



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

## 1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### “เราเป็นโครงสร้างให้กับทุกจินตนาการ”

นี่คือวิสัยทัศน์ที่เรามุ่งมั่นทำให้เกิดขึ้นและเป็นจริง ที่ทำให้เราก้าวไปอีกขั้นในการทำธุรกิจหลักอย่างแตกต่าง ทำทนายให้เรา คิด สร้าง ทำ อย่างสร้างสรรค์ พัฒนาตนเองอย่างไม่หยุดนิ่ง หาแนวทางอย่างไม่มีที่สิ้นสุดในการตอบสนองความต้องการใช้เหล็กที่หลากหลายของลูกค้า

- .....เป็นโครงสร้างให้กับความคิดใหม่ๆ ของสถาปนิก
- .....เป็นโครงสร้างในการหาแนวทางที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้า
- .....เป็นโครงสร้างในการเติบโตของธุรกิจและอุตสาหกรรม
- .....เป็นโครงสร้างที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมไทย และ
- .....เป็นโครงสร้างที่ทำให้เราเติบโตในวันนี้และวันต่อไปอย่างยั่งยืน

“เราไม่ได้เป็นแค่เพียงผู้ผลิต ผู้จัดหาสินค้าเหล็ก หรือให้บริการเท่านั้น แต่ยังมุ่งมั่นถึงการสร้างคุณค่า ประโยชน์ และความสำเร็จให้กับธุรกิจของลูกค้า”

ด้วยแนวคิดการเป็นศูนย์กลางให้บริการหลักครบวงจร ที่มุ่งตอบสนองความต้องการลูกค้าอย่างครอบคลุมรอบด้าน โดยการให้คำแนะนำ แก้ปัญหา ช่วยเหลือในการจัดหาสินค้า สร้างสรรค์บริการรูปแบบใหม่ๆ คิดค้นทางเลือกที่หลากหลายแก่ลูกค้า เพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์เหล็ก ซึ่งเป็นการเปลี่ยนมุมมองใหม่ในการทำธุรกิจ “เหล็ก” ที่ไม่ได้เป็นเพียง “ผู้จำหน่ายเหล็ก” อีกต่อไป แต่เป็นโครงสร้างความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของลูกค้า

ภายใต้ระบบการบริหารจัดการแบบบูรณาการที่รองรับความต้องการอย่างครบครัน ทั้งการผลิต เทคโนโลยีที่ทันสมัย การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ การใส่ใจสิ่งแวดล้อม เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีและปลอดภัยของทุกคน การจัดส่งด้วยระบบ Logistic ที่มีส่วนช่วยเสริมประสิทธิภาพในการบริหารงานคลังสินค้า ลดต้นทุน ประหยัดพื้นที่จัดเก็บและเวลาที่สอดคล้องกับแผนการผลิตของลูกค้า ตลอดจนการกระจายสินค้าที่มีระบบสนับสนุนด้วยระบบโครงข่ายการสื่อสารความเร็วสูง เชื่อมต่อระบบข้อมูลที่ทันสมัย สร้างความมั่นใจและความสะดวกสบายแก่ลูกค้าสูงสุด

### ประวัติความเป็นมา

บริษัทเริ่มต้นประกอบธุรกิจเหล็กในนามห้างหุ้นส่วนจำกัด ชุนฮวดโลหะกิจ ในปี 2519 โดยมีคุณสุรย์ ธรรมสารสมบัติ เป็นผู้ก่อตั้ง ดำเนินธุรกิจในลักษณะซื้อมาขายไป ต่อมาได้เปลี่ยนการดำเนินธุรกิจเป็นรูปแบบบริษัท โดยในปี 2529 ได้จดทะเบียนจัดตั้งในนามบริษัท ชุนฮวดค้าเหล็ก จำกัด จนกระทั่งในปี 2535 ได้จัดตั้งบริษัท คำเหล็กไทย จำกัด


บริษัท คำเหล็กไทย จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 17 เมษายน 2535 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 5 ล้านบาท โดยได้เปลี่ยนการดำเนินธุรกิจจากนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กจากต่างประเทศเพื่อจำหน่าย มาเป็นศูนย์บริการหลักครบวงจรที่สามารถให้บริการครอบคลุมถึงการผลิตและแปรรูป ให้คำปรึกษาและจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็กที่ตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้า เป็นการสร้างมิติใหม่ที่เปลี่ยนแนวคิดการทำธุรกิจเชิงรับเป็นการทำตลาดเชิงรุก

วันที่ 1 กันยายน 2547 บริษัทได้จดทะเบียนแปรรูปเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2548 ซึ่งเป็นพัฒนาการสำคัญอีกก้าวในการเพิ่มศักยภาพและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัท เสริมสร้างให้เกิดการขยายโอกาสทางธุรกิจและคู่ค้าในวงกว้าง และการเติบโตอย่างยั่งยืน

บริษัทมีโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าแห่งแรกตั้งอยู่บนถนนพระราม 3 ต่อมาได้ขยายคลังสินค้าและกำลังการผลิตด้วยการลงทุนก่อสร้างโรงงานและศูนย์กระจายสินค้า ที่อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา บนเนื้อที่ 135 ไร่ ใช้เงินลงทุนกว่า 1,000 ล้านบาท

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 435,379,017 บาท และเป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจหลักแบบครบวงจรรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย โดยได้มีการปรับแนวทางการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการเพิ่มคุณค่าสร้างความสำเร็จให้กับคู่ค้ามากกว่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพียงอย่างเดียว

### การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ ในปี 2557 มีดังนี้

- โครงการขยายพื้นที่คลังสินค้าระยะที่ 6 ขนาด 5,544 ตารางเมตร เสร็จสมบูรณ์ในปี 2557 รองรับการจัดเก็บสินค้าได้เพิ่มขึ้น 12,500 ตัน ช่วยให้บริษัทสามารถบริหารจัดการด้านซัพพลายเชน (Supply Chain) ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- เริ่มก่อสร้างโครงการขยายพื้นที่อาคารโรงงานและคลังสินค้า ระยะที่ 7 ขนาด 4,920 ตารางเมตร พร้อมลงทุนเพิ่มเครื่องจักรผลิตท่อเหล็กขนาดกลาง จำนวน 1 สายการผลิต คาดว่าจะทำให้เพิ่มกำลังการผลิตท่อเหล็กได้ประมาณ 48,000 ตันต่อปี และเพิ่มพื้นที่การจัดเก็บสินค้าได้ประมาณ 8,000 ตัน
- พัฒนาซอฟต์แวร์ระบบซัพพลายเชน (Supply Chain) เพิ่มเติมจาก Barcode และ GPS โดยการนำระบบ Warehouse Management System เข้ามาใช้ในการบริหารจัดการคลังสินค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน
- ดำเนินการ “โครงการผลิตน้ำร้อนด้วยพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อใช้ในกระบวนการพ่นสีเหล็กตัวซี” ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการ CSR ที่มุ่งเน้นเรื่องการลดผลกระทบต่อมลภาวะและการประหยัดพลังงาน โดยโครงการดังกล่าวจะช่วยประหยัดพลังงานไฟฟ้าในการผลิตน้ำร้อนเพื่อใช้ในกระบวนการพ่นสีเหล็กตัวซี ซึ่งจะสามารถช่วยประหยัดพลังงานไฟฟ้าได้ถึง 120 กิโลวัตต์ / ชั่วโมง หรือประมาณ 500,000 บาทต่อปี
- ปรับปรุงและขยายสำนักงานใหม่สำหรับสายงาน Supply chain ทั้งหมดบนเนื้อที่รวม 576 ตรม. เพื่อให้เป็นศูนย์รวมในการดำเนินงานด้าน Supply chain แบบครบวงจรตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อขาย การวางแผนการจัดการสินค้า การวางแผนการผลิต จนถึงการจัดการด้าน Logistic เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการแบบองค์รวมได้ดียิ่งขึ้น
- ปรับเปลี่ยนการประชาสัมพันธ์แบรนด์ของบริษัท (Corporate Brand)  จากการลดใช้สื่อโทรทัศน์มาใช้ผ่านสื่ออื่นๆ ในวงกว้างแทน เพื่อสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เช่น นิติสาร บิลบอร์ด เป็นต้น
- ได้รับมอบรางวัลและเกียรติบัตรจาก “โครงการ CSR-DIW AWARD 2014” ในด้านมาตรฐานความรับผิดชอบต่อผู้ประกอบการอุตสาหกรรมต่อสังคม และ “โครงการ Green Industry” ในด้านอุตสาหกรรมสีเขียวระดับที่ 3 การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ มีการติดตามประเมินผล และทบทวนเพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จากกระทรวงอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2557

## 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### ผลิตภัณฑ์และการบริการ

บริษัททำหน้าที่เป็นผู้จัดหา แปลรูป ผลิต และให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจรในทีเดียว เพื่อตอบสนองตามความต้องการของลูกค้า (Total Steel Solution Provider) โดยจัดรูปแบบของสินค้าให้ตรงตามความต้องการ รองรับความหลากหลายทุกรูปแบบ พร้อมทั้งจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามสถานที่และเวลาที่กำหนด เพื่อให้ลูกค้าได้รับมูลค่าเพิ่ม (Value Added) จากการบริการของบริษัททั้งทางด้านความหลากหลาย คุณภาพ ความสะดวก ลดต้นทุน และการตอบสนองอย่างมืออาชีพ ด้วยความรู้ ความชำนาญของพนักงาน TMT ผลงานการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและเหมาะสม การดำเนินการดังกล่าวสรุปเป็นประเภทต่างๆ ได้ดังนี้

#### 1. การเป็นศูนย์กลางในการจัดจำหน่าย (Steel Distribution Center)

TMT สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยบริการจัดหาและรวบรวมสินค้าเหล็กทุกประเภท ทั้งวัตถุดิบ สินค้าแปรรูป และสำเร็จรูป สมบูรณ์ด้วยคลังสินค้าขนาดใหญ่ ที่ตั้งอยู่บนจุดยุทธศาสตร์ที่มีศักยภาพ สามารถจัดส่งสินค้าได้รวดเร็วและครอบคลุมทุกพื้นที่ พร้อมด้วยการบริหารจัดการคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพ สามารถช่วยลดต้นทุนของลูกค้าในการจัดเก็บรักษาสินค้าได้เป็นอย่างดี ทั้งยังมั่นใจว่าจะได้รับสินค้าทันกับความต้องการ

#### 2. การแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Steel Processing)

เพื่อรองรับทั้งลูกค้าที่มีความต้องการหลากหลายหรือเฉพาะเจาะจง TMT พร้อมให้บริการด้วยเครื่องจักรแปรรูปเหล็กแผ่นประเภทต่างๆ ที่ทันสมัย ครอบคลุมทุกความต้องการ เช่น การตัดเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Cut to Length Line) การตัดเหล็กแผ่นตามขนาดหรือรูปแบบเฉพาะ (Cutting & Shearing) การผลิตเหล็กแถบม้วน (Slitting)

#### 3. การผลิตเหล็กโครงสร้างขึ้นรูปเย็น (Cold Forming Process)

เพราะหัวใจสำคัญของเราคือ การให้บริการที่ครอบคลุมสินค้าทุกประเภทและบริการในทีเดียว เราจึงพัฒนาสายการผลิตเหล็กที่ใช้สำหรับงานโครงสร้างทั่วไปให้มีความทันสมัยและสมบูรณ์แบบ เช่น สายการผลิตท่อเหล็กเพื่อใช้ในงานโครงสร้างทั่วไป (Steel Pipe) สายการผลิตเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี (C-Channel) และการขึ้นรูปเฉพาะด้วยการกดพับ (Pressing)

#### 4. การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

TMT ยังได้คิดค้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ต่างๆ อยู่เสมอ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มคุณค่า ประโยชน์ และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า เช่น ระบบการเคลือบสีรองพื้นกันสนิมที่ทันสมัยและปลอดภัย มีคุณภาพสูงและได้มาตรฐานที่ทั่วโลกให้การยอมรับ ปราศจากสารระเหย และส่วนประกอบของโลหะหนักที่เป็นอันตรายต่อสภาพแวดล้อมและสุขภาพของคน ซึ่งยืนยันถึงความตั้งใจแน่วแน่ของเราที่จะปกป้องรักษาสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยได้เป็นอย่างดี

ด้วยศักยภาพในการผลิตและให้บริการที่ครอบคลุมสมบูรณ์แบบ ตรงตามความต้องการ มีมาตรฐาน จัดส่งภายในเวลาที่กำหนด ทำให้ TMT ได้รับการรับรองด้านการบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2008 Quality Management Systems ทั้งยังได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ยิ่งไปกว่านั้นเรายังได้สร้างสัญลักษณ์แห่งความเชื่อมั่น Verified by TMT เครื่องหมายรับประกันที่มั่นใจได้ว่าทุกผลิตภัณฑ์จากเราได้ผ่านการตรวจสอบคุณภาพอย่างพิถีพิถันตามมาตรฐานของ TMT โดยผู้เชี่ยวชาญทุกขั้นตอน

## การตลาดและการแข่งขัน

จากความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าซึ่งแตกต่างกันไปตามกลุ่มอุตสาหกรรม และในแต่ละอุตสาหกรรมก็มีลักษณะการใช้งานของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันไปตามธุรกิจของลูกค้า ทำให้เกิดความซับซ้อนทั้งในด้านรูปแบบคุณภาพมาตรฐาน และปริมาณการใช้งาน การจัดการดังกล่าวไม่เพียงแค่การจัดการผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการเท่านั้น แต่ยังมีบริการที่ลูกค้าต้องการให้จัดการเพื่อสร้างความมั่นใจในการส่งมอบสินค้าที่ตรงตามกำหนด การลดภาระการจัดเก็บสินค้าคงคลังของลูกค้า การให้คำปรึกษาในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและคุ้มค่าสำหรับลูกค้า ในขณะที่เดียวกันการจัดการดังกล่าวต้องมีความสัมพันธ์กับการบริหารสินค้าต้นทางที่มาจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศซึ่งมีข้อจำกัดและความต้องการที่แตกต่างกันจากลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมปลายทางอย่างชัดเจน ดังนี้

ความต้องการของโรงงานผู้ผลิต (Mills)	ความต้องการของลูกค้า (Customers)
<b>1. ปริมาณ</b> ผู้ผลิตต้องการผลิตสินค้าในปริมาณสูง และมีปริมาณการผลิตขั้นต่ำ เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนการผลิต และก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)	<b>1. ปริมาณ</b> ลูกค้าส่วนใหญ่ เช่น บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ผลิตชิ้นส่วนงานอุตสาหกรรม ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ แต่ละราย มีความต้องการสินค้าแต่ละประเภทอย่างจำนวนจำกัดในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งอาจจะไม่มากพอต่อการผลิตในแต่ละครั้งของผู้ผลิต อีกทั้งลูกค้ายังต้องการสินค้าหลากหลายประเภทในคราวเดียวกัน
<b>2. รูปแบบ</b> ผู้ผลิตต้องการคำสั่งสินค้าที่ไม่ซับซ้อน ใช้กระบวนการผลิตตามมาตรฐาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการผลิต	<b>2. รูปแบบ</b> ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีรูปแบบตามที่กำหนด ซึ่งมีความแตกต่างกัน และสินค้าบางประเภทไม่สามารถผลิตได้โดยตรงตามกระบวนการผลิตปกติ จึงต้องอาศัยกระบวนการแปรรูปเพิ่มเติม
<b>3. การขนส่ง</b> ผู้ผลิตต้องการจัดส่งสินค้าให้ได้ปริมาณมากที่สุดในการขนส่งแต่ละครั้ง และมีจำนวนครั้งที่จัดส่งและจำนวนสถานที่ปลายทางที่ต้องจัดส่งน้อยที่สุด เพื่อประหยัดต้นทุนในการขนส่งสินค้า	<b>3. การขนส่ง</b> ลูกค้าต้องการใช้สินค้าหลายประเภทในคราวเดียว จึงต้องการให้ผู้ผลิตจัดส่งสินค้าหลายประเภทพร้อมกันในการขนส่งแต่ละครั้ง และลูกค้าแต่ละรายย่อมมีสถานที่ปลายทางที่แตกต่างกัน
<b>4. การสั่งซื้อสินค้า</b> ผู้ผลิตต้องการรับคำสั่งสินค้าล่วงหน้าก่อนกำหนดการส่งสินค้าระยะเวลานานหนึ่ง เพื่อให้สามารถวางแผนการผลิตได้	<b>4. การสั่งซื้อสินค้า</b> ลูกค้าต้องการสินค้าภายในเวลาที่กำหนด ซึ่งบางครั้งอาจจะไม่สามารถสั่งสินค้าล่วงหน้านาน ๆ ได้

จากความต้องการที่แตกต่างกันดังกล่าว บริษัท ในฐานะศูนย์บริการหลักครบวงจร และศูนย์กลางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็ก สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ผลิตและลูกค้าได้ในคราวเดียวกัน โดยการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในปริมาณมาก เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาดในการผลิตและจัดการผ่านกระบวนการบริหารจัดการสินค้าคงคลังผ่านกระบวนการแปรรูปตามความต้องการ เพื่อสร้างความหลากหลายให้กับลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรม ทำให้ลูกค้าสามารถประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดหาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตหลักแต่ละประเภทได้ด้วยตนเอง นอกจากนี้ บริษัท ยังเป็นผู้จัดส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางตามที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งเป็นการลดภาระการขนส่งให้กับผู้ผลิตอีกด้วย

## การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในปี 2557 บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่ได้จากกิจกรรมการผลิตและการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตและเพื่อจำหน่าย ดังนี้

### ด้านการผลิต

บริษัทมีอาคารคลังสินค้าและโรงงานทั้งหมด 13 อาคาร มีการปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักรเดิม เพิ่มอุปกรณ์และเครื่องมือสนับสนุนในการผลิตให้เกิดประสิทธิผล รวมทั้งปรับปรุงขั้นตอนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2557 บริษัทมีกำลังการผลิตรวม 756,000 ตันต่อปี มีอัตราการใช้กำลังผลิตเท่ากับ 59.41%

### ด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบ

บริษัทมีกระบวนการผลิตที่ใช้ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil) เป็นวัตถุดิบหลัก ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์จากทั้งโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ โดยการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตภายในประเทศนั้น คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นร้อยละ 50.26 ของปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด ส่วนการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศนั้นบริษัทมีปริมาณการสั่งซื้อจากต่างประเทศร้อยละ 6.54 ของปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด

### ด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทไม่ได้ผลิตเองหรือที่ผลิตเองได้แต่ไม่เพียงพอหรือไม่ได้อยู่ในแผนการผลิต ดังนี้

- เหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อน** บริษัทได้ดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์จากโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศหลายรายด้วยกัน คิดเป็นมูลค่าร้อยละ 26.24 ของการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด ซึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทนี้บริษัทจัดหาจากแหล่งผลิตภายในประเทศเท่านั้น สินค้าในกลุ่มนี้ได้แก่ เหล็กฉาก เหล็กรางน้ำ เหล็กโครงสร้างรูปพรรณรูปหน้าตัดต่างๆ เช่น ตัว H หรือ ตัว I เป็นต้น
- เหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดเย็น** นอกเหนือจากการที่บริษัทผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดเย็นได้เองแล้ว บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์จากโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศรายอื่นๆ ด้วยเช่นกัน คิดเป็นร้อยละ 8.05 ของปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมดและเป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดหาจากผู้ผลิตภายในประเทศเท่านั้น โดยสินค้าในกลุ่มนี้จะเป็นท่อเหล็กเป็นส่วนใหญ่
- เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดแผ่นหนา (Hot Rolled Plate)** ซึ่งเป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดที่ไม่ได้ผ่านการแปรรูปจากเหล็กม้วน หรือไม่สามารถผ่านกระบวนการตัดแผ่นจากเครื่องจักรของบริษัทได้ บริษัทได้จัดหาจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 6.26 ของปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด
- เหล็กประเภทอื่นๆ** จากการที่บริษัทเป็นศูนย์บริการเหล็กครบวงจรแบบเบ็ดเสร็จ ทำให้บริษัทจำเป็นต้องจัดหาผลิตภัณฑ์อื่นๆ นอกจากที่กล่าวไว้ข้างต้น อาทิเช่น เหล็กเส้น เหล็กเพลลา เหล็กแอสตันเลส ตะแกรงเหล็ก เป็นต้น เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า โดยผลิตภัณฑ์ต่างๆ นี้จัดหาจากผู้ผลิตภายในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 2.66 ของปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด

## โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท ในระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ปี 2555 -2557 มีดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์	2557		2556		2555	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
<b>การให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็ก</b>						
1. เหล็กม้วนรีดร้อน	25,315	0.21	18,985	0.14	228,386	2.19
2. เหล็กรูปพรรณประเภทขึ้นรูปร้อน	3,016,625	24.46	3,445,739	26.23	2,039,161	19.54
3. ท่อเหล็กดำและเหล็กชุบสังกะสี	968,140	7.85	771,373	5.87	555,578	5.32
4. เหล็กแผ่น	835,808	6.78	715,918	5.45	628,091	6.02
5. อื่นๆ *	192,016	1.56	224,512	1.71	197,955	1.90
<b>รวม</b>	<b>5,037,903</b>	<b>40.85</b>	<b>5,176,527</b>	<b>39.41</b>	<b>3,649,172</b>	<b>34.96</b>
<b>การแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก</b>						
1. เหล็กแผ่น ตัดตามขนาดมาตรฐาน (Cutting)	2,344,398	19.01	2,805,584	21.36	2,446,296	23.44
2. เหล็กแผ่นตัดตามขนาดและเหล็กแผ่นพับขึ้นรูป (Shearing and Pressing)	2,431,268	19.71	2,584,734	19.68	2,470,681	23.67
3. เหล็กแถบม้วน (Slit Coil)	300,239	2.43	297,380	2.26	284,766	2.73
<b>การผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กขึ้นรูปเย็น</b>						
4. ท่อเหล็กดำ	1,072,078	8.69	907,419	6.91	607,667	5.82
5. เหล็กชุบสังกะสี	1,101,514	8.93	1,318,730	10.04	888,093	8.51
<b>รวม</b>	<b>7,249,496</b>	<b>58.78</b>	<b>7,913,846</b>	<b>60.25</b>	<b>6,697,503</b>	<b>64.16</b>
<b>รายได้อื่น **</b>	<b>45,823</b>	<b>0.35</b>	<b>44,589</b>	<b>0.34</b>	<b>91,502</b>	<b>0.88</b>
<b>รวมรายได้ทั้งสิ้น</b>	<b>12,333,222</b>	<b>100.00</b>	<b>13,134,963</b>	<b>100.00</b>	<b>10,438,176</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : \* อื่นๆ เช่น เหล็กเส้น เหล็กขนาดพิเศษและเหล็กเกรดพิเศษ

\*\* รายได้อื่น เช่น รายได้จากการรับจ้างแปรรูปสินค้า ค่าบรรทุก รายได้จากดอกเบี้ย

\*\* เฉพาะในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากเงินชดเชยความเสียหายจากอุทกภัยจากบริษัทประกันภัยจำนวน 41.90 ล้านบาท

### 3 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการค้าเงิน ธุรกิจ สถานะการเงิน และผลประกอบการของบริษัท สามารถจำแนกได้ดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาโรงงานผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่

ในปี 2557 บริษัทได้มีการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (HRC) จากทั้งโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ โดยการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตภายในประเทศนั้น บริษัทได้ซื้อสินค้าจากบริษัท สหวิริยาพาณิชย์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท จี สตีล จำกัด และ บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน) คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นร้อยละ 25.83 ของปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมด เมื่อเทียบกับปริมาณการสั่งซื้อในปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 26.44 ของปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมด ในด้านการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2557 และปี 2556 บริษัทมีปริมาณการสั่งซื้อจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 6.50 และ ร้อยละ 12.28 ของปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมดตามลำดับ นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทยังมียอดการสั่งซื้อสินค้าโครงสร้างเหล็กรูปพรรณจาก บริษัท เหล็กสยามยามาโตะ จำกัด ซึ่งเป็นโรงงานผู้ผลิตโครงสร้างเหล็กรูปพรรณรายใหญ่ที่สุดในประเทศ คิดเป็นมูลค่าร้อยละ 15.80 ของการสั่งซื้อทั้งหมด และในปี 2556 คิดเป็น ร้อยละ 15.46 ของการสั่งซื้อทั้งหมด

จากข้อจำกัดของการมีผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนซึ่งมีอยู่เพียง 3 รายในประเทศ ประกอบกับมาตรการทางภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti dumping) และกมการค้าต่างประเทศ ได้ออกประกาศ เรื่อง เปิดการไต่สวนการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเนื้ออื่นๆ ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่เพิ่มขึ้น (Safeguard) ยังคงเป็นอุปสรรคในการนำเข้า ซึ่งจะทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่มากเกินไป หากผู้ผลิตไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนด หรือผู้ผลิตต้องหยุดการผลิตไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม บริษัทอาจประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ และไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่นเข้ามาทดแทนได้

บริษัทมีนโยบายในการรักษาระดับปริมาณสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับ 30 วัน ถึง 60 วัน ประกอบกับวางแผนสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 30 วัน ถึง 60 วัน โดยร่วมมือกับผู้ผลิตในการแลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าตามความต้องการของลูกค้าและร่วมกันทำการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้ผลิตสามารถวางแผนการผลิตได้อย่างคล่องตัว นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายให้ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตทุกรายรวมทั้งตัวแทนจำหน่ายอื่นๆ ของโรงงานผู้ผลิตรวมถึงผู้ผลิตในต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยเป็นแหล่งสำรองและสร้างความมั่นคงทางด้านวัตถุดิบได้ดี

#### 2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับผลกระทบจากมาตรการคุ้มครองโรงงานผู้ผลิตในประเทศจากการทุ่มตลาดเหล็ก

จากมาตรการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti dumping) ซึ่งออกโดยคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน กระทรวงพาณิชย์ ที่เรียกเก็บภาษีอากรในอัตราสูงสำหรับการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและไม่เป็นม้วน จาก 14 ประเทศ ประกอบกับกมการค้าต่างประเทศ ได้ออกมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน (Safeguard) ส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้าสินค้าเหล็กจากกลุ่มประเทศดังกล่าวสูงกว่าการซื้อจากผู้ผลิตในประเทศเป็นผลให้ผู้บริโภคในประเทศลดการนำเข้าและหันมาใช้เหล็กที่ผลิตในประเทศมากขึ้น ซึ่งอาจก่อให้เกิดภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบเหล็กได้ หากโรงงานผู้ผลิตเหล็กในประเทศไม่สามารถผลิตเหล็กได้ตามคุณสมบัติหรือเพียงพอต่อความต้องการ

บริษัทยังคงใช้นโยบายการรักษาระดับปริมาณสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับ 30 วัน ถึง 60 วัน ประกอบกับการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 30 วัน ถึง 60 วัน ทำให้สามารถลดผลกระทบจากมาตรการดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

### 3. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (HRC)

ในปี 2557 บริษัทมีรายได้รวมจากการจำหน่ายและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนคิดเป็น ร้อยละ 67.09 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ในขณะที่ในปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 66.56 ของรายได้จากการขายทั้งหมด บริษัทซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตภายในประเทศร้อยละ 88.49 ในปี 2557 และร้อยละ 80.92 ในปี 2556 ของยอดซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนทั้งหมด ดังนั้นความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนราคาผลิตภัณฑ์ และการบริหารจัดการสินค้าคงคลังของบริษัท การเคลื่อนไหวของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศจะมีการเปลี่ยนแปลงและแปรผันตามราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนในต่างประเทศ

บริษัทได้พยายามลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาโดยใช้นโยบายกำหนดราคาขายให้มุ่งเน้นการรักษาส่วนต่างกำไร และบริษัทยังได้มีการติดตามราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาวัตถุดิบเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการปริมาณวัตถุดิบคงคลังซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทให้มีความเหมาะสม

### 4. ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อลูกค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิทั้งหมด เท่ากับ 2,038.61 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 16.64 ของยอดขาย ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย ในปี 2557 เท่ากับ 67 วัน และ บริษัทมีลูกหนี้ที่มีอายุน้อยกว่า 3 เดือน เป็นมูลค่า 2,037.51 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.95 ของลูกหนี้สุทธิ บริษัทอาจจะมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า ซึ่งถ้าลูกหนี้การค้าของบริษัทมีปัญหาในการดำเนินงานก็อาจจะส่งผลกระทบต่อผลกำไรและฐานะการเงินของบริษัทได้

บริษัทมีการติดตามคุณภาพลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ และมีนโยบายในการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเมื่อมีลูกหนี้ที่ไม่ มีหลักประกันรายได้ ค้างชำระเกิน 180 วัน หรือ บริษัทจะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเมื่อพบว่าลูกหนี้ อาจจะมีปัญหาในการชำระไม่ว่าลูกหนี้รายนั้นจะเกินกำหนดชำระไม่ถึง 180 วัน หรือไม่ก็ตาม นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญในการพิจารณาการให้เครดิตทางการค้ากับลูกหนี้อย่างเข้มงวด โดยจัดให้มีคณะกรรมการสินเชื่อ ประกอบด้วยผู้บริหารจากฝ่ายต่างๆ ร่วมพิจารณาการให้เครดิตกับลูกหนี้ที่มีความสัมพันธ์ทางการค้าติดต่อกันมาเป็นระยะเวลาพอสมควร หรือบริษัทจะขอให้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน อาทิเช่น หนังสือสัญญาค้ำประกันจากทางธนาคาร ตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีอาวัล หรือ เลตเตอร์ออฟเครดิต เป็นต้น เพื่อให้สามารถบริหารความเสี่ยงและมั่นใจได้ว่าจะไม่มีผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทมีฐานลูกหนี้กระจายตัวและมีจำนวนมากราย ซึ่งบริษัทไม่ได้ยึดติดกับฐานลูกหนี้การค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

## 5. ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีหนี้สินที่เกิดจากการกู้ยืมทั้งหมดเป็นหนี้สินระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 2,738.49 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 89.04 ของหนี้สินรวม การกู้ยืมของบริษัทส่วนใหญ่ประกอบด้วยเงินกู้ระยะสั้นในรูปแบบตั๋วสัญญาใช้เงิน สัญญาทรัสต์รีซีท และ เลตเตอร์ออฟเครดิต เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการสั่งซื้อสินค้าจากโรงงานผู้ผลิต ซึ่งจะมีอายุของการชำระหนี้มากกว่าการรับชำระเงินของลูกค้าหนี้การค้าของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงของภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด อาจส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายด้านดอกเบี้ยและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายด้านดอกเบี้ยในปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 0.65 ของยอดขาย ในขณะที่ปี 2556 เท่ากับร้อยละ 0.76 ของยอดขาย และความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยของปี 2557 คิดเป็น 6.29 เท่า เมื่อคิดจากกำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี ในขณะที่อัตราดังกล่าวเท่ากับ 6.56 เท่า ในปี 2556

## 6. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2557 และ ปี 2556 บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศประมาณร้อยละ 6.50 และ ร้อยละ 12.28 ของมูลค่าที่สั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ โดยเป็นการสั่งซื้อในเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ที่ผ่านมามีบริษัทได้ลดผลกระทบจากความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) หรือ แปลงหนี้สินเป็นเงินสกุลบาท หรือชำระหนี้ก่อนกำหนด โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของกระแสเงินสดและสถานการณ์ในขณะนั้นๆ

ในอนาคต บริษัทคาดว่าจะยังคงต้องสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศบ้างต่อไป ดังนั้น บริษัทจะยังคงรักษานโยบายลดผลกระทบจากความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยนโดยวิธีดังกล่าวต่อไปตามความเหมาะสมของสถานการณ์ในขณะนั้น ๆ

## 7. ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

ภัยธรรมชาติเป็นเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่สามารถคาดการณ์ได้ล่วงหน้า จากสถานการณ์มหาอุทกภัยในปี 2554 ที่ผ่านมา ได้ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการผลิต และการขนส่งของโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าวงน้อย ทำให้ไม่สามารถเปิดดำเนินการได้ตามปกติ บริษัทจึงได้ดำเนินการป้องกันความเสี่ยงโดยการทำประกันภัยคุ้มครองความเสี่ยงทุกชนิด โดยมีข้อจำกัดด้านความคุ้มครองภัยจากน้ำท่วม อย่างไรก็ตามบริษัทได้กำหนดแผนการป้องกันความเสี่ยงจากเหตุการณ์อุทกภัยโดยได้ดำเนินการจัดทำแผนคอนกรีตทั้งแบบถาวรและเคลื่อนย้ายได้โดยรอบโรงงานและรอบอาคารโรงงานพร้อมจัดเตรียมระบบการระบายน้ำแบบรวมศูนย์ เครื่องมือและอุปกรณ์เพื่อป้องกันน้ำเข้าท่วมในโรงงานในอนาคต

## 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าทุน	ค่าเสื่อม ราคาสะสม	มูลค่าทาง บัญชีสุทธิ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<b>ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน</b>					
ที่ดิน ศูนย์พระราม 3					
- ที่ดินขนาด 3 ไร่ 21 ตารางวา	-	-	-	เช่า <sup>1/</sup>	ปลอดภาระผูกพัน
- ที่ดินขนาด 2 ไร่ 2 งาน 70 ตารางวา	-	-	-	ให้สิทธิใช้ <sup>2/</sup>	ปลอดภาระผูกพัน
ที่ดิน ศูนย์วังน้อย					
- ที่ดินขนาด 44 ไร่ 3 งาน 80 ตารางวา	51.94	-	51.94	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
- ที่ดินขนาด 67 ไร่ 3 งาน 67 ตารางวา	81.50	-	81.50	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
- ที่ดินขนาด 22 ไร่ 2 งาน 16 ตารางวา	50.00	-	50.00	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงที่ดิน	91.64	37.15	54.49		
<b>อาคารและสิ่งปลูกสร้าง</b>					
อาคารสำนักงานและคลังสินค้า – พระราม 3 <sup>3/</sup>	-	-	-	เช่า <sup>4/</sup>	ปลอดภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานฝ่ายขาย (ส่วนปรับปรุง) <sup>3/</sup>	5.47	5.47	-	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงอาคาร – บางกอกฮิลล์ ทาวเวอร์ <sup>5/</sup>	16.22	8.97	7.25		
ศูนย์วังน้อย <sup>6/</sup>	839.86	227.89	611.97	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ศูนย์กลางการเรียนรู้ (Knowledge Center) <sup>7/</sup>	175.53	32.93	142.60	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
<b>เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน</b>					
ศูนย์พระราม 3	6.62	4.12	2.50	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ศูนย์วังน้อย <sup>6/</sup>	780.01	470.08	309.93	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	99.35	73.16	26.19	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน <sup>8/</sup>	40.48	30.57	9.91	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ยานพาหนะ <sup>9/</sup>	118.52	49.59	68.93	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
<b>ที่ดิน อาคาร โรงงาน อุปกรณ์ - สุทธิ</b>	<b>2,357.14</b>	<b>939.93</b>	<b>1,417.21</b>		

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> เช่าจากนายคมสัน ธรรมสมบัติ และนายชำนาญ ธรรมสมบัติ (รายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

<sup>2/</sup> เป็นที่ดินซึ่งนายไพศาล ธรรมสมบัติ เป็นเจ้าของและให้บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ (รายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

<sup>3/</sup> บริษัทได้ทำประกันภัยในส่วนของอาคารและสิ่งปลูกสร้างกับบริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีทุนประกัน จำนวน 3,000,000 บาท

<sup>4/</sup> เช่าจากบริษัท ชุมสวดคำเหล็ก จำกัด (รายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

<sup>5/</sup> บริษัทได้ทำประกันภัยสำนักงานบางกอกฮิลล์ ทาวเวอร์ กับ บริษัท แอ็กซ่าประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท สยามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท ฟอลคอนประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ศรีอยุธยา เจเนอรัลประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีทุนประกันจำนวน 80,000,000 บาท

- 6/ บริษัทได้ทำประกันภัยในส่วนของการก่อสร้าง เครื่องจักร และอุปกรณ์โรงงานกับบริษัท แอ็กซ่าประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท ฟอลคอนประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ศรีอยุธยา เจเนอรัล ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีทุนประกันจำนวน 1,085,000,000 บาท
- 7/ บริษัทได้ทำประกันภัยในส่วนของการศูนย์กลางการเรียนรู้ (Knowledge Center) กับบริษัท แอ็กซ่า ประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีทุนประกันจำนวน 190,000,000 บาท
- 8/ สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับระบบปฏิบัติงานในบริษัท
- 9/ บริษัทได้ทำประกันภัยรถยนต์ ในส่วนของรถยนต์นั่ง รถกระบะ รถบรรทุก รถพ่วง และรถยนต์ลากจูง กับบริษัท แอ็กซ่าประกันภัย จำกัด และบริษัท ฟอลคอนประกันภัย จำกัด (มหาชน) รวมทั้งสิ้น 102 ฉบับ

### รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

สัญญา	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
1. สัญญาเช่าที่ดินพร้อมอาคาร ซึ่งเป็นโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าพระราม 3 ในปัจจุบัน	ผู้ให้เช่า : คณะบุคคล นายคมสัน ธรรมสมบัติ และ นายชำนาญ ธรรมสมบัติ	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558	ทรัพย์สินที่เช่า 1. ที่ดินทั้งหมด 5 แปลง โฉนดเลขที่ 17976, 17977, 17978, 17979 แขวงบางโคล่ (บ้านทวาย) เขตยานนาวา (บางรัก) กรุงเทพฯ และโฉนดเลขที่ 1454 แขวงบางค้อแหลม เขตยานนาวา กรุงเทพฯ โดยมีพื้นที่รวม 3 ไร่ 21 ตารางวา 2. อาคารเลขที่ 129 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพฯ อัตราค่าเช่า อัตราค่าเช่าเป็นอัตราคงที่คิดเป็นรายเดือน (ดูรายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)
2. สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าพระราม 3	ผู้ให้เช่า : บริษัท ชูณหวัดค้าเหล็ก จำกัด	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556 จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2559	ทรัพย์สินที่เช่า อาคารเลขที่ 131 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพฯ อัตราค่าเช่า อัตราค่าเช่าเป็นอัตราคงที่คิดเป็นรายเดือน (ดูรายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)
3. บันทึกข้อตกลงให้ใช้ที่ดิน ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าพระราม 3	ผู้ให้สัญญา : นายไพศาล ธรรมสมบัติ	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559	ทรัพย์สินที่ให้ใช้ ที่ดินขนาด 2 ไร่ 2 งาน 70 ตารางวา อัตราค่าเช่า ให้สิทธิใช้ที่ดินโดยไม่คิดค่าเช่า (ดูรายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)
4. สัญญาเช่าอาคาร ซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานและสถานประกอบธุรกิจ	ผู้ให้เช่า: กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 จนถึงวันที่ 30 เมษายน 2559  ระยะเวลา 1 ปี 7 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 จนถึงวันที่ 30 เมษายน 2559	ทรัพย์สินที่เช่า พื้นที่ 912 ตารางเมตร บนสำนักงานชั้น 22 อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์ เลขที่ 179 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ  พื้นที่ 500 ตารางเมตร บนสำนักงานชั้น 20 อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์ เลขที่ 179 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ

สัญญา	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
			<u>อัตราค่าเช่า</u> 1. อัตราค่าเช่าเป็นอัตราคงที่คิดเป็นรายเดือน ตกลงชำระภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน และเงินประกันการเช่าจำนวนหนึ่ง 2. ผู้เช่ารับผิดชอบชำระค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน
5. หนังสือสัญญาบริการเก็บรักษาเอกสาร	ผู้ให้บริการ: บริษัท กรุงเทพคลังสินค้า จำกัด	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 8 สิงหาคม 2557 จนถึงวันที่ 7 สิงหาคม 2560	สถานที่เก็บรักษาเอกสาร คลังบางปะกง ตั้งอยู่เลขที่ 11/1 หมู่ที่ 1 ถนนพืฒพา-แสนภูดาษ ตำบลแสนภูดาษ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา 24140 <u>อัตราค่าเช่า</u> อัตราอัตราค่าบริการ คิดตามจำนวนกล่อง ตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญา

## นโยบายเงินลงทุนของบริษัท

ปัจจุบัน บริษัทไม่มีบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย แต่เนื่องจากบริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นศูนย์บริการหลักที่ได้มาตรฐานระดับโลก บริษัทจึงมีนโยบายที่จะพิจารณาโอกาสของการมี Synergy ทั้งในรูปการจัดตั้งบริษัทใหม่ การเข้าซื้อกิจการ การร่วมทุน และการลงทุนในบริษัทอื่นๆ เพื่อสร้างเครือข่ายในการให้บริการ ไม่ว่าจะเป็นการกระจายสินค้า การขนส่ง การผลิตและแปรรูป ตลอดจนการจัดจำหน่าย เพื่อให้สินค้าของบริษัทครอบคลุมถึงความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายและเข้าถึงทุกพื้นที่ความต้องการในประเทศและระดับภูมิภาค อย่างไรก็ตามบริษัทไม่มีนโยบายที่จะกระจายการลงทุนในธุรกิจที่ไม่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจเดิมของบริษัท

## 5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เป็นสาระสำคัญต่อการดำเนินกิจการของบริษัท

## 6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	TMT
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000800
ประเภทธุรกิจ	:	ศูนย์บริการเหล็กครบวงจร (Integrated Steel Service Center)
ทุนจดทะเบียน	:	436,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	435,379,017 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	179 อาคารบางกอกซีดี ทาวเวอร์ ชั้น 22 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 02 685 4000 โทรสาร 02 670 9090-2
ที่ตั้งโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าพระราม 3	:	129, 131 ถนนพระราม 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพฯ 10120
ที่ตั้งโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าวังน้อย	:	332-333 หมู่ 5 ถนนพหลโยธิน ตำบลลำไทร อำเภอ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13170
นักลงทุนสัมพันธ์	:	โทรศัพท์ 02 685 4000 ต่อ 6002 E-mail : ir@thaimetaltrade.com
กรรมการอิสระที่ทำหน้าที่ดูแลผู้ถือหุ้นรายย่อย	:	โทรสาร 02 670 9093 E-mail : ind_dir@thaimetaltrade.com
เว็บไซต์	:	www.thaimetaltrade.com

### บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 02 229 2888 โทรสาร 02 654 5642
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปเอส จำกัด 179 อาคารบางกอกซีดี ทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 02 344 1000 โทรสาร 02 286 5050
ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท เสรี มานพ แอนด์ คอลย์ จำกัด 21 ซอยอานวยวัฒน์ ถนนสุทธิสาร แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02 693 2036 โทรสาร 02 693 4189