63% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 10.12 ล้านตัน โดยผลิตภัณฑ์เหล็กที่มีการใช้งานมากที่สุด คือ เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot rolled) 5.63 ล้านตัน รองลงมา คือ เหล็กแผ่นเคลือบ 4.85 ล้านตัน และเหล็กเส้นและเหล็กรูปพรรณรีดร้อน 3.74 ล้านตัน ตามลำดับ

การนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูปของไทยในปี 2563 อยู่ที่ 10.41 ล้านตัน ลดลง 14.89% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้ามากที่สุดคือ เหล็กแผ่นเคลือบ 3.45 ล้านตัน รองลงมาคือ เหล็กแผ่นรีดร้อน 3.08 ล้านตัน และ เหล็กแผ่นรีดเย็น 1.28 ล้านตัน ตามลำดับ หากพิจารณาสัดส่วนการใช้เหล็กนำเข้าเทียบกับการใช้เหล็กผลิตในประเทศ อยู่ที่ 63.14% ต่อ 36.86% ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าไทยมีการพึ่งพาสินค้านำเข้าเหล็กปริมาณค่อนข้างสูง

สำหรับยอดการส่งออกเหล็กสำเร็จรูปของไทยในปี 2563 อยู่ที่ 1.11 ล้านตัน หดตัว 19.75% ผลิตภัณฑ์เหล็กที่มีการส่งออกมากที่สุดคือ เหล็กโครงสร้างรูปพรรณ อยู่ที่ 231,082 ตัน รองลงมา คือ ผลิตภัณฑ์ท่อมีตะเข็บ 189,996 ตัน เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีที่ผ่านมา

ภาวะอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศปี 2563

อุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้าของไทยไม่มีอุตสาหกรรมการผลิตขั้นต้นที่เริ่มจากการถลุงจากแร่เหล็ก ดังนั้น โครงสร้างอุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้าของไทยจึงเริ่มจากการผลิตในอุตสาหกรรมขั้นกลาง ด้วยการหลอมเศษเหล็กจากโรงงานที่มีเตาหลอมเศษเหล็กด้วยเตา Electrical arc furnace (EAF) ของผู้ผลิตในประเทศไทย จากนั้นจึงส่งต่อไปยังการผลิตในขั้นปลาย โดยแบ่งเป็นอุตสาหกรรมเหล็กทรงยาว (Long steel products) อาทิ Bar, HR section, Wire rod, Cold-drawn bar, Steel wire, Seamless pipes เป็นต้น และอุตสาหกรรมเหล็กทรงแบน (Flat steel products) อาทิ HR plate, HR sheet, CR sheet, Coated, Cold-formed section, Welded pipe เป็นต้น จากนั้นจึงส่งต่อไปยังอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่ใช้เหล็กต่อไป สำหรับภาวะอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนไทย ข้อมูลทางสถิติของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) รายงานยอดการผลิต การนำเข้า การส่งออก และปริมาณการใช้ ตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม ปี 2563 ดังนี้

ยอดการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot rolled) ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน ภายในประเทศปี 2563 อยู่ที่ 2.60 ล้านตัน หดตัว 5.63% จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยเป็นการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบางและเป็นม้วน (HR sheet & coil) อยู่ที่ 2.42 ล้านตัน ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน 7.95% ขณะที่ยอดการผลิตเหล็กรีดร้อนแผ่นหนา (HR plate) มีการขยายตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน 42.56% อยู่ที่ 180,518 ตัน

ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อน (หน่วย : ตัน) (ไม่รวมเหล็กแผ่นรีดร้อนไร้สนิม)	ปี 2562	ปี 2563	% เปลี่ยนแปลง
การผลิต	2,755,743	2,600,621	-5.63%
การนำเข้า	4,040,598	2,794,082	-30.85%
การส่งออก	7,952	18,733	135.58%
การบริโภค	6,788,389	5,375,970	-20.81%

ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นหนา (หน่วย : ตัน) (ไม่รวมเหล็กแผ่นรีดร้อนไร้สนิม)	ปี 2562	ปี 2563	% เปลี่ยนแปลง
การผลิต	126,628	180,518	42.56%
การนำเข้า	442,016	262,367	-40.64%
การส่งออก	2,370	2,049	-13.54%
การบริโภค	566,274	440,836	-22.15%

ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบางและเป็นม้วน (หน่วย : ตัน) (ไม่รวมเหล็กแผ่นรีดร้อนไร้สนิม)	ปี 2562	ปี 2563	% เปลี่ยนแปลง
การผลิต	2,629,115	2,420,103	-7.95%
การนำเข้า	3,598,582	2,531,715	-29.65%
การส่งออก	5,582	16,684	198.89%
การบริโภค	6,222,115	4,935,134	-20.68%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมเหล็ก สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

สำหรับปริมาณการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot rolled) ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน ภายในประเทศ ปี 2563 อยู่ที่ 5.38 ล้านตัน ลดลง 20.81% โดยแยกเป็นการใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบางและม้วน (HR sheet & coil) อยู่ที่ 4.94 ล้านตัน หดตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน 20.68% และเป็นการใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นหนา (HR plate) อยู่ที่ 440,836 ตัน ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา 22.15%

ส่วนการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อน ทั้งชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนของไทยปี 2563 ลดลง 30.85% อยู่ที่ 2.79 ล้านตัน โดยเป็นการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบางและม้วน (HR sheet & coil) 2.53 ล้านตัน ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน 29.65% และเป็นการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นหนา (HR Plate) อยู่ที่ 262,367 ตัน ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน 40.64%

และการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อน ทั้งชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนของไทยในปี 2563 อยู่ที่ 18,733 ตัน ส่งออกเพิ่มขึ้น 135.58% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยเป็นการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบางและม้วน (HR sheet & coil) 16,684 ตัน เพิ่มขึ้น 198.89% จากช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อน และเป็นการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นหนา (HR plate) 2,049 ตัน หดตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน 13.54%

แนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยปี 2564

สถานการณ์เหล็กในตลาดโลกช่วงปี 2563 ที่ผ่านมาค่อนข้างมีความผันผวน โดยในช่วงต้นปี ตั้งแต่ช่วงเดือนมกราคม ถึง ประมาณเดือนมีนาคม ระดับราคามีการปรับตัวลงเมื่อเทียบกับช่วงปี 2562 อันเนื่องจากในช่วงต้นปี เกิดการระบาดของไวรัสโควิด 19 ซึ่งเริ่มการระบาดในเดือนธันวาคม 2562 โดยพบครั้งแรกในนครอู่ฮั่น ประเทศจีน การระบาดของโควิด 19 ทำให้ประเทศจีนที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคเหล็กอันดับหนึ่งของโลกประสบภาวะชะงักงันของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในเมืองอุตสาหกรรมสำคัญและเมืองอื่นๆ อีกทั้งการระบาดดังกล่าวได้ขยายไปในหลายประเทศทั่วโลก จึงมีมาตรการล็อกดาวน์เพื่อลดการแพร่ระบาดของไวรัส ทำให้ภาวะเศรษฐกิจและกิจกรรมทางเศรษฐกิจมีการชะลอตัวลงในหลายประเทศ และความต้องการใช้งานผลิตภัณฑ์เหล็กชะลอตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจและกิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นผลให้ระดับราคาเหล็กปรับตัวลงอย่างมาก ในช่วงต้นปี 2563 จนกระทั่งในช่วงเดือนมีนาคม 2563 การระบาดของไวรัสที่ลดน้อยลงทำให้ทางการเงินเริ่มผ่อนคลาย มาตรการล็อกดาวน์ลง ส่งผลให้การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้เริ่มกลับมาอีกครั้งหนึ่ง พร้อมกับมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในโครงสร้างพื้นฐาน ทำให้ความต้องการเหล็กค่อยๆ เพิ่มขึ้นในภาคอสังหาริมทรัพย์ และภาคสาธารณูปโภคพื้นฐานในประเทศ เมื่อจีนสามารถควบคุมการระบาดของโควิด 19 ไว้ได้ พร้อมทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ ทำให้แนวโน้มราคาเหล็กในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีทิศทางปรับตัวขึ้นตามความต้องการที่ปรับตัวดีขึ้นจากการกระตุ้นเศรษฐกิจ ตั้งแต่ช่วงไตรมาสแรกของปี 2563 เป็นต้นมา โดยภาพรวมตลอดปี 2563 สำหรับราคาเหล็กแผ่นรีดร้อน (HRC) และราคาเหล็กเส้น (Rebar) มีการปรับตัวลดลงตามความต้องการที่ลดลงในช่วงไตรมาสแรกของปี และเริ่มฟื้นตัวในช่วงไตรมาสที่ 2 โดยราคาเฉลี่ยของเหล็กแผ่นรีดร้อน (HRC) มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 490 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ปรับตัวลงร้อยละ 1.3 เมื่อเทียบกับราคาเฉลี่ยของปี 2562 และราคาเหล็กเส้น (Rebar) มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 457 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ปรับตัวลงร้อยละ 3.1 เมื่อเทียบกับราคาเฉลี่ยของปีก่อน ความผันผวนของราคาเหล็กทั่วโลกเกิดจากผลกระทบของการระบาดของโควิด 19 ซึ่งส่งผลให้เกิดการหยุดชะงักและชะลอตัวลงของทั้งด้านอุปสงค์และอุปทานของอุตสาหกรรมเหล็ก ทำให้ราคาวัตถุดิบมีความผันผวนไปด้วย โดยเฉพาะราคาเศษเหล็ก (Scrap) ที่มีทิศทางปรับตัวลดลงตั้งแต่ช่วงต้นปี 2563 และเริ่มมีทิศทางปรับขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี โดยเศษเหล็กมีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 312 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ราคาตลาดลงประมาณร้อยละ 0.5 เมื่อเทียบกับราคาเฉลี่ยของปีก่อน ซึ่งสภาวะอุตสาหกรรมเหล็กไทยในปี 2563 ก็ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด 19 เช่นเดียวกัน โดยจะพบว่าในภาคอุตสาหกรรมเหล็ก มีการชะลอตัวลงในทุกด้าน

ไม่ว่าจะเป็นด้านการบริโภค ด้านการผลิต การนำเข้าและการส่งออก ซึ่งเป็นการลดลงต่ำสุดนับตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา ส่วนหนึ่งเป็นผลกระทบต่อเนื่องจากสงครามทางการค้าในช่วงปี 2562 และผลกระทบหลักจากการระบาดของโควิด 19 ในปี 2563 ที่ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวม กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ต้องหยุดชะงักมีการดำเนินการได้อย่างไม่เต็มที่จากการล็อกดาวน์เพื่อลดการระบาดของโควิด 19 เชื่อมโยงถึงการชะลอตัวลงด้านอุปสงค์ของผู้บริโภคและกระทบต่อด้านอุปทานด้านการผลิตที่หดตัวลง อุตสาหกรรมต่อเนื่องของอุตสาหกรรมเหล็กไทย ในปี 2563 มีการชะลอตัวโดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมที่มีการใช้งานเหล็กเข้มข้นอย่างอุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า ส่งผลให้ปริมาณการบริโภคและการผลิตของผลิตภัณฑ์เหล็กในประเทศลดลงตามไปด้วย

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็ก สมาคมเหล็กโลก หรือ Worldsteel Association คาดการณ์ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูป (Finished steel products) ของโลกปี 2564 มีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 4.1 อยู่ที่ 1,795 ล้านตัน โดยคาดการณ์ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูปของโลกปี 2564 ของภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลกมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2563 โดยกลุ่มสหภาพยุโรป (28 ประเทศ) คาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูป ในปี 2564 ขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 11 กลุ่มประเทศเครือรัฐเอกราช (CIS) คาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูป ในปี 2564 ขยายตัวร้อยละ 5.5 ในกลุ่มประเทศอาเซียน 5 ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ไทย และเวียดนาม ในปี 2564 คาดการณ์ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูปมีการขยายตัว ร้อยละ 5.8 เป็นผลมาจากการลงทุนในโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน การขยายการลงทุนไปยังประเทศต่างๆ ในกลุ่มประเทศอาเซียน และมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐของประเทศต่างๆ ในภูมิภาคนี้ ในขณะที่ Worldsteel คาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูปของจีนที่ซึ่งเป็นประเทศผู้ผลิตและผู้ใช้เหล็กรายใหญ่ของโลก จะคงที่ ในปี 2564 จากปัจจัย 2 ประการ ประการแรกคือ โครงสร้างพื้นฐานและที่อยู่อาศัยของโครงการที่ได้เริ่มในปี 2563 จะยังคงเป็นแรงหนุนของความต้องการเหล็กในปี 2564 และอีกส่วนหนึ่งคือ หากเศรษฐกิจฟื้นตัวอย่างเต็มที่แล้วรัฐบาลมีแนวโน้มที่จะลดนโยบายการกระตุ้นซึ่งทำให้ภาคการก่อสร้างมีการชะลอตัวลง

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2564 จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการการพัฒนาศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้ประมาณการการขยายตัวของ GDP สำหรับปี 2564 ไว้ที่ร้อยละ 2.5 ถึง 3.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก

1. การปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกในปี 2564
2. แรงขับเคลื่อนจากภาครัฐทั้งจากการเบิกจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณประจำปีและมาตรการทางเศรษฐกิจที่สำคัญๆ
3. การกลับมาขยายตัวอย่างช้า ๆ ของอุปสงค์ภายในประเทศ
4. การปรับตัวตามฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 จากผลกระทบของการแพร่ระบาดของโควิด-19 โดยคาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 5.8 การอุปโภคบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.0 และร้อยละ 5.7 ตามลำดับ

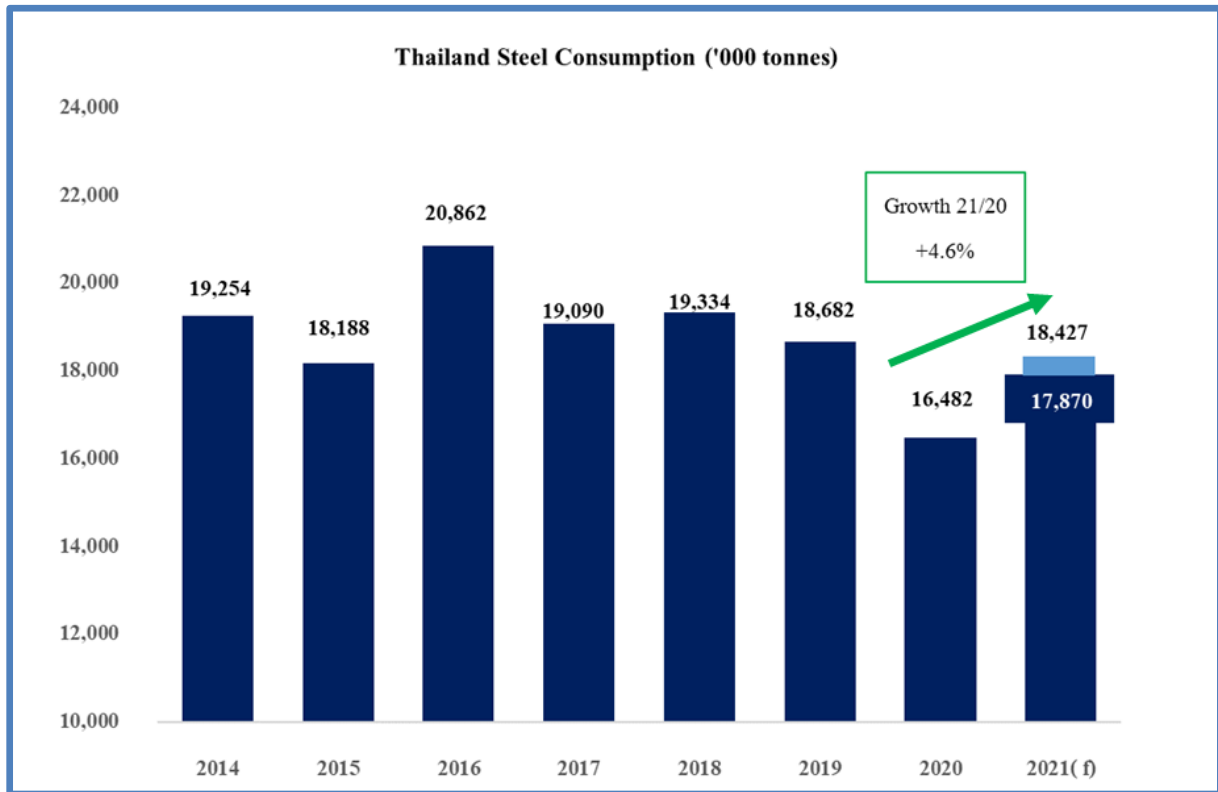
แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อจำกัดและความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2564 ที่ประกอบด้วย

1. ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศที่อาจมีความรุนแรงและยืดเยื้อมากกว่าที่คาดจนนำไปสู่การดำเนินมาตรการควบคุมอย่างเข้มงวดมากขึ้น
2. แนวโน้มความล่าช้าในการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว
3. เงื่อนไขด้านฐานะการเงินของภาครัฐครัวเรือนและภาคธุรกิจท่ามกลางตลาดแรงงานและกิจกรรมทางธุรกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่

4. ความเสี่ยงจากสถานการณ์ภัยแล้ง
5. ความผันผวนของเศรษฐกิจและการเงินโลก โดยมีเงื่อนไขในเศรษฐกิจโลกที่จะต้องติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด ประกอบด้วย
 - ทิศทางการเปลี่ยนแปลงนโยบายระหว่างประเทศของสหรัฐฯ ภายใต้การดำเนินงานของประธานาธิบดีคนใหม่
 - ความผันผวนของเงินลงทุนระหว่างประเทศภายใต้ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและการเคลื่อนย้ายเงินทุน
 - การดำเนินนโยบายการเงินของธนาคารกลางประเทศสำคัญในระยะต่อไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของแรงกดดันด้านเงินเฟ้อเนื่องจากการปรับตัวดีขึ้นของเศรษฐกิจโลกและราคาสินค้าโภคภัณฑ์
 - ความเสี่ยงจากปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศที่มีโครงสร้างและปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่อ่อนแอและยังคงเผชิญปัญหาการแพร่ระบาดที่รุนแรง อาทิ สเปน อิตาลี บราซิล อาร์เจนตินา เปรู ตุรกี และแอฟริกาใต้
 - ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์และเสถียรภาพทางการเมือง อาทิ ความขัดแย้งระหว่างจีนกับไต้หวัน สถานการณ์ทางการเมืองในฮ่องกงและเมียนมา รวมถึงความขัดแย้งในตะวันออกกลาง

สำหรับอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) คาดการณ์ปริมาณความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กในปี 2564 จะมีการขยายตัวปรับเปลี่ยนเพิ่มขึ้นจากปี 2563 อยู่ประมาณร้อยละ 4.6 โดยคาดว่าปริมาณความต้องการใช้จะอยู่ที่ประมาณ 17.87 ถึง 18.43 ล้านตัน โดยคาดว่าในปี 2564 กิจกรรมด้านเศรษฐกิจต่างๆ จะฟื้นตัวและกลับมาดำเนินการได้เกือบเป็นปกติ อุปสงค์ทั้งในและต่างประเทศปรับตัวดีขึ้น ภาคการผลิตของอุตสาหกรรมต่อเนื่องภายในประเทศ อาทิ อุตสาหกรรมก่อสร้าง และอุตสาหกรรมยานยนต์ รวมทั้งภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ มีแนวโน้มที่ดีขึ้นเนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 มีแนวโน้มที่ดีขึ้นจากการเริ่มมีวัคซีนเพื่อป้องกัน โดยมีสถานการณ์ที่ต้องจับตามองคือ สถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการผลิตในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อความต้องการใช้งานผลิตภัณฑ์เหล็ก รวมถึงความไม่แน่นอนของสงครามทางการค้า ในการดำเนินนโยบายทางด้านเศรษฐกิจ ภายใต้การนำของประธานาธิบดีคนใหม่ของสหรัฐอเมริกา "โจ ไบเดน"

ซึ่งจากการคาดการณ์ว่าความต้องการใช้เหล็กของไทยในปี 2564 จะกลับมาเติบโตได้ ย่อมส่งผลสนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจของบริษัท ในฐานะผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นไปด้วยดี โดยบริษัท ได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจเป็นหลักและมีกลยุทธ์ในการลดผลกระทบจากปัจจัยลบต่างๆ โดยมุ่งเน้นในการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มยอดขายให้เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะมุ่งเน้นไปที่ตลาดภายในประเทศเป็นสำคัญ ด้วยการผลิตที่มีประสิทธิภาพเพื่อมุ่งให้เกิดความเป็นเลิศในการดำเนินงานและสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มและหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งจะช่วยลดการนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบนในประเทศไทยได้



ที่มา: สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

2.5 การวางแผนการผลิตในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนของบริษัท ดูเหมือนมีความคล้ายคลึงกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) แต่ในความเป็นจริง ลักษณะของผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนมีความหลากหลายอย่างมากทั้งเกรด (ระดับคุณภาพ) และขนาด โดยหากพิจารณาถึงความคล้ายคลึงหรือการทับซ้อนของสินค้านั้นจำเป็นต้องพิจารณารายละเอียดให้ครบถ้วน ทั้ง 3 ประการ ดังนี้

1. เกรด (ระดับคุณภาพ) ตามมาตรฐานสากล และตามข้อกำหนดเฉพาะของลูกค้า (tailor-made) ซึ่งโรงงานของบริษัท และโรงงานของบริษัท จี สตีล สามารถผลิตได้หลายร้อยเกรด
2. ความกว้าง (Width) โรงงานของบริษัทและโรงงานของบริษัท จี สตีล สามารถผลิตได้ ตั้งแต่ 900 มม. ถึง 1,571 มม. โดยทุกความกว้างที่ต่างกันทุก 1 มม. นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนกัน รวมเป็นขนาดความกว้างทั้งหมด 672 ขนาด
3. ความหนา (Thickness or Gauge) โรงงานของบริษัทสามารถผลิตได้ตั้งแต่ 1.20 มม. ถึง 25.00 มม. ส่วนโรงงานของบริษัทจีสตีลสามารถผลิตได้ตั้งแต่ 1.20 มม. ถึง 13.00 มม. โดยความหนาทุก 0.05 มม. นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนกัน รวมเป็นขนาดความหนาทั้งหมด 480 ขนาดความหนา เมื่อนำเพียงความหนาและความกว้างของผลิตภัณฑ์มาคูณกัน จะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดที่แตกต่างกันทั้งหมดกว่า 268,800 ขนาด ทั้งนี้ ยังไม่ได้พิจารณาถึงจำนวนเกรดที่ผลิตได้อีกหลายร้อยเกรด และไม่ได้จำแนกชนิดของผลิตภัณฑ์ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมดา (basic products) หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ปรับปรุงคุณภาพหรือเพิ่มมูลค่าแล้ว (value-added products) เช่น เหล็กแผ่นปรับสภาพผิว (skin-passed), เหล็กแผ่นล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (pickled & oiled) เป็นต้น ดังนั้น สายการผลิตจริงจะมีจำนวนรายการผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันและไม่ทับซ้อนกันเป็นจำนวนมาก

อย่างไรก็ตาม ทั้งสองบริษัทได้มีการวางแผนการตลาดร่วมกันเพื่อหลีกเลี่ยงและลดการทับซ้อนของผลิตภัณฑ์โดยที่บริษัทจะมุ่งเน้นการผลิตเหล็กรีดร้อนที่มีขนาดบางและมีหน้ากว้าง โดยมีความหนาแน่นระหว่าง 1.20 ถึง 1.85 มม. (เป็นช่วงผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดบางเป็นพิเศษ) และความหนาแน่นระหว่าง 13.00 ถึง 25.00 มม. (ซึ่งเป็นช่วงความหนาพิเศษ) เนื่องจากเหมาะสมกับสายการผลิตและเทคโนโลยีของบริษัทที่สามารถผลิตเหล็กแผ่นชนิดบางได้ดีกว่า ในขณะที่การผลิตของโรงงานบริษัทจี สตีล ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีขนาดตั้งแต่ 1.90 มม. ซึ่งประโยชน์ที่ได้จากการวางแผนการตลาดร่วมกันนั้นทำให้ทั้งสองบริษัทมีประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้น ได้ประโยชน์ Economy of scale ตลอดจนลดการสูญเสียจากกระบวนการผลิตที่ไม่ต่อเนื่องจากการที่ต้องผลิตสินค้าหลากหลายลักษณะ

ในอนาคต บริษัทได้วางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยมุ่งไปสู่การผลิตเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี (Galvanizing) และเหล็กรีดเย็น (cold-rolled) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เหล็กที่เป็น value added และเป็น segment ที่มีการเติบโตของความต้องการและการนำเข้าสูง โดยสายการผลิตของบริษัทได้ถูกออกแบบมาให้รองรับการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอยู่แล้ว ดังนั้นการทับซ้อนของผลิตภัณฑ์จะมีสัดส่วนที่ลดลงอีกในอนาคต

วัตถุดิบ

วัตถุดิบสามารถจัดกลุ่มอย่างกว้างๆ ได้ 3 กลุ่ม คือ เศษเหล็กนำเข้า (Import Scrap) เศษเหล็กในประเทศ (Local Scrap) และเศษเหล็กที่กลับมาจากกระบวนการผลิต (Return Scrap)

การผลิตของบริษัทใช้วัตถุดิบจากเศษเหล็ก (Scrap) และเหล็กถลุง (Pig Iron) โดยวัตถุดิบคิดเป็นมูลค่าประมาณร้อยละ 65 ของต้นทุนรวมในการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน

วัตถุดิบในการผลิต

ส่วนผสมของวัตถุดิบสามารถแจกแจงได้ดังนี้คือ

1. เหล็กถลุง (Pig Iron) นำเข้า 10.71% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด เป็นวัตถุดิบที่สะอาดและมีส่วนประกอบของคาร์บอน ให้พลังงานและช่วยเจือจางธาตุเหลือค้างอื่นๆ (Tramp Elements) ได้แก่ ทองแดง (Cu) ดีบุก (Sn) เป็นต้น
2. เศษเหล็กนำเข้า (Import Scrap) นำเข้า 31.56% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด
3. เศษเหล็กในประเทศ (Local Scrap) 54.06% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด
4. เศษเหล็กที่กลับมาจากกระบวนการผลิต (Return Scrap) 3.67% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด

การจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากความต้องการวัตถุดิบ (เศษเหล็กและเหล็กถลุง) มีปริมาณที่สูงมาก ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวภายในประเทศไม่เพียงพอความต้องการในการผลิต ดังนั้น จึงต้องมีการนำเข้าวัตถุดิบจำนวนมากในปี 2560 บริษัทได้จัดหาวัตถุดิบสำหรับเหล็กดิบและเหล็กนำเข้ารวมประมาณ 42.27% และปริมาณเศษเหล็กในประเทศ รวมกับเศษเหล็กที่กลับมาจากกระบวนการผลิตรวมประมาณ 57.73%

วัตถุดิบอื่นๆ

นอกเหนือจากเศษเหล็ก การผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนยังอาศัยวัตถุดิบอื่นๆ อีกหลายชนิดเช่น ฟลักซ์ (Fluxes) ได้แก่ ปูนขาวเผา (Burnt Lime) แมกนีไซต์เผาถึงสูง (Light Burnt Magnesite) และโลหะผสม (Ferroalloys) เพื่อช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ

3. ปัจจัยความเสี่ยงและการบริหารความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง สามารถสรุปได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการผลิต การจัดซื้อพิเศษเหล็ก และการขนส่งสินค้า

3.1.1 ความเสี่ยงการผลิต จากการจัดการหา ซ่อมแซม เครื่องจักรสำรองทดแทนเครื่องจักรชำรุดเสื่อมสภาพ

เนื่องจากเครื่องจักรขนาดใหญ่ มีลักษณะพิเศษเฉพาะ เกิดความเสื่อมสภาพ ชำรุดจากการใช้งาน บริษัทจึงมีการ ซ่อมแซม บำรุงรักษา รวมทั้งจัดซื้อเครื่องจักรทดแทน ปัจจัยความเสี่ยง คือ ในการดำเนินการจัดการซ่อมแซมหรือสั่งซื้อ เครื่องจักรทดแทนนั้น ต้องใช้ระยะเวลา จึงต้องมีการวางแผนการบำรุงรักษา การจัดซื้อเครื่องจักรใหม่ทดแทน ให้ทันต่อเวลา ไม่ให้การผลิตต้องหยุดชะงัก หรือหากจำเป็นต้องหยุดการผลิตก็ต้องเป็นระยะเวลาที่สั้นที่สุด

3.1.2 ความเสี่ยงจากการจัดซื้อพิเศษเหล็กในประเทศ

เศษเหล็กเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตเหล็กซึ่งบริษัทสามารถจัดหาได้ทั้งในและต่างประเทศ โดยเศษเหล็กในประเทศ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58 ของวัตถุดิบหลัก บริษัทวางแผนที่จะเพิ่มปริมาณการจัดซื้อเศษเหล็กในประเทศที่มีราคาและคุณภาพ เท่าเทียมกันหรือดีกว่าการซื้อเศษเหล็กต่างประเทศ โดยการขยายฐานของผู้ขายในประเทศที่น่าเชื่อถือและมีชื่อเสียงซึ่งมี โรงงานและเครื่องจักรในการจัดการเศษเหล็กเป็นของตนเอง อันจะส่งผลให้ลดความเสี่ยงด้านการขาดแคลนเศษเหล็กและเพิ่ม ความน่าเชื่อถือของคุณภาพเศษเหล็ก สำหรับความเสี่ยงด้านราคาของเศษเหล็กจากอุตสาหกรรมรถยนต์ในประเทศที่เป็นเศษ เหล็กคุณภาพสูงที่บริษัทต้องใช้ในการผลิตนั้น บริษัทวางแผนที่จะซื้อเศษเหล็กจากต่างประเทศที่มีคุณภาพเทียบเท่ากับ เช่นกัน เพื่อเป็นการควบคุมต้นทุน หากการขึ้นราคาของเศษเหล็กในประเทศเกินเหมาะสม

3.1.3 ความเสี่ยงจากการจัดซื้อเศษเหล็กและเหล็กดิบต่างประเทศ

ปัจจัยความเสี่ยงของการจัดซื้อเศษเหล็กและเหล็กดิบจากต่างประเทศ ส่วนใหญ่เป็นปัจจัยด้านราคาและจำนวน วัตถุดิบที่มีอยู่ในตลาดซึ่งขึ้นอยู่กับสถานะของตลาดโลก และส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของบริษัท จึงต้องติดตามความ เคลื่อนไหวของตลาดเหล็กและเหล็กถลุงโลกอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ อีกทั้งมีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อให้เพียงพอ กับความต้องการ สอดคล้องกับราคาสินค้าที่ขาย ไม่ให้มีผลกระทบด้านการผันผวนของราคามากเกินไป โดยการสั่งซื้อใน ปริมาณที่เพียงพอสำหรับใช้ในการผลิตเท่านั้น รวมทั้งการขยายฐานผู้ขายเศษเหล็กให้มากขึ้น ในปี 2563 ปัญหาความไม่ แน่นนอนของระยะเวลาการขนส่งอันเกิดจากสถานการณ์โควิด-19 ทำให้การขนส่งที่มีการชะลอ บริษัทจึงต้องวางแผนการสั่งซื้อ อย่างระมัดระวังไม่ให้เกิดการล่าช้า การประสานกับฝ่ายผลิตให้ทราบถึงสถานการณ์เศษเหล็กโลก การปรับสัดส่วนการใช้เศษ เหล็กหรือเหล็กดิบให้เหมาะสม เพื่อป้องกันการหยุดผลิตเนื่องจากขาดวัตถุดิบ รวมทั้งปัจจัยความเสี่ยงของการรับวัตถุดิบด้วย คุณภาพ น้ำหนักขาด ที่แก้ไขโดยการระบุเงื่อนไขการเคลมและการชดใช้ในสัญญาซื้อขายวัตถุดิบให้เหมาะสมและรัดกุม

3.1.4 ความเสี่ยงด้านการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า

การจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า บริษัทใช้บริการรถขนส่งภายนอก เพื่อให้มีปริมาณรถขนส่งที่เพียงพอ สามารถจัดส่งสินค้า แก่ลูกค้าได้ครบถ้วนตามกำหนด มีอัตราการจัดส่งสูงขึ้น และควบคุมค่าขนส่งได้ บริษัทจึงทำสัญญาระยะยาวกับบริษัทตัวแทน ขนส่ง (Transportation Agencies) มากกว่า 1 ราย โดยกำหนดอัตราค่าขนส่งในแต่ละช่วงราคาน้ำมันที่มีการปรับขึ้นลง และ ในกรณีที่บริษัทขนส่งไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้หรือสินค้าเสียหายในระหว่างการขนส่ง บริษัทสามารถเรียกค่าชดเชย ความเสียหายจากบริษัทขนส่งได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย

ความเสี่ยงจากการผันผวนของความต้องการและราคาผลิตภัณฑ์ อันเกิดจากวัฏจักรธุรกิจทาง

เนื่องจากอุตสาหกรรมต่อเนื่องบางประเภทที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เช่น อุตสาหกรรมท่อเหล็ก อุตสาหกรรมการก่อสร้าง อาทิเช่น โครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) มีลักษณะขึ้นลงตามวัฏจักรธุรกิจ ส่งผลให้ความต้องการและราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความผันผวนตามไปด้วย ซึ่งอาจส่งผลต่อผลกำไรของบริษัทในอนาคตได้ในช่วงธุรกิจทาง

นอกจากนี้ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นสินค้าที่มีความต้องการนำไปใช้ในกลุ่มอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ เช่น อุตสาหกรรมเหล็กรีดเย็นสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมรถยนต์ เหล็กชุบสังกะสี เหล็กแผ่นที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าด้วยประสิทธิภาพการผลิต และความสามารถในการแข่งขันในระดับปัจจุบัน หากเกิดสภาวะความต้องการสินค้าหรือราคาสินค้าลดต่ำลงมากในช่วงวัฏจักรทางแล้ว บริษัทสามารถที่จะทำการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มอื่นๆ ได้ ทั้งนี้ บริษัทมีแผนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูงขึ้น หลากหลายมากขึ้น รวมทั้งขยายฐานลูกค้ามากขึ้น และมีการส่งออกไปยังต่างประเทศ อีกทั้งนโยบายภาครัฐที่ส่งเสริมอุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทได้ในเวลาเดียวกัน ทำให้มีการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนน้อยลง ส่งผลให้ราคาผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนดีขึ้นในระดับที่เหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทมีการควบคุมผลต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต โดยการบริหารการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งปริมาณ และราคาให้สอดคล้องกับคำสั่งซื้อที่ได้รับจากลูกค้า

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ส่งผลต่อกำไรและขาดทุนของบริษัทได้ เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักทั้งเศษเหล็กและเหล็กถลุงจากต่างประเทศ ทำให้มีรายจ่ายเป็นเงินสกุลต่างประเทศ ในขณะที่บริษัทมีรายได้จากการขายส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลบาท บริษัทคาดว่าจะได้รับผลกระทบดังกล่าวไม่มาก ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่ได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยง เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักจากต่างประเทศลดลง ประกอบกับบริษัทมีการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายในต่างประเทศเป็นเงินสกุลต่างประเทศด้วยเช่นกัน

3.3.2 ความเสี่ยงในการให้สินเชื่อกับลูกค้า

บริษัทมีการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของลูกค้ารายใหม่ก่อนให้วงเงินสินเชื่อ และมีการสอบทานสถานะของลูกค้าปัจจุบันเพื่อทบทวนวงเงินสินเชื่ออย่างน้อยปีละครั้ง

3.3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

บริษัทมีการจัดทำ Financial Projection รายเดือนและ Cash Flow ราย 6 เดือน เพื่อให้ทราบถึงสถานะการเงินของบริษัท และมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ

3.3.4 ความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ ค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ย ภายใต้สัญญากู้ยืมเงินกับเจ้าหนี้

บริษัทได้มีการเจรจากับเจ้าถึงแผนการชำระหนี้ ทั้งการขอม่อนชำระ การแปลงหนี้ และหยุดพักชำระหนี้ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการฟ้องร้อง

3.4 ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม และด้านบุคลากร

3.4.1 ความเสี่ยงจากการผลิตที่อาจก่อให้เกิดมลภาวะ

บริษัทประกอบธุรกิจในการผลิตแผ่นเหล็กรีดร้อนชนิดม้วน ซึ่งมีทั้งกระบวนการหลอม หล่อ และรีด ซึ่งในกระบวนการผลิตอาจก่อให้เกิดมลภาวะได้ ทั้งในด้านฝุ่นละอองที่ปนเปื้อนในอากาศ โลหะหนักที่อาจปนเปื้อนในน้ำ และอุณหภูมิของน้ำที่ผ่านกระบวนการผลิต รวมถึงระดับความดังของเสียงที่อาจสูงเกินค่ามาตรฐาน ทั้งนี้ ทางบริษัทได้จัดให้มีระบบป้องกันมลพิษทางอากาศ เพื่อดักจับฝุ่นก่อนปล่อยสู่บรรยากาศ มีระบบบำบัดน้ำหล่อเย็น เพื่อบำบัดโลหะหนักที่อาจปนเปื้อนมาสู่น้ำทิ้งของระบบหล่อเย็น แต่อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้นำน้ำทิ้งนั้นไปใช้การพรมตระกรันเหล็กขณะร้อน ซึ่งน้ำดังกล่าวจะระเหยสู่บรรยากาศทั้งหมด ตลอดจนปลูกต้นไม้สลับฟันปลาเพื่อเป็นแนวกันฝุ่นและเสียงรอบโรงงาน ซึ่งมาตรการต่างๆ สอดคล้องกับกฎหมายและข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน แต่ทั้งนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงจาก การที่เครื่องจักรที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดมลพิษมีสภาพความเสื่อมตามระยะเวลาจึงทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานลดลงอันอาจเป็นเหตุให้เกิดมลพิษหลุดรอดออกสู่สิ่งแวดล้อมภายนอกได้ และสร้างความเสียหายหรือผลกระทบต่อชุมชนหรือต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะทำให้บริษัทมีต้นทุนเพิ่มขึ้นเนื่องจากการปรับปรุงฟื้นฟู สิ่งแวดล้อมและชุมชนให้กลับมามีดังเดิม หรือบริษัทอาจต้องเพิ่มระบบตรวจสอบและควบคุมมลภาวะให้สอดคล้องกับกฎหมายหรือข้อกำหนดที่อาจเข้มงวดขึ้นในอนาคต ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องหากบริษัทไม่สามารถลดมลภาวะหรือมลพิษที่เกิดขึ้นได้ และในที่สุดอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานในอนาคต

บริษัทจึงมีการว่าจ้างบริษัทที่เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อม เข้าทำการตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมโรงงานเป็นประจำทุกๆ รอบ 6 เดือนตามมาตรการ EIA และได้นำเสนอรายงานผลการตรวจสอบฯ ต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กรมโรงงานอุตสาหกรรม การนิคมแห่งประเทศไทย และกรมการอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่อย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะไม่ประสบปัญหาในเรื่องดังกล่าว

3.4.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดความไม่ปลอดภัยต่อพนักงาน

บริษัทประกอบธุรกิจที่เป็นอุตสาหกรรมหนัก ทำให้พนักงานของบริษัทอาจได้รับอันตรายที่เกิดจากกระบวนการหลอมเหล็ก หล่อเหล็ก และรีดเหล็ก และการขนถ่ายวัสดุที่มีน้ำหนักมาก ซึ่งอาจส่งผลทำให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ที่ได้รับอันตราย รวมถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากค่าปรับ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจัดทำแผนฉุกเฉิน (Emergency Plan) และมาตรการด้านความปลอดภัยในขณะทำงานที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการและเอกชนที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งได้รับใบรับรองมาตรฐาน OHSAS 18001 ในการป้องกันหรือลดอัตราความเสี่ยงที่จะเกิดอุบัติเหตุในขณะปฏิบัติงาน และผลกระทบต่อสุขภาพอนามัยของผู้ปฏิบัติงาน ทั้งนี้จากข้อมูลในอดีตพบว่าสถิติการเกิดอุบัติเหตุของบริษัทตั้งแต่ก่อตั้งโรงงานมีอัตราต่ำ และไม่เคยมีกรณีร้องเรียนเรียกค่าเสียหายจากการละเมิดต่อพนักงานเลย

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับนโยบายภาครัฐ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

3.5.1 การจัดการความเสี่ยงด้วยการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนตาม พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 และ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562

เนื่องจากอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนซึ่งเป็นสินค้าอุปโภคขั้นพื้นฐานในการพัฒนาประเทศและมีผู้ผลิตที่มีขนาดใหญ่อยู่หลายรายทั่วโลก ดังนั้น ภายใต้การแข่งขันที่เข้มข้นในโลกการค้าเสรีโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอย่างต่อเนื่องนานหลายปี ทำให้ผู้ผลิตต่างต้องดิ้นรนเพื่อความอยู่รอด โดยการระบายสินค้าส่วนเกินไปยังต่างประเทศ จึงส่งผลให้เกิดการค้าขายในลักษณะของการทุ่มตลาดมากขึ้น (คือการขายส่งออกต่างประเทศด้วยราคาขายที่ต่ำกว่าราคาขายในประเทศตนเอง) ทั้งตั้งใจและไม่ตั้งใจ ซึ่งส่งผลให้กลไกราคาตลาดในประเทศที่มีการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดถูกบิดเบือนไป หรือกล่าวได้ว่าเป็นการทำลายตลาดของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งก่อให้เกิดการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมเกิดขึ้น ดังนั้น นโยบายการตอบโต้การทุ่มตลาดจึงเป็นเครื่องมืออันสำคัญที่จะช่วยบรรเทาความเสียหายของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศ และทำให้เกิดการค้าที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่ายได้

อนึ่งเนื่องจากในปัจจุบันยังพบว่า ผู้นำเข้าได้มีความพยายามที่จะหลบเลี่ยงมาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อหลีกเลี่ยงการต้องจ่ายอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเพิ่มเติมจากภาษีนำเข้าปกติอยู่เสมอ ทำให้มาตรการที่บังคับใช้ไว้ประสิทธิผลและขาดประสิทธิภาพ อีกทั้งมาตรการตอบโต้การอุดหนุนก็ยิ่งขาดกฎหมายลูกทำให้ยังขอใช้มาตรการตอบโต้การอุดหนุนไม่ได้อีกด้วย

ด้วยเหตุนี้ ทางภาครัฐโดยกรมการค้าต่างประเทศ จึงได้ทำการเสนอปรับปรุงกฎหมายฉบับนี้ให้เกิดประสิทธิผลและมีประสิทธิภาพในการบังคับใช้เพิ่มขึ้นโดย

- ขยายขอบเขตให้ครอบคลุมและป้องกันการหลบเลี่ยงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน
- เพิ่มมาตรการควบคุมการจัดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ออกกฎหมายลูกสำหรับมาตรการตอบโต้การอุดหนุน

ทั้งนี้ พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 ฉบับปรับปรุงใหม่นี้ ได้เพิ่มเติมบทบัญญัติข้างต้นและได้ประกาศลงในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม พ.ศ. 2562 และให้มีผลบังคับใช้วันที่ 18 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 เป็นต้นไป ซึ่ง พรบ. ดังกล่าว จะช่วยป้องกันการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่หลบเลี่ยงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน และช่วยบรรเทาความเสียหายจากการยุติมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจ้าอื่นๆ ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่เพิ่มขึ้น อีกด้วย

สำหรับประเทศไทย รัฐบาลโดยกระทรวงพาณิชย์ได้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน ดังนี้

- การขยายเวลาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศมาเลเซีย ต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี มีผลตั้งแต่วันที่ 23 มิถุนายน 2560 ถึงวันที่ 22 มิถุนายน 2565
- การขยายเวลาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจือโบรอนที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 13 ธันวาคม 2561 ถึงวันที่ 12 ธันวาคม 2566

- การขยายเวลาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่ใช่เป็นม้วนที่นำเข้าจาก 14 ประเทศ ต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี มีผลตั้งแต่วันที่ 23 พฤษภาคม 2558 ถึงวันที่ 22 พฤษภาคม 2563 และได้เริ่มกระบวนการไต่สวนในการต่ออายุมาตรการอยู่ โดยในช่วงที่มีการไต่สวนให้มีการเก็บหลักฐานการตอบโต้ต่อไปจนกว่าจะมีผลขั้นที่สุด
- มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่ใช่เป็นม้วนที่มีแหล่งกำเนิดจากสหพันธ์สาธารณรัฐบราซิล สาธารณรัฐอิสลามอิหร่าน และสาธารณรัฐตุรกี เป็นระยะเวลา 5 ปี มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2560 ถึงวันที่ 15 พฤษภาคม 2565

ปัจจุบัน บริษัทได้ร่วมกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ รวบรวมข้อมูลเพื่อยื่นคำขอต่อกรรมการค้าต่างประเทศ จำนวน 1 มาตรการ ได้แก่

- ยื่นคำขอต่อกรรมการค้าต่างประเทศ เพื่อพิจารณาขยายเวลาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่ใช่เป็นม้วนที่นำเข้าจาก 14 ประเทศ ต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี

ซึ่งปัจจุบันกรณีดังกล่าว อยู่ในกระบวนการไต่สวนฯ โดยในส่วนของกรณีการขยายเวลาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่ใช่เป็นม้วนที่นำเข้าจาก 14 ประเทศนั้น ทางภาครัฐให้มีการเก็บหลักฐานการตอบโต้ต่อไปจนกว่าจะมีผลขั้นที่สุด

การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าวของภาครัฐสามารถบรรเทาปัญหาทางการค้าอันเนื่องมาจากการทุ่มตลาดโดยประเทศที่ถูกใช้มาตรการดังกล่าวได้ ทำให้อุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนโดยรวมยังคงเดินหน้าต่อไปได้ นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมกับผู้ผลิตในประเทศรายอื่นๆ ติดตามสถานการณ์การทุ่มตลาดที่อาจจะเกิดขึ้นจากประเทศอื่นๆ หรือในลักษณะอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อยับยั้งหรือป้องกันการก่อให้เกิดการค้าที่ไม่เป็นธรรมจากการทุ่มตลาดที่อาจจะเกิดขึ้นกับตลาดเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศไทยต่อไป

3.5.2 ความเสี่ยงจากการควบคุมราคาของภาครัฐ

ในช่วงตลอดปี 2563 เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นสินค้าหนึ่งในหลายรายการสินค้าควบคุมตามประกาศของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งในทางปฏิบัติเป็นการติดตามข้อมูลความเคลื่อนไหวด้านปริมาณและราคาขายสินค้าในประเทศ แต่ไม่ได้ควบคุมราคาขายแต่อย่างใด อีกทั้งบริษัทได้ให้ความร่วมมือในการแจ้งข้อมูลปริมาณสินค้าและราคาขายในประเทศแก่กรรมการค้าภายในเป็นอย่างดีโดยตลอด ในกรณีที่ผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนแต่ละราย รวมถึงบริษัทต้องการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าสามารถทำได้โดยแจ้งข้อมูลแก่กรรมการค้าภายในทราบ และให้ข้อมูลเพิ่มเติมตามที่กรมฯ แจ้งขอ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในระดับต่ำที่อาจจะถูกยับยั้งการปรับขึ้นราคาสินค้าหากราคาขายในประเทศปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว หรือในกรณีที่กระทรวงพาณิชย์ใช้มาตรการขอความร่วมมือตรึงราคาสินค้าอุปโภคบริโภคหรือโภคภัณฑ์ ที่อาจจะกระทบต่อความสามารถในการสร้างรายได้และการทำกำไรบ้างเล็กน้อยบางช่วงเวลาในอนาคต

อย่างไรก็ตาม เมื่อบริษัทมีความจำเป็นต้องปรับขึ้นราคาให้สูงถึงในระดับที่จำเป็น ก็สามารถชี้แจงรายละเอียดต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นที่สอดคล้องกับราคาขายที่จะปรับขึ้นอย่างสมเหตุสมผลตามข้อเท็จจริงและแจ้งถึงความจำเป็นในการปรับขึ้นราคาได้ต่อไป

3.6 ความเสี่ยงทั่วไป

ความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินกิจการเนื่องจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ จากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้หลายประการเช่น จากการก่อวินาศกรรม ภัยธรรมชาติ อุบัติเหตุในอุตสาหกรรม การก่อการร้าย ปัญหา และความผิดพลาดจากเทคนิค

ทั้งนี้ ในแต่ละปัจจัยที่กล่าวมาอาจจะควบคุมไม่ได้ แต่บริษัทมีความเชื่อมั่นในการป้องกันและแก้ไข ไม่ให้เกิดปัญหาถึงขั้นรุนแรงก่อให้เกิดการสูญเสียรายได้โดยเป็นนัยสำคัญ เช่น การให้การฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะและความชำนาญอย่างสม่ำเสมอ การให้ความรู้อบรมความปลอดภัยในการใช้เครื่องมือเครื่องจักรทำงานให้อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทมีระบบรักษาความปลอดภัย มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ทั้งเป็นพนักงานของบริษัทและการว่าจ้างบริษัทรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพเข้ามาดูแลและตรวจตราการเข้า-ออกอย่างเข้มงวดตลอด 24 ชั่วโมง และบริษัทได้ทำกรรมธรรม์ประกันภัยซึ่งให้ความคุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหายของทรัพย์สินในกรณีภัยที่กระทำด้วยเจตนาร้ายและภัยจากธรรมชาติทุกประเภท ส่วนในด้านแรงงานสัมพันธ์ บริษัทได้จัดให้มีคณะกรรมการฝ่ายลูกจ้างและฝ่ายนายจ้าง รวมทั้งคณะกรรมการดูแลด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม CSR ที่จะเป็นตัวแทนดูแลความเป็นอยู่สวัสดิการของพนักงานให้เหมาะสมและเป็นธรรม

3.7 ความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทได้ประกาศนโยบายการต่อต้านการคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy) เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2560 โดยให้ความสำคัญกับการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน ตลอดจนสนับสนุนและส่งเสริมให้บุคลากรทุกระดับมีจิตสำนึกในการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันในทุกรูปแบบ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการป้องกันและต่อต้านทุจริต การให้หรือการรับสินบน (Anti-Corruption and Anti-Bribery Policy) ไว้เป็นนโยบายในการกำกับดูแลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎ ระเบียบ (Corporate Compliance Policy) ซึ่งสอดคล้องกับแนวปฏิบัติที่กำหนดไว้ในจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับผู้บริหารและพนักงาน อีกทั้งที่บริษัทได้เข้าร่วมสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) และได้ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต เป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นและตั้งใจในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ รวมทั้งได้มีการจัดทำนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน โดยกำหนดความรับผิดชอบและแนวทางในการปฏิบัติที่เหมาะสมสำหรับการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชันในทุกกิจกรรม และได้สื่อสารนโยบายดังกล่าวให้กับกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ตลอดจนผู้ที่มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกได้รับทราบ เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติร่วมกันในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและยุติธรรม

อีกทั้งบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำการประเมิน วิเคราะห์ และกำหนดมาตรการในการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจ และการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และการตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพอย่างสม่ำเสมอ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทสินทรัพย์	ความเป็นเจ้าของ	มูลค่าตามบัญชี 31 ธันวาคม 2563	มูลค่าตามบัญชี 31 ธันวาคม 2562	มูลค่าตามบัญชี 31 ธันวาคม 2561
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน (*)	เป็นเจ้าของ	802	796	801
อาคาร (*)	เป็นเจ้าของ	1,697	1,809	1,901
โรงงานและเครื่องจักร(*)	เป็นเจ้าของ	6,377	6,654	7,411
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	33	30	29
ยานพาหนะ (**)	ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน	6	2	3
งานระหว่างทำการก่อสร้าง(*)	เป็นเจ้าของ	3,736	3,758	3,694
รวม		<u>12,651</u>	<u>13,049</u>	<u>13,839</u>

หมายเหตุ:

- (*) สินทรัพย์ของบริษัทซึ่งได้แก่ที่ดินอาคารเครื่องจักรอุปกรณ์ โครงการระหว่างก่อสร้างซึ่งตั้งอยู่ที่โรงงาน และสิทธิในการใช้สัญญาเช่าอาคารซึ่งตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร
- (**) ยานพาหนะ เป็นสินทรัพย์สิทธิการใช้ ได้มาจากหนี้สินตามสัญญาเช่ากับบริษัทลิสซิงและบริษัทเอกชนในประเทศหลายแห่ง โดยบริษัทมีสิทธิในการเลือกที่จะซื้อทรัพย์สินตามสัญญาเช่าเมื่อสิ้นสุดสัญญา หรือ เพื่อควบคุมและใช้สินทรัพย์สิทธิการใช้ ทั้งนี้บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อจำกัดต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาดังกล่าว

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่จัดจำนอง

- ปัจจุบัน บริษัทได้ยื่นฟ้องจำเลย 3 รายต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ เพื่อขอให้ทรัพย์สินของผู้ถือตราสารหนี้หุ้นกู้และรับจำนองหลักประกันแทนผู้ถือตราสารหนี้หุ้นกู้ต่างประเทศของบริษัททำการไถ่ถอนจำนองทรัพย์สินหลักประกันดังกล่าว เนื่องจากบริษัทได้ทำการชำระหนี้ให้แก่กลุ่มเจ้าหนี้ดังกล่าวตามแผนฟื้นฟูกิจการครบถ้วนแล้ว ต่อมาในวันที่ 28 ตุลาคม 2556 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ ได้มีคำพิพากษาให้ บริษัทชนะคดีและมีคำสั่งให้ จำเลยทั้ง 3 รายทำการไถ่ถอนจำนองหลักประกัน ปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการไถ่ถอนหลักประกันกับจำเลยอีก 2 รายแล้ว และ บริษัทอยู่ระหว่างกระบวนการไถ่ถอนหลักประกันจากจำเลยรายที่ 3
- ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัทซึ่งมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2562 จำนวนเงินรวม 7,571 ล้านบาท และ 7,695 ล้านบาท ตามลำดับ ได้ถูกนำไปจำนองเป็นหลักประกันลำดับที่หนึ่งกับผู้ถือตราสารหนี้หุ้นกู้ตามที่กล่าวข้างต้น และ จำนองหลักประกันลำดับที่สองสำหรับการใช้วงเงินสินเชื่อจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันในต่างประเทศแห่งหนึ่ง (วงเงินจัดจำนองเป็นจำนวนเงิน 6,619 ล้านบาท)

หลักประกันสำหรับภาระหนี้สินทางภาษี

- เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจัดจำนองเครื่องจักรของบริษัท (เครื่องล้างและเครื่องเคลือบน้ำมัน) ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2562 มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี 616 ล้านบาท และ 659 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับภาระหนี้สินภาษีอากรของบริษัท จำนวน 1,043 ล้านบาท กับกรมสรรพากร และเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2556 บริษัทได้ดำเนินการจัดจำนองเครื่องจักรกับสำนักงานทะเบียน

เครื่องจักรกลางกรมโรงงานอุตสาหกรรมแล้ว ในเดือน เมษายน 2563 บริษัทได้จ่ายชำระหนี้สินภาษีผ่อนชำระที่คงค้างดังกล่าวครบถ้วนแล้วและได้ปลดจำนองแล้วเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2563

- เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2558 ที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัทมีมติให้วางหลักประกันเพิ่มเติมเป็นโฉนดที่ดินจำนวน 5 โฉนด กับกรมสรรพากร และเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2558 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนที่ดินแล้ว ในเดือน เมษายน 2563 บริษัทได้จ่ายชำระหนี้สินภาษีผ่อนชำระที่คงเหลือดังกล่าวครบถ้วนและได้ปลดจำนองโฉนดที่ดิน 1 ฉบับในเดือนสิงหาคม 2563 แล้ว

สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี 31 ธันวาคม 2563	มูลค่าตามบัญชี 31 ธันวาคม 2562	มูลค่าตามบัญชี 31 ธันวาคม 2561
โปรแกรมสำเร็จรูป	5	6	7

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**ความคืบหน้าของคดีข้อพิพาทกับเจ้าหนี้หลายราย**

- 5.1 คดีสืบเนื่อง ปี 2561 เจ้าหนี้จำนวน 1 รายยื่นฟ้องบริษัท เป็นจำเลยต่อศาลล้มละลายกลางในความผิดเกี่ยวกับการไม่ชำระหนี้ตามแผนฟื้นฟูกิจการ ในวันที่ 28 มีนาคม 2562 ศาลอุทธรณ์คดีชั้นอุทธรณ์ มีคำพิพากษาแก้คำพิพากษาของศาลล้มละลายกลางให้จำเลยชำระหนี้ให้แก่โจทก์จำนวน 538,767.20 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2554 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระหนี้เสร็จแก่โจทก์ ซึ่งในปี 2563 บริษัทฯ ได้ชำระหนี้ตามคำพิพากษาให้แก่โจทก์ครบถ้วนแล้ว
- 5.2 ปี 2562 มีเจ้าหนี้การค้า 1 ราย ยื่นฟ้องบริษัท เป็นจำเลยต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ ในข้อหาผิดสัญญาซื้อขายเรียกร้องให้ชำระหนี้ จำนวน 1,333,344.67 บาท ศาลนัดสืบพยานโจทก์วันที่ 25 มีนาคม 2563 ต่อมาเจ้าหนี้ได้ยื่นคำร้องขอถอนคำฟ้อง ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ได้มีคำสั่งอนุญาตให้ถอนคำฟ้องและจำหน่ายคดีออกเสียจากสารบบความ
- 5.3 คดีพิพาทแรงงานกับอดีตพนักงานบริษัท อดีตพนักงานของบริษัทท่านหนึ่งได้ยื่นฟ้องบริษัทเป็นคดีต่อศาลแรงงานกลางในข้อหาเลิกจ้างไม่เป็นธรรม ศาลมีคำพิพากษาให้บริษัทชดเชยค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 2,400,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงินนับแต่วันที่ยื่นฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ บริษัทยื่นคำฟ้องอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาศาลแรงงานกลาง คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์คดีชั้นอุทธรณ์

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท :	บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย :	GJS สำหรับหุ้นสามัญ
เลขทะเบียนบริษัท :	0107538000401
ประเภทธุรกิจ :	ผลิตและจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ :	88 ชั้น 24 ปาไซ ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ (02) 267-8222 โทรสาร (02) 267-9048
ที่ตั้งโรงงาน :	นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 1 358 หมู่ 6 ถนนทางหลวง 331 ตำบลบ่อวิน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี 20230 โทรศัพท์ (038) 345-950 โทรสาร (038) 345-693
โฮมเพจบริษัท :	www.gjsteel.co.th
วันที่ก่อตั้งบริษัท :	5 มกราคม 2537
จดทะเบียนแปรรูปเป็นบริษัทมหาชน :	9 สิงหาคม 2538
วันเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ครั้งแรก :	2 กรกฎาคม 2539
กำลังผลิตสูงสุด :	1,500,000 ตันต่อปี
จำนวนพนักงาน :	680 คน
ทุนจดทะเบียน :	27,600,824,751.36 บาท
ทุนชำระแล้ว :	24,467,649,500.16 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด :	หุ้นสามัญจำนวน 25,487,134,896 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.96 บาท
รอบระยะเวลาบัญชี :	1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ :

หุ้นสามัญ

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวง ดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ (02) 009-9999 โทรสาร (02) 009-9991

ผู้ตรวจสอบบัญชี :

บริษัท เบเคอร์ ทิลลี่ ออดิท แอนด์ แอ็ดไวเซอร์รี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด

นายอภิชาติ สายะสิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4229 หรือ

นางสาววิมลศรี จงอุดมสมบัติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3899 หรือ

นางสาววลีรัตน์ อัครศรีสวัสดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4411

175 อาคารสารชิต์ทาวเวอร์ ชั้น 21/1 ถนนสาทรใต้ พุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ (02) 679 5400

โทรสาร (02) 679 5500

นักลงทุนสัมพันธ์ :

ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์ (02) 267-8222

E-mail : IR@gjsteel.co.th

ข้อมูลสำคัญอื่น :

- ไม่มี -