

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท พรพรหมเม็ททอล จำกัด (มหาชน) ชื่อย่อหลักทรัพย์ “PPM” เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ภายใต้หมวดสินค้าอุตสาหกรรม (Industrial) จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2535 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2,000,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะทองแดงและทองเหลือง (Copper & Brass) ชนิดแผ่นและม้วนสำหรับใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม ต่อมาได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2547 และได้รับอนุญาตให้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ เป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2547 ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนรวมทั้งสิ้น 240,000,000 หุ้น แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 240,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ณ วันที่ 26 มกราคม 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วรวมทั้งสิ้น 160,000,250 บาท

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมการผลิต เช่น ทองแดง - ทองเหลือง ชนิดแผ่นและม้วน ลวดเหล็กและลวดสแตนเลส อะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วน อะลูมิเนียมเกรดพิเศษสำหรับทำวัสดุผนังหลังคา รวมทั้งจัดจำหน่ายวัสดุเพื่อใช้ในการก่อสร้าง เช่น ท่อทองแดง อุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ ฉนวนยางป้องกันความร้อนในระบบทำความเย็น ท่อส่งลม ลวดเชื่อมและเครื่องเชื่อม เป็นต้น โดยตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ บริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญต่อการสรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆ เข้ามาจำหน่ายเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งมุ่งเน้นการให้บริการอย่างครบวงจรและมีประสิทธิภาพเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

นอกเหนือจากการประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังได้ขยายกิจการอย่างต่อเนื่องสู่การลงทุนธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าในลักษณะศูนย์การค้าปลีกขนาดเล็กสโตร์คอมมูนิตี้ มอลล์ รวมทั้งจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่งเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว และธุรกิจพลังงานทดแทน ทั้งนี้ เพื่อขยายฐานรายได้ของบริษัทให้เพิ่มสูงขึ้น

บริษัทย่อยของบริษัท ประกอบด้วย

- 1) **บริษัท พรีเมียม เฟล็กซ์เบิ้ล แพคเกจจิ้ง จำกัด (PFP)** จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 23 เมษายน 2556 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 30,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว (Flexible Packaging) ให้กับกลุ่มผู้ผลิตอาหาร ผู้ผลิตเครื่องสำอาง ผู้ผลิตยา และผู้ผลิตของใช้ประจำวัน เช่น อาหารสด อาหารแห้ง อาหารสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูป ผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ เป็นต้น
- 2) **บริษัท โซลาร์ พีพีเอ็ม จำกัด (Solar PPM)** จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2557 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10,000,000 บาท ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายและให้บริการออกแบบ จัดหา และติดตั้งอุปกรณ์ผลิตกระแสไฟฟ้าโดยใช้พลังงานทางเลือกอื่นที่นอกเหนือจากพลังงานสิ้นเปลือง (น้ำมัน ถ่านหิน หรือก๊าซธรรมชาติ) เช่น การผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ กังหันลม แกลบ เศษไม้ ขยะหรือการใช้ก๊าซชีววมวลจากการหมักน้ำเสียจากโรงงาน

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

1.1.1 วิสัยทัศน์

มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจกระจายสินค้าเพื่อตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าอย่างต่อเนื่องด้วยการพัฒนาความเป็นเลิศด้านผลิตภัณฑ์ บริการ ทีมงาน เทคโนโลยี และระบบการทำงาน

1.1.2 พันธกิจ

- สรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ดี มีคุณภาพ ได้มาตรฐานจากแหล่งผลิตที่น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับมาไว้จัดจำหน่าย
- พัฒนาระบบการจัดการให้มีประสิทธิภาพด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย รวดเร็ว เพียงพอต่อการบริหารจัดการ
- เสริมสร้างบุคลากรและทีมงานให้มีความเชี่ยวชาญในสายงานที่เกี่ยวข้องเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด

1.1.3 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

มุ่งสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจกระจายสินค้าและการเป็นศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะที่ดี มีคุณภาพ หลากหลาย และสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

ระหว่างปี 2555-2557 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้

- ปี 2555 : ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2555 วันที่ 24 ธันวาคม 2555 ได้มีมติอนุมัติให้ลงทุนก่อสร้างโครงการ “เดอะ ศาลาया” มูลค่าโครงการประมาณ 200,000,000 บาท เพื่อขยายการลงทุนสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าประเภทศูนย์การค้าปลีกขนาดเล็กสโตร์คอมมูนิตี้มอลล์
- ปี 2556 : ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 17 เมษายน 2557 ได้มีมติให้จัดตั้ง “บริษัท พรีเมียม เฟล็กซ์เบิ้ล แพคเกจจิ้ง จำกัด” ขึ้นเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว โดยบริษัทดังกล่าวมีทุนจดทะเบียนจำนวน 30,000,000 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทดังกล่าว
- ปี 2557 : ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2557 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (PPM-W1) จำนวนไม่เกิน 80,000,000 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิโดยไม่คิดมูลค่า รวมทั้งอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 160,000,000 บาท เป็น 240,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 80,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ทั้งนี้ เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพ PPM-W1

บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ PPM-WV1 แจ้งความประสงค์ขอใช้สิทธิแปลงสภาพฯ ครั้งที่ 1 ระหว่างวันที่ 23-27 มิถุนายน 2557 กำหนดวันใช้สิทธิ คือ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 เมื่อครบกำหนดวันดังกล่าว ไม่มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิรายใดแสดงความจำนงขอใช้สิทธิฯ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2557 มีมติอนุมัติให้จัดตั้ง “บริษัท โซลาร์ พิพีเอ็ม จำกัด” ขึ้นเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายและให้บริการออกแบบ จัดหา และติดตั้งอุปกรณ์ผลิตกระแสไฟฟ้าโดยใช้พลังงานทางเลือกอื่นที่นอกเหนือจากพลังงานสิ้นเปลือง (น้ำมัน ถ่านหิน หรือก๊าซธรรมชาติ) เช่น การผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ กังหันลม แกลบ เศษไม้ ขยะ หรือการใช้ก๊าซชีววมวลจากการหมักน้ำเสียจากโรงงาน โดยบริษัทดังกล่าวมีทุนจดทะเบียนจำนวน 10,000,000 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.96 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทดังกล่าว

บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ PPM-WV1 แจ้งความประสงค์ขอใช้สิทธิแปลงสภาพฯ ครั้งที่ 2 ระหว่างวันที่ 23-29 ธันวาคม 2557 กำหนดวันใช้สิทธิ คือ วันที่ 30 ธันวาคม 2557 เมื่อครบกำหนดวันดังกล่าวไม่มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิแสดงความจำนงขอใช้สิทธิรวมทั้งสิ้น 1 ราย จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิ 250 หน่วย

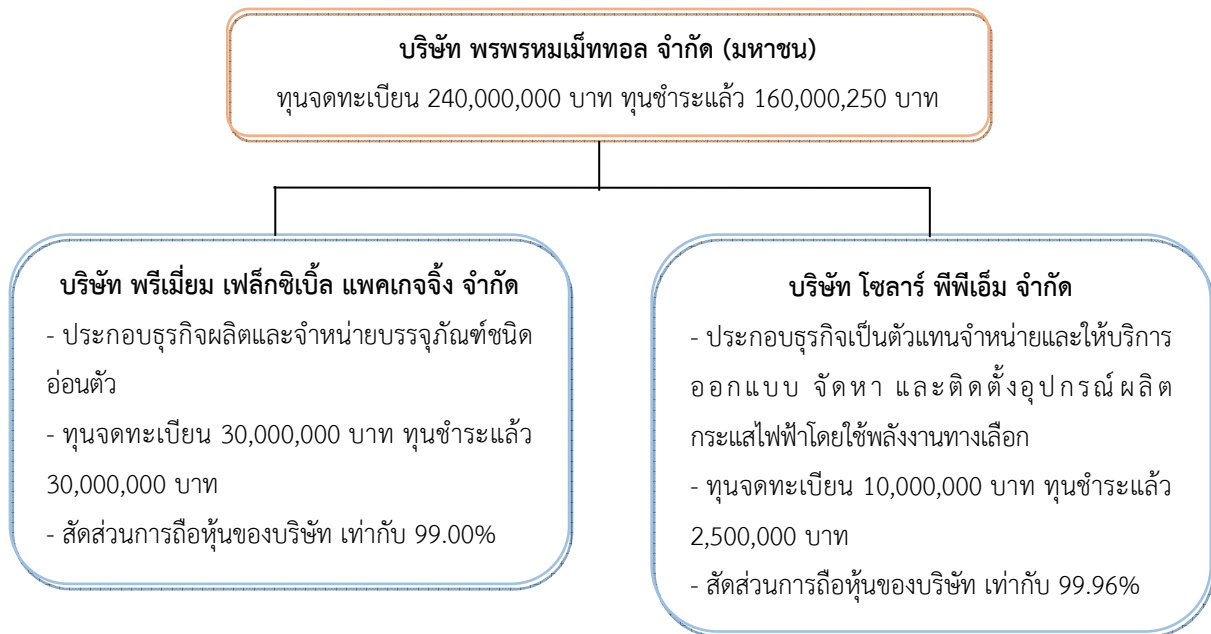
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายและการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

ในปี 2557 กลุ่มบริษัท พรพรหมเม็ททอล จำกัด (มหาชน) แบ่งการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ
บริษัท พรพรหมเม็ททอล จำกัด (มหาชน)	<ul style="list-style-type: none"> - จัดจำหน่ายสินค้าวัตถุดิบอุตสาหกรรม - จัดจำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้าง - พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า
บริษัท พรีเมียม เฟล็กซิเบิ้ล แพคเกจจิ้ง จำกัด	ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว
บริษัท โซลาร์ พิพีเอ็ม จำกัด	ตัวแทนจำหน่ายและให้บริการออกแบบ จัดหา และติดตั้งอุปกรณ์ผลิตกระแสไฟฟ้าโดยใช้พลังงานทางเลือกอื่นที่นอกเหนือจากพลังงานสิ้นเปลือง (น้ำมัน ถ่านหิน หรือก๊าซธรรมชาติ) เช่น การผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ กังหันลม แกลบ เศษไม้ ขยะ หรือการใช้ก๊าซชีววมวลจากการหมักน้ำเสียจากโรงงาน

1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 26 มกราคม 2558



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์และบริการ	ดำเนินการ โดย	ร้อยละ การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มผลิตภัณฑ์วัตถุดิบ อุตสาหกรรม	PPM	-	964.19	65.38	1,089.47	68.91	932.66	70.29
กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้าง	PPM	-	487.80	33.08	476.19	30.12	382.24	28.81
รายได้อื่น ¹⁾			22.73	1.54	15.40	0.97	11.99	0.90
รวม			1,474.72	100.00	1,581.06	100.00	1,326.89	100.00

หมายเหตุ : ¹⁾ รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากสนับสนุนทางการตลาด, ยึดเงินประกันผู้เช่าที่ดินในสัญญา, ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น ทั้งนี้ ไม่มีรายได้
อื่นใดมีสัดส่วนที่มีนัยสำคัญ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

2.1.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์วัตถุดิบอุตสาหกรรม

ก. ทองแดงและทองเหลืองชนิดแผ่นและม้วน ท่อทองเหลือง และอุปกรณ์

บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทองแดงและทองเหลืองชนิดแผ่นและม้วนที่มีขนาดและคุณสมบัติต่างๆ กัน ได้แก่ ความ
แข็ง ความทนทาน ความเหนียว ความยืดหยุ่น เป็นต้น ซึ่งสามารถนำไปใช้สำหรับผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ อุปกรณ์ไฟฟ้า ชิ้นส่วน
อิเล็กทรอนิกส์ การผลิตกุญแจ บานพับ กระดุมโลหะ และป้ายต่างๆ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ยัง
ไม่สามารถผลิตได้ในประเทศหรือผลิตได้แต่มีคุณภาพไม่ตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด

ผลิตภัณฑ์ทองแดงและทองเหลืองที่บริษัทจัดจำหน่าย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ทองแดงตามมาตรฐานของ Copper
Development Association (CDA) C1100 และ C1220 รวมทั้งผลิตภัณฑ์ทองเหลืองมาตรฐาน C2600 ที่มีส่วนผสม
ระหว่างทองแดงและสังกะสี 70:30 และมาตรฐาน C2801 ที่มีส่วนผสมระหว่างทองแดงและสังกะสี 60:40 นอกจากนี้ บริษัท
ยังจำหน่ายอุปกรณ์อื่นๆ ได้แก่ ท่อทองเหลืองและข้อต่อต่างๆ ซึ่งนำไปใช้ในระบบระบายความร้อนในอุตสาหกรรม (หม้ออบไอน้ำ)
เครื่องสุขภัณฑ์ เครื่องฉีดยาฆ่าแมลง และอุตสาหกรรมยานยนต์ เป็นต้น โดยบริษัทเป็นผู้นำเข้าหลักจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพ
จากประเทศเกาหลี

นอกเหนือจากการจำหน่ายสินค้าแล้ว บริษัทยังมีบริการเสริมในการตัดซอยโลหะ โดยส่วนหนึ่งได้รับความร่วมมือ
จากผู้ผลิตในการให้บริการ ทั้งนี้ บริการดังกล่าวถือเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของบริษัทได้เป็นอย่างมาก
เนื่องจากลูกค้ามีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้งในแง่ของขนาด ส่วนผสมของโลหะ ความแข็ง เป็นต้น ส่งผลให้บริษัท
มีผลิตภัณฑ์ประเภททองแดงและทองเหลืองไว้สำหรับจัดจำหน่ายมากกว่า 3,000 รายการ

ข. ลวดเหล็กและลวดสแตนเลส

บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์ลวดเหล็กและลวดสแตนเลสคุณภาพสูงจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับตามมาตรฐานสากลจากประเทศเกาหลี โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายจะมีค่าความแข็งแรงและพื้นที่ผิวที่หลากหลาย มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 0.2-4.0 มิลลิเมตร ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะถูกนำไปใช้ในการผลิตสปริงเพื่อนำไปใช้เป็นส่วนชิ้นในการผลิตสินค้าประเภทต่างๆ เช่น รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องเสียง อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์ตกแต่งภายใน และเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นต้น

ค. อะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วน

บริษัทจัดจำหน่ายอะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วนหลากหลายประเภทซึ่งมีคุณสมบัติด้านโลหะและความแข็งแรงที่แตกต่างกัน ประกอบด้วย Series 1000, Series 3000, Series 5000 และ Series 8000 โดยบริษัทเป็นผู้นำเข้าหลักจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพจากประเทศจีน ทั้งนี้ อะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วนที่บริษัทจัดจำหน่ายสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์ไฟฟ้า อุตสาหกรรมยานยนต์ และงานบรรจุภัณฑ์ เช่น ฟอยล์บรรจุอาหาร เป็นต้น

ง. อะลูมิเนียมซีทสำหรับทำวัสดุหลังคา

บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียมซีทเกรดพิเศษคุณภาพสูงจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับตามมาตรฐานสากลจากประเทศจีน บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวภายใต้เครื่องหมายการค้า “K-Roof” หลากหลายขนาดเริ่มตั้งแต่ 0.25, 0.33, 0.48, 0.80 mm. ID : 500 mm. Width : 915-1525 mm. โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีคุณสมบัติโดดเด่นในด้านความแข็งแรง ทนทานต่อการกัดกร่อนสูง ระบายความร้อนได้ดี อายุการใช้งานยาวนาน และมีน้ำหนักเบาเมื่อเทียบกับเหล็กถึง 3 เท่า สามารถนำไปใช้กับเครื่องรีดลอนหลังคาเพื่อรีดแผ่นอะลูมิเนียมแล้วนำมามุงหลังคาโรงงาน คลังสินค้า อาคาร ที่พักอาศัยทั่วไป ฟาร์มเลี้ยงสัตว์ เป็นต้น

จ. บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว

กลุ่มธุรกิจบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัวดำเนินงานภายใต้บริษัท พรีเมียม เฟล็กซิเบิล แพคเกจจิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัวที่ใช้สำหรับบรรจุสินค้าอุปโภคและบริโภคในรูปแบบที่หลากหลายขึ้นอยู่กับความต้องการหรือสายการผลิตของลูกค้า บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัวส่วนใหญ่จะมีส่วนประกอบของแผ่นพลาสติก ได้แก่ โอลิฟิน (OPP) ไนลอน (Nylon) พีอีที (PET) พีอี (PE) และอะลูมิเนียมฟอยล์ (ALUMINIUM FOIL) หรือกระดาษชนิดพิเศษ ซึ่งส่วนใหญ่จะผ่านขั้นตอนการพิมพ์ตามรูปแบบ (Artwork) ของลูกค้า อาจจะมีการนำไปเคลือบพลาสติกกาว หรือฉาบด้วยโลหะ (Metallized) อย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างรวมกันตามความเหมาะสมของประเภทสินค้าที่บรรจุภายในบรรจุภัณฑ์เพื่อทำหน้าที่ป้องกันและรักษาให้สินค้าคงสภาพที่ดีได้ยาวนาน หลังจากนั้น จะถูกนำไปตัดเป็นม้วนเพื่อส่งจำหน่ายให้ลูกค้าหรือทำเป็นซองชนิดต่างๆ ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เช่น ซองชนิดฉีกด้านเดียว สองหรือสามด้าน หรือชนิดซองตั้ง ซึ่งมีขนาดต่างๆ ตามที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมยา เครื่องสำอาง เป็นต้น

2.1.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุเพื่อใช้ในงานก่อสร้าง

ก. ท่อทองแดงและอุปกรณ์

บริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายท่อทองแดงไร้ตะเข็บที่มีมาตรฐานตาม ASTM B88 B280 และ B819 จากผู้ผลิตที่มีคุณภาพจากประเทศออสเตรเลียและจีน ผลิตภัณฑ์ท่อทองแดงที่บริษัทจัดจำหน่ายสามารถนำไปใช้ในงานระบบที่ต้องการอายุการใช้งานยาวนาน เช่น งานระบบประปา งานระบบเครื่องปรับอากาศ งานระบบท่อส่งก๊าซอุตสาหกรรม และงานระบบท่อส่งก๊าซทางการแพทย์ ซึ่งต้องการความสะอาดเป็นพิเศษ โดยลักษณะของผลิตภัณฑ์แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ท่อทองแดงชนิดเส้นตรงที่มีเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 3/8-10 นิ้ว และท่อทองแดงไร้ตะเข็บชนิดบางที่เป็นท่อม้วน (Pancake Coil & Level Wound Coil) ที่มีเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 1/4-3/4 นิ้ว ซึ่งปัจจุบันความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวสำหรับตลาดในประเทศเพิ่มสูงขึ้นทุกปี

ข. ฉนวนยางป้องกันความร้อนและอุปกรณ์

ผลิตภัณฑ์ฉนวนยางป้องกันความร้อนภายใต้เครื่องหมายการค้า “K-Flex” เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง เป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้ออกแบบ และเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทั่วโลกนิยมใช้มากที่สุดในงานระบบ บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย โดยได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทแม่ของ K-Flex คือ IK INSULATION GROUP CO., LTD. ประเทศอิตาลี

ผลิตภัณฑ์ K-Flex มีฐานและสายการผลิตกระจายอยู่มากถึง 56 ประเทศทั่วโลก บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์ฉนวนยางป้องกันความร้อนชนิดแผ่นและม้วน รวมทั้งแบบท่อมาจากโรงงานผลิตในประเทศมาเลเซีย โดยฉนวนยางป้องกันความร้อนที่บริษัทจัดจำหน่ายนั้นจะมีคุณสมบัติยืดหยุ่นสูง น้ำหนักเบา มีค่าสัมประสิทธิ์การนำความร้อนต่ำทำให้มีประสิทธิภาพสูงในการควบคุมการก่อตัวของหยดน้ำ ป้องกันการสูญเสียความร้อนและความเย็น รวมทั้งมีค่าความต้านทานความชื้นสูงสามารถป้องกันการสูญเสียพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ คงที่ และยาวนาน

ค. ลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสเตนเลส

บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตที่มีศักยภาพสูงในประเทศมาเลเซียและจากสำนักงานใหญ่ในประเทศเกาหลีใต้ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายหลักผลิตภัณฑ์ลวดเชื่อม Kiswel เพื่อรองรับอุตสาหกรรมในประเทศไทย ด้วยการพัฒนาอุตสาหกรรมการเชื่อมมาอย่างต่อเนื่องกว่า 40 ปีส่งผลให้ Kiswel เป็นที่รู้จักน่าเชื่อถือและมียอดขายมากกว่า 120 ประเทศทั่วโลก ปัจจุบัน Kiswel มีฐานการผลิตอยู่ที่ประเทศมาเลเซียและจีน เนื่องจากบริษัทมียอดขายและฐานลูกค้าอุตสาหกรรมลวดเชื่อมที่เติบโตขึ้น ประกอบกับอุตสาหกรรมเชื่อมมีเทคโนโลยีและการใช้ลวดเชื่อมที่หลากหลาย เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน บริษัทจึงมีผลิตภัณฑ์ลวดเชื่อมสำหรับทุกกระบวนการเชื่อม เช่น Covered Arc Welding Electrodes, GAS Metal Arc Welding Wires, Flux Cored Arc Welding Wires, TIG Welding Consumables, MIG Welding Consumables นอกจากนี้ บริษัทยังเสนอทางเลือกให้แก่ลูกค้าโดยการเพิ่มผลิตภัณฑ์ลวดเชื่อมซึ่งมีคุณภาพ ได้มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปในอุตสาหกรรมเชื่อมภายใต้เครื่องหมายการค้า “K-Weld”

ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัตถุดิบอุตสาหกรรมและกลุ่มธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างมีลักษณะทางการตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ภาวะการตลาด

1) นโยบายการตลาด

ในการประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบอุตสาหกรรมและวัสดุใช้งานก่อสร้างนั้น บริษัทได้ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ ดังนี้

ก. การเป็นศูนย์รวมจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะที่มีคุณภาพและหลากหลาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมการผลิตอื่นๆ ทำให้ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์โลหะของลูกค้าในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมมีความแตกต่างกันทั้งในแง่ของชนิดและคุณสมบัติ เช่น ความบริสุทธิ์ ความแข็ง ความเหนียว เป็นต้น ส่งผลให้ปัจจุบันบริษัทมีผลิตภัณฑ์ทองแดงและทองเหลืองสำหรับจัดจำหน่ายมากกว่า 3,000 รายการ โดยบริษัทจะติดตามภาวะการเปลี่ยนแปลงทางการตลาด เทคโนโลยีการผลิตของผู้ผลิต และความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นข้อมูลในการสรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานจากแหล่งผลิตที่น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับมาไว้จัดจำหน่าย ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า โดยการดำเนินการดังกล่าวมุ่งหวังที่จะสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทให้เป็นศูนย์รวมจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะที่มีสินค้าไว้พร้อมให้บริการแก่ลูกค้าเสมอ

ข. การกำหนดราคาสินค้า

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาสินค้าจากต้นทุนและบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม โดยจะคำนึงถึงปริมาณการสั่งซื้อและการแข่งขันของอุตสาหกรรมในแต่ละผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายเป็นหลัก ทั้งนี้ เนื่องจากราคาสินค้าส่วนใหญ่ ได้แก่ ทองแดง อะลูมิเนียม จะมีความผันผวนไปตามราคาสินค้าในตลาดโลก ดังนั้น บริษัทจะติดตามการเคลื่อนไหวของราคาสินค้าแต่ละชนิดอย่างใกล้ชิดและทำการส่งจอร์ราคาสินค้าจากผู้ผลิตสินค้าแต่ละรายให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการของลูกค้า ณ ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ซึ่งการกำหนดราคาโดยวิธีการดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทสามารถบริหารและควบคุมต้นทุนการสั่งซื้อสินค้า รวมทั้งกำไรขั้นต้นของบริษัทไม่ให้ผันผวนไปตามการเคลื่อนไหวของราคาสินค้าในตลาดโลก

ค. ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าในปัจจุบันของบริษัทจะดำเนินการผ่านพนักงานขายของบริษัทที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีความประสบการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี ซึ่งแบ่งทีมงานขายออกเป็น 2 ทีม คือ ทีมงานฝ่ายขายสินค้าอุตสาหกรรมและทีมงานฝ่ายขายวัสดุก่อสร้าง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายที่จะขยายฐานและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เพิ่มมากขึ้นโดยการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ เป็นประจำทุกปี รวมทั้งการใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์

ง. การส่งเสริมการขาย

นอกเหนือจากการขายสินค้าผ่านพนักงานขายของบริษัทแล้ว บริษัทยังส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ เพื่อสนับสนุนการขายให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ ในขณะเดียวกัน เพื่อเป็นการสมนาคุณให้แก่ลูกค้าที่ให้การสนับสนุนสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง ผู้บริหารและทีมงานการตลาดของบริษัทจะเป็นผู้กำหนดรายการส่งเสริมการขายรายการต่างๆ

ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานะการแข่งขันในตลาดและความต้องการของลูกค้าในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง เช่น การให้ส่วนลดตามปริมาณการสั่งซื้อ การให้ของสมนาคุณต่างๆ เป็นต้น

จ. การจัดส่งสินค้าที่รวดเร็วและแน่นอน

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมที่ต้องการความเที่ยงตรงในการจัดส่งวัตถุดิบเพื่อนำไปใช้ในการผลิต ซึ่งหากเกิดความล่าช้าจะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะสำรองสินค้าน้อยลงเพื่อควบคุมค่าใช้จ่าย โดยจะหันมาใช้บริการจากตัวแทนจำหน่ายที่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้ได้ตามเวลาที่ต้องการ ดังนั้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายสำรองสินค้าให้แก่ลูกค้าประมาณร้อยละ 10 จากยอดประมาณการสั่งซื้อรวมที่ลูกค้าแจ้งไว้กับบริษัท ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีสินค้าสำรองไว้จำนวนหนึ่งเพื่อเตรียมจำหน่ายและจัดส่งให้แก่ลูกค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้วัตถุดิบในกรณีฉุกเฉิน นอกจากนี้ เพื่อให้การบริการจัดส่งสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และตรงต่อเวลา บริษัทได้จัดเตรียมรถบรรทุกเพื่อขนส่งสินค้าจำนวนเกือบ 20 คันไว้คอยบริการครอบคลุมพื้นที่จัดส่งทั้งในกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดชลบุรีและระยองด้วย

ฉ. การให้บริการหลังการขาย

นอกเหนือจากการให้บริการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็วและแน่นอนแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการหลังการขายอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าอีก เช่น การเปลี่ยนสินค้าใหม่ให้แก่ลูกค้าทันทีเมื่อพบว่าปัญหาในกระบวนการผลิตเกิดขึ้นจากสินค้าที่สั่งซื้อไป การให้บริการทดลองใช้สินค้าตัวอย่างก่อนการสั่งซื้อจริง การประสานความร่วมมือระหว่างลูกค้าและผู้ผลิตสินค้าในการวิเคราะห์ส่วนประกอบของโลหะเพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาผลิตสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด การให้บริการประกอบและติดตั้งระบบท่อส่งลมสำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อฉนวนยางป้องกันความร้อน

ช. การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้าและลูกค้า

จากการดำเนินธุรกิจร่วมกันระหว่างบริษัทและผู้ผลิตสินค้าแต่ละรายที่มีมาอย่างยาวนาน ทำให้สัมพันธภาพที่ดีระหว่างผู้บริหารของบริษัทและผู้ผลิตเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทมีความได้เปรียบในเชิงการค้ามากกว่าคู่แข่ง โดยบริษัทจะได้รับความร่วมมือจากผู้ผลิตสินค้าเป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนการผลิตสินค้าของผู้ผลิตเพื่อลดระยะเวลาในการสั่งซื้อสินค้า (Lead Time) ให้แก่บริษัทหรือการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติเหมาะสมตรงตามที่ต้องการ เป็นต้น

นอกจากการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้าแล้ว บริษัทยังได้เสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่องเช่นกัน โดยบริษัทคำนึงถึงถึงความสำคัญของการให้บริการสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า บริการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตรงตามเวลาที่กำหนด รวมทั้งบริษัทยังมีบริการหลังการขายไว้คอยให้บริการแก่ลูกค้า โดยบริษัทจะทำหน้าที่ติดต่อประสานงานระหว่างผู้ผลิตและลูกค้าในการเปลี่ยนสินค้าหรือแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการนำสินค้าที่สั่งซื้อจากบริษัทไปใช้ในกระบวนการผลิตของลูกค้า จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทตลอดมา

2) ลักษณะลูกค้า/กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบันบริษัทสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่มหลักๆ ดังนี้

ก. ลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม

ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ ที่นำผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้า อุตสาหกรรมผลิตสปริง และอุตสาหกรรมผลิตเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้าที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทมาโดยตลอด

สำหรับปี 2556-2557 บริษัทมีสัดส่วนลูกค้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมประมาณร้อยละ 68.41 และ 69.97 ตามลำดับ

ข. ลูกค้ากลุ่มโครงการก่อสร้าง

ลูกค้ากลุ่มโครงการก่อสร้างส่วนใหญ่ของบริษัท ได้แก่ ผู้รับเหมางานระบบ โดยจะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้แก่ ท่อทองแดงและอุปกรณ์ ฉนวนยางป้องกันความร้อน เป็นต้น ไปใช้งานระบบของโครงการก่อสร้างต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงงานอุตสาหกรรม อาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียม โรงแรม โรงพยาบาล เป็นต้น

สำหรับปี 2556-2557 บริษัทมีสัดส่วนลูกค้าประเภทโครงการก่อสร้างประมาณร้อยละ 19.45 และ 16.70 ตามลำดับ

ค. ลูกค้ากลุ่มผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Dealers)

ลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ ผู้จัดจำหน่ายหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์โลหะชนิดต่างๆ รวมทั้งท่อทองแดงและฉนวนยางป้องกันความร้อนจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอื่นๆ และลูกค้าปลีกทั่วไป

สำหรับปี 2556-2557 บริษัทมีสัดส่วนลูกค้าประเภทผู้จัดจำหน่ายสินค้าประมาณร้อยละ 12.14 และ 13.32 ตามลำดับ

ตารางแสดงประเภทธุรกิจของลูกค้าสำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ประเภทธุรกิจของลูกค้า		
	ผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม	ผู้รับเหมา	ผู้จัดจำหน่ายสินค้า
ทองแดงและทองเหลืองชนิดแผ่นและม้วน	✓		✓
ลวดเหล็กและลวดสแตนเลส	✓		
อะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วน	✓	✓	✓
อะลูมิเนียมซีทสำหรับทำวัสดุบุหลังคา		✓	✓
ท่อทองแดงและอุปกรณ์		✓	✓
ฉนวนยางป้องกันความร้อนและอุปกรณ์		✓	✓

ผลิตภัณฑ์	ประเภทธุรกิจของลูกค้า		
	ผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม	ผู้รับเหมา	ผู้จัดจำหน่ายสินค้า
ลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสเตนเลส	✓	✓	✓
เครื่องเชื่อมไฟฟ้า			✓

ตารางแสดงสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าในประเทศและต่างประเทศ

	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยอดขายสินค้าในประเทศ	1,451.97	100.00	1,564.71	99.94	1,314.90	100.00
ยอดขายสินค้าต่างประเทศ	0.02	0.00	0.95	0.06	0.00	0.00
รวมทั้งสิ้น	1,451.99	100.00	1,565.66	100.00	1,314.90	100.00

จากตารางแสดงสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าของบริษัทในประเทศและต่างประเทศ พบว่าบริษัทไม่มีคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใดที่สั่งซื้อสินค้ามากกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรวมทั้งหมดของบริษัท โดยในปี 2556 ลูกค้าที่มียอดสั่งซื้อสูงสุดคิดเป็นร้อยละ 4.11 ของรายได้จากการขายรวม ในขณะที่ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทมียอดสั่งซื้อรวมกันคิดเป็นร้อยละ 31.70 สำหรับปี 2557 ลูกค้าที่ยอดสั่งซื้อสูงสุดและลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทมียอดสั่งซื้อรวมกันคิดเป็นร้อยละ 4.23 และร้อยละ 31.16 ตามลำดับ

3) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

เนื่องจากนโยบายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้าและลูกค้า รวมทั้งการเน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพแก่ลูกค้า ดังนั้น ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของบริษัท คือ การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านเจ้าหน้าที่การตลาดของบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทมีการแบ่งทีมงานการตลาดตามประเภทของลูกค้าเพื่อดูแลลูกค้าเฉพาะกลุ่มซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ฝ่ายหลักๆ ดังนี้

- ฝ่ายการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม ทำหน้าที่รับผิดชอบในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุอุตสาหกรรมให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งนี้ สินค้าที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบ ประกอบด้วย ทองแดงและทองเหลือง ลวดเหล็ก ลวดสเตนเลส และอะลูมิเนียม
- ฝ่ายการตลาดสินค้าวัสดุก่อสร้าง ทำหน้าที่รับผิดชอบในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุเพื่อใช้ในการก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมางานระบบต่างๆ ทั้งนี้ สินค้าที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบ ประกอบด้วย ท่อทองแดงและอุปกรณ์ฉนวนยางป้องกันความร้อนและอุปกรณ์อื่นๆ ลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสเตนเลส

ทั้งนี้ การแบ่งทีมงานการตลาดออกเป็น 2 ฝ่ายดังกล่าวข้างต้น เพื่อให้เจ้าหน้าที่การตลาดแต่ละคนสามารถดูแลลูกค้าเฉพาะกลุ่มได้อย่างทั่วถึง ทำให้ทราบความต้องการของลูกค้าและความเคลื่อนไหวของตลาดได้เป็นอย่างดี ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ เนื่องจากลักษณะของผลิตภัณฑ์รวมทั้งความต้องการของลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มมีลักษณะที่ต่างกันอย่างมาก

นอกเหนือจากการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านเจ้าหน้าที่การตลาดของบริษัทโดยตรงแล้ว บริษัทยังมีนโยบายที่จะขยายตลาดของบริษัทให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น บริษัทจึงมีนโยบายในการเข้าร่วมแสดงสินค้าต่างๆ ที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานต่างๆ เป็นประจำทุกปี เช่น งาน Architect Expo, งาน Metalex, งาน Worldtech และงาน RHVAC เป็นต้น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าดังกล่าวนอกจากจะเป็นการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นแล้วยังช่วยให้บริษัทได้พบปะกับผู้ผลิตสินค้าและผู้จัดจำหน่ายสินค้าจำนวนมาก ทำให้สามารถแลกเปลี่ยนข่าวสารและติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดผลิตภัณฑ์โลหะ รวมทั้งแนวโน้มการพัฒนาของผลิตภัณฑ์โลหะได้อย่างใกล้ชิดและทันกับสถานการณ์มากยิ่งขึ้นด้วย

2.2.2 สภาพการแข่งขัน

1) ภาวะการตลาดอุตสาหกรรมโลหะ

เนื่องจากปัจจุบันในประเทศไทยยังไม่มีผู้ประกอบการรายใดสามารถผลิตทองแดงเองได้ ทำให้ลักษณะการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมทองแดงในประเทศไทยเกือบทั้งหมดจะต้องนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศเข้ามาแปรรูปเพื่อผลิตเป็นสินค้า โดยส่วนใหญ่จะนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน อินโดนีเซีย และออสเตรเลีย เป็นหลัก ส่วนผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียมในประเทศไทยจะมีการผลิตตั้งแต่การหลอมอะลูมิเนียมจากเศษโลหะและมีการนำเข้าทั้งผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียมเพื่อการแปรรูปและผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียมเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ทำให้ประเทศไทยต้องนำเข้าผลิตภัณฑ์โลหะชนิดต่างๆ จากต่างประเทศเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมต่อไป

ตารางแสดงปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์โลหะระหว่างปี 2554-2557

หน่วย : ตัน	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
ทองแดง				
- ทองแดงไม่ขึ้นรูป	237,122.0	246,059.0	253,482.4	264,601.8
- ทองแดงแผ่น	36,381.4	38,566.2	35,223.0	41,236.6
- ท่อทองแดงและอุปกรณ์	26,275.9	29,945.4	31,977.7	31,669.6
- ผลิตภัณฑ์ทองแดงอื่น	94,994.6	113,124.5	123,241.9	117,879.7
ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์ทองแดง	394,774.0	427,695.1	443,925.0	455,387.7
อะลูมิเนียม				
- อะลูมิเนียมไม่ขึ้นรูป	465,819.7	521,665.5	558,136.2	519,583.1
- อะลูมิเนียมแผ่น	153,615.2	165,457.8	183,835.3	203,217.9
- ผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียมอื่น	127,709.7	152,615.8	172,158.7	167,731.9
ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียม	747,144.6	839,739.1	914,130.3	890,533.0

ที่มา : การค้าไทย

จากตารางแสดงปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์โลหะพบว่าในปี 2557 ประเทศไทยมีการนำเข้าผลิตภัณฑ์ทองแดงและอะลูมิเนียมในจำนวนที่ปรับเปลี่ยนและลดลงเล็กน้อยจากปี 2556 ทั้งนี้ เป็นผลมาจากปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองภายในประเทศที่เริ่มต้นมาตั้งแต่ช่วงปลายปี 2556 จนถึงช่วงไตรมาส 2 ของปี 2557 ส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมการผลิตต่าง

ชะลอการผลิตและการลงทุนใหม่ออกไปเพื่อรอความชัดเจนของเศรษฐกิจ และถึงแม้ว่าเศรษฐกิจไทยในช่วงครึ่งปีหลังจะทยอยฟื้นตัวเป็นลำดับ แต่ภาคอุตสาหกรรมการผลิตส่วนใหญ่ยังคงชะลอการลงทุนเพราะรอการฟื้นตัวของเศรษฐกิจจากนโยบายภาครัฐ ประกอบกับอุตสาหกรรมการผลิตบางประเภท เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ ยังมีกำลังการผลิตส่วนเกินมาจากปีที่แล้ว

ทั้งนี้ ผลผลิตภัณฑทองแดงชนิดแผ่นที่บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำเข้าผลิตภัณฑเพื่อจัดจำหน่ายนั้น ในปี 2557 ประเทศไทยมีการนำเข้าผลิตภัณฑดังกล่าวจำนวน 41,236.6 ตัน เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่นำเข้าจำนวน 35,223.0 ตัน ในขณะที่ปริมาณการนำเข้าทองแดงและอุปกรณ์จำนวน 31,669.6 ตัน ลดลงจากปี 2556 ที่นำเข้าจำนวน 31,977.7 ตัน สำหรับปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑอะลูมิเนียมของประเทศไทยในปี 2557 มีจำนวน 890,533.0 ตัน ปรับลดลงจากปี 2556 ที่นำเข้าจำนวน 914,130.3 ตัน ซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมการผลิตที่ปรับตัวลดลงจากการชะลอการผลิตและการลงทุนออกไปเพื่อรอความชัดเจนของเศรษฐกิจภาพรวม

2) ภาวะการตลาดอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑโลหะเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบอุตสาหกรรมและวัสดุเพื่อใช้ในการก่อสร้าง ดังนั้น การเติบโตในธุรกิจของบริษัทจึงขึ้นอยู่กับการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมที่ลูกค้าของบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ ซึ่งแบ่งออกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ได้ 3 กลุ่ม คือ อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมการก่อสร้าง โดยในปี 2557 ภาวะการผลิตของอุตสาหกรรมยานยนต์ปรับลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจภายในประเทศชะลอตัว ประกอบกับหนี้ภาครัฐเรื้อรังยังคงอยู่ในระดับสูง และการส่งออกรถยนต์หดตัวลงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวเช่นเดียวกัน

ในขณะที่ภาวะอุตสาหกรรมเครื่องไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมาจากกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีความต้องการนำไปใช้ในอุปกรณ์สื่อสารมากขึ้น ส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากในช่วงครึ่งปีแรกกำลังซื้อในประเทศลดลงและผู้บริโภคมีการระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น

สำหรับภาวะอุตสาหกรรมการก่อสร้างในปี 2557 การก่อสร้างของภาครัฐและภาคเอกชนปรับตัวลดลง ซึ่งเป็นผลมาจากสถานการณ์เศรษฐกิจที่ชะลอตัวจากปัญหาสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังคงยืดเยื้อตั้งแต่ช่วงปลายปี 2556 จนถึงต้นปี 2557 ทำให้ความเชื่อมั่นในการลงทุนของภาคเอกชนลดลง

อย่างไรก็ตาม แนวโน้มของอุตสาหกรรมการผลิตและการก่อสร้างในส่วนต่างๆ จะมีการขยายตัวที่ดีขึ้นจากแนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ การฟื้นตัวของการลงทุน และการลงทุนก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ

3) จำนวนคู่แข่ง

ตลอดระยะเวลา 20 กว่าปีที่ผ่านมายังไม่มีผู้ประกอบการรายใดประกอบธุรกิจในการเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑโลหะและวัสดุเพื่อใช้ในการก่อสร้างที่มีสินค้าหลากหลายและให้บริการอย่างครบวงจรเช่นเดียวกับบริษัท ทำให้ภาวะการแข่งขันและคู่แข่งมีความแตกต่างกันไปในแต่ละผลิตภัณฑ โดยบริษัทอาจจำแนกประเภทคู่แข่งหลักในแต่ละผลิตภัณฑได้ดังนี้

ก. ผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศ

ผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศ ได้แก่ บริษัทในประเทศที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทในการนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่างๆ โดยแต่ละบริษัทจะมีการนำเข้าและจำหน่ายสินค้าที่เหมือนกับบริษัทเพียงหนึ่งหรือสองชนิดเท่านั้น รวมทั้งยังไม่มีบริการเกี่ยวกับสินค้าคงเหลืออย่างครบวงจรเหมือนอย่างบริษัท

ข. ผู้จัดจำหน่ายสินค้าต่างประเทศ

นอกเหนือจากการแข่งขันกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศแล้ว ผลิตภัณฑ์บางประเภทที่บริษัทจัดจำหน่าย ได้แก่ ลวดเหล็กและลวดสแตนเลส ต้องแข่งขันกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Trading Company) ชื่อนำของประเทศญี่ปุ่นที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกับบริษัท

ค. ผู้ผลิตสินค้าในประเทศ

สำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภท เช่น ผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียมแผ่น ผนวดยางป้องกันความร้อน และลวดเชื่อมเหล็ก บริษัทต้องแข่งขันกับผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศที่มีอำนาจกำหนดราคาซื้อขายสินค้าในตลาด ได้แก่ บริษัท อะลูมิเนียม ฉือจิ้น ฮั่ว จำกัด และบริษัท วโรปกรณ์ จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิตอะลูมิเนียม, บริษัท ตะวันออกโปลีเมอร์อุตสาหกรรม จำกัด ผู้ผลิต ผนวดยางป้องกันความร้อน และบริษัท ไทย - โกเบ เวลด์ิง จำกัด ผู้ผลิตลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสแตนเลส เป็นต้น

นอกเหนือจากคู่แข่งทางตรงในแต่ละผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น บริษัทยังต้องแข่งขันกับคู่แข่งทางอ้อมที่เป็นผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าย่อยที่สามารถนำวัสดุทดแทนสินค้าที่บริษัทนำเข้ามาได้ เช่น ลวดเหล็กและลวดสแตนเลส ทองแดงและทองเหลือง ท่อทองแดง เป็นต้น อย่างไรก็ตาม สินค้าดังกล่าวเป็นสินค้าที่มีคุณสมบัติและ/หรือมีคุณภาพไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทที่เป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมที่เน้นการจัดซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง นอกจากนี้ สินค้าบางชนิดที่บริษัทเป็นผู้นำเข้าก็เป็นสินค้าที่ไม่สามารถผลิตได้ในประเทศไทยหรือผลิตได้ก็ไม่ตรงตามมาตรฐานและคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด ดังนั้น บริษัทจึงไม่ถือว่าผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายย่อยในประเทศดังกล่าวเป็นคู่แข่งที่อยู่ในระดับเดียวกับบริษัท

ทั้งนี้ รายละเอียดของผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันและอยู่ในตลาดระดับเดียวกันกับบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	จำนวนคู่แข่งชั้น (ราย)	ประเภทธุรกิจของคู่แข่ง		
		ผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศ	ผู้จัดจำหน่ายสินค้าต่างประเทศ	ผู้ผลิตสินค้าในประเทศ
ทองแดงและทองเหลืองชนิดแผ่นและม้วน	3	✓		
ท่อทองเหลือง และอุปกรณ์				
ลวดเหล็กและลวดสแตนเลส	6		✓	
อะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วน	6	✓	✓	✓
อะลูมิเนียมซีทสำหรับทำวัสดุบุหลังคา	2			

ผลิตภัณฑ์	จำนวน คู่แข่งชั้น (ราย)	ประเภทธุรกิจของคู่แข่ง		
		ผู้จำหน่ายสินค้า ในประเทศ	ผู้จำหน่ายสินค้า ต่างประเทศ	ผู้ผลิตสินค้า ในประเทศ
ท่อทองแดงและอุปกรณ์	6	✓		✓
ฉนวนยางป้องกันความร้อน	3	✓		✓
ลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสเตนเลส	3	✓	✓	✓

นอกจากการที่บริษัทไม่มีคู่แข่งโดยตรงที่ประกอบธุรกิจเหมือนกับบริษัทแล้ว อีกปัจจัยหนึ่งที่สนับสนุนความสามารถในการเติบโตและความมั่นคงของบริษัท คือ อุปสรรคของการเข้ามาทำธุรกิจใหม่ (Barriers) ในอุตสาหกรรมที่บริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ทั้งในด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตและการขายสินค้าให้กับลูกค้า ทั้งนี้ นอกเหนือจากสถานะทางธุรกิจที่มีความน่าเชื่อถือแล้ว การมีความสัมพันธ์กับผู้ผลิตมาอย่างยาวนานส่งผลให้บริษัทได้รับเงื่อนไขทางการค้าที่ดีช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัท โดยบริษัทใช้เวลากว่า 20 ปีในการพัฒนาความสัมพันธ์ดังกล่าวกับผู้ผลิตแต่ละราย และในส่วนของลูกค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม คุณภาพของสินค้าและความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้า รวมทั้งความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่ายเป็นปัจจัยสำคัญที่ลูกค้าคำนึงถึง การเปลี่ยนผู้จำหน่ายวัตถุดิบหมายถึงการเริ่มต้นทดสอบผลิตภัณฑ์ของผู้จำหน่ายหรือผู้ผลิตแต่ละรายใหม่ รวมทั้งการทดสอบความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่าย/ผู้ผลิตในการจัดส่งสินค้าในจำนวนและเวลาที่ต้องการอีกด้วย สิ่งต่างๆ เหล่านี้ล้วนแต่ต้องใช้เวลาในการทดสอบซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตของลูกค้าได้ นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์ที่ยาวนานในการประกอบธุรกิจยังทำให้บริษัทสามารถให้บริการต่างๆ ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบริหารการเก็บสินค้าสำรองที่มีประสิทธิภาพ

4) ภาวะการแข่งขันสำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของบริษัท

ก. ทองแดงและทองเหลืองชนิดแผ่นและม้วน

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ผลิตในอุตสาหกรรมที่มีความต้องการสินค้าที่มีคุณภาพและการจัดส่งสินค้าให้ได้ตามเวลาที่ต้องการเป็นปัจจัยหลัก ซึ่งบริษัทได้ใช้เวลาอย่างยาวนานในการทำให้สินค้าที่บริษัทจำหน่ายเป็นที่ยอมรับของลูกค้า โดยนอกเหนือจากการที่บริษัทจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพจากบริษัทในกลุ่มของบริษัท Poongsan Corporation จากประเทศเกาหลีแล้ว บริษัทยังสามารถจัดส่งสินค้าที่มีคุณสมบัติตรงตามที่ลูกค้าต้องการได้ รวมทั้งบริษัทยังให้บริการการจัดการสินค้าคงเหลืออีกด้วย ประกอบกับผู้ผลิตทองแดงและทองเหลืองชนิดแผ่นและม้วนในประเทศส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็กที่ผลิตสินค้ายังไม่ได้มาตรฐานตามที่ลูกค้าของบริษัทต้องการ ดังนั้น การแข่งขันในผลิตภัณฑ์ประเภทนี้จึงไม่รุนแรงมากนัก โดยคู่แข่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศที่นำเข้าสินค้าประเภทดังกล่าวจากผู้ผลิตรายอื่นๆ นอกจากนี้ การที่บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตสินค้าทำให้บริษัทได้รับเงื่อนไขในการผลิตและการจัดส่งสินค้าที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทอีกด้วย เช่น ผู้ผลิตให้บริการตัดซอยทองแดงโดยไม่คิดมูลค่า การให้ลูกค้านำสินค้าไปทดลองผลิตก่อนการสั่งซื้อจริง การให้คำแนะนำและปรับปรุงสินค้าแก่ลูกค้า เป็นต้น

บริษัทใช้ความหลากหลายของสินค้าทั้งในแง่ของความหนา ขนาด ส่วนผสมของโลหะ ความแข็ง ที่ปัจจุบันบริษัทมีสินค้าไว้จำหน่ายมากกว่า 3,000 รายการ การให้บริการเก็บสินค้าคงเหลือสำรอง และการบริการที่มีประสิทธิภาพเป็นกลยุทธ์

ในการแข่งขัน ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทก็ได้พิสูจน์แล้วว่า กลยุทธ์ดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถรักษฐานลูกค้าเดิม รวมทั้งขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

ข. ลวดเหล็กและลวดสแตนเลส

ลวดเหล็กและลวดสแตนเลสเป็นผลิตภัณฑ์ที่ถือได้ว่ามีการแข่งขันน้อยที่สุด เนื่องจากฐานลูกค้ามีปริมาณจำกัด ลักษณะการแข่งขันบริษัทจะแข่งขันกับตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากประเทศญี่ปุ่นเท่านั้น โดยยังไม่มีผู้ผลิตในประเทศไทยใดที่สามารถผลิตลวดสแตนเลสและลวดเหล็กได้ตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้าของบริษัทต้องการ เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ผลิตสปริงจะเน้นการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง และได้มาตรฐานจากผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่สามารถจัดส่งสินค้าตามที่ต้องการได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น คุณภาพของสินค้าและความสามารถในการให้บริการ รวมถึงการจัดเก็บสินค้าคงเหลือสำรองและการจัดส่งที่ตรงต่อเวลาจึงเป็นปัจจัยหลักที่บริษัทใช้เป็นกลยุทธ์ในการทำให้อลูกค้าหันมาสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทก็ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ค. อะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วน

สำหรับผลิตภัณฑ์นี้ถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันมากที่สุดในบรรดาผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่บริษัทจัดจำหน่าย ทั้งนี้ เนื่องจากขนาดของตลาดและปริมาณความต้องการบริโภค ประกอบกับมีจำนวนผู้จัดจำหน่ายทั้งรายใหญ่และรายย่อยจำนวนมาก นอกจากนี้ การที่สินค้าประเภทดังกล่าวไม่ได้เป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะเหมือนผลิตภัณฑ์ทองแดงและทองเหลือง ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทมีทั้งประเภทผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Dealers) และผู้ผลิตสินค้าต่างๆ (End Users) ซึ่งปัจจัยด้านราคาถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งในการตัดสินใจ ทำให้การแข่งขันในผลิตภัณฑ์นี้ทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะในช่วงเศรษฐกิจซบเซาซึ่งอุปสงค์น้อยกว่าอุปทานอย่างเห็นได้ชัด

นอกจากบริษัทจะเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าที่ดีกว่าผู้จำหน่ายรายอื่น บริษัทยังมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะซึ่งไม่สามารถผลิตได้ภายในประเทศ อาทิ อะลูมิเนียมพอยล์สำหรับอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จกับการขายผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียม โดยมียอดขายและผลกำไรเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ง. อะลูมิเนียมซีทสำหรับทำวัสดุผนังหลังคา

บริษัทเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียมซีทสำหรับทำวัสดุผนังหลังคาภายใต้เครื่องหมายการค้า “K-Roof” ปัจจุบันได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นมาก โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าที่ต้องการวัสดุคงทนต่อสารเคมี ด้านสนิม และการผุกร่อน วัสดุอะลูมิเนียมมีคุณสมบัติช่วยให้อุณหภูมิใต้หลังคามีความเย็นกว่าวัสดุชนิดอื่นประมาณ 3-12 องศา

จ. บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว

ปัจจุบันบริษัท พรีเมียม เฟล็กซ์อิเบิ้ล แพคเกจจิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ตั้งอยู่ที่จังหวัดเพชรบุรี และเป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัวให้กับหลากหลายอุตสาหกรรม อาทิ อาหาร เวชภัณฑ์ และเครื่องสำอาง เนื่องจากบริษัทย่อยได้เริ่มดำเนินงานแล้วเมื่อเดือนพฤษภาคม ปี 2556 ได้รับคำสั่งซื้อและการสนับสนุนจากลูกค้าปัจจุบันและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี ธุรกิจจึงมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี

ฉ. ท่อทองแดงและอุปกรณ์

ปัจจุบันการจำหน่ายท่อทองแดงมีการแข่งขันรุนแรงเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าผลิตภัณฑ์ Kembla ที่บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวในประเทศไทยจะประสบความสำเร็จด้านการตลาดมาเกือบ 20 ปี ทั้งนี้ บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์ท่อ Kembla โดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศออสเตรเลียซึ่งมีประสบการณ์และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วโลกมายาวนานกว่า 90 ปี ผลิตภัณฑ์ Kembla สร้างความเชื่อมั่นให้ผู้บริโภคได้ดีเสมอเพราะสินค้าทั้งหมดล้วนผลิตจากทองแดงบริสุทธิ์ชั้นหนึ่งเท่านั้น ใช้เทคโนโลยีและกระบวนการผลิตที่เป็นนวัตกรรมใหม่ ทำให้ผู้ใช้สินค้าปราศจากข้อสงสัยในด้านคุณภาพและความเสี่ยงใดๆ ทั้งปวง นอกจากนี้ ท่อทองแดง Kembla ยังได้รับการกำหนดให้เป็นสินค้ามาตรฐานในเกือบทุกโครงการ (Vender List) ดังนั้น Kembla จึงเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมางานระบบโครงการก่อสร้าง

อย่างไรก็ดี เนื่องจากราคาทองแดงในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมามีความผันผวนมากและราคาปรับตัวสูงขึ้น แม้จะมีผู้ใช้สินค้าพยายามลดต้นทุนโดยการใช่วัสดุอื่นๆ ทดแทนหรือยอมรับสินค้าจากกลุ่มผู้นำเข้าท่อทองแดงยี่ห้อต่างๆ จากประเทศจีนและบางประเทศในแถบเอเชียที่มีราคาถูก แต่อาจจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงเกี่ยวกับสิ่งเจือปนในเนื้อทองแดงและความกังวลเกี่ยวกับที่มาของแหล่งผลิต สาเหตุเพราะเครื่องหมายการค้าของผู้ผลิตท่อทองแดงดังกล่าวอาจยังไม่เป็นที่รู้จักและยอมรับในระดับสากลทั่วโลก แต่ด้วยผลิตภัณฑ์ท่อทองแดง Kembla ซึ่งได้พิสูจน์แล้วถึงความเป็นเลิศด้านคุณภาพมาโดยตลอดและราคาสามารถแข่งขันได้ดี ทำให้บริษัทยังคงรักษาและเพิ่มสัดส่วนการตลาดได้อย่างดีเยี่ยม

นอกจากนี้ บริษัทมีแผนในการจัดสัมมนาเพื่อเผยแพร่ข้อมูลทางวิชาการเกี่ยวกับท่อทองแดงและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการส่งเสริมความเข้าใจในด้านคุณภาพของวัตถุดิบและกระบวนการผลิตที่จะสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค รวมถึงความคุ้มค่าในการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ Kembla

ข. ฉนวนยางป้องกันความร้อน

เช่นเดียวกันกับผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียม ในประเทศไทยมีผู้ผลิตฉนวนยางป้องกันความร้อนรายใหญ่ที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดค่อนข้างสูง ทำให้การแข่งขันเป็นไปอย่างรุนแรง ราคาสินค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขัน ปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยสำหรับผลิตภัณฑ์ฉนวนยาง K-Flex ซึ่งบริษัทสามารถเพิ่มสัดส่วนตลาดได้อย่างโดดเด่นโดยได้รับการสนับสนุนอย่างดีจากผู้ผลิตและใช้กลยุทธ์ทางด้านคุณภาพของสินค้าที่มีคุณสมบัติพิเศษอันเป็นผลจากเทคโนโลยีการผลิตขั้นสูงของผู้ผลิต ซึ่งผิวและเนื้อวัสดุ รวมถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ K-Flex มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ทั่วไปอย่างเด่นชัด และด้วยคุณสมบัตินี้จึงทำให้ได้รับการยอมรับจากทั่วโลก การลดความหนาของแผ่นฉนวนยางป้องกันความร้อนลงได้จะช่วยลดต้นทุนของลูกค้าได้อย่างแท้จริง นอกจากนี้ บริษัทยังมีการให้บริการเสริมอื่นๆ เช่น การรับประกอบและติดตั้งท่อส่งลมหรือการขายฉนวนยางป้องกันความร้อนร่วมกับท่อทองแดงและยางรองท่อเพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดซื้อให้กับลูกค้า เป็นต้น

ข. ลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสเตนเลส

เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง นอกเหนือจากการมีคู่แข่งที่เป็นผู้นำเข้า ในปัจจุบันยังมีผู้ผลิตสินค้าภายในประเทศหลายราย และบางรายผลิตสินค้าหลายยี่ห้อ รวมถึงมีการกำหนดราคาขายหลายระดับราคาเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสเตนเลสเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญด้านคุณภาพมาก อีกทั้งยังมียุทธศาสตร์การส่งเสริมและกลุ่มผู้ใช้แพร่หลายในทุกอุตสาหกรรม การที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทนี้จึงถือเป็นโอกาสในการขยายฐานลูกค้าให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

ลวดเชื่อมตราช้าง Kiswel ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายนี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและเป็นที่ยอมรับทั่วโลก ปัจจุบัน Kiswel เป็นที่รู้จักและได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากวงการการเชื่อมในประเทศไทย บริษัทจึงได้มีแผนการตลาดทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงมีการทำกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่องด้วย นอกจากลวดเชื่อมตราช้าง Kiswel แล้ว บริษัทยังนำเสนอทางเลือกอื่นๆ ให้กับลูกค้าทั่วไปซึ่งมีความต้องการลวดเชื่อมที่แตกต่างกัน แต่ยังคงเน้นลวดเชื่อมที่มีคุณภาพดีเยี่ยมและราคาประหยัด โดยบริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดเชื่อมและเครื่องเชื่อมยี่ห้อ K-Weld ซึ่งปัจจุบันผลิตภัณฑ์ลวดเชื่อม K-Weld สามารถเพิ่มสัดส่วนการตลาดอย่างน่าพอใจและได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากทุกภาคอุตสาหกรรมที่ใช้ลวดเชื่อมด้วย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1) การจัดหาผลิตภัณฑ์และแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์

บริษัทมีนโยบายที่จะสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต (Supplier) โดยตรง เนื่องจากคุณภาพของสินค้าและความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตเป็นปัจจัยสำคัญที่บริษัทคำนึงถึงในการคัดเลือกและจัดหาสินค้าเพื่อนำมาจัดจำหน่าย ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าหลักในประเทศไทยให้กับผู้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพทั้งในประเทศและต่างประเทศจำนวนกว่า 10 ราย นอกจากการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าหลักแล้ว บริษัทยังมีการทำงานร่วมกันในด้าน Technical Support ต่างๆ ระหว่างผู้ผลิตและลูกค้าของบริษัทซึ่งจะช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทมีการติดต่อทำธุรกิจกับผู้ผลิตส่วนใหญ่มาเป็นระยะเวลายาวนานส่งผลให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิต ซึ่งจะเป็นการเอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้รับความร่วมมือจากผู้ผลิตสินค้าในการวางแผนการผลิตสินค้าเพื่อลดระยะเวลาในการสั่งซื้อสินค้าหรือการที่ผู้ผลิตบางรายช่วยเก็บรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งานให้ ทำให้บริษัทสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าของบริษัทว่า บริษัทจะสามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ ในการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ผลิตแต่ละรายนั้น บริษัทไม่ได้ทำสัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายกับผู้ผลิตระบุไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อทำธุรกิจกับผู้ผลิตมาเป็นระยะเวลายาวนาน มีความสัมพันธ์ที่ดีและมีความเชื่อถือซึ่งกันและกัน และยิ่งไปกว่านั้น บริษัทยังสามารถพิสูจน์ให้เห็นว่าธุรกิจของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีอำนาจในการต่อรองสูงโดยจะเห็นได้จากการที่บริษัทไม่เคยประสบปัญหาจากการที่ผู้ผลิตไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้ตามสัญญาหรือการที่ผู้ผลิตหันไปติดต่อขายสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทโดยตรง ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัททำหน้าที่เป็นช่องทางในการเพิ่มยอดขายให้กับผู้ผลิตในการรวบรวมยอดสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมและลูกค้ารายย่อยรายอื่นๆ โดยที่ผู้ผลิตไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการทำตลาด รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นจากการติดต่อกับลูกค้าเป็นจำนวนมาก

ปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์หลักแต่ละประเภทจากผู้ผลิตในประเทศต่างๆ ดังนี้

ประเภทของผลิตภัณฑ์	ประเทศที่สั่งซื้อ
ทองแดงและทองเหลืองชนิดแผ่นและม้วน, ท่อทองเหลืองและอุปกรณ์	ประเทศเกาหลี, ประเทศอินเดีย
ลวดเหล็กและลวดสเตนเลส	ประเทศเกาหลี

ประเภทของผลิตภัณฑ์	ประเทศที่สั่งซื้อ
อะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วน	ประเทศจีน
อะลูมิเนียมซีทสำหรับทำวัสดุผนังหลังคา	ประเทศจีน
ท่อทองแดงและอุปกรณ์	ประเทศออสเตรเลีย, ประเทศจีน
ฉนวนยางป้องกันความร้อน	ประเทศมาเลเซีย
ลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสเตนเลส	ประเทศเกาหลี, ประเทศจีน

ในปี 2557 บริษัทมียอดสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งสิ้น 1,174.16 ล้านบาท แบ่งเป็นสัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศและต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 11.34 และร้อยละ 88.66 ตามลำดับ เปลี่ยนแปลงจากสัดส่วนดังกล่าวในปี 2556 ที่มีสัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าในประเทศเท่ากับร้อยละ 31.09 และสัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 68.91 จะเห็นได้ว่า สัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศมีการปรับเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับการสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศ ทั้งนี้ เนื่องจากในปี 2557 บริษัทมีการนำเข้าสินค้าในกลุ่มลวดเชื่อมและอะลูมิเนียมเพิ่มขึ้นมาก ซึ่งสินค้าดังกล่าวไม่สามารถจัดหาได้ภายในประเทศ

ตารางแสดงสัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศ

	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าในประเทศ	600.41	47.26	423.25	31.09	133.19	11.34
ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ	669.93	52.74	938.26	68.91	1,040.97	88.66
รวมทั้งสิ้น	1,270.34	100.00	1,361.51	100.00	1,174.16	100.00

เนื่องจากสินค้าที่บริษัทจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีผู้ผลิตอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้น บริษัทได้กำหนดนโยบายในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า โดยจะพิจารณาจากผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตสินค้าแต่ละชนิด สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงและได้มาตรฐาน นอกจากนี้ บริษัทยังพิจารณาถึงปัจจัยอื่นๆ ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท ได้แก่ การสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทที่มีฐานการผลิตอยู่ในกลุ่มประเทศที่ได้รับการสิทธิพิเศษทางภาษี (AFTA, FTA) เป็นต้น ดังนั้น บริษัทจึงมีการสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภทจากผู้ผลิตจำนวนน้อยราย โดยผู้ผลิตทุกรายที่บริษัทสั่งซื้อสินค้าเป็นผู้ผลิตที่มีคุณภาพอยู่ในอันดับต้นๆ ของโลก นอกจากนี้ การสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากจากผู้ผลิตจะช่วยให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตเพิ่มมากขึ้นทั้งในด้านของเงื่อนไขการผลิตและราคา

ในปี 2557 บริษัทไม่มีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายใหญ่รายใดในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนผู้ผลิตรวม (ราย)	จำนวนผู้ผลิตที่บริษัทมียอดสั่งซื้อสินค้า แต่ละชนิดเกินกว่าร้อยละ 30 (ราย)	
		31 ธ.ค.2556	31 ธ.ค.2557
ทองแดงและทองเหลืองชนิดแผ่นและม้วน, ท่อทองเหลือง และอุปกรณ์	2	2	1
ลวดเหล็กและลวดสแตนเลส	2	2	2
อะลูมิเนียมชนิดแผ่นและม้วน	12	2	1
อะลูมิเนียมซีทสำหรับทำวัสดุบุหลังคา	4	1	2
ท่อทองแดงและอุปกรณ์	5	2	2
ฉนวนยางป้องกันความร้อน	1	1	1
ลวดเชื่อมเหล็กและลวดเชื่อมสแตนเลส	6	1	2

นอกจากความมุ่งมั่นในการพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ผลิตแต่ละรายอย่างต่อเนื่องแล้ว บริษัทยังได้ติดตามข่าวสารและสถานการณ์ของอุตสาหกรรมต่างๆ รวมทั้งพัฒนาการของสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายอย่างใกล้ชิด ไม่จะเป็นการติดตามข้อมูลข่าวสารจากลูกค้าโดยผ่านเจ้าหน้าที่ทางการตลาดของบริษัทหรือการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทสามารถปรับตัวได้ทันกับสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นหากผู้ผลิตสินค้ารายใดเริ่มประสบปัญหาทั้งในด้านการผลิตและสภาพคล่องทางการเงิน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าเพื่อนำมาจัดจำหน่ายและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

นอกจากนี้ บริษัทยังใช้บริการจากบริษัทที่ปรึกษาผู้มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์โลหะประเภทต่างๆ ทั้งในด้านการให้ข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มราคาแร่ ข้อมูลการผลิต และข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับอุตสาหกรรม รวมถึงการแนะนำผู้ผลิตสินค้าจากแหล่งต่างๆ ให้แก่บริษัทอีกด้วย

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์โลหะที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าทั่วไป (Base Metals Commodities) ที่มีราคาผันแปรไปตามราคาซื้อขายในตลาดโลก โดยจะขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของสินแร่แต่ละชนิดทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งทองแดง สังกะสี นิกเกิล และอะลูมิเนียม ซึ่งเป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย โดยหากมีปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลให้ปริมาณความต้องการใช้สินแร่เพิ่มสูงขึ้นหรือปริมาณสินแร่ที่ผลิตได้ในตลาดมีลดน้อยลง ได้แก่ ความต้องการใช้สินแร่ที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากผู้ผลิตในประเทศจีน การนัดหยุดงานของแรงงานในเหมืองแร่หรือภัยธรรมชาติก็อาจจะส่งผลให้ราคาของสินแร่ดังกล่าวสูงขึ้นตามไปด้วย

อย่างไรก็ตาม การที่ผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์โลหะมานานกว่า 20 ปี ทำให้มีความเชี่ยวชาญและสามารถประเมินสถานการณ์ราคาโลหะได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมาผู้บริหารของบริษัทจะติดตามการเคลื่อนไหวของราคาสินค้าแต่ละชนิด รวมทั้งสภาวะของตลาดโลกอย่างใกล้ชิดและจะทำการสั่งจองราคาสินค้าตามปริมาณคำสั่งซื้อที่ได้รับล่วงหน้าจากลูกค้า สำหรับสินค้าที่ต้องเก็บสำรองให้แก่ลูกค้าที่ไม่สามารถส่งคำสั่งซื้อล่วงหน้าได้ บริษัทจะพิจารณาสั่งซื้อตามความเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาเพื่อให้การบริหารต้นทุนการสั่งซื้อของบริษัทเป็นไปอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วลูกค้าของบริษัทจะส่งคำสั่งซื้อล่วงหน้าให้แก่บริษัท

2) นโยบายการสั่งซื้อสินค้า

เนื่องจากบริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายทำให้นโยบายในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภทแตกต่างกันไปตามลักษณะของสินค้า ลักษณะการสั่งซื้อของลูกค้า รวมทั้งข้อกำหนดของผู้ผลิตแต่ละราย ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาในด้านการสั่งซื้อสินค้าแต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทจะทำการประมาณการปริมาณของสินค้าที่บริษัทจะทำการสั่งซื้อในแต่ละครั้งจากคำสั่งซื้อล่วงหน้าและประมาณการที่ได้รับจากลูกค้า บวกกับปริมาณสินค้าที่บริษัทจะทำการเก็บสำรองให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ประกอบด้วย เช่น ระยะเวลาในการผลิตสินค้า ระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า ภาวะการเคลื่อนไหวของราคาสินค้าในตลาดโลก อัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทและผลตอบแทนในการลงทุนของผู้ลงทุน สรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตสินค้า (Supplier) จำนวนน้อยราย

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะสำหรับใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมทั้งวัสดุเพื่อใช้ในการก่อสร้าง บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตสินค้าในแต่ละประเภท ซึ่งในปีที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายใดในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดสั่งซื้อสินค้ารวม ยกเว้นสัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าแต่ละชนิด บริษัทจะมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหลักแต่ละรายคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 30 ดังนั้น อาจถือได้ว่าบริษัทมีความเสี่ยงกรณีที่ผู้ผลิตสินค้าไม่สามารถส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อหรือผู้ผลิตขายสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้าโดยไม่ผ่านบริษัทหรือแต่งตั้งให้ผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเป็นผู้จัดจำหน่ายหลักแทนบริษัท ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลากว่า 20 ปีที่บริษัทดำเนินธุรกิจยังไม่เคยประสบปัญหาดังกล่าวแต่อย่างใด ทั้งนี้ เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละรายต่างก็มีความน่าเชื่อถือและเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วโลก รวมทั้งสินค้าของผู้ผลิตดังกล่าวยังได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO มีระบบควบคุมภายในที่รัดกุม ซึ่งบริษัทได้ทำการศึกษาข้อมูลและนโยบายที่ชัดเจนของผู้ผลิตทุกรายอย่างละเอียดเพื่อป้องกันปัญหาอันอาจเกิดจากความไม่แน่นอนด้านนโยบายของผู้ผลิตบางราย ในกรณีพิเศษดังกล่าวบริษัทมีนโยบายพิจารณาเพิ่มตราสินค้า (Brand) จากผู้ผลิตรายอื่นที่น่าเชื่อถือ โดยสินค้าจะต้องได้มาตรฐานสากลและเป็นที่ยอมรับทั่วโลก

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนการตลาดที่ชัดเจนและความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับผู้ผลิตสินค้า ทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองในการซื้อสินค้ามากขึ้นและส่งผลให้สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทยังสามารถเอื้อประโยชน์ในการทำธุรกิจให้แก่ผู้ผลิตสินค้าได้อีกด้วย เช่น การที่บริษัทมีระบบการเก็บสินค้าสำรองและมีฐานลูกค้าขนาดใหญ่ ทำให้สามารถสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากได้โดยการรวบรวมคำสั่งซื้อจากลูกค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อยที่มีปริมาณการสั่งซื้อไม่ครบตามจำนวนคำสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ผลิตกำหนด ซึ่งวิธีการดังกล่าวจะทำให้ผู้ผลิตสามารถขายสินค้าได้มากขึ้น ในขณะเดียวกันก็จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าให้กับลูกค้าได้ด้วย

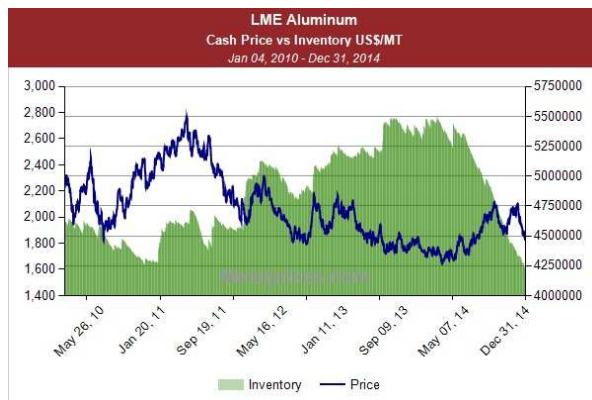
2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนสินค้า

ผลิตภัณฑ์โลหะที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าหลักทั่วไป (Base Metals Commodities) ที่มีราคาผันแปรไปตามราคาซื้อขายในตลาดโลก ซึ่งจะขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของสินแร่แต่ละชนิดทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งทองแดง สังกะสี นิกเกิล และอะลูมิเนียม ซึ่งเป็นสินแร่หรือวัตถุดิบต้นน้ำของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย โดยหากมีปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อปริมาณความต้องการใช้สินแร่เพิ่มสูงขึ้นหรือปริมาณสินแร่ที่ผลิตได้ในตลาดมีลดน้อยลง เช่น ความต้องการใช้สินแร่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากผู้ผลิตในประเทศจีน การนัดหยุดงานของคนงานในเหมืองแร่ การเก็งกำไรของสถาบันนักลงทุน ปัจจัยเหล่านี้ล้วนส่งผลให้ราคาของสินแร่ดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้นมาโดยตลอด ในทางกลับกัน เมื่อเศรษฐกิจโลกประสบปัญหาต่างๆ อาทิเช่น ปัญหาหนี้สินของประเทศในแถบยุโรป ปัญหาภาวะถดถอยของเศรษฐกิจ ความต้องการใช้สินแร่จะลดลงทันที แม้โรง

ถลุงแร่ต่างๆ จะตัดลดกำลังการผลิต แต่สต็อกสินค้าของโลกก็อาจปรับเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ราคาแร่ลดลงอย่างรุนแรง ดังนั้น หากต้นทุนราคาสินค้ามีการปรับตัวสูงขึ้นหรือลดลงอาจส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถปรับราคาสินค้าได้ในอัตราที่เท่ากันกับอัตราการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของต้นทุนราคาวัตถุดิบดังกล่าว ลูกค้านางรายอาจปฏิเสธการรับมอบสินค้าในกรณีที่ราคาปรับตัวลดลงอย่างรุนแรง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่มีความเข้าใจถึงภาวะความผันผวนดังกล่าวดีขึ้นมาก โดยลูกค้าจะยังคงรักษาสัญญาตามข้อตกลงซื้อขายเพื่อมิให้สูญเสียความน่าเชื่อถือเช่นกัน

ภาพแสดงความเคลื่อนไหวของราคาแร่ ปี 2553-2557 (ปี 2010-2014)

อะลูมิเนียม (Aluminium)



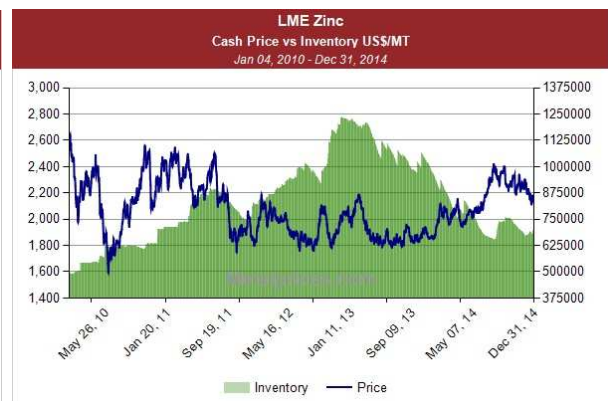
Copper (ทองแดง)



นิกเกิล (Nickel)



สังกะสี (Zinc)



ที่มา: www.metalprices.com

ในปี 2557 ราคาแร่แม้จะมีความผันผวนในทิศทางที่ปรับลดลง แต่ราคาเคลื่อนไหวอยู่ในกรอบแคบๆ และมีเสถียรภาพมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา ประกอบกับปัจจุบันบริษัทมีระบบการบริหารจัดการคำสั่งซื้อที่ดี สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อสั่งซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพจึงไม่เน้นการใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อลดความไม่แน่นอนของกระแสเงินสดในอนาคตที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า

3) ความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องและความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องเกิดจากความเป็นไปได้ที่ลูกค้าอาจจะไม่สามารถจ่ายชำระหนี้ให้แก่บริษัทได้ภายในกำหนดเวลาโดยปกติของการค้า เพื่อจัดการความเสี่ยงนี้บริษัทได้ประเมินความสามารถทางการเงินของลูกค้าเป็นระยะๆ ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อหมายถึงความเสี่ยงที่คู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาได้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายทางการเงินแก่บริษัท ผู้บริหารของบริษัทเชื่อว่าบริษัทไม่มีความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญ เนื่องจากบริษัทได้มีการจัดตั้งหน่วยงานควบคุมสินเชื่อเพื่อทำการพิจารณาค่าขอสินเชื่อให้แก่ลูกค้า วิเคราะห์ความเสี่ยง ประเมินคุณภาพหนี้ รวมถึงการหาแนวทางปรับปรุงแก้ไขและการติดตามการชำระหนี้ของลูกค้าอย่างใกล้ชิด ผลจากการจัดตั้งหน่วยงานดังกล่าวบริษัทสามารถควบคุมและรักษาระดับอัตราหมุนเวียนจำนวนวันในการเก็บหนี้และสามารถลดปริมาณหนี้ที่มีอายุเกินกำหนดได้ดี นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการที่ปรึกษาทางกฎหมายเพื่อให้คำแนะนำ วิเคราะห์สถานการณ์การติดตามหนี้ กำหนดแนวการบริหารจัดการหนี้ รวมถึงกรณีที่ต้องดำเนินการทางกฎหมายกับลูกหนี้ที่มีปัญหา

4) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าและหนี้สินภายใต้สัญญาทรัสต์รีซีพ (Trust Receipts) ที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ซึ่งก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าส่วนหนึ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับลูกหนี้การค้า เจ้าหนี้การค้า และหนี้สินภายใต้สัญญาทรัสต์รีซีพ (Trust Receipts) ที่ไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมไว้ สำหรับการเก็บสินค้าสำรองเพื่อลูกค้า บริษัทจะพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมมูลค่าสินค้าสำรองตามการขายและภาวะตลาด โดยผู้บริหารของบริษัทจะมีการติดตามดูแลสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า โดยบริษัทมีหนี้สินทางการเงินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศที่สำคัญจำนวน 12.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 0.05 ล้านเหรียญยูโร

5) ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดในอนาคต ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัท ฝ่ายบริหารของบริษัทเชื่อว่าบริษัทไม่มีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่เป็นสาระสำคัญ เนื่องจากเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินของบริษัทมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวตามอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด และเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินของบริษัทมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด

6) ความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องจากนโยบายการเก็บสินค้าคงเหลือ

เนื่องจากลักษณะการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทเป็นการซื้อสินค้าเพื่อนำมาจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้า (Trading Business) โดยมีสินค้าหลากหลายประเภทไว้พร้อมให้บริการตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการให้บริการเก็บสินค้าสำรองสำหรับลูกค้า ประกอบกับการที่สินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจัดจำหน่ายในปัจจุบันมี Lead Time ที่ค่อนข้าง

นานประมาณ 45-90 วัน บริษัทจึงมีความจำเป็นที่จะต้องเก็บสินค้าคงเหลือไว้ให้เพียงพอที่จะสามารถทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่า บริษัทจะสามารถส่งมอบสินค้าได้ทันตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทที่มีเหนือคู่แข่ง

จากเหตุผลดังกล่าวอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการมีสินค้าคงเหลือเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะก่อให้เกิดภาระกับบริษัททั้งในด้านค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าและสภาพคล่อง ซึ่งภาระในการจัดเก็บและบริหารสินค้าคงเหลือดังกล่าวจะแปรผันไปตามยอดขายสินค้าที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น หากยอดขายของบริษัทมีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญและต่อเนื่อง บริษัทจะต้องจัดหาเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อนำมาใช้ในการประกอบธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้า (Supplier) ทำให้ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากผู้ผลิตสินค้าในการเก็บรักษาสินค้าบางส่วนที่ยังไม่ถึงกำหนดส่งมอบให้แก่ลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังได้ในระดับหนึ่ง

นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์ในการบริหารสินค้าคงเหลือของบริษัทและการมีฐานลูกค้าจำนวนมากและหลากหลาย ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการและจัดจำหน่ายสินค้าที่บริษัทเก็บไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ แม้จะมีภาวะราคาแร่ที่ผันผวนเนื่องจากสินค้าคงเหลือดังกล่าวจำเป็นต้องคงความสามารถในการแข่งขันด้านราคาขายด้วยเช่นกัน ยิ่งไปกว่านั้น เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวอีกทางหนึ่ง บริษัทยังมีนโยบายในการเก็บรักษาสินค้าในรูปแบบที่จะช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นในการแปรรูปสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น บริษัทมีนโยบายที่จะเก็บผลิตภัณฑ์ทองแดงและทองเหลืองชนิดมันวาวให้มีหน้ากว้างมากที่สุดเพื่อที่จะสามารถตัดซอยให้มีขนาดที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าหรือการใช้ฐานข้อมูลในการวิเคราะห์ขนาดหน้ากว้างที่แน่นอน ซึ่งควรสั่งซื้อและจัดเก็บเพื่อรองรับความต้องการได้อย่างรวดเร็วและประหยัดค่าใช้จ่ายตัดซอย อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจที่หลีกเลี่ยงจากการตัดซอย บริษัทสามารถขายคืนให้กับผู้ผลิตเพื่อนำไปหลอมรีดกลับมาเป็นสินค้าใหม่ได้

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา แม้บริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาจากการขายสินค้าไม่ได้หรือการมีสินค้าคงเหลือค้างเป็นจำนวนมาก (Dead Stock) จนก่อให้เกิดภาระเกินกว่าที่บริษัทจะบริหารจัดการได้แต่อย่างใด เพื่อป้องกันปัญหาการเกิดเหตุการณ์ลูกค้าของบริษัทได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจโลกทั้งในด้านปริมาณความต้องการและราคาวัตถุดิบที่มีความผันผวนแบบฉับพลันและรุนแรง บริษัทจึงมีการควบคุมการระบายสินค้าให้เป็นไปตามเป้าหมาย โดยเริ่มจากการกำหนดการรับเข้าสินค้า กำหนดตำแหน่งจัดเก็บที่สามารถควบคุมระยะเวลาการจัดเก็บ กำหนดตารางการขนส่งสินค้าของลูกค้าแต่ละราย ลดปริมาณการเก็บสินค้าสำรองกรณีลูกค้าไม่สามารถกำหนดแผนการใช้วัตถุดิบที่แน่นอนให้แก่บริษัท

7) ความเสี่ยงจากการมีคู่แข่งซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหม่

สำหรับธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัตถุดิบอุตสาหกรรมและวัสดุเพื่อใช้ในการก่อสร้างให้กับผู้ประกอบการชั้นนำในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้า อุตสาหกรรมผลิตสปริง อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งผู้รับเหมางานระบบสำหรับโครงการก่อสร้าง ถือเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ไม่มีความจำเป็นในการลงทุนด้านอุปกรณ์เครื่องจักรมากนักจึงมีโอกาสที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาประกอบธุรกิจประเภทนี้ได้ ผลกระทบที่ตามมาคือการแข่งขันด้านราคาที่จะทวีความรุนแรงมากขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงได้กำหนดแนวทางการทำงานโดยเน้นให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและให้สอดคล้องกับนโยบายบริษัท เพื่อแสดงความมุ่งมั่นสู่ความเป็นผู้นำในธุรกิจกระจายสินค้าและเพื่อตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าอย่างต่อเนื่องด้วยการพัฒนาความเป็นเลิศด้านผลิตภัณฑ์ บริการ ทีมงาน เทคโนโลยี ระบบการทำงาน ทำให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจในการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทได้นำระบบข้อมูลสารสนเทศมาพัฒนาเป็นโปรแกรมการทำงานในทุกส่วนงานขององค์กร

โดยเฉพาะส่วนงานขาย ทั้งนี้ เพื่อลดขั้นตอนและข้อจำกัดในการทำงานและเพื่อความรวดเร็วแม่นยำในการเข้าถึงข้อมูลด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังมีการนำเสนอกลุ่มผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นเพื่อให้เป็น One Stop Services รวมถึงการเพิ่มความหลากหลายของแต่ละผลิตภัณฑ์และกำลังพัฒนาบริการใหม่ๆ พร้อมกับการสร้างมูลค่าเพิ่มต่างๆ ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพื่อการเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

1) ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 25

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ กลุ่มตระกูลแทนไกรศร ประกอบด้วย นางกนกกร แทนไกรศร, น.ส.อภันตรี แทนไกรศร, นางวรกานต์ แทนไกรศร, นายทวีเกียรติ แทนไกรศร และกลุ่มตระกูลพรพิไลลักษณ์ ประกอบด้วย นายชำนาญ พรพิไลลักษณ์, นางอัญชลี พรพิไลลักษณ์, นางเตือนใจ พรพิไลลักษณ์ ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 57,914,800 หุ้น และ 52,075,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.20 และ 32.55 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท (ตามลำดับ) รวมทั้งนางกนกกร แทนไกรศร และนายชำนาญ พรพิไลลักษณ์ ยังดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามและเป็นผู้บริหารของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ดี โครงการสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร และคณะผู้บริหาร โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละชุดไว้อย่างชัดเจน อีกทั้งองค์ประกอบของคณะกรรมการตรวจสอบยังประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่านที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจและความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับงบการเงินและรายงานทางการเงินต่างๆ จึงมีส่วนช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีระบบ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายเกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยจะทำการพิจารณาเปรียบเทียบกับบุคคลภายนอกอื่นก่อนและนำรายการต่างๆ เข้าสู่การพิจารณาของคณะกรรมการตรวจสอบทุกกรณีก่อนที่จะนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติในขั้นต่อไป



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ทรัพย์สินที่สำคัญที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยมีดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	วงเงินจำนอง (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค.2557
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน				
1.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน คลังสินค้าศาลายา 1	PPM เป็นเจ้าของ	จดจำนองค้ำประกันวงเงิน LC/TR	20.35 ¹⁾	5.11
1.2 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน คลังสินค้าศาลายา 2	PPM เป็นเจ้าของ	จดจำนองค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ	30 ²⁾	3.39
1.3 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน คลังสินค้าชลบุรี	PPM เป็นเจ้าของ	-	-	20.20
1.4 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว	PFP เป็นเจ้าของ	-	-	10.47
1.5 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน ศูนย์การค้าเดอะ ศาลายา มอลล์	เช่า	-	-	64.01
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร				
2.1 อาคารสำนักงานและส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานทั้ง 2 หลัง	เช่า	-	-	8.45
2.2 อาคารคลังสินค้า 1 และส่วนปรับปรุงอาคาร – ศาลายา	PPM เป็นเจ้าของ	จดจำนองค้ำประกันวงเงิน LC/TR	20.35 ¹⁾	5.70
2.3 อาคารคลังสินค้า 2 และส่วนปรับปรุงอาคาร – ศาลายา	PPM เป็นเจ้าของ	จดจำนองค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ	30 ²⁾	10.52
2.4 อาคารคลังสินค้า – ชลบุรี	PPM เป็นเจ้าของ	-	-	15.67
2.5 โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว	PFP เป็นเจ้าของ	-	-	20.43
2.6 อาคารคลังสินค้า – พระประแดง	เช่า	-	-	-



ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	วงเงินจำนอง (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค.2557
3. ยานพาหนะ				
3.1 ยานพาหนะ	PPM เป็นเจ้าของ	-	-	8.55
3.2 ยานพาหนะ	PFP เป็นเจ้าของ	-	-	0.42
4. เครื่องจักรและอุปกรณ์				
4.1 เครื่องมือเครื่องใช้ประจำคลังสินค้า	PPM เป็นเจ้าของ	-	-	8.78
4.2 เครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับผลิตบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว	PFP เป็นเจ้าของ	-	-	17.76

หมายเหตุ : ¹⁾ วงเงิน LC/TR จำนวน 350 ล้านบาท ใช้ทรัพย์สินหมายเลข 1.1 และ 2.2 เป็นหลักประกันร่วมกัน

²⁾ วงเงินสินเชื่อ จำนวน 30 ล้านบาท ใช้ทรัพย์สินหมายเลข 1.2 และ 2.3 เป็นหลักประกันร่วมกัน



ตารางสรุปสัญญาการเช่าทรัพย์สินของบริษัท

ทรัพย์สิน	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่/ขนาด	ค่าเช่า	ระยะเวลาการเช่า		เงื่อนไขการต่ออายุสัญญา
				เริ่มต้น	สิ้นสุด	
1. อาคารสำนักงาน	229 ถนนราชสีมา แขวงดุสิต เขตดุสิต กทม.	อาคาร 3 ชั้น 650 ตร.ม.	87,900 บาท/เดือน	1 ส.ค.2557	31 ก.ค.2560	หากมีความประสงค์จะเช่าต่อให้ทำสัญญาเมื่อครบกำหนด
2. อาคารสำนักงาน	205/1 ถนนราชสีมา แขวงดุสิต เขตดุสิต กทม.	อาคาร 3 ชั้น 627.92 ตร.ม.	ปีที่ 1-5 ค่าเช่า 8,000 บาท/เดือน ปีที่ 6-10 ค่าเช่า 9,200 บาท/เดือน ปีที่ 11-15 ค่าเช่า 10,580 บาท/เดือน	1 ก.ค.2548	30 มิ.ย.2563	อายุสัญญาเช่า 15 ปี โดยชำระค่าธรรมเนียมการเช่าเป็นเงิน 4,000,000 บาท ในวันทำสัญญา และชำระค่าเช่าตามบัญชีอัตราค่าเช่า
3. คลังสินค้า พระประแดง	4/11 หมู่ 5 ซ.บุญถนอม ถ.มหาวงษ์ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ	1,368 ตร.ม.	54,720 บาท/เดือน	1 ม.ค.2554	31 ธ.ค.2554	อายุสัญญาเช่า 1 ปี เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงแล้วหากไม่มีการบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร อายุการเช่าจะถูกต่อไปอีกคราวละ 3 เดือน
4. ศูนย์การค้า	88/8 หมู่ที่ 5 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	อาคาร 1 ชั้น 1 หลัง อาคาร 2 ชั้น 2 หลัง อาคาร 3 ชั้น 1 หลัง พื้นที่รวม 7,553.88 ตร.ม.	ปีที่ 1-6 ค่าเช่า 35,000 บาท/เดือน ปีที่ 7-12 ค่าเช่า 49,000 บาท/เดือน ปีที่ 13-17 ค่าเช่า 83,500 บาท/เดือน ปีที่ 18-22 ค่าเช่า 155,000 บาท/เดือน ปีที่ 23-25 ค่าเช่า 310,000 บาท/เดือน	1 มี.ค.2557	28 ก.พ.2582	อายุสัญญาเช่า 25 ปี แบ่งออกเป็น 5 ระยะ (6 ปี, 6 ปี, 5 ปี, 5 ปี และ 3 ปี) โดยเริ่มนับอายุสัญญาเช่าตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2582

ลูกหนี้การค้า

ระยะเวลาค้างชำระ	31 ธ.ค.2555		31 ธ.ค.2556		31 ธ.ค.2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	168.93	63.67	179.05	69.73	144.34	63.92
เกินกำหนด :						
- น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 เดือน	82.21	30.98	64.90	25.27	70.35	31.15
- มากกว่า 3 เดือน ถึง 6 เดือน	0.60	0.23	2.05	0.80	2.62	1.16
- มากกว่า 6 เดือน ถึง 12 เดือน	4.82	1.82	1.38	0.54	1.31	0.58
- มากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	8.78	3.31	9.40	3.66	7.20	3.19
รวม	265.34	100.00	256.78	100.00	225.82	100.00
หัก ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ	(8.69)		(7.93)		(7.32)	
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	256.65		248.85		218.50	

นโยบายการให้เครดิต

บริษัทมีนโยบายในการให้เครดิตกับลูกค้าประมาณ 30-120 วัน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์และสถานะของลูกค้า โดยผู้บริหารในสายงานการขายและสายการอนุมัติสินเชื่อจะร่วมกันเป็นผู้พิจารณากำหนดวงเงินเครดิตในการซื้อสินค้าของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งหลักเกณฑ์ในการพิจารณากำหนดวงเงินเครดิตเริ่มแรกประกอบด้วย

- 1) ยอดสั่งซื้อของลูกค้า
- 2) ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า โดยพิจารณาจากงบการเงินของลูกค้า การสอบถามจากสถาบันการเงิน การสอบถามจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ และการเยี่ยมชมกิจการของลูกค้า

นอกจากนี้ ฝ่ายอนุมัติสินเชื่อและฝ่ายขายจะร่วมกันประเมินและทบทวนสถานะของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยพิจารณาจากประวัติการสั่งซื้อสินค้าและการชำระเงิน ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการลูกหนี้การค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทพิจารณาตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญตามจำนวนหนี้ที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้ โดยประมาณจากประสบการณ์ในการเก็บหนี้และวิเคราะห์ฐานะลูกหนี้แต่ละรายตามความเห็นของฝ่ายบริหาร อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินการตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมมากยิ่งขึ้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญในงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 โดยบริษัทจะตั้งสำรองเต็มจำนวนสำหรับยอดหนี้ที่ไม่มีการเคลื่อนไหวและค้างชำระเกิน 360 วัน และในกรณีที่หนี้ที่ไม่เคลื่อนไหวและค้างชำระเกิน 240 วัน แต่ไม่เกิน 360 วัน ฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดจะร่วมกันพิจารณาโดยแบ่งเป็น 2 กรณี คือ จะตั้งสำรอง

เต็มจำนวนสำหรับยอดหนี้ที่พิจารณาแล้วเห็นว่ามิแนวนั้นจะเรียกเก็บหนี้ไม่ได้และจะตั้งสำรองครึ่งหนึ่งสำหรับยอดหนี้ที่พิจารณาแล้วเห็นว่ายังมีแนวนั้นที่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้อีก

ณ สิ้นปี 2557 บริษัทมีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้วรวมทั้งสิ้น 7.32 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.24 ของลูกหนี้การค้ารวม ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาตัดหนี้สูญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประมวลบัญชีการ

นโยบายการจัดการสินค้าคงเหลือ

ด้วยประสบการณ์ที่ยาวนานในการดำเนินธุรกิจและการมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิต รวมถึงการนำระบบ WMS (Warehouse Management System) มาบริหารจัดการสินค้าคงคลังและการควบคุมอัตราหมุนเวียนของสินค้าให้สอดคล้องกับปริมาณการขาย ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการสินค้าคงเหลือเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทจะติดตามความเคลื่อนไหวของสถานะตลาดและราคาของสินค้าแต่ละชนิดอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง เพื่อใช้ในการพิจารณาสั่งซื้อสินค้าให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า ซึ่งวิธีดังกล่าวจะทำให้บริษัทสามารถบริหารต้นทุนการสั่งซื้อสินค้าไม่ให้เกิดความผันผวนมากอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังมีข้อตกลงกับผู้ผลิตบางรายในการเก็บสินค้าที่ผลิตเสร็จบางส่วนไว้ที่ผู้ผลิตเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขนส่งให้ทันต่อความต้องการและช่วยประหยัดพื้นที่และค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าของบริษัท

บริษัทยังให้บริการจัดเก็บสินค้าสำรองไว้ให้แก่ลูกค้าประมาณร้อยละ 10 ของปริมาณการยอดสั่งซื้อรวม บริการพิเศษดังกล่าวส่งผลให้บริษัทมีสินค้าคงเหลือเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทเห็นว่าการให้บริการดังกล่าวแก่ลูกค้าจะช่วยลดปริมาณ Stock วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและส่งผลให้ต้นทุนการผลิตของลูกค้าลดลง ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันอย่างหนึ่งของบริษัท นอกจากนี้ การเก็บสินค้าสำรองดังกล่าวยังเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้ากรณีที่ลูกค้ามีความจำเป็นต้องใช้วัตถุดิบเป็นการเร่งด่วน ซึ่งเป็นการสร้างความได้เปรียบให้แก่บริษัทเพิ่มขึ้นอีกด้วย

ปัจจุบันบริษัทมีคลังสินค้า 3 แห่งที่ใช้ในการเก็บสินค้าที่มีลักษณะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับโครงสร้างของคลังสินค้าแต่ละแห่ง รวมถึงความเสี่ยงต่ออุทกภัยด้วย ปัจจุบันสินค้าที่จัดเก็บบริษัทจะพิจารณาจากสถานที่และฐานของลูกค้าส่วนใหญ่ในแต่ละกลุ่มที่รองรับสินค้าแต่ละประเภท ทั้งนี้ เพื่อความรวดเร็วและประหยัดค่าขนส่ง โดยรายละเอียดของคลังสินค้านี้สามารถสรุปได้ดังนี้

สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	ประเภทสินค้า
4/11 ม.5 ซ.บุญถนอม ถ.มหาวิทยาลัย อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ	1,368 ตร.ม.	สแตนเลสชนิดแผ่นและม้วน, ลวดเหล็ก, ลวดเชื่อม และฉนวนยาง
13/7 ม.3 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	2,514 ตร.ม.	สินค้าทุกประเภท
17/9-10 ม.3 ต.หนองข้างคอก อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี 20000	8,284 ตร.ม.	ลวดเชื่อม, โลหะแผ่นและม้วนทุกประเภท



บริษัทได้ทำประกันภัยคุ้มครองความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับคลังสินค้าและสินค้าคงเหลือทั้งหมดของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้รับประกัน	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ศรีอยุธยา เจนเนอรัล ประกันภัย จำกัด (มหาชน)		
ระยะเวลาความคุ้มครอง	31 ธันวาคม 2557 – 31 ธันวาคม 2558		
ทุนประกัน	สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน)	43,000,000	บาท
	เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง ตรึงตรา	13,000,000	บาท
	เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ		
	เครื่องจักร เครื่องมือ เครื่องใช้ แม่พิมพ์	8,000,000	บาท
	อะไหล่ ระบบไฟฟ้า และอุปกรณ์ส่วนควบ		
	รถ Forklifts รถกระเช้า เครน		
	สต็อกสินค้า	502,000,000	บาท
	การสูญเสียรายได้จากธุรกิจหยุดชะงัก	160,000,000	บาท
	รวมทั้งสิ้น	726,000,000	บาท
ประเภทของความเสียหายที่รับประกัน	ความเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risk)		

สำหรับบริษัท พรีเมียม เฟล็กซ์เบิ้ล แพคเกจจิ้ง จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ทำประกันภัยคุ้มครองความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับคลังสินค้าและสินค้าคงเหลือทั้งหมดของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้รับประกัน	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ศรีอยุธยา เจนเนอรัล ประกันภัย จำกัด (มหาชน)		
ระยะเวลาความคุ้มครอง	31 ธันวาคม 2557 – 31 ธันวาคม 2558		
ทุนประกัน	สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน)	25,000,000	บาท
	เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง ตรึงตรา	5,000,000	บาท
	เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ		
	เครื่องจักร เครื่องมือ เครื่องใช้ แม่พิมพ์	18,000,000	บาท
	อะไหล่ ระบบไฟฟ้า และอุปกรณ์ส่วนควบ		
	รถ Forklifts รถกระเช้า เครน		
	สต็อกสินค้า	12,000,000	บาท
	การสูญเสียรายได้จากธุรกิจหยุดชะงัก	10,000,000	บาท
	รวมทั้งสิ้น	70,000,000	บาท
ประเภทของความเสียหายที่รับประกัน	ความเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risk)		

สินค้าคงเหลือของบริษัทจะถูกจัดเก็บแยกตามประเภทและลักษณะของผลิตภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะถูกจัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าสาขาสายเพื่อรอส่งมอบให้แก่ลูกค้า ในขณะที่สินค้าที่มีน้ำหนักมาก เช่น ลวดเหล็ก สเตนเลสชนิดแผ่นและม้วนจะถูกเก็บไว้ที่คลังสินค้าพระประแดง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีสินค้าบางส่วนที่ฝากเก็บไว้ที่ผู้ผลิตของบริษัทหรือโรงงานตัดซอยเพื่อการแปรรูปต่อไป โดยในการควบคุมดูแลสินค้าคงเหลือทั้งหมดบริษัทใช้ระบบคอมพิวเตอร์ช่วยในการจัดการ โดยระบบดังกล่าวจะสามารถแสดงจำนวนสินค้าที่เก็บอยู่ในแต่ละที่ตั้งกล่าวข้างต้น ซึ่งบริษัทจะสามารถตรวจสอบกระขยอดจำนวนสินค้าที่บันทึกในระบบกับรายงานจำนวนสินค้าที่คลังสินค้าแต่ละแห่งจัดเก็บและส่งให้กับบริษัท ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทยังมีการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทเข้าไปทำการสุ่มตรวจนับสินค้าอย่างสม่ำเสมอไม่ว่าจะเป็นที่คลังสินค้าพระประแดงและคลังสินค้าของผู้ผลิต ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถควบคุมดูแลระบบการจัดการสินค้าคงเหลือได้เป็นอย่างดีและยังไม่เคยประสบปัญหาในการจัดการสินค้าดังกล่าวแต่อย่างใด

มูลค่าสินค้าคงเหลือของบริษัทที่ถูกเก็บอยู่ตามสถานที่ต่างๆ ณ สิ้นปี 2555-2557 สามารถจำแนกได้ดังนี้

สถานที่	31 ธันวาคม 2555		31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. สำนักงานใหญ่	-	-	-	-	0.06	0.01
2. คลังสินค้าสาขาสาย	194.50	37.17	228.23	41.85	300.28	51.46
3. คลังสินค้าพระประแดง	100.28	19.17	100.22	18.38	101.62	17.41
4. คลังสินค้าชลบุรี	77.46	14.80	89.25	16.36	82.44	14.13
5. บริษัท สยามพวงซามเมทิล จำกัด	50.89	9.73	1.13	0.21	-	-
6. บริษัทรับตัดซอยต่างๆ	24.59	4.70	40.80	7.48	42.82	7.34
7. บริษัท พรีเมียม เฟล็กซ์เบิ้ล แพคเกจจิ้ง จำกัด	-	-	8.95	1.64	14.30	2.45
สินค้าระหว่างทาง	75.48	14.43	76.80	14.08	42.06	7.21
รวมทั้งสิ้น	523.20	100.00	545.38	100.00	583.58	100.00



เครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์

ที่	เครื่องหมาย/ลิขสิทธิ์	ชื่อเจ้าของ	ลักษณะสำคัญ/ประเภทสินค้าหรือบริการ	เลขทะเบียน/ ประเทศที่จดทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
1	<i>ARMDUCT</i>	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ท่อลมที่ไม่ได้ทำด้วยโลหะ	ค203810 ประเทศไทย	10 ปี
2	<i>ARMCOAT</i>	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	สีที่เป็นฉนวน	ค203811 ประเทศไทย	10 ปี
3	<i>ARMSEAL</i>	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	เทปกาวที่ใช้เป็นฉนวน	ค203812 ประเทศไทย	10 ปี
4	<i>AR TAPE</i>	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	เทปกาวฉนวนที่ไม่ใช้ในสำนักงานในทางการแพทย์ หรือในครัวเรือน	ค206037 ประเทศไทย	10 ปี
5		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	หัวกระดาษเอกสาร	ค203827 ประเทศไทย	10 ปี
6	ARMSEAL	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	กาวยางใช้ในอุตสาหกรรม	ค281724 ประเทศไทย	10 ปี
7	ARMTAPE	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	แถบยางที่มีเทปกาวใช้เป็นฉนวน	ค281725 ประเทศไทย	10 ปี
8	ARMACOAT	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	สีน้ำอะคริลิกใช้ในอุตสาหกรรม	ค296748 ประเทศไทย	10 ปี
9	ARMDUCT	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ท่อส่งลมที่ทำด้วยโลหะ	ค287670 ประเทศไทย	10 ปี

ที่	เครื่องหมาย/ลิขสิทธิ์	ชื่อเจ้าของ	ลักษณะสำคัญ/ประเภทสินค้าหรือบริการ	เลขทะเบียน/ ประเทศที่จดทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
10	ARMCOAT	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	สีน้ำอะคริลิกใช้ในอุตสาหกรรม	ค296749 ประเทศไทย	10 ปี
11	ARMADUCT	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ท่อส่งลมที่ทำด้วยโลหะ	ค287671 ประเทศไทย	10 ปี
12	ARMASEAL	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	กาวยางใช้ในอุตสาหกรรม	ค281726 ประเทศไทย	10 ปี
13	ARMATAPE	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	แถบยางที่มีเทปกาวใช้เป็นฉนวน	ค281727 ประเทศไทย	10 ปี
14		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ลวดเชื่อมทำด้วยโลหะ ลวดเชื่อมทำด้วยโลหะ ใช้ในการบัดกรี ลวดโลหะใช้เชื่อมและบัดกรี	ค281745 ประเทศไทย	10 ปี
15		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ข้อต่อทองแดง	ค291798 ประเทศไทย	10 ปี
16	ARMCOAT	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	สีน้ำอะคริลิกใช้ในอุตสาหกรรม	ค296107 ประเทศไทย	10 ปี
17	ARMACOAT	บมจ.พรพรหมเมืงทอล	สีน้ำอะคริลิกใช้ในอุตสาหกรรม	ค296108 ประเทศไทย	10 ปี
18		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ท่อน้ำทำจากทองแดง ข้อต่อทำจากทองแดง	ค313985 ประเทศไทย	10 ปี

ที่	เครื่องหมาย/ลิขสิทธิ์	ชื่อเจ้าของ	ลักษณะสำคัญ/ประเภทสินค้าหรือบริการ	เลขทะเบียน/ ประเทศที่จดทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
19		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ท่อน้ำทำจากทองแดง ข้อต่อทำจากทองแดง	ค313986 ประเทศไทย	10 ปี
20		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ท่อน้ำทำจากทองแดง ข้อต่อทำจากทองแดง	ค313987 ประเทศไทย	10 ปี
21		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ฉนวนยางใช้รองหรือหุ้มท่อน้ำ ฉนวนทำจากโฟม พียู ใช้หุ้มท่อตรงจุดติดตั้งสำหรับแขวนหรือค้ำท่อ	ค355846 ประเทศไทย	10 ปี
22		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	อะลูมิเนียมแผ่นใช้เป็นโครงสร้างอาคารและหลังคาอาคาร	ค369035 ประเทศไทย	10 ปี
23		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ลวดเชื่อมทำด้วยโลหะใช้เชื่อมเหล็ก ลวดเชื่อมทำด้วยโลหะใช้เชื่อมสแตนเลส	ค372769 ประเทศไทย	10 ปี
24		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	บริการอาหารและเครื่องดื่ม บริการภัตตาคาร บริการโรงแรม บริการรีสอร์ท บริการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	บ64874 ประเทศไทย	10 ปี
25		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	บริการอาหารและเครื่องดื่ม บริการภัตตาคาร บริการโรงแรม บริการรีสอร์ท บริการอพาร์ทเมนท์	บ64870 ประเทศไทย	10 ปี
26		บมจ.พรพรหมเมืงทอล	ให้เช่าพื้นที่ในศูนย์การค้าและศูนย์แสดงสินค้า	บ64871 ประเทศไทย	10 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมของธุรกิจนั้นๆ สำหรับนโยบายการบริหารจะให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมแต่ละบริษัทประกอบธุรกิจให้มีกำไรด้วยความสามารถในการประกอบธุรกิจของบริษัทนั้นๆ ภายใต้กรอบนโยบายจากบริษัทแม่

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 แห่ง คือ

- 1) บริษัท พรีเมี่ยม เฟล็กซิเบิ้ล แพคเกจจิ้ง จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว โดยบริษัท ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.00 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 29,700,000 บาท
- 2) บริษัท โซลาร์ ฟิฟตี้เอ็ม จำกัด ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายและให้บริการออกแบบ จัดหา และติดตั้งอุปกรณ์ผลิต กระแสไฟฟ้าโดยใช้พลังงานทางเลือกอื่นที่นอกเหนือจากพลังงานสิ้นเปลือง โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.96 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 9,996,000 บาท

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทอาจมีการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจจึงอาจมีการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม ขึ้นเพื่อเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ซึ่งบริษัทมีนโยบายจะส่งกรรมการบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าวเพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและเอื้อต่อการดำเนิน ธุรกิจของกลุ่ม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท พรพรหมเม็ททอล จำกัด (มหาชน) มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด (31 ธันวาคม 2557) จำนวน 1 คดี โดยมีรายละเอียดดังนี้

คู่ความ	บริษัท แสตนด์การ์ด เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด
วันเริ่มคดี	24 ธันวาคม 2557
ผู้พิจารณาคดี	ศาลแพ่ง
มูลคดี	สัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง
ความคืบหน้าของคดี	คดีอยู่ระหว่างรอนัดชี้สองสถาน
ผลการพิจารณาคดี	ยังไม่มี

จำนวนความเสียหายที่อาจเกิดแก่บริษัทจากผลของคดีฟ้องร้องนั้นขึ้นอยู่กับผลการพิจารณาของศาล หากศาลฟังว่าทางบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญา บริษัทต้องรับผิดชอบในค่าจ้างในส่วนที่คงค้างตามสัญญาจ้างเหมาที่ตกลงกันไว้ แต่หากศาลฟังว่าบริษัท แสตนด์การ์ด เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด เป็นฝ่ายผิดสัญญาก็ต้องรับผิดชอบในส่วนที่บริษัทได้ฟ้องแย้งด้วยเช่นกัน

นอกเหนือจากคดีความดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยมีคดีที่อยู่ในกระบวนการพิจารณาของศาลอีก 2 คดี ซึ่งเป็นคดีที่เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทและบริษัทย่อย แต่มิได้ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ รวมทั้งไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

1) ข้อมูลบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรพรหมเมทัลคอล จำกัด (มหาชน) PORN PROM METAL PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	PPM
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000567
Home Page	:	www.ppm.co.th
ประเภทธุรกิจ	:	จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบอุตสาหกรรมและวัสดุเพื่อใช้ในการก่อสร้าง

ที่ตั้งสำนักงาน

สำนักงานใหญ่	:	229 ถนนนครราชสีมา แขวงดุสิต เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร 10300 โทรศัพท์ 0-2628-6100 (อัตโนมัติ) โทรสาร 0-2281-0735, 0-2628-8591
--------------	---	---

ที่ตั้งคลังสินค้า

คลังสินค้า (ศาลายา)	:	13/7 หมู่ 3 ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม 73170 โทรศัพท์ 034-246-179 โทรสาร 034-246-076
คลังสินค้า (สินโลหะไทย)	:	4/11 หมู่ 5 ซอยบุญญอนอม ถนนมหาวงษ์ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ 10130 โทรศัพท์ 0-2393-1165, 0-2748-5197 โทรสาร 0-2748-5189
คลังสินค้า (ชลบุรี)	:	17/9-10 หมู่ 3 ตำบลหนองข้างคอก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000 โทรศัพท์ 038-150-528-31 โทรสาร 038-150-532

จำนวนและชนิดของหุ้นของบริษัท (ณ วันที่ 26 มกราคม 2558)

ทุนจดทะเบียน	จำนวน	240,000,000	บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	จำนวน	240,000,000	หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ		1	บาท
แบ่งออกเป็น			
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	จำนวน	160,000,250	บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	จำนวน	160,000,250	หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ		1	บาท

2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นโดยตรงตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ	ทุน จดทะเบียน (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ต่อหุ้น (บาท)	ทุน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท พรีเมียม เฟล็กซิเบิล แพคเกจจิ้ง จำกัด สำนักงานเลขที่ 137 หมู่ที่ 4 ถนนเพชรเกษม ตำบลทับคาง อำเภอเขาย้อย จังหวัดเพชรบุรี 76140 โทรศัพท์ : 032-439-750-1 โทรสาร : 032-439-752	ผลิตและจำหน่าย บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อนตัว	30	10	3	99.00
บริษัท โซลาร์ พืฟิเอ็ม จำกัด สำนักงานเลขที่ 205/1 อาคารพรพรม ถนนนครราชสีมา แขวงดุสิต เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร 10300 โทรศัพท์ : 0-2628-6100 โทรสาร : 0-2628-6122	เป็นตัวแทนจำหน่ายและ ให้บริการออกแบบ จัดหา และติดตั้งอุปกรณ์ผลิต กระแสไฟฟ้าโดยใช้พลังงาน ทางเลือก	10	100	2.5	99.96

3) ข้อมูลบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2229-2800
โทรสาร 0-2359-1259



ผู้สอบบัญชี : นายเมธี รัตนศรีเมธา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3425 หรือ
นายพิศิษฐ์ ชีวะเรืองโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2803
บริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด
705-706 อาคารเจ้าพระยาทาวเวอร์ (โรงแรมแยงกี้ – ลา)
เลขที่ 89 ซอยวัดสวนพลู ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก
กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์ 0-2630-7500-5
โทรสาร 0-2630-7506

เลขานุการบริษัท : นางสาวภาวิณี ตรีกาญจนานันท์
โทรศัพท์ 0-2628-6100 ต่อ 775
โทรสาร 0-2628-6122
sec_co776@ppm.co.th

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -