

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

บริษัท ซิตี้ สตีล จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สำหรับปีสิ้นสุด 31 กรกฎาคม 2560





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 เวลด์ไวต์, และ บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์ และบริษัทย่อยทางอ้อมอีก 1 บริษัท คือ CT Universal Company Limited โดยดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสาธารณรัฐเซเชลส์

ในปี 2559/2560 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
- » ปี 2560 จัดตั้ง “CT Universal Company Limited” ในประเทศสาธารณรัฐเซเชลส์ เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2560 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต ในการจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม, สินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภค, และลงทุนในธุรกิจใหม่ โดยมีการจ่ายชำระค่าหุ้นเต็มมูลค่าแล้ว
จดทะเบียนเลิก “CT Universal Company Limited” ในเขตบริหารพิเศษฮ่องกง เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2560
“บจก.สยาม ไอโซ โปร” เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 370 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

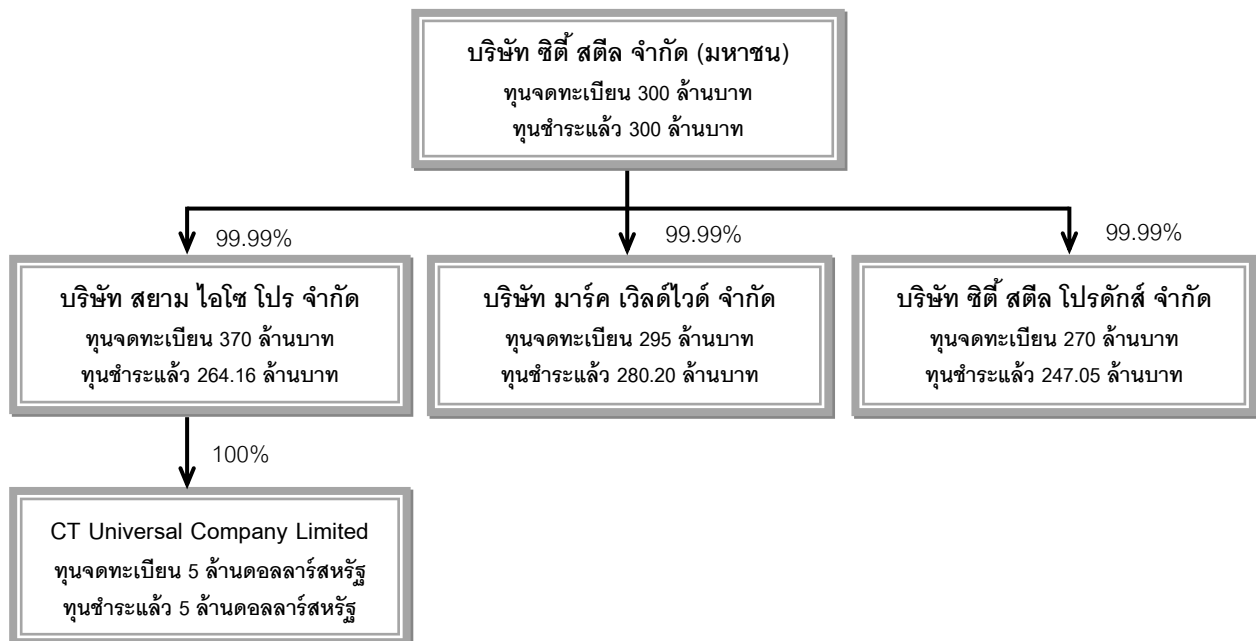
บริษัท ชิตี สตีล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะ และมีการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ และจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรมและสินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภค ทั้งนี้ บริษัททั้งหมดมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทได้มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยทั้งหมดในสัดส่วนร้อยละ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



โครงสร้างการถือหุ้นและการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ <ul style="list-style-type: none"> บจก.มาร์ค เวลด์ไวต์ บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์ 	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะและผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูปและชิ้นส่วนโลหะ และให้บริการแปรรูปโลหะ ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะเกี่ยวกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง, และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะอื่นๆ	บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.99 บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.99
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม <ul style="list-style-type: none"> บจก.สยาม ไอโซ โพร CT Universal Co., Ltd. 	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 2560





นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

ณ 31 กรกฎาคม 2560 กลุ่มบริษัทมีนโยบายการดำเนินงานโดยแบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น 2 กลุ่ม และแบ่งผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

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

หมายเหตุ ^{1/} 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 2557/2558 (ส.ค. 57 – ก.ค. 58)		ปี 2558/2559 (ส.ค. 58 – ก.ค. 59)		ปี 2559/2560 (ส.ค. 59 – ก.ค. 60)	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
จำหน่ายในประเทศ							
1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ							
♦ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง, และผลิตภัณฑ์โลหะอื่นๆ	กลุ่มบริษัท	548.81	80.62	424.09	80.66	332.83	85.52
♦ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูปและจำหน่ายโลหะ	กลุ่มบริษัท	111.92	16.44	81.01	15.41	26.64	6.84
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม							
♦ จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม	กลุ่มบริษัท	0.00	0.00	-	-	-	-
รวมรายได้จากในประเทศ		660.73	97.06	505.10	96.07	359.47	92.36
จำหน่ายต่างประเทศ							
1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะ							
♦ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง, ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง, และผลิตภัณฑ์โลหะอื่นๆ	กลุ่มบริษัท	10.81	1.59	12.50	2.38	20.26	5.21
♦ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูปและจำหน่ายโลหะ	-	-	-	-	-	-	-
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม							
♦ จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม	-	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้จากต่างประเทศ		10.81	1.59	12.50	2.38	20.26	5.21
รายได้อื่นๆ	กลุ่มบริษัท	9.17	1.35	8.17	1.55	9.47	2.43
รวมรายได้ทั้งสิ้น		680.71	100.00	525.77	100.00	389.20	100.00



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 2559/2560 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 เฟอ์นิเจอร์ 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 สแตนเลส 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. การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1. นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญ

2.2.1.1. กลยุทธ์การแข่งขัน

- **เน้นคุณภาพผลิตภัณฑ์**

กลุ่มบริษัทมีนโยบายมุ่งความเป็นเลิศทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์ต้องมีความแข็งแรงทนทาน อายุการใช้งานยาวนาน สวยงาม มีความประณีตเรียบร้อย สีสันทนนานเป็นมันเงาขึ้นรอยขีดข่วนได้ดี โดยทั้งนี้ต้องมีการควบคุมการผลิตอย่างตึกทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุดและเป็นไปตามหลักวิศวกรรม 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 ดังนี้ 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 2560 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

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

ตารางแสดงรายได้จากลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ

ที่มาของรายได้	ปี 2557/2558 (ส.ค. 57 - ก.ค. 58)		ปี 2558/2559 (ส.ค. 58 - ก.ค. 59)		ปี 2559/2560 (ส.ค. 59 - ก.ค. 60)	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ
ลูกค้าในประเทศ	660.73	98.39	505.10	97.58	359.47	94.67
ลูกค้าต่างประเทศ	10.81	1.61	12.50	2.42	20.26	5.33
รวม	671.54	100.00	517.60	100.00	379.73	100.00

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

2.3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 การผลิต

ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2560 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 โปร	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
	อาคารโรงงาน (สาขา1) พื้นที่ประมาณ 1,680 ตารางเมตร	120,122/8 หมู่ 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลบ้านสวน อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	เช่า
บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์	อาคารโรงงานและสำนักงาน พื้นที่ประมาณ 23 ไร่	88/20 หมู่ 10 ถนนบายพาส ตำบลนาป่า อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์
	อาคารโรงงาน พื้นที่ประมาณ 8,208 ตารางเมตร	88/5 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี	เช่า

นโยบายการผลิตที่สำคัญ

ด้านนโยบายการผลิต กลุ่มบริษัทมีนโยบายการผลิตโดยผลิตตามคำสั่งของลูกค้า (Made to Order) เนื่องจากความต้องการและความจำเป็นในการใช้งานและระยะเวลาส่งมอบผลิตภัณฑ์ของลูกค้าแต่ละรายแตกต่างกัน จึงต้องมีการวางแผนสำหรับการผลิตในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการสั่งซื้อวัตถุดิบตลอดจนการใช้เครื่องจักร เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถประหยัดต้นทุนในการผลิต



และส่งมอบสินค้าได้ตรงตามที่ถูกกำหนด ซึ่งมีผลทำให้กลุ่มบริษัทสามารถรองรับความต้องการที่เร่งด่วนของลูกค้าได้ และตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

กำลังการผลิตรวม

ในปี 2559/2560 ที่ผ่านมามีกำลังการผลิตรวม 39,500 ตันต่อปี โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางแสดงกำลังการผลิตของกลุ่มบริษัท

	ปี 2557/2558		ปี 2558/2559		ปี 2559/2560	
	ตัน	ร้อยละ	ตัน	ร้อยละ	ตัน	ร้อยละ
กำลังการผลิตรวม	39,500	100.00	39,500	100.00	39,500	100.00
กำลังการผลิตใช้ไป	23,010	58.25	18,900	47.85	14,400	36.46

2.3.2 การจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากกลุ่มบริษัทจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอันดับหนึ่ง ดังนั้นคุณภาพของวัตถุดิบจึงเป็นปัจจัยหลัก ส่วนในด้านของราคา ความน่าเชื่อถือ และความสามารถในการจัดส่งวัตถุดิบจะเป็นปัจจัยรองลงมาในการใช้พิจารณาประกอบการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตของกลุ่มบริษัท คือ โลหะ ซึ่งมี 3 ประเภท (1) เหล็ก ได้แก่ เหล็กแผ่นดำ เหล็กแผ่นขาว และเหล็กรูปพรรณ ฯลฯ (2) สแตนเลส และ (3) อลูมิเนียม ซึ่งใช้ในปริมาณสูงถึง ร้อยละ 81.86, ร้อยละ 81.74, และร้อยละ 77.32 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวมในปี 2557/2558, ปี 2558/2559, และปี 2559/2560 ตามลำดับ นอกจากนี้วัตถุดิบโลหะซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตแล้วกลุ่มบริษัทยังมีการใช้วัตถุดิบอื่นๆ ในการผลิต อาทิ สี ไม้ ล้อ และวัสดุสิ้นเปลืองอื่นๆ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบต่างๆ จากภายในประเทศเป็นหลัก

2.3.3 การจัดหาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต

กลุ่มบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบโลหะส่วนใหญ่จากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ โดยการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศจะเกิดขึ้นในกรณีที่ลูกค้าต้องการโลหะที่มีลักษณะและคุณสมบัติพิเศษที่ไม่มีผลิตในประเทศ หรือวัตถุดิบโลหะในประเทศมีไม่เพียงพอ โดยกลุ่มบริษัทมีปริมาณและสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบโลหะและวัตถุดิบอื่นที่ใช้ในการผลิต ดังนี้

ตารางแสดงปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบ

การสั่งซื้อวัตถุดิบ	ปี 2557/2558	ปี 2558/2559	ปี 2559/2560
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
วัตถุดิบโลหะในประเทศ	282.34	199.37	122.17
วัตถุดิบอื่นในประเทศ	62.58	44.54	35.83
วัตถุดิบอื่นจากต่างประเทศ	-	-	-
รวมวัตถุดิบทั้งหมด	344.92	243.91	158.00

ในปี 2557/2558 – ปี 2559/2560 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 2560 กลุ่มบริษัทไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบที่มีมูลค่าสูงตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของรายได้รวมตามงบการเงินรวมปี 2559/2560



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 2558/2559 ปริมาณการใช้วัตถุดิบดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 51.97 ของต้นทุนขาย และปี 2559/2560 ปริมาณการใช้วัตถุดิบดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 45.71 ของต้นทุนขาย ดังนั้นความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบโลหะ จึงมีผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนขาย รายได้จากการขาย ตลอดจนผลกำไรของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ตาม การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทนั้น ขึ้นนโยบายต้นทุนบวกกำไร รวมทั้งกลุ่มบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด เพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาของวัตถุดิบดังกล่าว และนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการปริมาณวัตถุดิบคงคลังซึ่งเป็นต้นทุนหลักของกลุ่มบริษัทให้มีความเหมาะสม จากนโยบายการกำหนดราคาที่ดีและการบริหารสินค้าคงคลังที่ดี ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถรักษาสวนต่างของกำไรได้ ดังนั้นการผันผวนของราคาวัตถุดิบโลหะจึงไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของงานของกลุ่มบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

3.2. ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

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

ปี 2559/2560 ที่ผ่านมาเศรษฐกิจอยู่ในสภาวะชะลอตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และส่วนประกอบ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท ที่ไม่มีการขยายตัว มีการลดกำลังการผลิต ตลอดจนมีการย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ อย่างไรก็ตามกิตติการที่กลุ่มบริษัทมีผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย และได้มีการมุ่งเน้นพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอๆ ก็ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน รวมทั้งสามารถหาลูกค้ารายใหม่ๆ และขยายฐานลูกค้าจากที่มีอยู่ให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น ครอบคลุมในทุกๆ กลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งหากกลุ่มอุตสาหกรรมใดมีการขยายตัวที่ลดลง กลุ่มบริษัทก็สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นได้ทันที โดยในปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีฐานลูกค้ากว่า 3,000 ราย กระจายอยู่ใน 25 กลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งการกระจายฐานลูกค้าไปในทุกๆ กลุ่มอุตสาหกรรมนี้เอง ก็จะช่วยให้กลุ่มบริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลงได้บ้าง ประกอบกับการปรับตัวและความพยายามในการปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตก็ยังคงทำให้กลุ่มบริษัทยังคงรักษาสัดส่วนกำไรเอาไว้ได้ในปีที่ผ่านมา

3.3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตลาดในประเทศ

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีรายได้หลักมาจากการขายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าภายในประเทศ โดยสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภายในประเทศ ปี 2557/2558, ปี 2558/2559, และปี 2559/2560 เท่ากับร้อยละ 98.39, ร้อยละ 97.58, และร้อยละ 94.67 ตามลำดับ จากตัวเลขดังกล่าวจะเห็นได้ว่าสัดส่วนรายได้จากลูกค้าในประเทศนั้นมีสัดส่วนค่อนข้างมาก ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมภายในประเทศเกิดการชะลอตัว อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลกำไรของกลุ่มบริษัทได้ นอกจากนั้นหากลูกค้าที่เป็นบริษัทข้ามชาติมีการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนต่ำกว่า ก็อาจจะทำให้ความต้องการในผลิตภัณฑ์และรายได้ของกลุ่มบริษัทปรับตัวลดลง



ด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตามบริษัทก็ได้มีความพยายามที่จะขยายตลาดไปยังต่างประเทศให้มากขึ้น โดยได้มีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศโดยตรง หรือตัวแทนจัดจำหน่ายในต่างประเทศ การขายสินค้าหรือติดต่อผ่านทางบริษัทย่อยหรือสาขาของบริษัทข้ามชาติที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย รวมทั้งการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทก็จะดำเนินการอย่างรอบคอบและมุ่งเน้นไปในประเทศที่เศรษฐกิจยังมีการขยายตัวได้ดี กลุ่มบริษัทคาดว่าจะการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศดังกล่าวจะช่วยให้สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากตลาดในประเทศลงได้ส่วนหนึ่ง

3.4. ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทมีความไม่แน่นอนเนื่องจากการขายของกลุ่มบริษัทเป็นการขายแบบโครงการ (project by project) และไม่มีสัญญาระยะเวลาเกี่ยวกับลูกค้า เมื่อลูกค้าติดต่อและระบุความต้องการเบื้องต้นเข้ามาแต่ละครั้ง กลุ่มบริษัทจะให้คำปรึกษาและแนะนำเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ตามที่ลูกค้าต้องการ 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 2560 บริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิ เท่ากับ 51.59 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 13.59 ของรายได้จากการขายและบริการ บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย ในปี 2560 เท่ากับ 51.26 วัน ซึ่งบริษัทอาจมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า และอาจทำให้บริษัทเกิดค่าใช้จ่ายในการติดตามหนี้ด้วย ถ้าลูกหนี้การค้าของบริษัทมีปัญหาในการดำเนินงานก็อาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรและฐานะการเงินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตามบริษัทมีการติดตามคุณภาพลูกหนี้เป็นอย่างดีสม่ำเสมอ และบริษัทยังได้ให้ความสำคัญในการพิจารณาการให้เครดิตกับลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยทางบริษัทจะให้ผู้บริหารและผู้จัดการเป็นผู้พิจารณาอนุมัติการให้เครดิตร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษร โดยคำนึงถึงปัจจัยในด้านต่างๆ เช่น ลักษณะธุรกิจของลูกค้า, สถานะทางการเงิน, ปริมาณการสั่งซื้อสินค้า, และประวัติการชำระเงิน รวมถึงการเข้าพบและพูดคุยกับผู้บริหารของลูกค้า เพื่อให้บริษัทสามารถมั่นใจในการอนุมัติการให้เครดิตแก่ลูกค้าแต่ละราย และลดผลกระทบของความเสี่ยงจากการให้เครดิตลูกค้าให้มากที่สุด

3.6. ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพ

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะโครงสร้าง ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียงผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป และให้บริการแปรรูปโลหะครบวงจรในภาคตะวันออก ซึ่งลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีอยู่ทั่วประเทศ ส่วนใหญ่กระจายอยู่ตามภาคตะวันออก กรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งบริเวณใกล้เคียง โดยผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทและบริษัทย่อย ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายเล็กๆ ที่กระจายอยู่ตามแหล่งชุมชน หรือเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะเช่นเดียวกัน แต่ยังไม่มีการผลิตผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ครบวงจรเช่นเดียวกับของกลุ่มบริษัท จึงถือได้ว่ากลุ่มบริษัทเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมนี้ แต่เนื่องจากการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์โลหะมีการใช้เงินลงทุนที่ไม่สูงมากนัก หากในอนาคตมีผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ มีเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีทันสมัย มีระบบการจัดการที่ดี เข้ามาดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทก็อาจมีผลกระทบต่อส่วนแบ่งการตลาดได้ แต่อย่างไรก็ตามการลงทุนในธุรกิจนี้จะต้องอาศัยประสบการณ์ และระยะเวลาในการสร้างการยอมรับจากลูกค้า รวมทั้งต้องมีการวางแผนและมีระบบการบริหารจัดการการผลิตที่ดี มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์



และปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงขึ้นจึงจะสามารถอยู่รอดและสร้างผลกำไรในธุรกิจนี้ได้ ซึ่งกลุ่มบริษัทได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยเน้นการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า มีการส่งมอบที่ตรงเวลา และมีบริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ จึงเป็นการรักษารฐานลูกค้าให้กลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทต่อไป

3.7. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในการดำเนินธุรกิจบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศและมีการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศเป็นเงินตราต่างประเทศ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ลดผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการตรวจสอบและเฝ้าสังเกตการเปลี่ยนแปลงของค่าเงินอย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งการใช้เงินฝากสกุลเงินตราต่างประเทศ (Foreign Currency Deposit: FCD) การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) หรือชำระหนี้ก่อนกำหนด โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของกระแสเงินสดและสถานการณ์ในขณะนั้น

ในอนาคตบริษัทคาดว่าจะต้องสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ และส่งสินค้าไปขายในต่างประเทศต่อไป ดังนั้นบริษัทจะยังคงรักษานโยบายการลดผลกระทบจากความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยนโดยวิธีดังกล่าว ทั้งนี้จะพิจารณาจากความเหมาะสมของสถานการณ์ในขณะนั้น

นอกจากธุรกรรมการซื้อขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศแล้ว บริษัทยังมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยเป็นเงินตราต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเมื่อบริษัทย่อยมีการจ่ายผลตอบแทนหรือจ่ายเงินลงทุนกลับมาให้บริษัท เพื่อลดผลกระทบของความเสียหายจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอยู่เสมอ และจะดำเนินการอย่างระมัดระวังเมื่อจะมีการทำธุรกรรมดังกล่าว

บริษัทจะต้องมีการแปลงค่าเงินของบริษัทย่อยเป็นเงินบาทเมื่อสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี จึงอาจจะทำให้บริษัทมีผลกำไรหรือขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงจากการแปลงค่าเงิน แสดงไว้ในส่วนผู้ถือหุ้นในงบแสดงฐานะการเงิน และในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ทั้งนี้ตัวเลขดังกล่าวเป็นเพียงกำไรหรือขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง และเป็นการเปิดเผยข้อมูลตามมาตรฐานบัญชีเท่านั้น

3.8. ความเสี่ยงจากกรณีที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 11 ตุลาคม 2560 กลุ่มตระกูลพงศ์ศรีตนะเดชชัย ถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 72.92 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้กลุ่มตระกูลพงศ์ศรีตนะเดชชัย สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1. ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2560 มีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	บจก.มาร์ค เวลด์ไวต์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	58.86	จดทะเบียนจำนองกับสถาบัน การเงินเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ
อาคารสำนักงาน (บริษัท และ บจก.สยาม ไอโซ โปร)	เช่า	-	-ไม่มี-
อาคารโรงงานและสำนักงาน (บจก.มาร์ค เวลด์ไวต์)	บจก.มาร์ค เวลด์ไวต์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	55.10	จดทะเบียนจำนองกับสถาบัน การเงินเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ
อาคารโรงงานและสำนักงาน (บจก.มาร์ค เวลด์ไวต์ (สาขา1))	เช่า	-	-ไม่มี-
อาคารโรงงานและสำนักงาน (บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์)	บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	95.37	-ไม่มี-
อาคารโรงงาน (บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์)	เช่า	-	-ไม่มี-
อาคารและสิ่งปลูกสร้างอื่น	บริษัท และ บจก.มาร์ค เวลด์ไวต์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	8.76	-ไม่มี-
เครื่องจักรและอุปกรณ์	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	134.72	-ไม่มี-
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	3.71	-ไม่มี-
ยานพาหนะ	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	22.48	-ไม่มี-

4.2. รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.2.1. สัญญาเช่าช่วงอาคารสำนักงานของบริษัท

คู่สัญญา	ผู้ให้เช่าช่วง : บริษัท ดับบลิว เค พี แอสเซท 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 (สาขา 1)

คู่สัญญา	ผู้ให้เช่าช่วง : บริษัท ดับบลิว เค พี แอสเซท พลัส จำกัด ผู้เช่าช่วง : บริษัท มาร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด (บริษัทย่อย)
ทรัพย์สินที่เช่า	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
ระยะเวลา	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562
อัตราค่าเช่าช่วง	อัตราค่าเช่า 8,400 บาท/เดือน หรือคิดเป็น 5 บาท/ตารางเมตร/เดือน

4.2.4. สัญญาเช่าช่วงอาคารโรงงานของ บจก.ชิตี สตีล โปรดักส์

คู่สัญญา	ผู้ให้เช่าช่วง : บริษัท ดับบลิว เค พี แอสเซท พลัส จำกัด ผู้เช่าช่วง : บริษัท ชิตี สตีล โปรดักส์ จำกัด (บริษัทย่อย)
ทรัพย์สินที่เช่า	อาคารโรงงาน ตั้งอยู่ที่ 88/5 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี พื้นที่รวม 8,208 ตารางเมตร
ระยะเวลา	ระยะเวลา 2 ปี 9 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562
อัตราค่าเช่าช่วง	อัตราค่าเช่า 41,040 บาท/เดือน หรือคิดเป็น 5 บาท/ตารางเมตร/เดือน



4.3. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ตารางแสดงเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ 31 กรกฎาคม 2560

	ร้อยละ การลงทุน	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าเงินลงทุนภายใต้ วิธีราคาทุน (ล้านบาท)
➤ บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทางตรง			
บจก.สยาม ไอโซ โปร	99.99	264.16	264.16
บจก.มาร์ค เวิลด์ไวด์	99.99	280.20	264.82
บจก.ชิตี้ สตีล โปรดักส์	99.99	247.05	247.05
รวม		791.41	776.03
➤ บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทางอ้อมโดย บจก.สยาม ไอโซ โปร			
CT Universal Co., Ltd. ^{/1}	99.99	172.40 ^{/2}	172.40 ^{/2}

หมายเหตุ ^{/1} 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

^{/2} ทุนชำระแล้วของ CT Universal Co., Ltd. จำนวน USD 5 ล้าน ที่อัตราแลกเปลี่ยน THB 34.48 / USD 1 คิดเป็นมูลค่า 172.40 ล้านบาท

ทั้งนี้ ณ 31 กรกฎาคม 2560 เงินลงทุนในบริษัทย่อยทั้งหมดของบริษัทตามวิธีราคาทุนคิดเป็นร้อยละ 57.52 ของสินทรัพย์รวมของกลุ่มบริษัท



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ 31 กรกฎาคม 2560 กลุ่มบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีใดๆ ที่มีความสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของกลุ่มบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นรอบบัญชี 2559/2560 หรือกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของกลุ่มบริษัท



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1. ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ซิตี้ สตีล จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	CITY
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88/3 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขที่ทะเบียนบริษัท	:	0107547000931
ทุนจดทะเบียน	:	300,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	300,000,000 บาท (ณ 31 กรกฎาคม 2560)
ประเภทหุ้น	:	หุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 1 บาท
Website	:	http://www.citysteelpcl.com
E-MAIL	:	city@wkpgroup.com , ir@wkpgroup.com
โทรศัพท์	:	(038) 214-530-32
โทรสาร	:	(038) 214-534

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทย่อย

บริษัท สยาม ไอโซ โพร จำกัด

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมและดำเนินงานเกี่ยวกับการลงทุนของกลุ่มบริษัท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88/2 หมู่ 4 ถนนบายพาส ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000
เลขที่ทะเบียนบริษัท	:	0205546002113
ทุนจดทะเบียน	:	370,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	264,160,000 บาท (ณ 31 กรกฎาคม 2560)
ประเภทหุ้น	:	หุ้นสามัญ 37,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 10 บาท
E-MAIL	:	isopro@wkpgroup.com
โทรศัพท์	:	(038) 214-530-32
โทรสาร	:	(038) 214-534



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
เลขที่ทะเบียนบริษัท	:	0205544011158
ทุนจดทะเบียน	:	295,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	280,200,000 บาท (ณ 31 กรกฎาคม 2560)
ประเภทหุ้น	:	หุ้นสามัญ 29,500,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 10 บาท
E-MAIL	:	mark@wkpgroup.com
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 2560)
ประเภทหุ้น	:	หุ้นสามัญ 27,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 10 บาท
E-MAIL	:	citypro@citysteelpcl.com
โทรศัพท์	:	(038) 214-530-32
โทรสาร	:	(038) 214-534

CT Universal Company Limited

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	จำหน่ายสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรม สินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภค และลงทุนในธุรกิจใหม่
ประเทศที่จดทะเบียน	:	สาธารณรัฐเซเชลส์
ทุนจดทะเบียน	:	5,000,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	5,000,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (ณ 31 กรกฎาคม 2560) คิดเป็น 172,400,000 บาท (อัตราแลกเปลี่ยน 34.48 บาท / USD 1)



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 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20)
ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทรศัพท์ : (02) 596-0500 ต่อ 327, (02) 596-0596

6.2. ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มีข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ