

# ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

บริษัท ชิตี สตีล จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สำหรับปีสิ้นสุด 31 กรกฎาคม 2559





# ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ชิตี สตีล จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ ปัจจุบัน บริษัท ชิตี สตีล จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท และเป็นหนึ่งในบริษัทที่อยู่ในกลุ่มเหล็ก (STEEL) ของการจัดกลุ่มของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) บริษัทมีการถือหุ้นในบริษัทย่อยทางตรง 3 บริษัท คือ บจก.สยาม ไอโซ โพร, บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์, และ บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์ และบริษัทย่อยทางอ้อมอีก 1 บริษัท คือ CT Universal Company Limited ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้จดทะเบียนในเขตบริหารพิเศษฮ่องกง

ในปี 2558/2559 กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักในส่วนงานดำเนินงานเพียงส่วนงานเดียวคือ การประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ ซึ่งมีกำลังการผลิตรวม 39,500 ตันต่อปี กลุ่มบริษัทมีการแยกสายงานการขายและการผลิตออกเป็น 2 สายงาน คือ (1) สายงานผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียงสินค้า, และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะอื่นๆ และ (2) สายงานผลิตและจำหน่ายโลหะ, ชิ้นส่วนโลหะ, และผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป รวมทั้งการให้บริการด้านโลหะครบวงจร นอกจากนั้นแล้ว เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบครัน กลุ่มบริษัทยังได้มีการจัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมให้กับลูกค้าอีกด้วย

กลุ่มบริษัทเป็นผู้ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์โลหะที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบครันเนื่องจากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะทุกประเภทและให้บริการที่เกี่ยวข้องกับโลหะอย่างหลากหลายตามความต้องการของลูกค้า (Made to Order) โดยใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพสูงในการผลิตเพื่อเน้นคุณภาพของสินค้า และมีปณิธานการให้บริการที่ดีที่สุดกับลูกค้า รวมถึงการจัดส่งที่ตรงเวลา

### 1.1 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

อุตสาหกรรมการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยโลหะ ผลิตและติดตั้งงานโครงสร้างโลหะ ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง บริการด้านงานโลหะครบวงจร และจำหน่ายโลหะ เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้ความรู้ ความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์ของผู้ประกอบการ รวมทั้งความได้เปรียบของเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตสินค้า เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เกิดความแตกต่างจากคู่แข่ง (Product Differentiation) ประกอบกับการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด จนได้รับความไว้วางใจในสินค้าและบริการ ดังนั้นในด้านการผลิตและการบริการ กลุ่มบริษัทจึงตั้งเป้าหมายในการเป็นผู้นำในการผลิตและการบริการเกี่ยวกับงานโลหะที่ครบครัน โดยผลิตสินค้าด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูง เพื่อตอบสนองความพึงพอใจให้กับลูกค้าสูงสุด และเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน โดยมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำด้วยการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการจัดส่งสินค้าที่ตรงต่อเวลา เพื่อให้สอดคล้องตามนโยบายด้านคุณภาพของกลุ่มบริษัท คือ **“ผลิตภัณฑ์ดี มีคุณภาพ ประทับใจลูกค้า ส่งมอบตรงเวลา พัฒนาอย่างต่อเนื่อง”**

ในด้านการตลาด กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5-10 ต่อปี โดยจะเน้นรักษาฐานลูกค้าปัจจุบัน การขยายช่องทางการจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศด้วยวิธีการขยายฐานลูกค้าใหม่ และการขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท



## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ▶ ปี 2538 เริ่มก่อตั้ง “บริษัท ชิตี สตีล จำกัด” เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2538 ด้วยทุนจดทะเบียนบริษัท 1 ล้านบาท  
เริ่มดำเนินการผลิตอุปกรณ์จัดเก็บ อุปกรณ์ลำเลียง และผลิตภัณฑ์จากโลหะ
- ▶ ปี 2545 ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO9002:1994  
เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็น 31 ล้านบาท
- ▶ ปี 2546 ได้รับตราสินค้า “Thailand's Brand” จากกรมส่งเสริมการส่งออก  
เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็น 59 ล้านบาท
- ▶ ปี 2547 ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO9001:2000  
เปิดศูนย์บริการงานโลหะ (สาขา 1)  
“บจก.สยาม ไอโซ โปร” เริ่มดำเนินการผลิต โดยได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI)  
เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็น 200 ล้านบาท  
จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2547
- ▶ ปี 2549 เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็น 300 ล้านบาท  
ได้รับอนุมัติให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
เริ่มการซื้อขายหุ้นครั้งแรกเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2549
- ▶ ปี 2550 “บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์” เริ่มดำเนินการผลิต โดยได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- ▶ ปี 2552 จัดตั้ง “บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์” เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนบริษัท 100 ล้านบาท
- ▶ ปี 2553 “บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์” เริ่มดำเนินการผลิต โดยได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- ▶ ปี 2554 “บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์” เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็น 270 ล้านบาท
- ▶ ปี 2555 ได้รับรางวัล “SET AWARDS” รางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงานยอดเยี่ยม สำหรับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาท กลุ่มที่ 4
- ▶ ปี 2557 จัดตั้ง “CT Universal Company Limited” ในเขตบริหารพิเศษฮ่องกง เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 3 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต ในการจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม, สินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภค, และลงทุนในธุรกิจใหม่

## 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

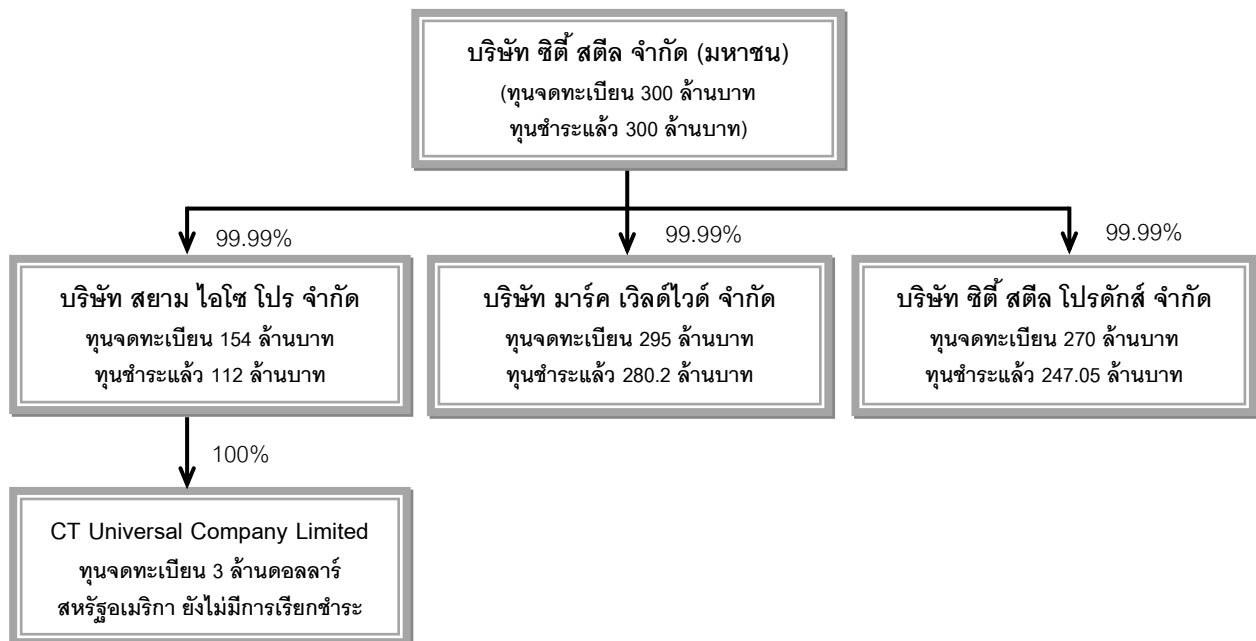
บริษัท ชิตี สตีล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะ และมีการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ และจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรมและสินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภค ทั้งนี้ บริษัททั้งหมดมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทได้มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยทั้งหมดในสัดส่วนร้อยละ 99.99



โครงสร้างการถือหุ้นและการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ <ul style="list-style-type: none"> <li>บจก.มาร์ค เวลด์ไวต์</li> <li>บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์</li> </ul>	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะและผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูปและชิ้นส่วนโลหะ และให้บริการแปรรูปโลหะ ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะเกี่ยวกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง, และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะอื่นๆ	บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.99 บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.99
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม <ul style="list-style-type: none"> <li>บจก.สยาม ไอโซ โพร</li> <li>CT Universal Co., Ltd.</li> </ul>	ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะ และอุปกรณ์และวัสดุที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม และดำเนินงานเกี่ยวกับการลงทุนของกลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม สินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภค และลงทุนในธุรกิจใหม่	บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.99 บจก.สยาม ไอโซ โพร ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ถือหุ้นใน CT Universal Co., Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 100

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2559





นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

ณ 31 กรกฎาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีนโยบายการดำเนินงานโดยแบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น 2 กลุ่ม และแบ่งผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

ธุรกิจ / ผลิตภัณฑ์	บมจ.ชิตี สตีล <sup>1/</sup>	บจก.สยาม ไอโซ โปร	บจก.มาร์ค เวลด์ไวต์	บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์	CT Universal Co., Ltd.
1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ <ul style="list-style-type: none"> <li>ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะเกี่ยวกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง, และผลิตภัณฑ์โลหะอื่นๆ</li> <li>ผลิตและจำหน่ายโลหะและผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป</li> </ul>	✓  ✓	-  -	✓  ✓	✓  -	-  -
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม <ul style="list-style-type: none"> <li>จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม</li> </ul>	-	✓	-	-	✓

**หมายเหตุ** <sup>1/</sup> บมจ. ชิตี สตีล ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ โดยเป็นการซื้อมาขายไป ไม่ได้มีการดำเนินการผลิต



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักในผลงานดำเนินงานเพียงส่วนงานเดียวคือ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ โดยมีการแยกสายงานการขายและการผลิตออกเป็น 2 สายงาน คือ (1) สายงานผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียงสินค้า, และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะอื่นๆ และ (2) สายงานผลิตและจำหน่ายโลหะ, ชิ้นส่วนโลหะ, และผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป รวมทั้งการให้บริการด้านโลหะครบวงจร รายได้ของกลุ่มบริษัทเกือบทั้งหมดมาจากการจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ รายได้จากการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศมีมูลค่าค่อนข้างน้อยและมีสัดส่วนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท จึงทำให้กลุ่มบริษัทมีส่วนงานหลักซึ่งดำเนินธุรกิจในส่วนงานทางภูมิศาสตร์เดียวในประเทศไทย นอกจากนี้แล้ว กลุ่มบริษัทก็ยังมียารายได้จากการจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมด้วย หากแต่เป็นเพียงส่วนน้อยซึ่งมีมูลค่าน้อยกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม

### ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

ที่มาของรายได้	ดำเนินงานโดย	ปี 2556/2557 (ส.ค. 56 – ก.ค. 57)		ปี 2557/2558 (ส.ค. 57 – ก.ค. 58)		ปี 2558/2559 (ส.ค. 58 - ก.ค. 59)	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>จำหน่ายในประเทศ</b>							
1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ							
♦ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง, และผลิตภัณฑ์โลหะอื่นๆ	กลุ่มบริษัท	574.52	74.87	548.81	80.62	424.09	80.66
♦ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูปและจำหน่ายโลหะ	กลุ่มบริษัท	176.51	23.00	111.92	16.44	81.01	15.41
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม							
♦ จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม	กลุ่มบริษัท	0.00	0.00	0.00	0.00	-	-
<b>รวมรายได้จากในประเทศ</b>		<b>751.03</b>	<b>97.87</b>	<b>660.73</b>	<b>97.06</b>	<b>505.10</b>	<b>96.07</b>
<b>จำหน่ายต่างประเทศ</b>							
1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ							
♦ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง, และผลิตภัณฑ์โลหะอื่นๆ	กลุ่มบริษัท	10.21	1.33	10.81	1.59	12.50	2.38
♦ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูปและจำหน่ายโลหะ	-	-	-	-	-	-	-
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม							
♦ จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม	-	-	-	-	-	-	-
<b>รวมรายได้จากต่างประเทศ</b>		<b>10.21</b>	<b>1.33</b>	<b>10.81</b>	<b>1.59</b>	<b>12.50</b>	<b>2.38</b>
รายได้อื่นๆ	กลุ่มบริษัท	6.11	0.80	9.17	1.35	8.17	1.55
<b>รวมรายได้ทั้งสิ้น</b>		<b>767.35</b>	<b>100.00</b>	<b>680.71</b>	<b>100.00</b>	<b>525.77</b>	<b>100.00</b>



## 2.1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง ผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป การจำหน่ายโลหะและชิ้นส่วนโลหะ และให้บริการด้านโลหะครบวงจร ให้แก่ลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “CITY STEEL” ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีผู้บริหารเป็นชุดเดียวกัน แต่ได้มีการแบ่งการบริหารงานออกเป็นแต่ละสายงาน และมีทีมงานในการขายและการผลิต รวมทั้งสายการผลิตแยกจากกัน โดยผลิตภัณฑ์มีรูปแบบ คุณภาพ และมาตรฐานเท่าเทียมกัน ทั้งนี้การผลิตและให้บริการของกลุ่มบริษัทจะดำเนินการตามความต้องการของลูกค้า เช่น รูปแบบ ขนาด วัตถุประสงค์การใช้งาน เป็นต้น ซึ่งสินค้าและบริการนั้นจะเป็นการผลิตและให้บริการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) โดยในปี 2558/2559 กลุ่มบริษัทได้ใช้นโยบายในการแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 4 สายงานธุรกิจ ดังนี้



(1) สายงานผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับงานโลหะ (Manufacturing of Metal Products) มีการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 3 ประเภทดังนี้

### 1) ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะโครงสร้าง (Metal Fabrication)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้สำหรับโครงสร้างของสิ่งปลูกสร้างต่างๆ ที่เป็นโลหะ (Constructional Product and Metal Fabrication) ทั้งที่เป็นตัวอาคาร ภายนอกอาคาร และภายในอาคาร เช่น โครงสร้างเสา โครงสร้างคาน โครงสร้างหลังคา โครงสร้างผนัง โครงสร้างบันได แบบเทพื้นสำหรับงานก่อสร้างในรูปแบบต่างๆ เป็นต้น และโครงสร้างที่ติดตั้งเพื่อใช้ในการจัดเก็บสินค้า โดยบางรูปแบบสามารถเป็นโครงสร้างของอาคารคลังสินค้าไปได้ในตัว ซึ่งวัตถุประสงค์ในการใช้งานจะขึ้นอยู่กับการจัดเก็บสิ่งของและสินค้าในโรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า เป็นต้น ซึ่งรูปแบบและขนาด ของผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า เช่น ชั้นวางของแบบรับน้ำหนักมาก (Racking System) ชั้นลอยแบบประกอบได้ (Mezzanine Platform) ชั้นวางของแบบรับน้ำหนักเบา (Shelving System) เป็นต้น ทั้งนี้การผลิตจะเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) โดยเริ่มตั้งแต่การติดต่อกับลูกค้าในการให้คำปรึกษาและแนะนำเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งส่วนใหญ่ลูกค้าจะมีการออกแบบตัวงานเบื้องต้นมาให้ หลังจากนั้นทีมวิศวกรจะคำนวณผลิตภัณฑ์โครงสร้างโลหะให้เหมาะสมกับการรับน้ำหนัก และเมื่อลูกค้าตัดสินใจสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ก็จะดำเนินการผลิต โดยผ่านกระบวนการต่างๆ เช่น ตัด ขึ้นรูป เจาะรู เชื่อมประกอบ เคลือบผิว และทำการตรวจสอบคุณภาพขั้นสุดท้าย จึงจะทำการจัดส่ง รวมทั้งไปติดตั้งให้กับลูกค้าต่อไป

2) ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง (Storage System and Material Handling Equipment) สามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ได้เป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

#### ➤ อุปกรณ์จัดเก็บ (Storage System)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้งานเกี่ยวกับการจัดเก็บสิ่งของ โดยรูปแบบและขนาดจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ในการใช้งานของลูกค้าแต่ละราย ตัวอย่างเช่น ชั้นวางของระบบเคลื่อนที่ได้ (Mobile Shelving System) ตู้เก็บของและตู้เก็บของแบบล็อกได้ (Cabinet & Locker)

#### ➤ อุปกรณ์ลำเลียง (Material Handling Equipment)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้งานเกี่ยวกับการลำเลียงและเคลื่อนย้ายสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้สำหรับสายการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม หรือในสถานที่ที่ต้องมีการเคลื่อนย้ายสินค้า เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ต ซูเปอร์สโตร์ สนามบิน โรงแรม เป็นต้น โดยรูปแบบและขนาดของผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ในการใช้งาน เช่น รถลำเลียงชิ้นงาน (Cart & Dolly) พาเลท (Pallet) แท่นลำเลียง (Conveyor System) แท่นเทียบทางลาด (Dock Equipment) เครื่องยกและเข็นสินค้า (Material Handling Equipment) เป็นต้น

### 3) ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะอื่นๆ (Other Metal Products)

เป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ทำด้วยโลหะสำหรับวัตถุประสงค์ในการใช้งานโดยเฉพาะ อาทิ เฟอร์นิเจอร์ ป้ายจัดแสดงสินค้า และผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในงานก่อสร้าง เป็นต้น



(2) สายงานผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และงานบริการด้านโลหะแปรรูปครบวงจร (World Class Steel Service Center) มีการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ประเภทดังนี้

1) ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป และให้บริการแปรรูปโลหะครบวงจร (First Class Steel Service)

เป็นการบริการแปรรูปโลหะด้วยกระบวนการต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้าที่จะนำไปใช้ในวัตถุประสงค์ต่างๆ โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป หรือสามารถนำวัตถุดิบมาเองและสั่งงานบริการแปรรูปได้ ทั้งนี้บริษัทได้ให้บริการโดยใช้เครื่องจักรที่มีความเที่ยงตรงและมีประสิทธิภาพ เช่น งานตัดเลเซอร์ งานตัดตามแบบ งานพับ งานปั๊ม งานเจาะรู งานม้วน งานเชื่อม งานบากมุม งานขึ้นรูป งานตัดทอน งานพ่นสี (สีฝุ่น/สีน้ำมัน) เป็นต้น

2) จำหน่ายโลหะและชิ้นส่วนโลหะ (Metal Trade)

เป็นการจำหน่ายโลหะทุกประเภท ได้แก่ เหล็ก สเตนเลส อลูมิเนียม เป็นต้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อโลหะจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศและจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่เป็นผู้ใช้โลหะรายสุดท้าย (End User) อย่างไรก็ตามหากลูกค้ามีความต้องการโลหะที่มีลักษณะและคุณสมบัติพิเศษจากต่างประเทศ กลุ่มบริษัทก็จะจัดหาเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าต่อไป ทั้งนี้กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายที่จะเน้นรายได้จากส่วนนี้เป็นหลัก โดยมักจะเป็นการจำหน่ายไปพร้อมกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป และการให้บริการแปรรูปโลหะ



(3) สายงานธุรกิจสนับสนุน (Supporting Business) เป็นสายงานที่รับผิดชอบเกี่ยวกับงานสนับสนุนองค์กรในด้านต่างๆ ได้แก่ งานด้านบัญชี การเงิน ทรัพยากรมนุษย์ ธุรการ งานสื่อสารองค์กร และอื่นๆ



(4) สายงานการลงทุน (Investment) รับผิดชอบด้านการลงทุนในธุรกิจใหม่และการขยายธุรกิจ (New Business Expansion)

## 2.2. การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1. นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญ

#### 2.2.1.1. กลยุทธ์การแข่งขัน

- **เน้นคุณภาพผลิตภัณฑ์**

กลุ่มบริษัทมีนโยบายมุ่งความเป็นเลิศทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์ต้องมีความแข็งแรงทนทาน อายุการใช้งานยาวนาน สวยงาม มีความประณีตเรียบร้อย สีสันทนนานเป็นมันเงาจนรอยขีดข่วนได้ดี โดยทั้งนี้ต้องมีการควบคุมการผลิตอย่างถี่ถ้วนตั้งแต่การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุดและเป็นไปตามหลักวิศวกรรม การเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพผ่านกระบวนการผลิตโดยใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยมีประสิทธิภาพและได้มาตรฐาน การติดตั้งผลิตภัณฑ์ต้องปลอดภัยและแข็งแรง รวมทั้งจัดให้บุคลากรได้รับการฝึกอบรมอย่างชำนาญ และยังได้มีการวิจัยและพัฒนาคุณภาพและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทได้รับความไว้วางใจและการยอมรับจากลูกค้า โดยสามารถรองรับความต้องการและตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าให้ได้สูงสุด

- **บริหารต้นทุนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ**

เน้นการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยนโยบายในการพัฒนาและปรับปรุงการทำงานของบุคลากรให้มีประสิทธิภาพอยู่เสมอ บริหารขั้นตอนการผลิตให้มีของเสียในแต่ละขั้นตอนการผลิตน้อยที่สุด รวมทั้งการบริหารวัตถุดิบในการผลิตให้เกิดประโยชน์ได้มากที่สุด เช่น เศษเหล็กแผ่นที่เหลือจากการตัดชิ้นงานในครั้งแรกสามารถนำไปผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดเหมาะสมได้อีก อาทิ แหวนรองน็อต เป็นต้น จากนโยบายการดำเนินการดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนการผลิตต่ำ และเป็นกลยุทธ์อย่างหนึ่งในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท

- **กำหนดราคาสินค้าผลิตภัณฑ์ที่สามารถแข่งขันได้ โดยสอดคล้องกับราคาตลาด**

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาสินค้าผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับราคาตลาด โดยคำนึงถึงคุณภาพสินค้า ต้นทุนการผลิต เช่น ราคาสินค้าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง และค่าติดตั้ง เป็นต้น ทั้งนี้กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันโดยการตัดราคาแข่งกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อคงไว้ซึ่งอัตรากำไรขั้นต้น ซึ่งในการนำเสนอราคาจะกำหนดจากต้นทุนที่ใช้ในการ





ผลิตเป็นฐานและบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้น อย่างไรก็ตามการกำหนดราคาของแต่ละโครงการหรือชิ้นงานอาจมีอัตรากำไรขั้นต้นที่แตกต่างกันได้ โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ อาทิ ขนาดของโครงการ ความซับซ้อนของงาน และสถานการณ์ที่แตกต่างกัน

- ให้บริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย รวมทั้งให้ความสำคัญในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ตามกำหนด

กลุ่มบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะให้บริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขายแก่ลูกค้า เช่น การให้คำปรึกษาในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า การให้บริการติดตั้งผลิตภัณฑ์ การเข้าไปตรวจสอบการใช้งานของผลิตภัณฑ์หลังจากการติดตั้ง และการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งให้ความสำคัญอย่างมากกับการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามกำหนดที่ตกลงไว้ โดยถือเป็นจุดแข็งที่สำคัญในการแข่งขัน อีกทั้งเป็นการสร้างภาพพจน์ ความน่าเชื่อถือ และความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งได้รับฐานลูกค้าใหม่เพิ่มเติมจากการแนะนำของลูกค้ารายเดิมด้วย

- จัดให้มีการส่งเสริมการตลาดเชิงรุก

กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญ เพื่อสร้างความทรงจำต่อตราสินค้าของกลุ่มบริษัท (Brand Recognition) และจงใจให้เกิดความสนใจในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท โดยมีการดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการตลาดเชิงรุกเพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์และตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก ดังนั้น การโฆษณาผ่านสื่อ การให้พนักงานขายติดต่อไปยังลูกค้าโดยตรง การขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) การส่งจดหมาย (Direct Mail) การออกงานแสดงสินค้า เป็นต้น

#### 2.2.1.2. ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยลูกค้าส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดของกลุ่มบริษัทเป็นลูกค้าในประเทศ

- ลูกค้าในประเทศ

ได้แก่ ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์และบริการเกี่ยวกับโลหะทุกชนิด โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางขึ้นไป เช่น กลุ่มยานยนต์, กลุ่มการเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร, กลุ่มสินค้าอุปโภคและบริโภค, กลุ่มธุรกิจการเงิน, กลุ่มวัสดุก่อสร้างและสินค้าอุตสาหกรรม, กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง, กลุ่มทรัพยากร, กลุ่มบริการ, กลุ่มเทคโนโลยี เป็นต้น ลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีอยู่ในทุกภาคของประเทศไทย โดยกลุ่มบริษัทสามารถจัดส่งและติดตั้งผลิตภัณฑ์ได้ทั่วประเทศ ซึ่งความสัมพันธ์ของกลุ่มบริษัทกับกลุ่มลูกค้าถือได้ว่ามีความสัมพันธ์ที่ดี และที่ผ่านมาลูกค้าส่วนใหญ่จะมีจำนวนการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากกว่า 1 ครั้ง (Repeat Order) ทั้งนี้ ณ 31 กรกฎาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีฐานลูกค้าในประเทศกว่า 3,000 ราย ซึ่งอยู่ใน 25 กลุ่มอุตสาหกรรม ได้แก่

❖ กลุ่มธุรกิจการเกษตร	❖ กลุ่มยานยนต์	❖ กลุ่มเหมืองแร่
❖ กลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม	❖ กลุ่มวัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร	❖ กลุ่มพาณิชย์
❖ กลุ่มแฟชั่น	❖ กลุ่มกระดาษและวัสดุการพิมพ์	❖ กลุ่มการแพทย์
❖ กลุ่มของใช้ในครัวเรือนและสำนักงาน	❖ กลุ่มปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์	❖ กลุ่มสื่อและสิ่งพิมพ์
❖ กลุ่มของใช้ส่วนตัวและเวชภัณฑ์	❖ กลุ่มบรรจุภัณฑ์	❖ กลุ่มบริการเฉพาะกิจ
❖ กลุ่มธนาคาร	❖ กลุ่มวัสดุก่อสร้าง	❖ กลุ่มการท่องเที่ยวและสันทนาการ
❖ กลุ่มเงินทุนและหลักทรัพย์	❖ กลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	❖ กลุ่มขนส่งและโลจิสติกส์
❖ กลุ่มประกันภัยและประกันชีวิต	❖ กลุ่มพลังงานและสาธารณูปโภค	❖ กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
❖ กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร		



- ลูกค้านต่างประเทศ

ลูกค้าต่างประเทศของกลุ่มบริษัทจะเป็นกลุ่มผู้ผลิตในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ และกลุ่มผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ และตัวแทนจำหน่าย โดยประเทศที่ส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย ได้แก่ ออสเตรเลีย, นิวซีแลนด์, ญี่ปุ่น, มาเลเซีย, เกาหลีใต้, จีน, อินเดีย, เวียดนาม, ไต้หวัน, และกลุ่มประเทศในทวีปยุโรป เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นถึงศักยภาพของตลาดต่างประเทศที่มีกำลังซื้อสูง และได้พยายามเพิ่มช่องทางการจำหน่ายในตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น

**ตารางแสดงรายได้จากลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ**

ที่มาของรายได้	ปี 2556/2557 (ส.ค. 56 - ก.ค. 57)		ปี 2557/2558 (ส.ค. 57 - ก.ค. 58)		ปี 2558/2559 (ส.ค. 58 - ก.ค. 59)	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ
ลูกค้าในประเทศ	751.03	98.66	660.73	98.39	505.10	97.58
ลูกค้าต่างประเทศ	10.21	1.34	10.81	1.61	12.50	2.42
<b>รวม</b>	<b>761.24</b>	<b>100.00</b>	<b>671.54</b>	<b>100.00</b>	<b>517.60</b>	<b>100.00</b>

## 2.2.2. การแข่งขันและศักยภาพในการแข่งขัน

### 2.2.2.1 การแข่งขัน

อุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์โลหะและบริการเกี่ยวกับโลหะ เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้ความรู้ ความสามารถและความชำนาญ รวมทั้งประสบการณ์ของผู้ประกอบการอย่างมาก นอกจากนี้จะต้องมีการปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกิดขึ้นในอนาคต รวมทั้งการใช้เทคโนโลยีเครื่องจักรที่ทันสมัยในกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ยกระดับคุณภาพสินค้า ลดการสูญเสียของวัตถุดิบ และลดต้นทุนการผลิต นอกจากนี้ในอุตสาหกรรมผลิตผลิตภัณฑ์โลหะนั้นยังเน้นการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุดและเป็นไปตามหลักวิศวกรรม รวมไปถึงต้องผลิตสินค้าได้ทันตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด และการบริการทั้งก่อนและหลังการขายที่ดีอีกด้วย

คู่แข่งในอุตสาหกรรม สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- คู่แข่งที่เป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายในประเทศ

คู่แข่งที่เป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศเข้ามาจำหน่ายในประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่นำเข้ามาจำหน่ายจะเป็นรูปแบบมาตรฐานที่ตายตัว ซึ่งถูกออกแบบมาจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ ทำให้ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าได้มากนัก ส่วนในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายนั้นมีความเท่าเทียมกับผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศ แต่มีราคาสูงกว่า

- คู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศ

คู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศ เป็นคู่แข่งที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันกับกลุ่มบริษัท โดยเทียบด้านราคาของผลิตภัณฑ์จะไม่แตกต่างกันมากนัก แต่จะเน้นการแข่งขันกันที่คุณภาพและบริการ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทเชื่อว่าผลิตภัณฑ์โลหะและบริการของกลุ่มบริษัทมีความได้เปรียบในด้านความหลากหลายและครบวงจรกว่า เนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มีคู่แข่งรายใดรายหนึ่งมีผลิตภัณฑ์และให้บริการที่ครบวงจรเช่นเดียวกับกลุ่มบริษัท

- คู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตรายเล็กในประเทศ

คู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตรายเล็กในประเทศ จะมีลักษณะเป็นผู้ผลิตในรูปแบบสถานประกอบการซึ่งกระจายอยู่ตามแหล่งชุมชน ส่วนใหญ่จะผลิต ผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความซับซ้อน เช่น รถเข็น พาเลท เป็นต้น เนื่องจากด้วยเครื่องมือที่มีจำกัดรวมทั้งไม่มีการวิจัยและพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ ทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ด้อยกว่าผู้ผลิตขนาดใหญ่ ซึ่งผู้ผลิตในกลุ่มนี้จะเน้นที่ราคาขายให้ถูกกว่าผู้ผลิตรายใหญ่ อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตรายเล็กในกลุ่มนี้ไม่ถือเป็นคู่แข่งของกลุ่มบริษัท เนื่องจากลูกค้าของกลุ่มบริษัทจะไม่ใช้กลุ่มเป้าหมายของผู้ผลิตรายเล็กเหล่านี้ โดยลูกค้าของกลุ่มบริษัทจะให้ความสำคัญกับคุณภาพ และการบริการมากกว่า



### 2.2.2.2 ศักยภาพในการแข่งขัน

จากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญของกลุ่มบริษัทในอุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์โลหะและบริการเกี่ยวกับโลหะที่มีมาอย่างยาวนานและต่อเนื่องกว่า 20 ปี ทำให้กลุ่มบริษัทเป็นผู้ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับโลหะที่มีความหลากหลายและครบครันในด้านการจำหน่ายโลหะ การผลิต และการบริการ ซึ่งจากการมุ่งเน้นความเป็นเลิศของผลิตภัณฑ์และบริการ รวมทั้งการจัดส่งตรงต่อเวลาตามนโยบายของกลุ่มบริษัท จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทเป็นที่ยอมรับและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า โดยศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทตามข้างต้น มีดังนี้

- กลุ่มบริษัทมีการพัฒนาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูงขึ้น รวมทั้งเป็นการลดต้นทุนในการผลิต นอกจากนั้นยังเป็นผู้นำด้านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกและเพื่อรองรับต่อความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี
- กลุ่มบริษัทดำเนินการผลิตและควบคุมคุณภาพตามมาตรฐานระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001
- บริษัทได้รับตราสินค้า Thailand's Brand จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
- ลูกค้าของกลุ่มบริษัทเป็นผู้ใช้งานทางอุตสาหกรรมและครอบคลุมในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการกระจายฐานลูกค้าแบบไม่กระจุกตัว และกลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้า โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำที่ติดต่อซื้อขายกันมาเป็นเวลานาน
- บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์ ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

## 2.3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 การผลิต

ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีสถานประกอบการ 6 แห่ง ดังนี้

บริษัท	ลักษณะสินทรัพย์	ที่อยู่	กรรมสิทธิ์
บมจ.ชิตี สตีล	อาคารสำนักงาน พื้นที่ประมาณ 576 ตารางเมตร	88/3 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	เช่า
บจก.สยาม โอโซ โปรดักส์	อาคารสำนักงาน พื้นที่ประมาณ 96 ตารางเมตร	88/2 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	เช่า
บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์	อาคารโรงงานและสำนักงาน พื้นที่ประมาณ 8 ไร่ 69 ตารางวา	41/58-61 หมู่ 1 ถนนบายพาส ตำบลบ้านสวน อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์
	โรงงาน (สาขา1) พื้นที่ประมาณ 1,680 ตารางเมตร	120,122/8 หมู่ 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลบ้านสวน อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	เช่า
	โรงงาน (สาขา2) พื้นที่ประมาณ 8,208 ตารางเมตร	88/5 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	เช่า
บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์	อาคารโรงงานและสำนักงาน พื้นที่ประมาณ 23 ไร่	88/20 หมู่ 10 ถนนบายพาส ตำบลนาป่า อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์

### นโยบายการผลิตที่สำคัญ

ด้านนโยบายการผลิต กลุ่มบริษัทมีนโยบายการผลิตโดยผลิตตามคำสั่งของลูกค้า (Made to Order) เนื่องจากความต้องการและความจำเป็นในการใช้งานและระยะเวลาส่งมอบผลิตภัณฑ์ของลูกค้าแต่ละรายแตกต่างกัน จึงต้องมีการวางแผนสำหรับการผลิตในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการสั่งซื้อวัตถุดิบตลอดจนการใช้เครื่องจักร เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถประหยัดต้นทุนในการผลิต



และส่งมอบสินค้าได้ตรงตามที่ถูกคำกำหนด ซึ่งมีผลทำให้กลุ่มบริษัทสามารถรองรับความต้องการที่เร่งด่วนของลูกค้าได้ และตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

#### กำลังการผลิตรวม

ในปี 2558/2559 ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทมีกำลังการผลิตรวม 39,500 ตันต่อปี โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### ตารางแสดงกำลังการผลิตของกลุ่มบริษัท

	ปี 2556/2557		ปี 2557/2558		ปี 2558/2559	
	ตัน	ร้อยละ	ตัน	ร้อยละ	ตัน	ร้อยละ
กำลังการผลิตรวม	39,500	100.00	39,500	100.00	39,500	100.00
กำลังการผลิตใช้ไป	26,120	66.13	23,010	58.25	18,900	47.85

#### 2.3.2 การจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากกลุ่มบริษัทจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอันดับหนึ่ง ดังนั้นคุณภาพของวัตถุดิบจึงเป็นปัจจัยหลัก ส่วนในด้านของราคา ความน่าเชื่อถือ และความสามารถในการจัดส่งวัตถุดิบจะเป็นปัจจัยรองลงมาในการใช้พิจารณาประกอบการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยวัตถุดิบหลักสำหรับใช้ในการผลิตของกลุ่มบริษัท คือ โลหะ ซึ่งมี 3 ประเภท (1) เหล็ก ได้แก่ เหล็กแผ่นดำ เหล็กแผ่นขาว และเหล็กรูปพรรณ ฯลฯ (2) สแตนเลส และ (3) อลูมิเนียม ซึ่งใช้ในปริมาณสูงถึง ร้อยละ 85.49, ร้อยละ 81.86, และร้อยละ 81.74 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวมในปี 2556/2557, ปี 2557/2558, และปี 2558/2559 ตามลำดับ นอกจากนี้วัตถุดิบโลหะซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตแล้วกลุ่มบริษัทยังมีการใช้วัตถุดิบอื่นๆ ในการผลิต อาทิ สี ไม้ ล้อ และวัสดุสิ้นเปลืองอื่นๆ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบต่างๆ จากภายในประเทศเป็นหลัก

#### 2.3.3 การจัดหาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต

กลุ่มบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบโลหะส่วนใหญ่จากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ โดยการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศจะเกิดขึ้นในกรณีที่ลูกค้าต้องการโลหะที่มีลักษณะและคุณสมบัติพิเศษที่ไม่มีผลิตในประเทศ หรือวัตถุดิบโลหะในประเทศไม่เพียงพอ โดยกลุ่มบริษัทมีปริมาณและสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบโลหะและวัตถุดิบอื่นที่ใช้ในการผลิต ดังนี้

#### ตารางแสดงปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบ

การสั่งซื้อวัตถุดิบ	ปี 2556/2557	ปี 2557/2558	ปี 2558/2559
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
วัตถุดิบโลหะในประเทศ	353.03	282.34	199.37
วัตถุดิบอื่นในประเทศ	33.14	62.58	44.13
วัตถุดิบอื่นจากต่างประเทศ	26.79	-	-
รวมวัตถุดิบทั้งหมด	412.96	344.92	243.50

ในปี 2556/2557 – ปี 2558/2559 กลุ่มบริษัทมีการซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายมากกว่า 100 ราย โดยไม่มียอดซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีมูลค่ามากกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบรวม

ทั้งนี้กลุ่มบริษัทไม่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับการขาดแคลนวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตแต่อย่างใด เนื่องจากโลหะเป็นวัตถุดิบที่เป็นปัจจัยหลักของการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ รวมทั้งกลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบ (Supplier) ตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ ต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลากว่า 20 ปี นอกจากนี้ยังได้มีการติดต่อกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใหม่ๆ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในการขาดแคลนวัตถุดิบด้วย



## 2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อม โดยตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อมและผลกระทบอันอาจเกิดต่อสิ่งแวดล้อมที่จะก่อให้เกิดอันตรายหรือความเดือดร้อนรำคาญแก่ผู้อยู่ใกล้เคียง ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีนโยบายให้ความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในการดำเนินการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่หน่วยงานภาครัฐกำหนดอย่างเคร่งครัด และที่ผ่านมาบริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาทในเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

## 2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 กรกฎาคม 2559 กลุ่มบริษัทไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบที่มีมูลค่าสูงตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของรายได้รวมตามงบการเงินรวมปี 2558/2559



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะการเงิน และผลประกอบการของกลุ่มบริษัทสามารถจำแนกได้ดังนี้

#### 3.1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบโลหะ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าของกลุ่มบริษัท ได้แก่ วัตถุดิบโลหะ ซึ่งประกอบไปด้วย เหล็กแผ่นดำ เหล็กแผ่นขาว เหล็กรูปพรรณ รวมถึงสแตนเลสและอลูมิเนียม ทั้งนี้ราคาโลหะดังกล่าวจะมีความผันแปรไปตามอุปสงค์และอุปทานของผู้ผลิตและผู้ใช้โลหะทั่วโลก รวมทั้งปัจจัยอื่นๆ เช่น อัตราแลกเปลี่ยน อัตราภาษีนำเข้า และการกำหนดค่าธรรมเนียมพิเศษ (Surcharge) เป็นต้น โดยในปี 2557/2558 ปริมาณการใช้วัตถุดิบดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 57.93 ของต้นทุนขาย และปี 2558/2559 ปริมาณการใช้วัตถุดิบดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 51.97 ของต้นทุนขาย ดังนั้นความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบโลหะ จึงมีผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนขาย, รายได้จากการขาย ตลอดจนผลกำไรของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ตาม การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทนั้น ใช้นโยบายต้นทุนบวกกำไร รวมทั้งกลุ่มบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด เพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาของวัตถุดิบดังกล่าว และนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการปริมาณวัตถุดิบคงคลังซึ่งเป็นต้นทุนหลักของกลุ่มบริษัทให้มีความเหมาะสม จากนโยบายการกำหนดราคาที่ดีและการบริหารสินค้าคงคลังที่ดี ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถรักษาสวนต่างของกำไรได้ ดังนั้นการผันผวนของราคาวัตถุดิบโลหะจึงไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของงานของกลุ่มบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

#### 3.2. ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นสินค้าทุน ความต้องการในสินค้าประเภทนี้จะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อมีการลงทุนใหม่ๆ เพิ่มขึ้น กล่าวคือลูกค้าจะทำการสั่งซื้อสินค้าก็ต่อเมื่อลูกค้ามีความต้องการที่จะขยาย ซ่อมแซม ปรับปรุง หรือย้ายอาคารโรงงาน ซึ่งเมื่อเศรษฐกิจอยู่ในภาวะที่เติบโต การขยายโรงงาน หรือการเพิ่มกำลังการผลิตก็จะเพิ่มขึ้น ซึ่งก็จะส่งผลให้ความต้องการในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทมีมากขึ้นด้วย แต่ถ้าหากเศรษฐกิจเกิดการชะลอตัว การลงทุนของภาคอุตสาหกรรมในการขยายโรงงานหรือเพิ่มกำลังการผลิตก็จะลดลง ซึ่งทำให้ความต้องการในสินค้าทุนลดลงด้วย

อย่างไรก็ดีการที่กลุ่มบริษัทมีผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย และได้มีการมุ่งเน้นพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอๆ ก็ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน รวมทั้งสามารถหาลูกค้ารายใหม่ๆ และขยายฐานลูกค้าจากที่มีอยู่ให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น ครอบคลุมในทุกๆ กลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งหากกลุ่มอุตสาหกรรมใดมีการขยายตัวที่ลดลง กลุ่มบริษัทก็สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นได้ทันที โดยในปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีฐานลูกค้ากว่า 3,000 ราย กระจายอยู่ใน 25 กลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งการกระจายฐานลูกค้าไปในทุกๆ กลุ่มอุตสาหกรรมนี้เอง ก็จะช่วยให้กลุ่มบริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการที่ภาวะเศรษฐกิจจะชะลอตัวลงได้บ้าง

#### 3.3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตลาดในประเทศ

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีรายได้หลักมาจากการขายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าภายในประเทศ โดยสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภายในประเทศ ปี 2556/2557, ปี 2557/2558, และปี 2558/2559 เท่ากับร้อยละ 98.66, ร้อยละ 98.39, และร้อยละ 97.58 ตามลำดับ จากตัวเลขดังกล่าวจะเห็นได้ว่าสัดส่วนรายได้จากลูกค้าในประเทศนั้นมีสัดส่วนค่อนข้างมาก ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมภายในประเทศเกิดการชะลอตัว อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลกำไรของกลุ่มบริษัทได้ อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทก็มีความพยายามที่จะขยายตลาดไปยังต่างประเทศให้มากขึ้น โดยได้มีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศโดยตรง หรือตัวแทนจัดจำหน่ายในต่างประเทศ การขายสินค้าหรือติดต่อผ่านทางบริษัทย่อยหรือสาขาของบริษัทข้ามชาติที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย รวมทั้งการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทก็จะดำเนินการอย่างรอบคอบและมุ่งเน้นไปในประเทศที่



เศรษฐกิจยังมีการขยายตัวได้ดี กลุ่มบริษัทคาดว่าจะการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศดังกล่าวจะช่วยให้สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากตลาดในประเทศลงได้ส่วนหนึ่ง

### 3.4. ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทที่มีความไม่แน่นอนเนื่องจากการขายของกลุ่มบริษัทเป็นการขายแบบโครงการ (project by project) และไม่มีสัญญาระยะยาวกับลูกค้า เมื่อลูกค้าติดต่อและระบุความต้องการเบื้องต้นเข้ามาแต่ละครั้ง กลุ่มบริษัทจะให้คำปรึกษาและแนะนำเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ตามที่คุณลูกค้าต้องการ ทีมวิศวกรจะคำนวณโครงสร้างและการรับน้ำหนัก และจะทำการประเมินราคาและเสนอราคาไปให้ลูกค้าเพื่อนำไปเปรียบเทียบกับผู้ผลิตรายอื่นๆ จากนั้นหากลูกค้าตัดสินใจสั่งซื้อ กลุ่มบริษัทจึงเริ่มดำเนินการผลิต ดังนั้นจึงเกิดความไม่แน่นอนของรายได้ ประกอบกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่ เช่น ชิ้นวางของในโกดัง แท่นลำเลียง พาเลท และป้ายจัดแสดงสินค้า ฯลฯ จะใช้สำหรับสนับสนุนการปฏิบัติงานของลูกค้า แต่ไม่ใช่ชิ้นส่วนหรือวัตถุดิบหลักที่ลูกค้าต้องนำไปใช้เพื่อการผลิต จึงมีอายุการใช้งานที่ค่อนข้างนาน ดังนั้นลูกค้าแต่ละรายจึงมีความต้องการสั่งซื้อในลักษณะที่ไม่ต่อเนื่อง หรือนานๆ ครั้ง โดยอาจสั่งซื้อเมื่อมีโครงการก่อสร้างใหม่ มีการขยายพื้นที่โกดังจัดเก็บ ขยายอาคารโรงงานหรือสำนักงาน ซึ่งแต่ละครั้งจะมีระยะเวลาที่ไม่แน่นอน แต่อย่างไรก็ตามจากการที่กลุ่มบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย จึงสามารถรองรับความต้องการจากหลายอุตสาหกรรม นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทยังคงมีการศึกษาวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมและนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ให้กับลูกค้าซึ่งมีความต้องการที่แตกต่างกันและเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา

### 3.5. ความเสี่ยงจากการให้เครดิตลูกค้า

ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2559 บริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิ เท่ากับ 56.55 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10.93 ของรายได้จากการขายและบริการ บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย ในปี 2559 เท่ากับ 42.08 วัน ซึ่งบริษัทอาจมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า และอาจทำให้บริษัทเกิดค่าใช้จ่ายในการติดตามหนี้ด้วย ถ้าลูกหนี้การค้าของบริษัทมีปัญหาในการดำเนินงานก็อาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรและฐานะการเงินของบริษัทได้

อย่างไรก็ดีบริษัทมีการติดตามคุณภาพลูกหนี้เป็นอย่างดีและบริษัทยังได้ให้ความสำคัญในการพิจารณาการให้เครดิตกับลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยทางบริษัทจะให้ผู้บริหารและผู้จัดการเป็นผู้พิจารณาอนุมัติการให้เครดิตร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษร โดยคำนึงถึงปัจจัยในด้านต่างๆ เช่น ลักษณะธุรกิจของลูกค้า, สถานะทางการเงิน, ปริมาณการสั่งซื้อสินค้า, และประวัติการชำระเงิน รวมถึงการเข้าพบและพูดคุยกับผู้บริหารของลูกค้า เพื่อให้บริษัทสามารถมั่นใจในการอนุมัติการให้เครดิตแก่ลูกค้าแต่ละราย และลดผลกระทบของความเสี่ยงจากการให้เครดิตลูกค้าให้มากที่สุด

### 3.6. ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพ

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียงผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป และให้บริการแปรรูปโลหะครบวงจรในภาคตะวันออก ซึ่งลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีอยู่ทั่วประเทศ ส่วนใหญ่กระจายอยู่ตามภาคตะวันออก กรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งบริเวณใกล้เคียง โดยผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทและบริษัทย่อย ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายเล็กๆ ที่กระจายอยู่ตามแหล่งชุมชน หรือเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะเช่นเดียวกัน แต่ยังไม่มีการผลิตผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ครบวงจรเช่นเดียวกับของกลุ่มบริษัท จึงถือได้ว่ากลุ่มบริษัทเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมนี้ แต่เนื่องจากการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์โลหะมีการใช้เงินลงทุนที่ไม่สูงมากนัก หากในอนาคตมีผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ มีเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีทันสมัย มีระบบการจัดการที่ดี เข้ามาดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทก็อาจมีผลกระทบต่อส่วนแบ่งการตลาดได้ แต่อย่างไรก็ตามการลงทุนในธุรกิจนี้จะต้องอาศัยประสบการณ์ และระยะเวลาในการสร้างการยอมรับจากลูกค้า รวมทั้งต้องมีการวางแผนและมีระบบการบริหารจัดการการผลิตที่ดี มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงขึ้นจึงจะสามารถอยู่รอดและสร้างผลกำไรในธุรกิจนี้ได้ ซึ่งกลุ่มบริษัทได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยเน้นการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า มีการส่งมอบที่ตรงเวลา และมีบริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ จึงเป็นการรักษารฐานลูกค้าให้กลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทต่อไป





### 3.7. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในการดำเนินธุรกิจบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศและมีการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศเป็นเงินตราต่างประเทศ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ลดผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการตรวจสอบและเฝ้าสังเกตการเปลี่ยนแปลงของค่าเงินอย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) หรือชำระหนี้ก่อนกำหนด โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของกระแสเงินสดและสถานการณ์ในขณะนั้น

ในอนาคตบริษัทคาดว่าจะยังต้องสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ และส่งสินค้าไปขายในต่างประเทศต่อไป ดังนั้นบริษัทจะยังคงรักษานโยบายการลดผลกระทบจากความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยนโดยวิธีดังกล่าว ทั้งนี้จะพิจารณาจากความเหมาะสมของสถานการณ์ในขณะนั้น

### 3.8. ความเสี่ยงจากกรณีที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 12 ตุลาคม 2559 กลุ่มตระกูลพงศ์ศรีตนเดชาชัย ถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 72.92 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว ทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้กลุ่มตระกูลพงศ์ศรีตนเดชาชัย สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้





#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1. ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2559 มีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	58.86	จดทะเบียนจำนองกับสถาบัน การเงินเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ
อาคารสำนักงาน (บริษัท และ บจก.สยาม ไอโซ โปร)	เช่า	-	-ไม่มี-
อาคารโรงงานและสำนักงาน (บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์)	บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	59.98	จดทะเบียนจำนองกับสถาบัน การเงินเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ
อาคารโรงงานและสำนักงาน (บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์ (สาขา1), (สาขา2))	เช่า	-	-ไม่มี-
อาคารโรงงาน (บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์)	บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	101.49	-ไม่มี-
อาคารและสิ่งปลูกสร้างอื่น	บริษัท และ บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	9.45	-ไม่มี-
เครื่องจักรและอุปกรณ์	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	175.50	-ไม่มี-
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	5.00	-ไม่มี-
ยานพาหนะ	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	24.05	-ไม่มี-

##### 4.2. รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

###### 4.2.1. สัญญาเช่าช่วงอาคารสำนักงานของบริษัท

คู่สัญญา	ผู้ให้เช่าช่วง : บริษัท ดับบลิว เค พี แอสเซ็ท พลัส จำกัด ผู้เช่าช่วง : บริษัท ชิตี สตีล จำกัด (มหาชน)
ทรัพย์สินที่เช่า	อาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ 88/3 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี พื้นที่รวม 576 ตารางเมตร
ระยะเวลา	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562
อัตราค่าเช่าช่วง	2,880 บาท/เดือน หรือคิดเป็น 5 บาท/ตารางเมตร/เดือน



#### 4.2.2. สัญญาเช่าช่วงอาคารสำนักงานของ บจก.สยาม ไอโซ โปร

คู่สัญญา	ผู้ให้เช่าช่วง : บริษัท ดับบลิว เค พี แอสเซท พลัส จำกัด ผู้เช่าช่วง : บริษัท สยาม ไอโซ โปร จำกัด (บริษัทย่อย)
ทรัพย์สินที่เช่า	อาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ 88/2 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี พื้นที่รวม 96 ตารางเมตร
ระยะเวลา	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562
อัตราค่าเช่าช่วง	อัตราค่าเช่า 480 บาท/เดือน หรือคิดเป็น 5 บาท/ตารางเมตร/เดือน

#### 4.2.3. สัญญาเช่าช่วงอาคารสำนักงานและอาคารโรงงานของ บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์

คู่สัญญา	ผู้ให้เช่าช่วง : บริษัท ดับบลิว เค พี แอสเซท พลัส จำกัด ผู้เช่าช่วง : บริษัท มาร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด (บริษัทย่อย)
ทรัพย์สินที่เช่า	1) สาขา 1 อาคารสำนักงานและอาคารโรงงาน ตั้งอยู่ที่ 120, 122/8 หมู่ 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลบ้านสวน อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี พื้นที่รวม 1,680 ตารางเมตร อาคาร 3 ชั้น พื้นที่รวม 720 ตารางเมตร อาคารโรงงาน พื้นที่รวม 960 ตารางเมตร 2) สาขา 2 อาคารโรงงาน ตั้งอยู่ที่ 88/5 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี พื้นที่รวม 8,208 ตารางเมตร
ระยะเวลา	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562
อัตราค่าเช่าช่วง	อัตราค่าเช่า 49,440 บาท/เดือน หรือคิดเป็น 5 บาท/ตารางเมตร/เดือน

#### 4.3. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

##### ตารางแสดงเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ 31 กรกฎาคม 2559

	ร้อยละ การลงทุน	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าเงินลงทุนภายใต้ วิธีราคาทุน (ล้านบาท)
บจก.สยาม ไอโซ โปร	99.99	112.00	112.00
บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์	99.99	280.20	264.80
บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์	99.99	247.10	247.10
CT Universal Co., Ltd. <sup>1/</sup>	100.00	-	-
รวม		639.30	623.90

**หมายเหตุ** <sup>1/</sup> บริษัท ลงทุนใน CT Universal Co., Ltd. โดยการถือหุ้นผ่าน บจก.สยาม ไอโซ โปร ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และ บจก.สยาม ไอโซ โปร ถือหุ้นใน CT Universal Co., Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 100

ทั้งนี้ ณ 31 กรกฎาคม 2559 เงินลงทุนในบริษัทย่อยทั้งหมดของบริษัทตามวิธีราคาทุนคิดเป็นร้อยละ 47.02 ของสินทรัพย์รวมของกลุ่มบริษัท



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ 31 กรกฎาคม 2559 กลุ่มบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีใดๆ ที่มีความสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของกลุ่มบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นรอบบัญชี 2558/2559 หรือกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของกลุ่มบริษัท



## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1. ข้อมูลทั่วไป

#### ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ชิตี สตีล จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	CITY
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88/3 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
ที่ตั้งสาขา 1	:	120 หมู่ 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลบ้านสวน อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขที่ทะเบียนบริษัท	:	0107547000931
ทุนจดทะเบียน	:	300,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	300,000,000 บาท (ณ 31 กรกฎาคม 2559)
ประเภทหุ้น	:	หุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 1 บาท
Website	:	<a href="http://www.citysteelpcl.com">http://www.citysteelpcl.com</a>
E-MAIL	:	<a href="mailto:city@wkpgroup.com">city@wkpgroup.com</a> , <a href="mailto:ir@wkpgroup.com">ir@wkpgroup.com</a>
โทรศัพท์	:	(038) 782-064-68
โทรสาร	:	(038) 782-069-70

#### ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทย่อย

##### บริษัท สยาม ไอโซ โปร จำกัด

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมและดำเนินงานเกี่ยวกับการลงทุนของกลุ่มบริษัท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88/2 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขที่ทะเบียนบริษัท	:	0205546002113
ทุนจดทะเบียน	:	154,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	112,000,000 บาท (ณ 31 กรกฎาคม 2559)
ประเภทหุ้น	:	หุ้นสามัญ 15,400,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 10 บาท
E-MAIL	:	<a href="mailto:isopro@wkpgroup.com">isopro@wkpgroup.com</a>
โทรศัพท์	:	(038) 782-064-68
โทรสาร	:	(038) 782-069-70



บริษัท มาร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	41/58-61 หมู่ 1 ถนนบายพาส ตำบลบ้านสวน อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
ที่ตั้งสาขา 1	:	120,122/8 หมู่ 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลบ้านสวน อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
ที่ตั้งสาขา 2	:	88/5 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขที่ทะเบียนบริษัท	:	0205544011158
ทุนจดทะเบียน	:	295,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	280,200,000 บาท (ณ 31 กรกฎาคม 2559)
ประเภทหุ้น	:	หุ้นสามัญ 29,500,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 10 บาท
E-MAIL	:	<a href="mailto:mark@wkpgroup.com">mark@wkpgroup.com</a>
โทรศัพท์	:	(038) 287-111
โทรสาร	:	(038) 289-151-3

บริษัท ชิตี สตีล โปรดักส์ จำกัด

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88/20 หมู่ 10 ถนนบายพาส ตำบลนาป่า อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขที่ทะเบียนบริษัท	:	0205552013105
ทุนจดทะเบียน	:	270,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	247,050,000 บาท (ณ 31 กรกฎาคม 2559)
ประเภทหุ้น	:	หุ้นสามัญ 27,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 10 บาท
E-MAIL	:	<a href="mailto:citypro@citysteelpcl.com">citypro@citysteelpcl.com</a>
โทรศัพท์	:	(038) 782-064-68
โทรสาร	:	(038) 782-069-70

CT Universal Company Limited

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	จำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม สินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภค และลงทุนในธุรกิจใหม่
ประเทศที่จดทะเบียน	:	เขตบริหารพิเศษฮ่องกง
ทุนจดทะเบียน	:	3,000,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา



## บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ (02) 009-9000  
โทรสาร (02) 009-9991

ผู้สอบบัญชี : นางสาววันนิสา งามบัวทอง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6838  
บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด  
เลขที่ 267/1 ถนนประชาราษฎร์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800  
โทรศัพท์ (02) 587-8080  
โทรสาร (02) 586-0301, (02) 586-8416

## 6.2. ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มีข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ