



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

“ เราเป็นโครงสร้างให้กับทุกจินตนาการ ”

นี่คือวิสัยทัศน์ที่เรามุ่งมั่นทำให้เกิดขึ้นและเป็นจริง ที่ทำให้เราก้าวไปอีกขั้นในการทำธุรกิจหลักอย่างแตกต่าง ทำทนายให้เราคิดสร้าง ทำ อย่างสร้างสรรค์ พัฒนาตนเองอย่างไม่หยุดนิ่ง หาแนวทางอย่างไม่มีที่สิ้นสุดในการตอบสนองความต้องการใช้หลักที่หลากหลายของลูกค้า

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



Providing
structure
of your
imagination

“เราไม่ได้เป็นแค่เพียงผู้ผลิต ผู้จัดหาสินค้าหลัก หรือให้บริการเท่านั้น แต่ยังมุ่งมั่นถึงการสร้างคุณค่า ประโยชน์ และความสำเร็จให้กับธุรกิจของลูกค้า”

ด้วยแนวคิดการเป็นศูนย์กลางให้บริการหลักครบวงจร ที่มุ่งตอบสนองความต้องการลูกค้าอย่างครอบคลุมรอบด้าน โดยการให้คำแนะนำ แก้ปัญหา ช่วยเหลือในการจัดหาสินค้า สร้างสรรค์บริการรูปแบบใหม่ๆ คิดค้นทางเลือกที่หลากหลายแก่ลูกค้า เพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์หลัก ซึ่งเป็นการเปลี่ยนมุมมองใหม่ในการทำธุรกิจ “หลัก” ที่ไม่ได้เป็นเพียง “ผู้จำหน่ายหลัก” อีกต่อไป แต่เป็นโครงสร้างความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของลูกค้า

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

ประวัติความเป็นมา

บริษัทเริ่มต้นประกอบธุรกิจหลักในนามห้างหุ้นส่วนจำกัด ชุนฮวดโลหะกิจ ในปี 2519 โดยมีคุณสุรย์ ธรรมสารสมบัติ เป็นผู้ก่อตั้ง ดำเนินธุรกิจในลักษณะซื้อมาขายไป ต่อมาได้เปลี่ยนการดำเนินธุรกิจเป็นรูปแบบบริษัท โดยในปี 2529 ได้ จัดทะเบียนจัดตั้งในนามบริษัท ชุนฮวดค้าเหล็ก จำกัด จนกระทั่งในปี 2535 ได้จัดตั้งบริษัท คำเหล็กไทย จำกัด

บริษัท คำเหล็กไทย จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 17 เมษายน 2535 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 5 ล้านบาท โดยได้เปลี่ยนการดำเนินธุรกิจจากนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กจากต่างประเทศเพื่อจำหน่าย มาเป็นศูนย์บริการเหล็กครบวงจรที่สามารถให้บริการครอบคลุมถึงการผลิตและแปรรูป ให้คำปรึกษาและจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็กที่ตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้า เป็นการสร้างมิติใหม่ที่เปลี่ยนแนวความคิดการทำธุรกิจเชิงรับเป็นการทำตลาดเชิงรุก

วันที่ 1 กันยายน 2547 บริษัทได้จดทะเบียนแปรรูปเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2548 ซึ่งเป็นพัฒนาการสำคัญอีกก้าวในการเพิ่มศักยภาพและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัท เสริมสร้างให้เกิดการขยายโอกาสทางธุรกิจและคู่ค้าในวงกว้าง และการเติบโตอย่างยั่งยืน

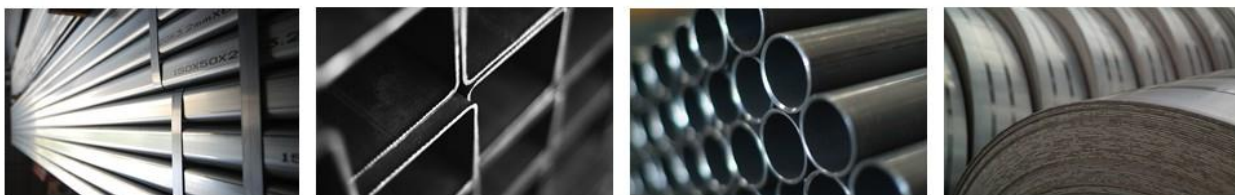
บริษัทมีโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าแห่งแรกตั้งอยู่บนถนนพระราม 3 ต่อมาได้ขยายคลังสินค้าและกำลังการผลิตด้วยการลงทุนก่อสร้างโรงงานและศูนย์กระจายสินค้า ที่อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา บนเนื้อที่ 135 ไร่ ใช้เงินลงทุนกว่า 1,000 ล้านบาท

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 435,379,017 บาท และเป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจหลักแบบครบวงจรรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย โดยได้มีการปรับแนวทางการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการเพิ่มคุณค่าสร้างความสำเร็จให้กับคู่ค้ามากกว่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพียงอย่างเดียว

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ ในปี 2559 มีดังนี้

- โครงการเพิ่มเครื่องจักรผลิตท่อเหล็ก จำนวน 1 สายการผลิต แล้วเสร็จในไตรมาสที่ 4/2559 ส่งผลให้บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตท่อเหล็กได้ประมาณ 36,000 ตันต่อปี
- เริ่มดำเนินโครงการขยายพื้นที่อาคารโรงงานและคลังสินค้า ขนาดพื้นที่ 11,253 ตารางเมตร คาดว่าจะเสร็จพร้อมใช้งานได้ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2560 รองรับการจัดเก็บสินค้าได้เพิ่มขึ้น 6,000 ตัน
- ลงทุนจัดซื้อที่ดินใหม่ 17 แปลง รวมเนื้อที่ดิน 199 ไร่ 82 ตารางวา เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต
- พัฒนาซอฟต์แวร์ระบบซัพพลายเชน (Supply Chain) โดยนำระบบ Warehouse Management System II เข้ามาบริหารจัดการระบบคลังสินค้าและโลจิสติกส์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน
- ได้รับมอบรางวัลและเกียรติบัตร “CSR-DIW Continuous Award 2016” ซึ่งจัดขึ้นโดยกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม รางวัลดังกล่าวมอบให้แก่สถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมให้มีการพัฒนาและการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทได้รับรางวัลนี้เป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน
- บริษัทยังคงรักษามาตรฐานผ่านเกณฑ์การตรวจตามมาตรฐานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ ระดับองค์กร ได้ติดต่อกันเป็นปีที่ 2 โดยได้รับการรับรองสถานะของการเป็นองค์กรที่จัดทำคาร์บอนฟุตพริ้นท์ จากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) (อบก.) เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกที่ปล่อยมาจากกิจกรรมต่างๆ ขององค์กรไม่ว่าจะเป็นทางตรงหรือทางอ้อม ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการสร้างประสิทธิภาพการใช้พลังงานในกิจกรรมต่างๆ และรักษาสิ่งแวดล้อม
- ได้รับมอบประกาศนียบัตร “Certificate of ESG100 Company” จากสถาบันไทยพัฒน์ ในฐานะที่บริษัทได้รับการคัดเลือกให้เข้าอยู่ใน Universe ของกลุ่มหลักทรัพย์ ESG100 ประจำปี 2559 ที่มีการดำเนินงานโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG100)
- ได้รับมอบประกาศนียบัตรโครงการมาตรฐานการป้องกันและแก้ไขปัญหาเสพติดในสถานประกอบกิจการ (มยส.) ซึ่งเป็นโครงการที่ยกระดับจากการดำเนินโครงการโรงงานสีขาว โดยมีแนวทางการปฏิบัติต่อแรงงานในด้านการป้องกันและแก้ไขปัญหาเสพติดโดยสมัครใจ และมีระบบเฝ้าระวังปัญหาอย่างยั่งยืน

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 ผสานการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและเหมาะสม 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 ซึ่งยืนยันถึงความตั้งใจแน่วแน่ของเราที่จะปกป้องรักษาสังแวดล้อมและความปลอดภัยได้เป็นอย่างดี

ด้วยศักยภาพในการผลิตและให้บริการที่ครอบคลุมสมบูรณ์แบบ ตรงตามความต้องการ มีมาตรฐาน จัดส่ง ภายในเวลาที่กำหนด ทำให้ TMT ได้รับการรับรองด้านการบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2008 Quality Management Systems ทั้งยังได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ยิ่งไปกว่านั้นเรายังได้สร้างสัญลักษณ์แห่งความเชื่อมั่น Verified by TMT เครื่องหมายรับประกันที่มั่นใจได้ว่าทุกผลิตภัณฑ์จากเราได้ผ่านการตรวจสอบคุณภาพอย่างพิถีพิถัน ตามมาตรฐานของ TMT โดยผู้เชี่ยวชาญทุกชั้นตอน

การตลาดและการแข่งขัน

จากความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าซึ่งแตกต่างกันไปตามกลุ่มอุตสาหกรรม และในแต่ละอุตสาหกรรมก็มี ลักษณะการใช้งานของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันไปตามธุรกิจของลูกค้า ทำให้เกิดความซับซ้อนทั้งในด้านรูปแบบ คุณภาพ มาตรฐาน และปริมาณการใช้งาน การจัดการดังกล่าวไม่เพียงแต่การจัดการผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการเท่านั้น แต่ ยังมีบริการที่ลูกค้าต้องการให้จัดการเพื่อสร้างความมั่นใจในด้านการส่งมอบสินค้าที่ตรงตามกำหนด การลดภาระการ จัดเก็บสินค้าคงคลังของลูกค้า การให้คำปรึกษาในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและคุ้มค่า สำหรับลูกค้า ในขณะที่เดียวกันการจัดการดังกล่าวต้องมีความสัมพันธ์กับการบริหารสินค้าต้นทางที่มาจากผู้ผลิตทั้งใน ประเทศและต่างประเทศซึ่งมีข้อจำกัดและความต้องการที่แตกต่างกันจากลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมปลายน้ำอย่างชัดเจน ดังนี้

ความต้องการของโรงงานผู้ผลิต (Mills)	ความต้องการของลูกค้า (Customers)
1 ปริมาณ ผู้ผลิตต้องการผลิตสินค้าในปริมาณสูง และมี ปริมาณการผลิตขั้นต่ำ เพื่อให้สามารถควบคุม ต้นทุนการผลิต และก่อให้เกิดการประหยัดต่อ ขนาด (Economy of Scale)	1 ปริมาณ ลูกค้าส่วนใหญ่ เช่น บริษัทผู้รับเหมางาน ก่อสร้าง ผู้ผลิตชิ้นส่วนงานอุตสาหกรรม ผู้ผลิต ชิ้นส่วนรถยนต์ แต่ละราย มีความต้องการ สินค้าแต่ละประเภทอย่างจำนวนจำกัดในแต่ละ ช่วงเวลา ซึ่งอาจจะไม่มากพอต่อการผลิตใน แต่ละครั้งของผู้ผลิต อีกทั้งลูกค้ายังต้องการ สินค้าหลากหลายประเภทในคราวเดียวกัน
2 รูปแบบ ผู้ผลิตต้องการคำสั่งสินค้าที่ไม่ซับซ้อน ใช้ กระบวนการผลิตตามมาตรฐานเพื่อให้เกิด ประสิทธิภาพสูงสุดในการผลิต	2 รูปแบบ ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีรูปแบบตามที่กำหนด ซึ่งมีความแตกต่างกัน และสินค้าบางประเภท ไม่สามารถผลิตได้โดยตรงตามกระบวนการผลิต ปกติ จึงต้องอาศัยกระบวนการแปรรูปเพิ่มเติม
3 การขนส่ง ผู้ผลิตต้องการจัดส่งสินค้าให้ได้ปริมาณมาก ที่สุดในการขนส่งแต่ละครั้ง และมีจำนวนครั้งที่ จัดส่งและจำนวนสถานที่ปลายทางที่ต้องจัดส่ง น้อยที่สุด เพื่อประหยัดต้นทุนในการขนส่งสินค้า	3 การขนส่ง ลูกค้าต้องการใช้สินค้าหลายประเภทในคราวเดียว จึงต้องการให้ผู้ผลิตจัดส่งสินค้าหลายประเภท พร้อมกันในการขนส่งแต่ละครั้ง และลูกค้า แต่ละรายย่อมมีสถานที่ปลายทางที่แตกต่างกัน
4 การสั่งซื้อสินค้า ผู้ผลิตต้องการรับคำสั่งสินค้าล่วงหน้าก่อน กำหนดการส่งสินค้าระยะเวลาหนึ่ง เพื่อให้ สามารถวางแผนการผลิตได้	4 การสั่งซื้อสินค้า ลูกค้าต้องการสินค้าภายในเวลาที่กำหนด ซึ่งบางครั้งอาจจะไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า ใดๆ ได้

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

การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในปี 2559 บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่ได้จากกิจกรรมการผลิตและการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตและเพื่อจำหน่าย ดังนี้

ด้านการผลิต

บริษัทมีอาคารคลังสินค้าและโรงงานทั้งหมด 14 อาคาร โดยมีการติดตั้งเครื่องรีดท่อชุดใหม่เสร็จสมบูรณ์อีก 1 สายการผลิต มีการปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักรเดิม เพิ่มอุปกรณ์และเครื่องมือสนับสนุนในการผลิตให้เกิดประสิทธิผล รวมทั้งปรับปรุงขั้นตอนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2559 บริษัทมีกำลังการผลิตรวม 795,400 ตันต่อปี มีอัตราการใช้กำลังการผลิตเท่ากับ 89.18%

ด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบ

บริษัทมีกระบวนการผลิตที่ใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil) เป็นวัตถุดิบหลัก ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์จากทั้งโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ โดยการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตภายในประเทศนั้น คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นร้อยละ 57.09 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด ส่วนการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศนั้นบริษัทมีการสั่งซื้อจากต่างประเทศร้อยละ 8.64 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด

ด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทไม่ได้ผลิตเองหรือที่ผลิตเองได้แต่ไม่เพียงพอหรือไม่ได้อยู่ในแผนการผลิต ดังนี้

- เหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อน** บริษัทได้ดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์จากโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศหลายรายด้วยกัน คิดเป็นมูลค่าร้อยละ 21.66 ของการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด ซึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทนี้บริษัทจัดหาจากแหล่งผลิตภายในประเทศเท่านั้น สินค้าในกลุ่มนี้ได้แก่ เหล็กฉาก เหล็กวางน้ำ เหล็กโครงสร้างรูปพรรณรูปหน้าตัดต่างๆ เช่น ตัว H หรือ ตัว I เป็นต้น
- เหล็กโครงสร้างรูปพรรณขึ้นรูปเย็น** นอกเหนือจากการที่บริษัทผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณขึ้นรูปเย็นได้เองแล้ว บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์จากโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศรายอื่นๆ ด้วยเช่นกัน คิดเป็นร้อยละ 3.64 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมดและเป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดหาจากผู้ผลิตภายในประเทศเท่านั้น โดยสินค้าในกลุ่มนี้จะเป็นท่อเหล็กเป็นส่วนใหญ่

3. **เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดแผ่นหนา (Hot Rolled Plate)** ซึ่งเป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดที่ไม่ได้ผ่านการแปรรูปจากเหล็กม้วน หรือไม่สามารถผ่านกระบวนการตัดแผ่นจากเครื่องจักรของบริษัทได้ บริษัทได้จัดหาจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 6.40 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด
4. **เหล็กประเภทอื่นๆ** จากการที่บริษัทเป็นศูนย์บริการเหล็กครบวงจรแบบเบ็ดเสร็จ ทำให้บริษัทจำเป็นต้องจัดหาผลิตภัณฑ์อื่นๆ นอกจากที่กล่าวไว้ข้างต้น อาทิเช่น เหล็กเส้น เหล็กเพลลา เหล็กแอสตันเลส ตะแกรงเหล็ก เป็นต้น เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า โดยผลิตภัณฑ์ต่างๆ นี้จัดหาจากผู้ผลิตภายในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 2.57 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมทั้งหมด

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท ในระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ปี 2557 -2559 มีดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์	2559		2558		2557	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
การให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็ก						
1. เหล็กม้วนรีดร้อน	137,843	1.10	55,439	0.48	25,315	0.21
2. เหล็กรูปพรรณประเภทขึ้นรูปร้อน	2,448,144	19.45	2,663,488	22.85	3,016,625	24.46
3. ท่อเหล็กดำและเหล็กรูปตัวซี	451,661	3.59	768,774	6.60	968,140	7.85
4. เหล็กแผ่น	676,273	5.37	687,955	5.90	835,808	6.78
5. อื่นๆ *	166,390	1.32	246,949	2.12	192,016	1.56
รวม	3,880,311	30.83	4,422,605	37.94	5,037,903	40.85
การแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก						
1. เหล็กแผ่น ตัดตามขนาดมาตรฐาน (Cutting)	2,906,325	23.10	2,364,613	20.29	2,344,398	19.01
2. เหล็กแผ่นตัดตามขนาดและเหล็กแผ่นพับขึ้นรูป (Shearing and Pressing)	2,510,093	19.95	2,341,627	20.09	2,431,268	19.71
3. เหล็กแถบม้วน (Slit Coil)	367,226	2.92	290,739	2.49	300,239	2.43
การผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กขึ้นรูปเย็น						
4. ท่อเหล็กดำ	1,750,163	13.91	1,109,502	9.52	1,072,078	8.69
5. เหล็กรูปตัวซี	1,112,854	8.84	1,060,721	9.10	1,101,514	8.93
รวม	8,646,661	68.72	7,167,201	61.49	7,249,496	58.78
รายได้อื่น**	57,188	0.45	66,887	0.57	45,823	0.35
รวมรายได้ทั้งสิ้น	12,584,161	100.00	11,656,693	100.00	12,333,222	100.00

หมายเหตุ : * อื่นๆ เช่น เหล็กเส้น เหล็กขนาดพิเศษและเหล็กเกรดพิเศษ

** รายได้อื่น เช่น รายได้จากกรับจ้างแปรรูปสินค้า ค่าบรรจุภัณฑ์ รายได้จากดอกเบี้ย

3 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ สถานะการเงิน และผลประกอบการของบริษัท สามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาโรงงานผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่

ในปี 2559 บริษัทได้มีการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (HRC) จากทั้งโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศ ผู้ค้าภายในประเทศและต่างประเทศ โดยการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตภายในประเทศนั้น บริษัทได้ซื้อสินค้าจากบริษัท สหวิริยาสตีลอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน) และ บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นร้อยละ 51.33 ของปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมด เมื่อเทียบกับปริมาณการสั่งซื้อในปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 52.40 ของปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมด ในด้านการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2559 และปี 2558 บริษัทมีปริมาณการสั่งซื้อจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 8.64 และ ร้อยละ 2.87 ของปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมดตามลำดับ นอกจากนี้ ในปี 2559 บริษัทยังมียอดการสั่งซื้อสินค้าโครงสร้างเหล็กรูปพรรณจาก บริษัท เหล็กสยามยามาโตะ จำกัด ซึ่งเป็นโรงงานผู้ผลิตโครงสร้างเหล็กรูปพรรณรายใหญ่ที่สุดในประเทศ คิดเป็นมูลค่าร้อยละ 11.60 ของปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมด และในปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 10.96 ของปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมด

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

อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการรักษาระดับปริมาณสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับ 30 วัน ถึง 60 วัน ประกอบกับวางแผนสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 30 วัน ถึง 60 วัน โดยร่วมมือกับผู้ผลิตในการแลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าตามความต้องการของลูกค้าและร่วมกันทำการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้ผลิตสามารถวางแผนการผลิตได้อย่างคล่องตัว นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายให้ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตทุกรายรวมทั้งตัวแทนจำหน่ายอื่นๆ ภายในประเทศของโรงงานผู้ผลิตรวมถึงผู้ผลิตในต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยให้เป็นแหล่งสำรองและสร้างความมั่นคงทางด้านวัตถุดิบได้ดี

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับผลกระทบจากมาตรการคุ้มครองโรงงานผู้ผลิตในประเทศจากการทุ่มตลาดเหล็ก

จากมาตรการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti dumping) ซึ่งออกโดยคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน กระทรวงพาณิชย์ ที่เรียกเก็บภาษีอากรในอัตราสูงสำหรับการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและไม่เป็นม้วน จาก 19 ประเทศ ประกอบกับกรมการค้าต่างประเทศ ได้ออกมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน (Safeguard) ส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้าสินค้าเหล็กจากกลุ่มประเทศดังกล่าวสูงกว่าการซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ เป็นผลให้ผู้บริโภคในประเทศลดการนำเข้าลงและหันมาใช้เหล็กที่ผลิตในประเทศมากขึ้น ซึ่งอาจก่อให้เกิดภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบเหล็กได้ หากโรงงานผู้ผลิตเหล็กในประเทศไม่สามารถผลิตเหล็กได้ตามคุณสมบัติหรือเพียงพอต่อความต้องการ

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

3. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (HRC)

ในปี 2559 บริษัทมีรายได้รวมจากการจำหน่ายและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนคิดเป็น ร้อยละ 73.46 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ในขณะที่ในปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 69.66 ของรายได้จากการขายทั้งหมด บริษัทซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตภายในประเทศร้อยละ 86.86 ในปี 2559 และร้อยละ 95.27 ในปี 2558 ของยอดซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนทั้งหมด ดังนั้นความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนราคาคงคลัง และการบริหารจัดการสินค้าคงคลังของบริษัท การเคลื่อนไหวของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศจะมีการเปลี่ยนแปลงและแปรผันตามราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนในต่างประเทศ

บริษัทได้พยายามลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาโดยใช้นโยบายกำหนดราคาขายให้มุ่งเน้นการรักษาส่วนต่างกำไร และบริษัทยังได้มีการติดตามราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาวัตถุดิบเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการปริมาณวัตถุดิบคงคลังซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทให้มีความเหมาะสม

4. ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อลูกค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิทั้งหมด เท่ากับ 1,927.45 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 15.46 ของยอดขาย ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยในปี 2559 เท่ากับ 53 วัน และ บริษัทมีลูกหนี้ที่มีอายุน้อยกว่า 3 เดือน เป็นมูลค่า 1,915.46 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.38 ของลูกหนี้สุทธิ บริษัทอาจจะมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า ซึ่งถ้าลูกหนี้การค้าของบริษัทมีปัญหาในการดำเนินงานก็อาจจะส่งผลกระทบต่อผลกำไรและฐานะการเงินของบริษัทได้

บริษัทมีการติดตามคุณภาพลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ และมีนโยบายในการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเมื่อมีลูกหนี้ที่ไม่มีหลักประกันรายได้ ค้างชำระเกิน 180 วัน หรือ บริษัทจะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเมื่อพบว่าลูกหนี้มีปัญหาในการชำระไม่ว่าลูกหนี้รายนั้นจะเกินกำหนดชำระไม่ถึง 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 2559 บริษัทมีหนี้สินที่เกิดจากการกู้ยืมทั้งหมดเป็นหนี้สินระยะสั้นจากสถาบันการเงิน จำนวน 2,844.25 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 87.63 ของหนี้สินรวม การกู้ยืมของบริษัทส่วนใหญ่ประกอบด้วยเงินกู้ระยะสั้น ในรูปแบบตั๋วสัญญาใช้เงิน สัญญาทรัสต์รีซีท และ เลตเตอร์ออฟเครดิต เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการสั่งซื้อสินค้าจาก โรงงานผู้ผลิต ซึ่งจะมีอายุของการชำระหนี้มากกว่าการรับชำระเงินของลูกค้าหนี้การค้าของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงของภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด อาจส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายด้านดอกเบี้ยและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายด้านดอกเบี้ยในปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 0.39 ของยอดขาย ในขณะที่ปี 2558 เท่ากับร้อยละ 0.51 ของยอดขาย และความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยของบริษัทปี 2559 คิดเป็น 24.49 เท่า เมื่อคิดจากกำไรจากการดำเนินงาน ก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี ในขณะที่อัตราดังกล่าวเท่ากับ 7.79 เท่า ในปี 2558

6. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2559 และ ปี 2558 บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศประมาณร้อยละ 8.64 และ ร้อยละ 2.87 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ โดยเป็นการสั่งซื้อในเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ที่ผ่านมามีบริษัทได้ลดผลกระทบจากความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขาย เงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) หรือ แปลงหนี้สินเป็นหนี้เงินสกุลบาท หรือชำระหนี้ก่อนกำหนด โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของกระแสเงินสดและสถานการณ์ในขณะนั้นๆ

ในอนาคต บริษัทคาดว่าจะยังคงต้องสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศบ้างต่อไป ดังนั้น บริษัทจะยังคงรักษานโยบาย ลดผลกระทบจากความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยนโดยวิธีดังกล่าวต่อไปตามความเหมาะสมของสถานการณ์ในขณะนั้นๆ

7. ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

ภัยธรรมชาติเป็นเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่สามารถคาดการณ์ได้ล่วงหน้า จากสถานการณ์มหาอุทกภัยในปี 2554 ที่ผ่านมามีได้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินการผลิต และการขนส่งของโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าบางส่วน ทำให้ไม่สามารถเปิดดำเนินการได้ตามปกติ บริษัทจึงได้ดำเนินการป้องกันความเสี่ยงโดยการทำประกันภัยคุ้มครองความเสี่ยงทุกชนิด โดยมีข้อกำหนดด้านความคุ้มครองภัยจากน้ำท่วม อย่างไรก็ตามบริษัทได้กำหนดแผนการป้องกันความเสี่ยงจากเหตุการณ์อุทกภัยโดยได้ดำเนินการจัดทำแผนคอนกรีตทั้งแบบถาวรและเคลื่อนย้ายได้โดยรอบโรงงานและรอบอาคาร โรงงานเสร็จสมบูรณ์พร้อมจัดเตรียมระบบการระบายน้ำแบบรวมศูนย์ เครื่องมือและอุปกรณ์เพื่อป้องกันน้ำเข้าท่วมใน โรงงานหากเกิดภัยขึ้นอีกในอนาคต

4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

สินทรัพย์	มูลค่าทุน	ค่าเสื่อม ราคาสะสม	มูลค่าทาง บัญชีสุทธิ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน					
ที่ดิน ศูนย์พระราม 3					
- ที่ดินขนาด 3 ไร่ 21 ตารางวา	-	-	-	เช่า ^{1/}	ปลอดภาระผูกพัน
- ที่ดินขนาด 2 ไร่ 2 งาน 70 ตารางวา	-	-	-	ให้สิทธิใช้ ^{2/}	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
- ที่ดินขนาด 46 ไร่ 2 งาน 1 ตารางวา	237.00	-	237.00	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
- ที่ดินขนาด 3 ไร่ 3 งาน 59 ตารางวา	4.10	-	4.10	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
- ที่ดินขนาด 5 ไร่ 2 งาน	5.50	-	5.50	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
- ที่ดินขนาด 143 ไร่ 1 งาน 22 ตารางวา	214.90	-	214.90	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงที่ดิน	91.64	44.66	46.98		
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง					
อาคารสำนักงานและคลังสินค้า - ศูนย์ พระราม 3 ^{3/}	-	-	-	เช่า ^{4/}	ปลอดภาระผูกพัน
อาคารสำนักงาน – ศูนย์พระราม 3 (ส่วนปรับปรุง) ^{3/}	5.47	5.47	-	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงอาคาร - บางกอกฮิลล์ ทาวเวอร์ ^{5/}	16.56	14.25	2.31		
ศูนย์วังน้อย ^{6/}	923.81	318.58	605.23	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ศูนย์กลางการเรียนรู้ (Knowledge Center) ^{7/}	175.53	50.48	125.05	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน					
ศูนย์พระราม 3	9.27	4.62	4.65	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ศูนย์วังน้อย ^{6/}	997.41	622.46	374.95	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	104.14	89.92	14.22	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ^{8/}	57.15	37.27	19.88	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ยานพาหนะ ^{9/}	128.22	55.96	72.26	เป็นเจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน
ที่ดิน อาคาร โรงงาน อุปกรณ์ - สุทธิ	3,154.14	1,243.67	1,910.47		

หมายเหตุ: ^{1/} เช่าจากนายคมสัน ธรรมสารสมบัติ (รายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

^{2/} เป็นที่ดินซึ่งนายคมสัน ธรรมสารสมบัติ เป็นเจ้าของและให้บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ (รายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

- 3/ บริษัทได้ทำประกันภัยในส่วนของอาคารและสิ่งปลูกสร้างโดยมีทุนประกัน จำนวน 3,000,000 บาท
- 4/ เช่าจากบริษัท ชื่นฮวดค้าเหล็ก จำกัด (รายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)
- 5/ บริษัทได้ทำประกันภัยสำนักงานอาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์ โดยมีทุนประกันรวมจำนวน 70,000,000 บาท
- 6/ บริษัทได้ทำประกันภัยในส่วนของอาคาร สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร และอุปกรณ์โรงงานโดยมีทุนประกันรวมจำนวน 1,500,000,000 บาท
- 7/ บริษัทได้ทำประกันภัยในส่วนของอาคารศูนย์กลางการเรียนรู้ (Knowledge Center) โดยมีทุนประกันจำนวน 200,000,000 บาท
- 8/ สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับระบบปฏิบัติงานในบริษัท
- 9/ บริษัทได้ทำประกันภัยรถยนต์ ในส่วนของรถยนต์นั่ง รถกระบะ รถบรรทุก รถพ่วง และรถยนต์ลากจูง รวมทั้งสิ้น 99 ฉบับ

รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

สัญญา	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
1. สัญญาเช่าที่ดินพร้อมอาคาร ซึ่งเป็นโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าพระราม 3 ในปัจจุบัน	ผู้ให้เช่า : นายคมสัน ธรรมสมบัติ	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> 1. ที่ดินทั้งหมด 5 แปลง โฉนดเลขที่ 17976, 17977, 17978, 17979 แขวงบางโคล่ (บ้านทวายเป็น) เขตยานนาวา (บางรัก) กรุงเทพฯ และโฉนดเลขที่ 1454 แขวงบางค้อแหลม เขตยานนาวา กรุงเทพฯ โดยมีพื้นที่รวม 3 ไร่ 21 ตารางวา 2. อาคารเลขที่ 129 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพฯ <u>อัตราค่าเช่า</u> อัตราค่าเช่าเป็นอัตราคงที่คิดเป็นรายเดือน (ดูรายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)
2. สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าพระราม 3	ผู้ให้เช่า : บริษัท ชื่นฮวดค้าเหล็ก จำกัด	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2559 จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2562	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> อาคารเลขที่ 131 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพฯ <u>อัตราค่าเช่า</u> อัตราค่าเช่าเป็นอัตราคงที่คิดเป็นรายเดือน (ดูรายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)
3. บันทึกข้อตกลงให้ใช้ที่ดิน ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าพระราม 3	ผู้ให้สัญญา : นายคมสัน ธรรมสมบัติ	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562	<u>ทรัพย์สินที่ให้ใช้</u> ที่ดินขนาด 2 ไร่ 2 งาน 70 ตารางวา <u>อัตราค่าเช่า</u> ให้สิทธิ์ใช้ที่ดินโดยไม่คิดค่าเช่า (ดูรายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน)
4. สัญญาเช่าอาคาร ซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานและสถานประกอบธุรกิจ	ผู้ให้เช่า: กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2559 จนถึงวันที่ 30 เมษายน 2562	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> 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
			อัตราค่าเช่า 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 ถนนพิมพา-แสนภูดาษ ตำบลแสนภูดาษ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา 24140 อัตราค่าเช่า อัตราอัตราค่าบริการ คิดตามจำนวนกล่อง ตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญา

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เป็นสาระสำคัญต่อการดำเนินกิจการของบริษัท

6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น



บริษัท ค้าเหล็กไทย จำกัด (มหาชน)

ชื่อย่อหลักทรัพย์ : TMT

ประเภทธุรกิจ : ศูนย์บริการเหล็กครบวงจร

(Integrated Steel Service Center)

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 179 อาคารบางกอกซีดี ทาวเวอร์

ชั้น 22 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ

เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : 02 685 4000

โทรสาร : 02 670 9090-2

ทุนจดทะเบียน
436,000,000 บาท

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
435,379,017 บาท

เลขทะเบียนบริษัท
0107547000800

ที่ตั้งโรงงานและศูนย์กระจายสินค้า พระราม 3 :

129, 131 ถนนพระราม 3 แขวงบางคอแหลม เขตบางคอแหลม กรุงเทพฯ 10120

ที่ตั้งโรงงานและศูนย์กระจายสินค้า วัจน้อย :

332-333 หมู่ 5 ถนนพหลโยธิน ตำบลลำไทร อำเภอบางบาล จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13170

นักลงทุนสัมพันธ์ : โทรศัพท์ 02 685 4000 ต่อ 6002

E-mail : ir@thaimetaltrade.com

กรรมการอิสระที่ทำหน้าที่ดูแล : โทรสาร 02 670 9093

ผู้ถือหุ้นรายย่อย E-mail : ind_dir@thaimetaltrade.com

เว็บไซต์ : www.thaimetaltrade.com

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	ผู้สอบบัญชี	ที่ปรึกษากฎหมาย
บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 02 009 9999 โทรสาร 02 009 9991	บริษัท ไพรัชเวอร์เตอร์เอสคิวเปอร์ส เอมิเอเอส จำกัด 179 อาคารบางกอกซีดี ทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 02 344 1000 โทรสาร 02 286 5050	บริษัท เสรี มานพ แอนด์ ดอส์ จำกัด 21 ซอยอานวยวัฒน์ ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02 693 2036 โทรสาร 02 693 4189