# บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด(มหาชน)

## แบบ 56-1

## ปี 2557

# สารบัญ


| | | หน้า |
|---|---|---|
| **ส่วนที่ 1** | **การประกอบธุรกิจ** | |
| 1. | นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ | 1-5 |
| 2. | ลักษณะการประกอบธุรกิจ | 6-27 |
| 3. | ปัจจัยความเสี่ยง | 27-29 |
| 4. | ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ | 31-32 |
| 5. | ข้อพิพาททางกฎหมาย | 33 |
| 6. | ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น | 34 |
| **ส่วนที่ 2** | **การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ** | |
| 7. | ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น | 35-36 |
| 8. | โครงสร้างการจัดการ | 37-48 |
| 9.. | การกำกับดูแลกิจการ | 49-59 |
| 10. | ความรับผิดชอบต่อสังคม | 60-64 |
| 11. | การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง | 65 |
| 12. | รายการระหว่างกัน | 66-70 |
| **ส่วนที่ 3** | **ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน** | |
| 13. | ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ | 71-74 |
| 14. | การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ | 75-86 |
| **การรับรองความถูกต้องของข้อมูล** | | 87 |
| เอกสารแนบ 1 | รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้ที่มีอำนาจควบคุมของบริษัท | 88-91 |
| เอกสารแนบ 2 | รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย | 92 |
| เอกสารแนบ 3 | รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน(outsource) | 93-95 |
| เอกสารแนบ 4 | รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินทรัพย์สิน | 96 |
| เอกสารแนบ 5 | รายละเอียดอื่น ๆ | 97 |

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### ประวัติความเป็นมา

ครอบครัวนายเลิศชัย วงค์ชัยสิทธิ์ เริ่มประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดสปริงที่เกี่ยวกับเครื่องใช้ไฟฟ้าและของเด็กเล่นตั้งแต่ปี 2525 ต่อมาในปี 2531 นายเลิศชัย วงค์ชัยสิทธิ์ ได้ก่อตั้งบริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "Arrow") ซึ่งเดิมชื่อ บริษัท เจ.เอส.วี. ฮาร์ดแวร์ จำกัด ("JSVH") เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2531 ด้วยทุนจดทะเบียน 4.00 ล้านบาท โดยมีผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ กลุ่มครอบครัวนายเลิศชัย วงค์ชัยสิทธิ์ เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟ และท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ ภายใต้เครื่องหมายการค้า Union และ Arrowtite ตามลำดับ ต่อมาได้มีการเพิ่มทุนและขยายสายผลิตภัณฑ์ไปสู่ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กกล้าร้อยสายไฟและผลิตภัณฑ์ท่อน้ำประปา ภายใต้เครื่องหมายการค้า Arrowpipe และ Arrow PP-R ตามลำดับ จนกระทั่งในเดือนธันวาคม 2552 ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 91.95 ล้านบาท และเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท เจ.เอส.วี เทคนิคอล จำกัด ("JVST") ซึ่งเป็นบริษัทที่อยู่ภายใต้ผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน ทั้งนี้ เมื่อเดือนธันวาคม 2553 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 131.95 ล้านบาท เพื่อนำไปลงทุนในโรงงานใหม่และเครื่องจักร และเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 150.00 ล้านบาท โดยบริษัทได้ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2555 ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 203.00 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 200.00 ล้านบาท)

บริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 2.00 ล้านบาท ปัจจุบันได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 102.00 ล้านบาท(ทุนชำระแล้ว 52.00 ล้านบาท) ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อประเภทต่าง ๆ เช่น ท่อลม ท่อระบายอากาศ ท่อไซโล ท่อลำเลียง ท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-tension Duct) เป็นต้น ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว

ในปี 2550 บริษัทได้แยกธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดสปริงสำหรับธุรกิจยานยนต์ เฟอร์นิเจอร์ ของเล่นเด็ก โดยการโอนสินทรัพย์ไปยัง บริษัท เจ.เอส.วี. สปริง จำกัด ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างจากบริษัทและ JSVT ทั้งนี้ บริษัท เจ.เอส.วี. สปริง จำกัด ดำเนินธุรกิจภายใต้การดำเนินการโดย นางประครอง นามนันทสิทธิ์

### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ "เพื่อความเป็นหนึ่งเรื่องท่อในอาคาร" ดังนี้

1. เป็นผู้นำในการผลิตท่อร้อยสายไฟและผลิตภัณฑ์ท่ออื่นๆ สำหรับอาคารมาตรฐาน โดยมุ่งเน้นการแข่งขันได้ทั้งราคา คุณภาพและการบริการ

2. เพิ่มยอดขายโดยเพิ่มอัตรากำลังการผลิตและพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ ที่สามารถรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในภาคพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง และโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ

3. เน้นทำการตลาดในผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นในเกณฑ์ดี เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรขั้นต้น ให้อยู่ในระดับที่แข่งขันได้ในอุตสาหกรรม

4. ลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน โดยการปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีความทันสมัย รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพเครื่องจักร บำรุงและดูแลรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์อย่างสม่ำเสมอ

5. พัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมบุคลากรรุ่นใหม่ที่มีความรู้ ความสามารถ เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิต

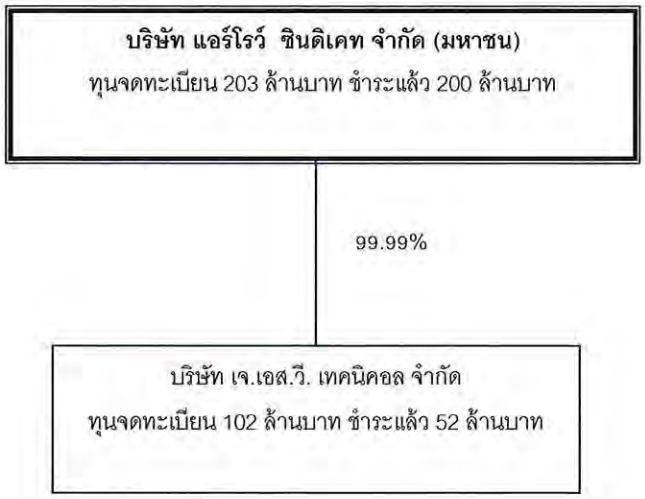
## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

| | |
|---|---|
| 2 พฤษภาคม 2531 | จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เจ.เอส.วี. ฮาร์ดแวร์ จำกัด ("JSVH") โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 4.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 40,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีสำนักงานและโรงงานเลขที่ 3088 หมู่ที่ 10 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ เพื่อผลิตท่ออ่อนร้อยสายไฟภายใต้ตราสินค้า ยูเนี่ยน (Union) และท่ออ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ ภายใต้ตราสินค้า แอร์โรว์ไทพ์ (Arrowtite) |
| 18 พฤษภาคม 2538 | กลุ่มผู้ถือหุ้นได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด ("JSVT") ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อผลิตท่อลม ท่อระบายอากาศ ท่อลำเลียง ท่อไซโล และท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-tension Duct) |
| ปี 2539 - 2540 | ก่อสร้างโรงงานและย้ายสายการผลิตของบริษัทและบริษัทย่อยไปที่โรงงานแห่งใหม่ ตั้งอยู่เลขที่ 31 หมู่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี |
| 25 กรกฎาคม 2543 | เพิ่มทุนชำระแล้วอีก 6 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน |
| 2 ตุลาคม 2544 | เพิ่มทุนชำระแล้วอีก 3 ล้านบาท เป็น 13 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน |
| 1 สิงหาคม 2545 | ได้รับมาตรฐานระบบบริหารงาน ISO 9001: 2000 (ปัจจุบันเป็น ISO 9001: 2008) |
| 5 กันยายน 2546 | เพิ่มทุนชำระแล้วอีก 37 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน |
| ปี 2548 | เพิ่มสายการผลิตท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้า (White Conduit) ชนิด EMT (Electrical Metallic Tubing) IMC (Intermediate Metal Conduit) และ RSC (Rigid Steel Conduit) ภายใต้ตราสินค้า "แอร์โรว์ไปพ์" (Arrowpipe) |
| ปี 2549 | ได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) และมาตราฐานสากล Underwriters Laboratories Inc. (UL) สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทท่อเหล็กร้อยสายไฟ EMT, IMC และ RSC |
| ปี 2550 | บริษัทขายสินทรัพย์เกี่ยวกับธุรกิจการผลิตลวดสปริงให้แก่ บริษัท เจ.เอส.วี. สปริง จำกัด |
| 18 เมษายน 2551 | เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 40.00 ล้านบาท เป็น 90.00 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน |
| ปี 2552 | บริษัทเพิ่มสายการผลิตท่อน้ำประปา และข้อต่อต่าง ๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้า "ArrowPP-R" |
| 18 ธันวาคม 2552 | เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 1.95 ล้านบาท (19,500 หุ้น) เป็น 91.95 ล้านบาท โดยนำหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทมาแลกหุ้นของ JSVT จากผู้ถือหุ้นเดิมของ JSVT เพื่อปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทและกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยบริษัทถือหุ้นใน JSVT ในสัดส่วน ร้อยละ 99.99 จดทะเบียนย้ายสำนักงานใหญ่ไปยังเลขที่ 31 หมู่ที่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี โดยให้ที่สำนักงานที่จังหวัดสมุทรปราการ เป็นสำนักงานสาขาของบริษัท |
| 1 ธันวาคม 2553 | ทำสัญญาซื้อที่ดินโรงงานจำนวน (18-0-77 ไร่) ซึ่งเป็นที่ดินใกล้กับโรงงานปัจจุบัน เพื่อขยายการผลิต และบริษัทชำระเงินค่าที่ดินและรับโอนที่ดินเรียบร้อยเมื่อวันที่ 3 มีนาคม |

| | |
|---|---|
| | 2554 |
| 22 ธันวาคม 2553 | เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 40.00 ล้านบาท (400,000 หุ้น) เป็น 131.95 ล้านบาท เสนอขายให้แก่บริษัท แอลเค ซินดิเคท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของนายเลิศชัย วงค์ชัยสิทธิ์ เพื่อสร้างโรงงานใหม่และเพิ่มกำลังการผลิต |
| 20 พฤษภาคม 2554 | บริษัทได้รับการอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงาน BOI สำหรับกิจการผลิตท่อเหล็ก และผลิตชิ้นส่วนโลหะขึ้นรูปท่อเหล็กหุ้มพีวีซีและท่อประปาและข้อต่อทำจากพลาสติก |
| 23 มีนาคม 2555 | เริ่มผลิตท่อเหล็กร้อยสายไฟและ ท่อประปา PPR ในส่วนโรงงาน BOI เพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ |
| 18 กรกฎาคม 2555 | เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 18.05 ล้านบาท เป็น 150.00 ล้านบาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม |
| 1 สิงหาคม 2555 | จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 150.00 ล้านบาทเป็น 200.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนและกลุ่มพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยจำนวน 50.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ |
| 10 ตุลาคม 2555 | ทำสัญญาซื้อที่ดินเปล่าจำนวน 3.5 ไร่ ซึ่งเป็นที่ดินติดกับโรงงานปัจจุบัน เพื่อขยายการผลิต และบริษัทชำระเงินค่าที่ดินและรับโอนที่ดินเรียบร้อยแล้ว |
| มีนาคม 2557 | เริ่มดำเนินการก่อสร้างอาคารโรงงานบนที่ดิน 3.5 ไร่ เพื่อใช้เป็นที่เตรียมวัตถุดิบ และเก็บสินค้า มูลค่าการลงทุนประมาณ 40.0 ล้านบาท |
| 24 เมษายน 2557 | ออก ESOP WARRANT จำนวน 3.0 ล้านหน่วย อัตราการใช้สิทธิ์ 1:1 ราคาใช้สิทธิ์ 5.50 บาท/หุ้น(อาจมีการปรับสิทธิ์) |
| 14 พฤษภาคม 2557 | เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 203.0 ล้านบาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิ ESOP WARRANT |

## 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของบริษัท และบริษัทย่อย




**บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน)**

ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อประปา ซึ่งสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้เป็น

1. ท่อร้อยสายไฟและข้อต่อต่างๆ (Electrical Conduit): ภายใต้เครื่องหมายการค้า "Arrowpipe" และ "Arrowtite" โดยเป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสีสำหรับใช้ร้อยสายไฟฟ้า มีความทนทานแข็งแรงดัดโค้งได้ง่าย เพื่อป้องกันสายไฟฟ้าจากการขูดขีดและทนทานจากสภาพแวดล้อม ท่อร้อยสายไฟฟ้าดังกล่าวจะผ่านการชุบสังกะสี (Hot-dip galvanized) ทั้งภายนอกและภายในจึงป้องกันสนิมและทนต่อการกัดกร่อนได้ดี ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) และมาตรฐานสากล Underwriters Laboratories Inc. (UL) โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก คือ

1) ท่อเหล็กร้อยสายไฟ (White Conduit) ภายใต้เครื่องหมายการค้า "Arrowpipe"
2) ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟ (Flexible Metal Conduit: FMC) ภายใต้เครื่องหมายการค้า "Arrowtite"
3) ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ (Liquid-tigh Flexible Metal Conduit: LFMC) ภายใต้เครื่องหมายการค้า "Arrowtite"

นอกจากนี้ บริษัทยังผลิตท่อร้อยสายไฟดังกล่าวข้างต้นสำหรับจำหน่ายในระดับราคารองลงมา ภายใต้เครื่องหมายการค้า "Union" ด้วย โดยที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัททั้งหมดมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้ติดตั้งงานระบบไฟฟ้าสำหรับโครงการมาตรฐานและใช้ไฟฟ้าในกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ อาคาร คอนโดมิเนียม หมู่บ้านจัดสรร

โรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า และสถานีรถไฟฟ้า เป็นต้น โดยมีการทำการตลาดผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealers) และผู้รับเหมาโครงการ

2. ท่อน้ำประปาและข้อต่อต่างๆ: ภายใต้เครื่องหมายการค้า "ArrowPP-R" เป็นท่อคุณภาพสูงผลิตจากพลาสติกโพลิโพรพิลีน (Polypropylene Random Copolymer: PP-R) สำหรับน้ำดื่ม น้ำประปา น้ำร้อน และน้ำเย็น ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทผลิตขึ้นภายใต้มาตรฐานเยอรมัน (DIN 8077-8078) โดยผลิตภัณฑ์ท่อน้ำประปาดังกล่าวสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ (1) ท่อน้ำชั้นเดียวทนแรงดัน 10 บาร์ (2) ท่อน้ำชั้นเดียวทนแรงดัน 20 บาร์ และ (3) ท่อน้ำ 3 ชั้น ทนแรงดัน 20 บาร์ เพื่อใช้ติดตั้งในอาคารหรือโรงงานอุตสาหกรรม โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง อุตสาหกรรมอาหารและยา ได้แก่ คอนโดมิเนียม หมู่บ้าน โรงแรม โรงงานอุตสาหกรรมเกี่ยวกับอาหารและยา เป็นต้น โดยมีการทำการตลาดผ่านตัวแทนจำหน่าย และผู้รับเหมาโครงการ

**บริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด**

ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่าย ท่อระบายอากาศหรือท่อลม และท่อสำหรับงานก่อสร้าง เป็นผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยผลิตภัณฑ์สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. ท่อระบายอากาศหรือท่อลม (Duct) มีทั้งแบบท่อวงกลม ท่อวงรี และท่อสี่เหลี่ยม ใช้สำหรับงานระบบปรับอากาศและระบายอากาศในอาคาร เช่น ท่อส่งลมเย็นในอาคารและห้างสรรพสินค้า ท่อดูดฝุ่น งานลำเลียงและงานไซโล เป็นต้น ภายใต้ตราสินค้า "Arrow duct" ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทผลิตตามมาตรฐานสากล SMACNA โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ อาคารต่างๆ ห้างสรรพสินค้า อุตสาหกรรมก่อสร้าง และโรงงานอุตสาหกรรม

2. ท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-Tension Duct) เป็นท่อที่ใช้ในงานก่อสร้างระบบคอนกรีตอัดแรง ใช้สำหรับงานก่อสร้างหลายรูปแบบ เพื่อเสริมความแข็งแรงของงานรากฐานการก่อสร้าง ท่อนี้ผลิตจากวัสดุเหล็กเคลือบสังกะสี ผ่านการขึ้นรูปเป็นท่อด้วยการรีดตะเข็บเป็นเกลียวยาวแบบเชื่อมซ้อน (Double Seam) ระหว่างเกลียวนั้นจะมีรอยย่นเป็นลูกฟูกอยู่ ซึ่งจะช่วยให้มีความแข็งแรง และทำให้คอนกรีตเกาะติดแน่นขึ้น ท่อ Post-Tension เหมาะกับงานก่อสร้างบ้านเรือน งานสร้างถนน สะพาน งานก่อสร้างฐานราก เป็นต้น โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ งานโครงสร้างพื้นฐานของอาคาร โครงสร้างพื้นคอนกรีต และงานโครงสร้างสะพาน เป็นต้น โดยมีการทำการตลาดผ่านผู้รับเหมาโครงการ

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

| โครงสร้างรายได้ | บริษัท | ปี 2554 | | ปี 2555 | | ปี 2556 | | ปี 2557 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รายได้จากการขาย: | | | | | | | | | |
| 1. ท่อร้อยสายไฟ [1] | JSVH | 459.07 | 67.35 | 518.95 | 65.78 | 555.75 | 64.01 | 648.58 | 65.14 |
| 2. ท่อน้ำประปา [1] | JSVH | 4.98 | 0.73 | 5.25 | 0.67 | 9.30 | 1.07 | 7.40 | 0.74 |
| 3. ท่อระบายอากาศ [1] | JSVT | 76.09 | 11.16 | 95.55 | 12.10 | 88.16 | 10.15 | 89.43 | 8.98 |
| 4. ท่อสำหรับงานก่อสร้าง [1] | JSVT | 127.50 | 18.71 | 149.42 | 18.94 | 215.02 | 24.77 | 250.24 | 25.13 |
| รายได้จากการบริการ | | 7.08 | 1.04 | 6.57 | 0.83 | 12.21 | 1.37 | 8.73 | 1.05 |
| รวมรายได้จากการขายและบริการ | | 674.72 | 98.99 | 775.74 | 98.33 | 880.44 | 98.93 | 1,004.39 | 99.02 |
| รายได้อื่น ๆ | | 6.88 | 1.01 | 13.18 | 1.67 | 9.51 | 1.07 | 9.91 | 0.98 |
| รายได้รวม | | 531.88 | 100.00 | 681.60 | 100.00 | 788.97 | 100.00 | 1,014.30 | 100.00 |

หมายเหตุ: [1] รายได้รวมถึงผลิตภัณฑ์ข้อต่อสำหรับผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ด้วย

[2] รายได้อื่น ๆ ประกอบด้วย รายได้จากการขายเศษเหล็ก กำไรจากการขายสินทรัพย์ กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย แบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์ ออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

### 2.1.1 ธุรกิจผลิตท่อร้อยสายไฟ (Electrical Conduit)

บริษัทผลิตและจำหน่ายท่อเหล็กเคลือบสังกะสี ท่อเหล็กอ่อน ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำสำหรับใช้ร้อยสายไฟฟ้า และอุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ARROW PIPE<br>UNION | **ท่อเหล็กร้อยสายไฟ** แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ<br>1. ท่อเหล็กชนิดบาง (Electrical Metallic Tubing: EMT) มีขนาดตั้งแต่ ½ นิ้ว – 2 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อ 3 เมตร<br> | ○ เป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี<br>○ ผนังท่อบาง ปลายเรียบ จึงมีความแข็งแรงน้อยกว่าและมีราคาถูกว่า IMC และ RSC | ○ เหมาะสำหรับใช้งานตามที่พักอาศัย<br>○ ใช้ในสถานที่เปิดโล่งและซ่อนได้ในสถานที่เปียก<br>○ ไม่สามารถใช้ฝังใต้ดิน |
| | 2. ท่อเหล็กชนิดหนาปานกลาง (Intermediate Metallic Conduit: IMC) มีขนาดตั้งแต่ ½ นิ้ว – 4 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อ 3 เมตร<br> | ○ เป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี<br>○ ผนังท่อหนาปานกลาง ปลายเกลียว เพื่อให้สามารถต่อขยายได้<br>○ มีความหนาแน่นน้อยกว่าท่อ RSC แต่มากกว่า EMC | ○ สามารถใช้ได้ทั้งภายนอกและภายในอาคาร<br>○ ใช้ได้ทุกสภาพอากาศและทุกสถานที่<br>○ สามารถทดแทนท่อ RSC ได้ เพราะราคาถูกกว่า |
| | 3. ท่อเหล็กชนิดหนา (Rigid Steel Conduit:RSC) มีขนาดตั้งแต่ ½ นิ้ว – 6 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อ 3 เมตร<br> | ○ เป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ที่มีความแข็งแรงที่สุด เพราะทำมาจากเหล็กกล้ารีดกว่า Rigid Steel Conduit ซึ่งจะผ่านกระบวนการชุบสังกะสีทำให้สามารถป้องกันสนิมได้อย่างดีและทนต่อสภาพแวดล้อมต่างๆ ได้ดี<br>○ ผนังท่อหนา ปลายเกลียว เพื่อให้สามารถต่อขยายได้ | ○ สามารถใช้ได้ทั้งภายนอกและภายในอาคาร และฝังดินได้<br>○ สามารถใช้ในสภาพแวดล้อมที่มีการผุกร่อน หรือติดตั้งในคอนกรีต สัมผัสกับดินโดยตรง และสถานที่เปียก |

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ARROW TITE<br>UNION | **<u>ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟ</u>** (Flexible Metal Conduit – FMC) ทำจากเหล็กชุบสังกะสีเป็นท่อสายทำด้วยแผ่นโลหะ (Metal strip) ล็อกกันเพื่อให้การอ่อนตัวได้ดีจึงสามารถโค้งงอได้ มีขนาดตั้งแต่ ½ นิ้ว – 4 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ<br>1. ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟชนิดสแควร์ล็อค (EFF-Squarelocked)<br> | ○ เป็นท่อเหล็กคุณภาพมาตราฐาน สามารถผลิตด้วยเหล็กชุบสังกะสี, สเตนเลส หรือ อลูมิเนียม<br>○ มีความยืดหยุ่นสูง ทนไฟและความร้อนได้ดี<br>○ ใช้ป้องกันสายไฟจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น ในอาคารทั่วไป ตึกสูง โรงงาน เครื่องจักร และงานร้อยสายไฟทั่วไป | ○ ใช้ในสถานที่แห้ง ไม่สามารถใช้ในสถานที่เปียก<br>○ ใช้ในที่เข้าถึงได้และมีการป้องกันความเสียหายทางกายภาพ<br>○ ใช้สำหรับการเข้าบริภัณฑ์ไฟฟ้าหรือกล่องต่อสาย ความยาวไม่เกิน 2 เมตร |
| | 2. ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟชนิดอินเตอร์ล็อค (EF-Interlocked)<br> | ○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี<br>○ มีความแข็งแรงทนทานสูง (แข็งแรงว่า EFF-Square locked)<br>○ มีความยืดหยุ่นสูง ทนต่อแรงดึงได้ดี ทนไฟและทนความร้อน<br>○ ใช้ป้องกันสายไฟจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น ในอาคารทั่วไป ตึกสูง โรงงาน เครื่องจักร ที่ต้องการการปกป้องและทนทานสูง และในงานที่ต้องการโชว์หรือเห็นท่อร้อยสายไฟที่ชัดเจน | |
| | 3. ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟชนิดหนา (Greenfield)<br> | ○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี ที่มีความหนาเป็นพิเศษ<br>○ มีความแข็งแรงทนทานสูง<br>○ ทนไฟและทนความร้อนได้ดี<br>○ ใช้ป้องกันสายไฟจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น ในอาคารทั่วไป ตึกสูง โรงงาน เครื่องจักร ที่ต้องการการปกป้องและมีความทนทานมากเป็นพิเศษ | |

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ARROW TITE<br>UNION | **<u>ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ</u>** (Liquid-tigh Flexible Metal Conduit - LFMC) เป็นท่อเหล็กอ่อนที่หุ้นด้วยวัสดุอโลหะกันน้ำ มีขนาดตั้งแต่ ½ นิ้ว – 4 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ<br>1. ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำคุณภาพสูง UL<br> <br> | ○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี พันด้วยลวดทองแดง<br>○ กันน้ำและน้ำมันได้ดี มีความยืดหยุ่นสูง ทนต่อแรงดึงและแรงกดต่างๆได้ดี<br>○ หุ้มด้วย PVC คุณภาพสูง ทนต่อความร้อนการกัดกร่อนและแสงแดดได้ดี<br>○ ใช้ป้องกันสายไฟจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น คราบน้ำ คราบน้ำมัน เหมาะกับเครื่องจักรโรงงานอุตสาหกรรม และไซโล อาคารสูง อาคารทั่วไป คอมพิวเตอร์ | ○ ใช้ในที่เปิดโล่งหรือในที่ซ่อนซึ่งการใช้งานต้องการความยืดหยุ่นและต้องการป้องกันจากของเหลวไอหรือของแข็ง<br>○ ไซโลและโรงงาน<br>○ รถไฟใต้ดิน อุโมงค์ สนามบิน<br>○ ใช้ในบริเวณอันตราย<br>○ ฝังดินโดยตรง<br>○ ต่อปลายท่อเข้ากล่องหรือเครื่องบริภัณฑ์ไฟฟ้า |
| | 2. ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำชนิด EF – Interlocked<br> <br> | ○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี<br>○ กันน้ำและความชื้นได้ดี มีความแข็งแรงและยืดหยุ่นสูงมาก<br>○ หุ้มด้วย PVC คุณภาพมาตรฐานสายไฟ<br>○ ใช้ป้องกันสายไฟจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น คราบน้ำ คราบน้ำมัน เหมาะกับเครื่องจักรโรงงานอุตสาหกรรม และไซโล อาคารสูง อาคารทั่วไป คอมพิวเตอร์ | |
| | 3. ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำชนิด EFF – LSZH (Low Smoke, Zero-Halogen)<br> <br> | ○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี โครงสร้างเป็นสแควร์ล็อค<br>○ หุ้มด้วย PE (Poly Ethylene) มีคุณสมบัติไม่ลามไฟ อัตราการเกิดควันต่ำ<br>○ ไม่มีสาร Halogen โดยผ่านการทดสอบจากต่างประเทศแล้วว่ามีความปลอดภัยสูงกว่าวัสดุร้อยสายไฟอื่นๆ<br>○ ใช้ป้องกันสายไฟจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น คราบน้ำ คราบน้ำมัน<br>○ เหมาะสำหรับงาน รถไฟฟ้าใต้ดิน อุโมงค์ สนามบิน โรงพยาบาล สถานที่สาธารณะที่ต้องการความปลอดภัยจากควันไฟและการลามไฟ | |

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ARROW TITE | <u>อุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ</u><br> | ○ ผลิตจากเหล็กเคลือบนิกเกิล ,ทองเหลือง หรือ สังกะสี<br>○ มีความแข็งแรง ทนทานต่อแรงดึง<br>○ มีผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภทและขนาด สามารถรองรับการใช้งานได้หลากหลาย | ○ ใช้งานร่วมกับผลิตภัณฑ์ท่อร้อยสายไฟฟ้าของบริษัท |

### 2.1.2 ท่อน้ำประปาและข้อต่อต่างๆ

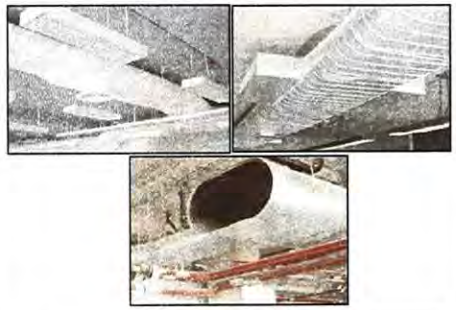
บริษัท เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายท่อน้ำประปา และข้อต่อต่าง ๆ ภายใต้ตราสินค้า ARROW PP-R โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจาก Random Copolymer Polypropylene (80) หรือ PP-R ซึ่งเป็นพลาสติกคุณภาพสูงใช้เทคโนโลยีชั้นสูงขั้นนาโนเทคโนโลยี ซึ่งมีคุณสมบัติเหมาะสมต่อการใช้เป็นท่อน้ำประปา ท่อน้ำดื่ม / ท่อน้ำอุ่น / ท่อน้ำร้อน / ท่อน้ำเย็น และได้รับการรับรองมาตรฐานจากประเทศเยอรมันนี

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ARROW PP-R | <u>ท่อประปา Arrow PP-R(80)</u> มีขนาดตั้งแต่ ½ นิ้ว – 4 นิ้ว แบ่งเป็น 3 ประเภท<br>1. ท่อชั้นเดียว ไม่มีแถบสี (PN10)<br> | ○ วัสดุที่ใช้ในการผลิต คือ PP-R ซึ่งเป็นเทคโนโลยีชั้นสูงขั้นนาโนเทคโนโลยี โดยจะไม่มีส่วนผสมของโลหะทุกชนิด ทำให้ปลอดภัยและสะอาด<br>○ ผิวภายใน และภายนอกท่อเรียบ<br>○ ปราศจากสารก่อมะเร็งและโลหะปนเปื้อน<br>○ ไม่เป็นสนิม ตะกรัน ไม่มีปัญหา กลิ่นกาว เศษกาวหลุดค้างท่อ<br>○ มีน้ำหนักเบา ทนแรงดันสูง อุณหภูมิสูง ทนน้ำร้อน-เย็น<br>○ มีอายุการใช้งานในระบบยาวประมาณ 50 ปี | 1. ท่อชั้นเดียว สีเขียว ไม่มีแถบสี<br>○ ใช้ในระบบท่อน้ำประปาติดตั้งภายในอาคารทั่วไป แรงดันน้ำปกติ สามารถทนแรงดันได้ถึง 10 บาร์<br>○ ใช้ในระบบท่อน้ำดื่มและท่อน้ำอุ่น อุณหภูมิ 20-60 องศาเซลเซียส |
| | 2. ท่อชั้นเดียว แถบสีน้ำเงิน 4 แถบ (PN20)<br> | | 2. ท่อชั้นเดียว สีเขียว แถบสีน้ำเงิน 4 แถบ<br>○ ใช้ในระบบท่อน้ำประปาติดตั้งในอาคารสูงทั่วไป แรงดันน้ำสูง ทนแรงดันได้ถึง 20 บาร์<br>○ ใช้ในระบบท่อน้ำดื่มและท่อน้ำร้อน อุณหภูมิ 10-75 องศาเซลเซียส |
| | 3. ท่อ 3 ชั้น แถบสีแดง 4 แถบมี (PN20) โดยมี Fiber Composite เป็นแกนกลาง<br> | | 3. ท่อ 3 ชั้น สีเขียว แถบสีแดง 4 แถบ มี Fiber Composite เป็นแกนกลาง<br>○ ใช้ในระบบท่อน้ำประปาแรงดันสูง ท่อน้ำร้อน ท่อน้ำเย็น<br>○ อุณหภูมิการใช้งาน 5 - 95 องศาเซลเซียส และทนแรงดันได้ถึง 20 บาร์ |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | **ข้อต่อต่างๆ** ทุกชิ้นเป็นทองเหลือง (yellow brass) แบ่งเป็น<br>1. ข้อต่อมีเกลียว และ 2. ข้อต่อไม่มีเกลียว<br>รวมถึง อุปกรณ์เสริมอื่นๆ เช่น หัวเชื่อม เครื่องเชื่อม กรรไกรตัดท่อ<br> | ○ ใช้ยึดหลอมให้เป็นเนื้อเดียวกัน<br>○ สามารถต่อเข้ากับระบบท่อ อุปกรณ์อื่นๆ และอุปกรณ์วาล์วได้ทุกชนิด<br>○ ปราศจากสารก่อมะเร็งและโลหะปนเปื้อน<br>○ สะดวกในการติดตั้งและการซ่อมบำรุง | ใช้ได้กับงานต่อประกอบท่อประปาทุกประเภท ทนแรงดันและอุณหภูมิสูง |

### 2.1.3 ท่อระบายอากาศหรือท่อลม (Duct)

บริษัทย่อย เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายท่อสำหรับงานปรับอากาศและระบายอากาศ ท่อดูดฝุ่น งานลำเลียงและงานไซโล ภายใต้ชื่อ "Arrow duct" ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งมีลักษณะเป็นโครงการ

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ARROW DUCT | <u>ท่อระบายอากาศ</u> แบ่งออกเป็น<br>1. ประเภทท่อแข็ง ซึ่งมีลักษณะเป็นเกลียวยาวต่อเนื่องตลอดท่อทำให้เพิ่มความแข็งแรงและน้ำหนักเบา ทนแรงดันได้ดี แบ่งเป็น 3 รูปทรง คือ<br>1.1 รูปทรงกลม แบ่งเป็น<br>(Spiral Round Duct) (Long Seam Round Duct)<br> | ○ เป็นท่อทำจากเหล็กเคลือบสังกะสี หรือสแตนเลส<br>○ ประกอบติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็ว สวยงามและประหยัดเวลา<br>○ Spiral Round Duct มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 3 นิ้ว – 80 นิ้ว ความยาวมาตรฐาน 3 เมตร<br>○ Long Seam Round Duct มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 3 นิ้ว – 60 นิ้ว ความยาวมาตรฐาน 1.2 เมตร | ○ งานระบบปรับอากาศ<br>○ งานระบบระบายอากาศ ท่อดูดความร้อน ฝุ่น ควัน ไอเสียหรือกลิ่นต่างๆ<br>○ งานไซโล ท่อลำเลียงเศษวัสดุในโรงงาน<br> |
| | 1.2 รูปทรงรี (Spiral Flat Oval Duct)<br> | ○ เป็นท่อทำจากเหล็กเคลือบสังกะสี หรือสแตนเลส<br>○ รูปทรงรี มีขนาดความสูงตั้งแต่ 6 นิ้ว – 28 นิ้ว ความกว้างตั้งแต่ 22 นิ้ว – 82 นิ้ว ความยาวมาตรฐาน 2 เมตร<br>○ ประกอบติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็ว สวยงามและประหยัดเวลา<br>○ ใช้กับอาคารที่มีพื้นที่ต่ำ / แคบ | ○ งานระบบปรับอากาศ<br>○ งานระบายอากาศ<br>  |

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ARROW DUCT | 1.3 รูปทรงเหลี่ยม (Rectangular Duct)<br> | ○ เป็นท่อทำจากเหล็กเคลือบสังกะสี หรือสแตนเลส<br>○ ขนาดของท่อ ผลิตตามแบบของลูกค้า<br>○ ประกอบติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็ว สวยงามและประหยัดเวลา | ○ งานระบบปรับอากาศ<br>○ งานส่งลมระบายอากาศ |
| | 2. ประเภทท่ออ่อน<br>2.1 Wind-Flex Duct<br> | ○ เป็นท่อลมชนิดยืดหยุ่นได้ สามารถดัดโค้งงอได้ตามทิศทางที่ต้องการ มีน้ำหนักเบา<br>○ ผลิตจากวัสดุอลูมิเนียม<br>○ สามารถทนอุณหภูมิตั้งแต่ -75 องศาเซลเซียส ถึง +250 องศาเซลเซียส<br>○ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 3นิ้ว - 16 นิ้ว<br>○ ติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็วและราคาถูก | ○ งานระบบระบายอากาศ<br>○ งานท่อดูดความร้อน ปล่องควัน ไอเสีย ไอตะกั่ว และกลิ่นต่างๆ<br> |
| | 2.2 Flexible Metal Duct<br> | ○ สามารถโค้งงอได้ มีความแข็งแรงรับแรงสั่นสะเทือนได้ดี<br>○ ผลิตจากวัสดุสังกะสีหรือสแตนเลส<br>○ สังกะสีสามารถทนอุณหภูมิตั้งแต่ -40 องศาเซลเซียส ถึง +250 องศาเซลเซียส สำหรับสแตนเลส สามารถทนอุณหภูมิตั้งแต่ -40 องศาเซลเซียส ถึง +450 องศาเซลเซียส<br>○ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ ½ นิ้ว - 12 นิ้ว | ○ งานระบบระบายอากาศ<br>○ งานท่อดูดความร้อน ปล่องควัน ไอเสีย<br>○ งานไซโล ท่อลำเลียงเศษวัสดุ |

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ARROW DUCT | ข้อต่อประเภทต่างๆ | ○ แข็งแรง ทนความร้อน<br>○ ใช้เป็นข้อต่อในการเชื่อมท่อต่างๆ | |

2.1.4 **ท่อสำหรับงานก่อสร้าง** (Post-Tension Duct)

บริษัทย่อย เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย ท่อสำหรับงานก่อสร้าง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยส่วนใหญ่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง

| ตราสินค้า | ผลิตภัณฑ์ | คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ | งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
|---|---|---|---|
| ไม่ได้ใช้ตราสินค้า | **ท่อสำหรับงานก่อสร้างระบบคอนกรีต** (Post-Tension Duct) มี 2 ประเภท คือ<br>1. Corrugated Flat Oval Duct<br> <br>2. Corrugate Round Duct<br> <br> | เป็นท่อเหล็กเคลือบสังกะสี มีเกลียวยาวตลอดเป็นลอน มีลักษณะสูงๆ ต่ำๆ อย่างลูกฟูก ทำให้สามารถยึดเกาะติดกับคอนกรีตได้แน่น และถ่ายแรงเข้ากับพื้นคอนกรีตได้ดีมีประสิทธิภาพ เพื่อร้อยลวดแรงดึงดูดสูง สำหรับงานระบบคอนกรีตอัดแรง<br>○ ทำให้ลดจำนวนเสาและจำนวนคานที่ต้องใช้ จึงทำให้มีพื้นที่ใช้สอยเพิ่มขึ้น<br>○ มีความแข็งแรง และประหยัดเวลาในการก่อสร้าง<br>○ ท่อทรงรีมีความกว้าง ตั้งแต่ 40 – 100 มิลลิเมตร และความสูงตั้งแต่ 15 -30 mm ความยาว 6 เมตร หรือสั่งผลิตได้ตามต้องการ<br>○ ท่อทรงกลมมีเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 30- 300 มิลลิเมตร ความยาว 6 เมตร หรือ สั่งผลิตได้ตามต้องการ | ○ งานระบบพื้นคอนกรีตอัดแรง<br>○ งานก่อสร้างอาคาร บ้านเรือน งานสร้างถนน<br> <br>○ งานสร้างทางด่วน งานสะพานลอย งานสะพานต่างๆ<br>○ งานแผ่นผนังห้องสำหรับก่อสร้างอาคาร และงานก่อสร้างอื่นๆ<br> <br>○ งานฐานแท่นสำหรับรองรับเครื่องจักร (Bolt)<br>○ อุตสาหกรรม หรืองานตอหม้อสะพาน<br> |

ทั้งนี้ บริษัทยังมีรายได้จากการขายแผ่นเหล็ก และการให้บริการติดตั้งประกอบอุปกรณ์ท่อสำหรับกรณีที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าร้อยละ 2 ของรายได้จากการขายและบริการ

## 2.2 การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1 นโยบายการตลาดที่สำคัญ

#### 2.2.1.1 กลยุทธ์การตลาด

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญในอุตสาหกรรมผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อร้อยสายไฟเพื่อใช้ในงานวางระบบไฟฟ้าเป็นเวลานาน รวมถึงบริษัทย่อยซึ่งผลิตท่อระบายอากาศ ท่อลม และท่อก่อสร้างสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้าง จึงสามารถพัฒนาบริษัทให้เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง เป็นหนึ่งในผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐาน และมีบริการที่ครบวงจร ทั้งในด้านความหลากหลายของประเภทสินค้าและความครบถ้วนของสินค้าแต่ละรายการ รวมทั้งระบบบริหารจัดการที่เป็นระบบรับรองโดยมาตรฐาน ISO 9001 โดยบริษัทมีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้าและลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขัน เพื่อรักษาฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิมรวมทั้งเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัท ดังต่อไปนี้

1. รักษามาตรฐานคุณภาพสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน และตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีราคาเหมาะสมสามารถแข่งขันได้ ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศเรื่อยมา ทั้งนี้ สินค้าของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์จากทั้งในและต่างประเทศ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.), มาตรฐาน Underwriters Laboratories INC. (UL), มาตรฐานประเทศเยอรมัน (DIN) เป็นต้น รวมทั้งมาตรฐานการติดตั้ง เช่น มาตรฐานการติดตั้งทางไฟฟ้า (ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 1 พ.ศ. 2551) และ National Electric Code (NEC) เป็นต้น

2. สร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการสร้างตราสินค้า ได้แก่ Arrow และ Union ให้เป็นที่รู้จักเพื่อขยายฐานลูกค้าเป้าหมายให้รู้จักตราสินค้าและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมากขึ้น โดยวิธีดังต่อไปนี้

1) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่ สื่อวิทยุ เช่น ออกอากาศโฆษณาผ่านรายการเกี่ยวกับการก่อสร้างและบ้าน สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น ไทยแลนด์เยลโล่เพสเจส และสื่อสิ่งพิมพ์ที่เจาะกลุ่มลูกค้า เช่น นิตยสารสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกล (TEMCA) ซึ่งเป็นนิตยสารสำหรับผู้ออกแบบงานระบบ นิตยสารบ้านและสวน นิตยสาร House เป็นต้น รวมถึงการสร้างเวปไซต์ของบริษัท ได้แก่ www.arrowpipe.com และ www.airduct.co.th ให้สินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นที่รู้จักแก่คนทั่วไป และให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริษัทได้สะดวกขึ้น
2) การออกงานแสดงสินค้าต่างๆ เช่น งานวิศวกรรมแห่งชาติ งานแสดงสินค้าสถาปนิก งานเครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงานอุตสาหกรรม (METALEX) เป็นต้น และงานโรดโชว์ (Road Show) ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด
3) การจัดสัมมนาแก่นักศึกษาด้านวิศวกรรมไฟฟ้า ในสถาบันศึกษาต่างๆ เพื่อให้เป็นที่รู้จัก ในการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเมื่อได้ทำงานปฏิบัติจริง
4) การประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่มบริษัทผู้ออกแบบระบบ โดยจัดงานสัมมนาให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ

ทั้งหมดดังกล่าวข้างต้น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ตราสินค้าและผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยบริษัทมีงบประมาณสำหรับการโฆษณาประมาณไม่เกินร้อยละ 3 ของยอดขาย

3. รักษาฐานลูกค้าปัจจุบัน

ลูกค้าปัจจุบันเป็นฐานลูกค้าที่สร้างรายได้หลักให้กับบริษัท ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญกับการรักษาฐานลูกค้าดังกล่าวให้มากที่สุด ซึ่งจะเน้นการสร้างสายสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับฐานลูกค้ากลุ่มดังกล่าว เน้นให้ลูกค้ารับทราบความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความพึงพอใจ โดยพนักงานจะติดต่อกับลูกค้าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าเยี่ยมเยียนด้วยตัวเอง หรือ

ติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ นอกจากนี้ กลยุทธ์ในการรักษาฐานลูกค้ากลุ่มนี้ ยังประกอบด้วย การรักษาคุณภาพของสินค้า การส่งของให้ตรงเวลาที่กำหนด และการบริการที่ประทับใจ โดยบริษัทมีการจัดทำแบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าด้วย

4. ความหลากหลายของสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายท่อหลากหลายประเภท ทั้งท่อร้อยสายไฟแบบท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี แบบท่อเหล็กอ่อน และแบบท่อเหล็กอ่อนกันน้ำ รวมถึงท่อน้ำประปา ท่อระบายอากาศรูปทรงต่างๆ และท่อสำหรับงานก่อสร้าง ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มลูกค้าได้ นอกจากนี้ ยังจะมีแผนการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ เพื่อเสริมผลิตภัณฑ์บริษัทให้กับลูกค้าด้วย ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

5. การครอบคลุมฐานลูกค้าในทุกกลุ่ม

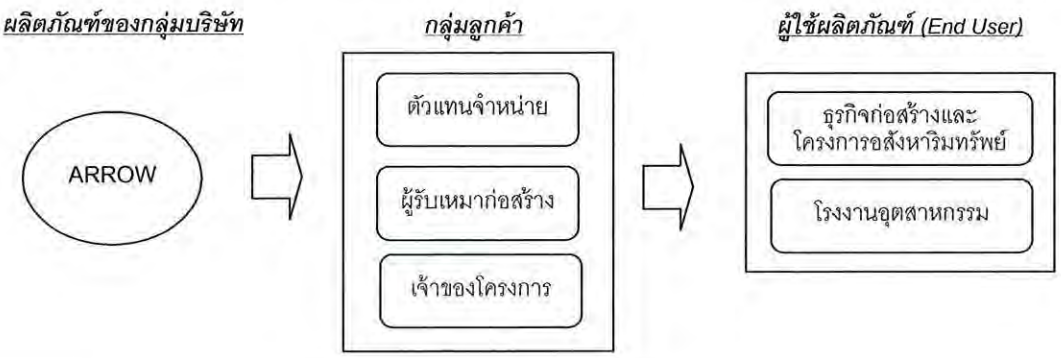
บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายท่อประเภทต่าง ๆ ภายใต้ตราสินค้า "ARROW" และ "UNION" โดยมีการวางตำแหน่งทางการตลาดที่ต่างกัน คือ ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า ARROW ซึ่งมีระดับราคาที่สูงกว่าใช้สำหรับเจาะกลุ่มลูกค้าในตลาดบนเน้นคุณภาพสูง และสำหรับผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า UNION ซึ่งมีระดับราคารองลงมาจะใช้สำหรับเจาะกลุ่มลูกค้าในตลาดรอง โดยการวางตำแหน่งทางการตลาดดังกล่าว ส่งผลให้สามารถเข้าถึงและครอบคลุมลูกค้าได้ในทุกกลุ่ม

6. การให้บริการที่ดีและรวดเร็ว

เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการบริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุดการขาย เช่น จัดทำใบเสนอราคา/บิลขายได้รวดเร็ว ถูกต้อง จัดส่งสินค้าตรงเวลา จัดเก็บสินค้าให้อยู่ในสภาพดีรอการจัดส่ง เป็นต้น โดยจัดให้มีการฝึกอบรมด้านการบริการและด้านเทคนิคที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้แก่พนักงานเพื่อเสริมสร้างความรู้และทักษะในการทำงานและสามารถตอบปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ ยังมีบริการเสริมจัดหาอุปกรณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้องและเสริมผลิตภัณฑ์บริษัทให้กับลูกค้า เช่น หน้ากากแอร์ ฉนวน เทปกาว อุปกรณ์ท่อเหลี่ยมต่างๆ เป็นต้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้อย่างครบวงจร นอกจากนี้ ยังส่งเสริมให้พนักงานขายมีความรู้ด้านเทคนิคการขายโดยจะส่งพนักงานด้านการตลาดเข้าอบรมภายนอกคนละอย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี

### 2.2.1.2 กลุ่มลูกค้า

ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยจะอยู่ในธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ และโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งต้องการวางระบบไฟฟ้า ระบบระบายอากาศหรือระบบประปา โดยติดตั้งท่อร้อยสายไฟ ท่อระบายอากาศหรือท่อประปาใหม่ รวมทั้งหน่วยงานที่ต้องการปรับปรุงระบบไฟฟ้าและระบบประปา ให้มีความปลอดภัยยิ่งขึ้น โดยมีสัดส่วนผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ (End user) ที่เป็นธุรกิจก่อสร้างโครงการประเภทอสังหาริมทรัพย์อยู่ประมาณร้อยละ 75 และโรงงานอุตสาหกรรมประมาณร้อยละ 25 ของลูกค้าทั้งหมด โดยบริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยเพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ (End user) เป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้



**ตารางแสดงประเภทของลูกค้าสำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์**

| ผลิตภัณฑ์ | ประเภทธุรกิจของลูกค้า | | |
|---|---|---|---|
| | ตัวแทนจำหน่าย | ผู้รับเหมา | เจ้าของโครงการ |
| ท่อร้อยสายไฟ | ✓ | ✓ | ✓ |
| ท่อน้ำประปา | ✓ | ✓ | ✓ |
| ท่อระบายอากาศ | | ✓ | ✓ |
| ท่อก่อสร้าง (Post tension) | | ✓ | ✓ |

(1) ตัวแทนจำหน่าย (Dealers) คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายและบริการในระหว่างปี 2555 - 2557 บริษัทจะขายสินค้าให้ตัวแทนจำหน่ายและให้ตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบในการติดต่อลูกค้ารวมถึงการติดตั้งทั้งหมด โดยบริษัทพิจารณาคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายจากความสามารถในการให้บริการกับลูกค้า คุณภาพในการติดตั้ง พื้นที่ที่ตัวแทนจำหน่ายสามารถเข้าทำการตลาด ซึ่งตัวแทนจำหน่ายดังกล่าวทำให้การกระจายสินค้าของบริษัทกว้างขวางมากขึ้น โดยเฉพาะในต่างจังหวัด นอกจากนี้ ยังมีบริษัทตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศสั่งซื้อสินค้าประเภทท่อร้อยสายไฟจากบริษัทไปขาย โดยตัวแทนจำหน่ายดังกล่าวเป็นบริษัทเทรดดิ้งในประเทศต่างๆ เช่น ประเทศญี่ปุ่น ประเทศตุรกี เป็นต้น โดยสัดส่วนการขายต่างประเทศในปี 2557 คิดเป็นร้อยละประมาณ 5.38 ของรายได้จากการขายและบริการ

ทั้งนี้ ลูกค้าประเภทตัวแทนจำหน่ายสามารถเข้าเสนอราคาเพื่อจำหน่ายแก่งานโครงการด้วย โดยบริษัทมีนโยบายไม่ให้ตัวแทนจำหน่ายเสนอราคาสินค้าของบริษัทแข่งกันเอง โดยจะให้สิทธิแก่ร้านค้าที่แจ้งให้แก่บริษัททราบก่อนเป็นรายแรก และบริษัทจะไม่เข้าเสนอราคาแข่งกับตัวแทนจำหน่ายเช่นกัน ปัจจุบันบริษัทมีตัวแทนจำหน่ายประมาณ 60 ร้าน อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยกำหนดเครดิตการชำระเงิน 60 - 90 วัน บริษัทยังมีแผนที่จะเพิ่มตัวแทนจำหน่ายต่อไปหากพิจารณาแล้วเห็นว่าตัวแทนจำหน่ายนั้นมีความสามารถในการขายและการชำระเงิน

นอกจากนี้ บริษัทยังผลิตสินค้าลักษณะ OEM (Original Equipment Manufacturer) ให้แก่ผู้จัดจำหน่ายท่อเหล็กร้อยสายไฟบางราย โดยไม่ติดเครื่องหมายการค้าของบริษัท โดยยอดขายของการผลิตลักษณะดังกล่าวที่ผ่านมามีสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการ

อนึ่ง ผลิตภัณฑ์ประเภทท่อระบายอากาศ และท่อก่อสร้างจะไม่ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นสินค้าสั่งผลิตโดยเฉพาะตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

(2) ผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractors) คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 38 ของรายได้จากการขายและบริการในระหว่างปี 2554 - 2557 ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก เช่น บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน), บริษัท ช.การช่าง จำกัด (มหาชน) เป็นต้น โดยลักษณะปกติของการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้รับเหมางานระบบจะเป็นผู้รับงานจากลูกค้าโครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น โครงการรถไฟฟ้า บีทีเอส โครงการรถไฟฟ้าใต้ดิน ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ เป็นต้น และลูกค้าประเภทอสังหาริมทรัพย์ เช่น อาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียม โรงแรม โรงพยาบาล โรงงานอุตสาหกรรม ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น โดยผู้รับเหมาจะสั่งซื้อสินค้าตามการวางแบบของผู้ออกแบบระบบสำหรับงานก่อสร้างในส่วนต่างๆ ซึ่งผู้ออกแบบจะเป็นผู้กำหนดรายชื่อผู้จำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ต่างๆ (Vendor list) เพื่อให้ผู้รับเหมาก่อสร้างสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ตรงตามสเปค ซึ่งบริษัทจะต้องเสนอราคาให้แก่ผู้รับเหมาโครงการเพื่อประกอบการพิจารณางบประมาณ โดยโครงการที่บริษัทได้รับการสั่งซื้อจากผู้รับเหมา มีทั้งโครงการติดตั้งท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อน้ำประปา ท่อระบายอากาศ และท่อสำหรับงานก่อสร้าง

การพิจารณาเลือกผู้รับเหมาเพื่อลดความเสี่ยงในการรับชำระเงิน บริษัทจะพิจารณาจากประวัติและชื่อเสียงในวงการ ผลงานที่ผ่านมาและฐานะการเงินของผู้รับเหมา จะได้รับการประเมินว่ามีศักยภาพที่เพียงพอในการชำระหนี้ นอกจากนี้ บริษัทอาจมีการเรียกเก็บเงินมัดจำล่วงหน้าจากลูกค้าร้อยละ 50 ของมูลค่าสั่งซื้อ ในกรณีที่มีการสั่งซื้อสินค้าโดยที่ยังไม่มีกำหนดการส่งมอบและ/หรือกรณีครบกำหนดการยืนราคา สำหรับกรณีที่เป็นลูกค้าใหม่หรือลูกค้าที่มีความเสี่ยง บริษัทจะให้ลูกค้าออกเช็คล่วงหน้าหรือตั๋วอาวัล ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินได้อีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตการชำระเงินอยู่ที่ 60 - 90 วัน

(3) เจ้าของโครงการ (Project Owners) คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 8 ของรายได้จากการขายและบริการ ในระหว่างปี 2554 - 2557 ลูกค้ากลุ่มนี้คือเจ้าของโครงการผู้ที่มาติดต่อขอให้บริษัทเสนอราคาโดยตรง ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น โครงการบ้านเอื้ออาทร, บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน), บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นต้น รวมถึงเจ้าของโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งต้องการวางระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบระบายอากาศ รวมถึงงานก่อสร้างระบบคอนกรีตอัดแรงสำหรับโครงการใหม่หรือการปรับปรุงคุณภาพ โดยบริษัทมีการบริหารความเสี่ยงในการเรียกเก็บเงินจากเจ้าของโครงการเช่นเดียวกับกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมา

สำหรับกลุ่มลูกค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทท่อระบายอากาศและท่อก่อสร้าง จะเป็นผู้รับเหมางานระบบ และเจ้าของโครงการ (รวมโรงงานอุตสาหกรรม) คิดเป็นสัดส่วน 80 และ 20 ตามลำดับ โดยจะไม่ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นสินค้าสั่งทำโดยเฉพาะตามคำสั่งลูกค้า

**ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายและบริการในประเทศและต่างประเทศ**

| รายได้จากการขาย | 2554 | | 2555 | | 2556 | | 2557 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| ในประเทศ | 593.35 | 87.94 | 685.87 | 88.41 | 821.10 | 93.26 | 950.34 | 94.62 |
| ต่างประเทศ | 81.37 | 12.06 | 89.91 | 11.59 | 59.34 | 6.74 | 54.05 | 5.38 |
| **รวม** | **674.72** | **100.00** | **775.78** | **100.00** | **880.44** | **100** | **1,004.39** | **100** |

ทั้งนี้ ลูกค้า 10 รายแรกในปี 2556 และปี 2557 มีสัดส่วนการขายประมาณร้อยละ 52.72 และร้อยละ 58.03 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ และไม่มีลูกค้ารายใดมีสัดส่วนการขายเกินร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการ

### 2.2.1.3 นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาตามราคาต้นทุนของผลิตภัณฑ์บวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม และเป็นไปตามภาวะของอุปสงค์และอุปทานในตลาด บริษัทจะกำหนดราคาให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ และไม่มีนโยบายในการแข่งขันทางด้านราคาโดยการตัดราคาแข่งกับผู้ประกอบการรายอื่น แต่จะเน้นเรื่องคุณภาพสินค้าและการให้บริการที่รวดเร็ว และมีการให้ส่วนลดทางการค้าตามนโยบายของบริษัท บริษัทจะพิจารณาขึ้นราคาหากเกิดกรณีราคาต้นทุนเหล็กซึ่งมีความผันผวนตามราคาในตลาดโลก บริษัทจะติดตามการเคลื่อนไหวราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดและจองซื้อวัตถุดิบเพื่อสามารถบริหารต้นทุนในการสั่งซื้อวัตถุดิบ และสามารถควบคุมต้นทุนและกำไรขั้นต้นไม่ให้ผันผวนไปตามราคาวัตถุดิบในตลาดโลก

### 2.2.1.4 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทแบ่งเป็น 3 กลุ่มดังกล่าวในข้อ 3.2.2 ดังนั้น ช่องทางการจำหน่ายของบริษัทจึงแบ่งเป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย และการจำหน่ายโดยตรงต่อผู้รับเหมางานระบบและเจ้าของโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer): บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย เพื่อช่วยในการกระจายสินค้าและเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้กับลูกค้าทั้งกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายดูแลกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายโดยตรง ซึ่งเจ้าหน้าที่ดังกล่าวจะคอยดูแลกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่มทำให้ทราบความต้องการของลูกค้าและความเคลื่อนไหวของตลาดได้เป็นอย่างนี้ และจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการแก่ลูกค้าโดยเฉพาะลักษณะผลิตภัณฑ์

2. การจัดจำหน่ายตรงต่อผู้รับเหมาติดตั้งงานระบบ (Contractors) และเจ้าของโครงการ บริษัทใช้กลยุทธ์การขายตรงในการขายสินค้าต่องานโครงการ โดยให้เจ้าหน้าที่ขายโครงการที่มีความรู้ด้านผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดีทำการนำเสนอโครงการให้กับผู้ออกแบบงานระบบของเจ้าของโครงการ เพื่อให้ชื่อของบริษัทติดอยู่ใน Vendor list และบริษัทจะได้รับคัดเลือกเข้าร่วมเสนอราคา จนกระทั่งปิดการขาย เจ้าหน้าที่บริษัทฝ่ายการตลาดจะติดตามข่าวสารเกี่ยวกับงานก่อสร้างโครงการใหม่ๆ เพื่อเข้าเสนอแนะนำผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีผู้รับเหมาบางส่วนที่ติดต่อกับบริษัทโดยตรงเนื่องจากได้รับข้อมูลบริษัทจากการโฆษณา และผู้รับเหมาบางรายที่ได้รับการเจาะจงจากเจ้าของโครงการให้ซื้อสินค้าจากบริษัท และบางส่วนเป็นการแนะนำจากลูกค้าเก่า บริษัทมีพนักงานขายโดยตรงสำหรับงานโครงการของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย และการจัดจำหน่ายโดยตรงต่อผู้รับเหมาติดตั้งงานระบบและเจ้าของโครงการเฉลี่ย (ปี 2554 - ปี 2557) ประมาณร้อยละ 50 และร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ โดยในปี 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย และการจัดจำหน่ายโดยตรงต่อผู้รับเหมาติดตั้งงานระบบและเจ้าของโครงการประมาณร้อยละ 53 และร้อยละ 47 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ

### 2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

ในขณะที่การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในปลายปี 2557 ปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากปัจจัยทางการเมืองคลี่คลายลง การใช้จ่ายภาครัฐขยายตัวขึ้น ได้ส่งผลให้แนวโน้มเศรษฐกิจในไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 ต่อเนื่องในปี 2558 ปรับตัวดีขึ้น โดยนักเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่คาดการณ์ว่า การขยายตัวของจีดีพี (GDP) ในปี 2558 น่าจะอยู่ที่ประมาณ 4.5%

ในภาคธุรกิจคอนโดมิเนียมโครงการที่เปิดตัวใหม่ส่วนใหญ่ในปี 2557 ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ซื้อ โดยเฉพาะโครงการที่ตั้งอยู่ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าที่มีอยู่เดิมและที่กำลังอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง ส่วนราคาขายยังคงมีการปรับตัวที่แข็งแกร่ง ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จากการที่ราคาขายและค่าเช่าของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีโครงการใหม่ๆ ที่เปิดตัว ได้รับการตอบรับที่ดีในปีที่ผ่านมา ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพฯ มีผลประกอบการที่ดี แม้จะมีปัจจัยลบต่างๆ เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดีมาน (Demand) หรือความต้องการในตลาดมีอยู่ในระดับที่เพิ่มขึ้นแม้จะเป็นการปรับเพิ่มขึ้นที่ไม่หวือหวามากนัก

ในส่วนของอสังหาริมทรัพย์เชิงธุรกิจ ซึ่งได้แก่ อาคารสำนักงานและศูนย์การค้า บ้านจัดสรร มีผลประกอบการการที่แข็งแกร่งในปีที่ผ่านมา หลักๆ เนื่องจากมีการลงทุนในภาครัฐบาลได้มีการ ก่อสร้าง ทางรถไฟฟ้า ทางด่วน สะพานข้ามแม่น้ำ ขยายถนนและสร้างขึ้นใหม่ ส่งผลให้อสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าและบ้านจัดสรรมีการขยายเพิ่มขึ้นมากจากการที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพฯ มีพื้นฐานที่แข็งแกร่ง ทำให้ยังคงสามารถมีผลประกอบการที่ดีได้ในปี 2557 ที่ผ่านมา และสำหรับปี 2558 นี้ คาดว่าแนวโน้มของตลาดน่าจะดีขึ้นกว่าปี 2557

แม้ประสบการณ์จากเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองที่เกิดขึ้นหลายครั้งในช่วงหลายปีที่ผ่านมา แสดงให้เห็นว่า เหตุการณ์ความวุ่นวายทางการเมืองที่เกิดขึ้นในแต่ละครั้ง มีผลกระทบที่เห็นได้ทันทีต่อ ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพียงระยะสั้นๆ เท่านั้น แต่คงปฏิเสธไม่ได้ว่า ความผันผวนทางเมืองที่ดำเนินมายาวนานต่อเนื่องในตลอดทศวรรษที่ผ่านมา มีผลกระทบระยะยาวต่อตลาดด้วยเช่นกัน ดังสะท้อนให้เห็นได้ จากการที่การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เข้ามาในไทย มีอัตราการขยายตัวที่ต่ำกว่าหลายๆ ประเทศในกลุ่มอาเซียนด้วยกันในช่วงปีที่ผ่านๆมา คาดการณ์แนวโน้มตลาดในปี 2558 เศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้น แต่ก็ต้องหันมามองสถานการณ์ทางการเมืองของเศรษฐกิจไทยเช่นกัน เพราะมีปัจจัยทั้งภายในและภายนอก

**ปัจจัยจากต่างประเทศ มีประเด็นที่น่าจับตาอยู่ 2 ประเด็น คือ**

1. กรณีพิพาททางหมู่เกาะ ระหว่างจีนกับญี่ปุ่น ซึ่งกำลังมีความวุ่นวายเกี่ยวกับข้อพิพาทอธิปไตย ถือว่าเป็นเรื่องสำคัญของภูมิภาคและจะส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ

2. ภัยธรรมชาติ ที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้เลยว่าจะเกิดขึ้นเมื่อไหร่ เช่น พายุไหเยี่ยน ทำให้เศรษฐกิจของประเทศฟิลิปปินส์เติบโตไม่ตรงตามที่คาดการณ์ไว้ และยังส่งผลต่อเอเชีย รวมถึงประเทศไทยด้วย

สถานการณ์การเมืองไทย เป็นสิ่งที่สามารถควบคุมได้ ซึ่งต่างจากภัยธรรมชาติ หากการเมืองไม่นิ่ง แน่นอนว่าย่อมจะส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ ซึ่งจะทำอย่างไรต่อไป เกี่ยวกับการวางแผนตลาดสินค้า เพื่อรับมือกับสิ่งที่อาจจะเกิดขึ้นได้

ท่อร้อยสายไฟ ARROW PIPE กว่า 60% ของโครงสร้างรายได้มาจากผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้แนวโน้มของการเติบโตยังสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง จากการที่ยังมีโครงการต่างๆที่ดำเนินการคืบหน้าแล้วต้องทำการก่อสร้างในส่วนของงานระบบต่างๆในอาคาร ทำให้การชะลอตัวยังไม่ส่งผลกับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ นอกจากนี้ต้องเป็นการสร้างความเชื่อมั่นกับกลุ่มลูกค้าต่างประเทศรวมทั้งการปรับนโยบายในการแข่งขันเพื่อแย่งส่วนแบ่งทางการตลาด

ท่อประปาและข้อต่อท่อ PP-R ยังคงมีโอกาสสำหรับการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากความเป็นที่รู้จักในท่อนวัตกรรมใหม่ชนิดนี้รวมทั้งการถูกนำไปใช้สำหรับระบบน้ำร้อนอาคาร รวมทั้งการที่ผู้ใช้งานที่ให้ความสนใจในจุดเด่นของท่อน้ำในกลุ่มดังกล่าว

ท่อก่อสร้างระบบ POSTTENSION ( ท่อ CORRUGATE DUCT) อุตสาหกรรมนี้มีแนวโน้มลดลง ในปี 2557 เพราะปัญหาสถานการณ์ทางการเมืองภาครัฐบาลที่ไม่มีการลงทุนต่อเนื่องในด้านสาธารณูปโภคจึงส่งผลให้ธุรกิจอุตสาหกรรมก่อสร้างเติบโตช้าลงมา ไม่ว่าจะเป็นการก่อสร้างตึก อาคาร ห้างสรรพสินค้า บ้านจัดสรร โรงงานอุตสาหกรรม สร้างทางด่วน ถนนสะพานข้ามแม่น้ำ สะพานข้ามแยกสะพานลอย สร้างไซโล และอื่นๆ ล้วนแต่ต้องใช้ท่อ CORRUGATE DUCT ซึ่งเป็นอุปกรณ์หนึ่งที่ใช้ในการก่อสร้าง เพื่อลดต้นทุน ทั้งค่าแรง เวลา และวัตถุดิบ (เหล็กเส้นปูน)

ท่อระบายอากาศระบบท่อลม (ท่อ AIR DUCT) เมื่อมีการก่อสร้างตึก อาคาร บ้านเรือน ห้างสรรพสินค้า และโรงงานอุตสาหกรรม เมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จจะต้องมีงานระบบท่อลมขึ้นมา ซึ่งมีทั้งขนาดเล็กและใหญ่ เช่น ท่อส่งลมแอร์ ท่อระบายลม ในห้องน้ำ ห้องครัว ท่อดูดฝุ่น ท่อลำเลียง ( DUCT COLLECTOR ) ท่อกรองหรือกำจัดฝุ่น ห้องสะอาด(CLEAN ROOM) เป็นต้น แม้แต่บ้านและคอนโดรุ่นใหม่ต้องใช้ท่อระบายอากาศ เช่น ท่อดูดควันครัว ท่อดูดอากาศในห้องน้ำ เราเน้นผลิตท่อสำเร็จรูป มีทั้งทรงกลม ทรงรี ทรงเหลี่ยม ซึ่งสามารถติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็ว ประหยัด สวยงาม ราคาถูก และได้มาตรฐาน โรงงาน ตลาดยังมีความต้องการอยู่เพราะโรงงานอุสาหกรรม บ้านจัดสรร ห้างต่างๆ ยังมีการเติบโตที่ดีอยู่

ผลิตภัณฑ์นี้ ARROW DUCT ใช้กับงานระบบก่อสร้างและงานระบบท่อลม ใช้กับตึก อาคาร บ้านเรือน ห้างสรรพสินค้า โรงงานอุตสาหกรรม งานสร้างสะพาน ทางด่วน รถไฟฟ้า และอื่นๆ อุตสาหกรรมเหล่านี้เป็นสินค้าที่ต้องเติบโตไปควบคู่กับอสังหาริมทรัพย์ ที่มีแนวโน้มขยายตัวได้ดีในปี 2557 ต่อเนื่องจนถึงปี 2558 แต่ถ้าหากสถานการณ์การชุมนุมมีความยืดเยื้อ หรือรัฐบาลชุดต่อไปไม่มีเสถียรภาพ ไม่มีการลงทุนของภาครัฐบาล ก็จะส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทัพย์เติบโตช้าลงกว่าปี 2557 ปัจจุบันอาศัยงานเก่าที่เกิดขึ้นของปีก่อนๆ นั้น ส่วนปีนี้การลงทุนชะลอตัวลงมาก การลงทุนภาครัฐบาลก็สะดุดลง เพราะเหตุการเมือง ในทางกับกันถ้ารัฐบาลและเหตุการณ์ทางการเมืองมีเสถียรภาพ และรัฐบาลสามารถดำเนินงานตามแผนที่วางไว้ อาจจะส่งผลให้เศรษฐกิจโตขึ้นได้มาก และส่งผลให้สินค้าของเราสามารถโตได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ แต่ต้องหาสินค้าใหม่ๆ มาเสริมเพื่อเพิ่มยอดขาย และหาทางลดต้นทุน เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย เวลา และสินค้าต้องได้คุณภาพ จึงเป็นเปิดโอกาสให้บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด(มหาชน) สามารถขยายผลิตภัณฑ์นี้ได้ เพราะเราเป็นโรงงานผลิต จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สินค้าเหล่านี้ได้มาตรฐาน สะดวก รวดเร็ว สวยงาม ประหยัดเวลา แรงงาน และราคาถูก เมื่อเปรียบเทียบกับลูกค้าที่ต้องผลิตเอง ปัจจุบันนี้ผลิตภัณฑ์นี้ผลิตภายใต้เครื่องการค้า ARROW DUCT ได้มาตรฐาน ให้ลูกค้าหันมาใช้สินค้าของบริษัทกันมากขึ้น เราเปรียบเสมือนเป็นโรงงานผลิตให้กับผู้บริโภค ผู้รับเหมา เราจะพัฒนาสินค้าให้ดีมีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง และตรงความต้องการของตลาดเพื่อเพิ่มผลกำไรให้กับลูกค้ามากขึ้น และตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน

สาเหตุที่กล่าวมาทั้งหมดเหล่านี้ ทำให้ ARROW SYNDICATE พอมีโอกาสที่จะเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในด้านการพัฒนาด้านโรงงานและการจัดจำหน่าย มีมาตรการทางการตลาดทั้งการประชาสัมพันธ์และการเข้าถึงผู้บริโภคในหลายวิธีในปี 2558 นี้ซึ่งคาดว่าน่าจะมียอดเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีแผนปรับปรุงการผลิตเพื่อรองรับการขยายตัวในโครงการต่างๆดังนี้

1.โครงการขยายโรงงานที่เลื่อนออกมาจากแผนการเดิมเมื่อปี 2556 โดยการขยายตัวอาคารโรงงานเป็น 2800 ตารางเมตร และทำการปรับปรุงพื้นที่อาคารเดิมเพิ่มเติมอีก 700 ตารางเมตร ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้างโดยกำหนดแล้วเสร็จในเดือนเมษายน 2557 และเริ่มดำเนินการผลิตภายในไตรมาสที่2 ของปี 2557 ด้านการเตรียมวัตถุดิบสำหรับป้อนงานทุกส่วนการผลิต และยังสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายเหล็กอาบสังกะสีให้ขยายตัวอีกครั้งในโอกาสเดียวกัน

2. โครงการขยายและปรับปรุงกระบวนการผลิตในสินค้ากลุ่มหลัก ที่ได้ดำเนินการไปแล้วในปี 2556 ที่ผ่านมาแต่อย่างไรก็ตามยังมีการเติบโตสูงในกลุ่มสินค้าดังกล่าว โดยใช้งบประมาณ 5ล้านบาทสำหรับเพิ่มสายการผลิตท่อก่อสร้างระบบ Post-Tension และปรับปรุงกระบวนการผลิตท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ ด้วยงบประมาณเดียวกัน

3.นอกจากนี้ในแผนการดำเนินงานด้านการตลาด เพื่อเพิ่มช่องทางการเติบโตของธุรกิจบริษัทได้เพิ่มกลุ่มสินค้าท่อร้อยสายไฟชนิด RTRC (Reinforced Thermosetting Resin Conduit) ซึ่งเป็นท่อร้อยสายใต้ดินที่ใช้ภายนอกอาคารด้วยการทำธุรกิจซื้อมาขายไป (TRADING) ในการเริ่มต้นสินค้าในกลุ่มดังกล่าวซึ่งประมาณการด้านการตลาดว่ามีความต้องการสินค้ากลุ่มนี้ถึงปีละประมาณ 100 ล้านบาท

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### 2.3.1 การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ วัตถุดิบประเภทเหล็กชุบสังกะสีและเม็ดพลาสติก (PPR และ PVC) โดยในปี 2556 สัดส่วนการสั่งซื้อเหล็กและเม็ดพลาสติกคิดเป็นประมาณร้อยละ 95 ต่อร้อยละ 5 ของยอดซื้อทั้งหมด

1. เหล็กเคลือบสังกะสี

วัตถุดิบสำคัญในการผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อระบายอากาศ และท่อก่อสร้าง คือ เหล็กชุบสังกะสี (Hot-dip Galvanized) โดยส่วนใหญ่จะเป็นการนำเข้าจากประเทศจีน เนื่องจากประเทศจีนเป็นแหล่งที่มีวัตถุดิบมาก และบริษัทสามารถคัดเลือกประเภทของเหล็กที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ ในราคาที่ถูกว่าซื้อจากภายในประเทศ การสั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กจากจีนถือเป็นสินค้าที่ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าภายใต้การตกลงการค้าสินค้าภายใต้การเปิดเสรีอาเซียน-จีน (ที่มา: www.dft.go.th กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์) บริษัทมีนโยบายการสั่งซื้อสินค้าผ่านทั้งบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศจีน ซึ่งจะเป็นผู้รวบรวมวัตถุดิบตามคำสั่งซื้อของบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาผู้จัดจำหน่ายจากความน่าเชื่อถือและมีการติดต่อสั่งซื้อวัตถุดิบมาเป็นเวลานาน ทั้งนี้ ในปี 2556 และ ปี 2557

บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนการสั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศคิดเป็นประมาณร้อยละ 91 และร้อยละ 93 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบรวม ตามลำดับ

ราคาเหล็กเคลือบสังกะสี ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกับราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold-Rolled Coil) และราคาเหล็กในตลาดโลก ราคาเหล็กเริ่มมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2557 เนื่องจากการลดลงของราคาน้ำมันและถ่านหิน สำหรับในปี 2558 คาดว่าสถานการณ์ราคาเหล็กน่าจะอยู่ภาวะทรงตัว โดยผู้ผลิตในต่างประเทศคาดการณ์ว่าภาพรวมราคาเหล็กจะยังไม่ขยับลง และกลุ่มผู้ใช้เหล็กมองว่าราคาเหล็กจะไม่ปรับตัวสูงขึ้น แต่สาเหตุหนึ่งของการปรับตัวของราคาเหล็กมาจากความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ทำให้ความต้องการใช้เหล็กโดยรวมไม่สูงขึ้นนักประกอบกับภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังไม่แน่นอน อีกทั้งจีนมีแนวโน้มจะลดการบริโภคเหล็กลงจากมาตรการเข้มงวดของรัฐบาลกลางที่ต้องการชะลอการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ร้อนแรงของจีน ในการพิจารณาการสั่งซื้อเหล็กของบริษัท หลังจากได้รับใบเสนอราคาเหล็กจากตัวแทนจีน หรือจากแหล่งผู้ผลิตอื่นๆ บริษัทจะเปรียบเทียบราคาเหล็กเคลือบสังกะสีในตลาดโลกจากเวปไซต์ www.alibaba.com ในเวปไซต์ดังกล่าวจะมีข้อมูลราคาเหล็กอ้างอิงเป็นรายวันซึ่งเป็นราคาที่ออกจากโรงงาน และยังไม่ได้รวมค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายใดๆ บริษัทจะใช้ราคาดังกล่าวในการอ้างอิงเพื่อดูแนวโน้มความเคลื่อนไหวของราคาและราคาปัจจุบันได้ โดยบริษัทจะพิจารณาข้อมูลดังกล่าวประกอบการตัดสินใจสั่งซื้อว่าราคาที่บริษัทได้รับการเสนอมาสอดคล้องกับราคาแนวโน้มของตลาด และราคามีความสมเหตุสมผลหรือไม่ โดยจะพิจารณาราคาเหล็กที่ซื้อมาว่าแพงหรือไม่โดยจะเปรียบเทียบกับราคาในอดีตประกอบกับการสอบถามราคาเหล็กในประเทศจากผู้ค้าเหล็กภายในประเทศ และบริษัทจะพิจารณาราคาเหล็กประเภทรีดร้อนและเหล็กรีดเย็นซึ่งเป็นเหล็กต้นน้ำในเวปไซต์ www.bloomberg .com ด้วยเพื่อตรวจสอบทิศทางราคาเหล็กของตลาดโลกมีแนวโน้มไปทางใด เนื่องจากจะมีผลกระทบต่อราคาเหล็กเคลือบสังกะสีเช่นกัน ที่ผ่านมาการสั่งซื้อเหล็กจากประเทศจีนราคาวัตถุดิบโดยรวมค่าจัดการนายหน้าแล้วยังคงต่ำกว่าราคาเหล็กที่ซื้อผ่านบริษัทจัดจำหน่ายภายในประเทศประมาณร้อยละ 15

2. เม็ดพลาสติก PP-R และ PVC

วัตถุดิบสำคัญสำหรับใช้ในการผลิตท่อน้ำประปาและข้อต่อต่างๆ คือ Random Copolymer Polypropylene (PPR) ซึ่งต้องสั่งซื้อจากประเทศจีน เนื่องจากยังไม่มีผู้ผลิตในประเทศ สำหรับวัตถุดิบประเภท PVC บริษัทจะสั่งซื้อเพื่อใช้ในการหุ้มท่อเหล็กอ่อนกันน้ำ (LFMC) โดยส่วนใหญ่จะสั่งซื้อภายในประเทศ ทั้งนี้ ในปี 2556 ปี 2557 สัดส่วนการสั่งซื้อ PPR จากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 0.81 และร้อยละ 0.42 ของยอดสั่งซื้อรวม ตามลำดับ และการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกประเภท PVC ในประเทศในปี 2556 และ 2557 คิดเป็นร้อยละ 4.1 และร้อยละ 5.83 ของยอดสั่งซื้อรวม ตามลำดับ

**กำลังการผลิตและนโยบายการผลิต**

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมีโรงงานตั้งอยู่ที่ อ.พานทอง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่ทั้งสองโรงงานประมาณ 33 ไร่ โดยแบ่งเป็นโรงงานเดิม 15 ไร่ และโรงงานใหม่ (ส่วน BOI) ประมาณ 18 ไร่ โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 22,000 ตารางเมตร ประกอบด้วยเครื่องจักรจำนวนกว่า 50 เครื่อง โดยเครื่องจักรสำหรับการผลิตท่อร้อยสายไฟ ท่อระบายอากาศ ท่อก่อสร้าง ประกอบไปด้วย (1) เครื่องตัดขอยเหล็ก (2) เครื่องขึ้นรูปท่อ (3) เครื่องลบคม (4) เครื่องทำเกลียว (5) เครื่องพิมพ์ (6) เครื่องแพ็ค เป็นต้น สำหรับเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตท่อประปา PPR จะประกอบไปด้วย (1) เครื่องผสมเม็ด PPR (2) เครื่องขึ้นรูปท่อ (3) เครื่องฉีดเม็ดขึ้นรูป (4) เครื่องพิมพ์ท่อ (5) เครื่องต่อท่อ (6) เครื่องแพ็คท่อ เป็นต้น

ท่อร้อยสายไฟมีกำลังการผลิตทั้งสิ้นประมาณ 15,000 ตันต่อปี (โดยประมาณร้อยละ 20 ของกำลังการผลิตดังกล่าวได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI) ท่อก่อสร้างและท่อระบายอากาศมีกำลังการผลิต 3,000 ตันต่อปี และ 600 ตันต่อปี ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทดำเนินการผลิต 1-2 กะต่อวัน กะละ 8 ชั่วโมง และมีการทำงานล่วงเวลา ซึ่งขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

บริษัทได้ขยายธุรกิจในส่วนการผลิตโดยขยายโรงงานใหม่และลงทุนในเครื่องจักรเพื่อขยายการผลิตโดยได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน (BOI) จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยเมื่อเดือนธันวาคม 2553 บริษัทได้ซื้อที่ดินเพิ่มจำนวนเนื้อที่รวม 18-0-

77 ไร่ เพื่อสร้างโรงงานใหม่ในการขยายกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์ท่อร้อยสายไฟฟ้าเหล็กเคลือบสังกะสีชนิดท่อเหล็กแข็งอีกประมาณร้อยละ 30 จากกำลังการผลิตเดิมและท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟหุ้ม PVC กันน้ำ รวมถึงท่อประปาที่ผลิตจากพลาสติกประเภท Polypropylene (PP-R) และผลิตภัณฑ์ข้อต่อ PP-R สำหรับโรงงานใหม่นี้ได้ใช้เงินลงทุนประมาณ 130 ล้านบาท สำหรับค่าที่ดินและค่าก่อสร้าง และค่าเครื่องจักรอุปกรณ์ การลงทุนเพิ่มครั้งนี้เพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตและเพื่อรองรับความต้องการผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทเริ่มมีรายได้เชิงพาณิชย์จากโรงงานใหม่ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2555

บริษัทได้จำแนกรายละเอียดกำลังการผลิตและปริมาณการผลิตโดยเฉลี่ยแยกตามผลิตภัณฑ์หลัก ดังนี้

**กำลังการผลิตแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์**

| ผลิตภัณฑ์ | หน่วย | 2555 | 2556 | 2557 |
|---|---|---|---|---|
| 1.ท่อร้อยสายไฟฟ้า (Electrical Conduit) | | | | |
| 1.1 ท่อร้อยสายไฟ (EMT/IMC/RSC) | | | | |
| NON BOI | | | | |
| กำลังการผลิต | ตัน/ปี | 11,275 | 12,051 | 11,480 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต | (%) | 51.15% | 32.09% | 38.96% |
| BOI | | | | |
| กำลังการผลิต | ตัน/ปี | | 4,180 | 4,200 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต | (%) | 56.02% | 72.48% | 94.64% |
| 1.2 ท่อร้อยสายไฟแบบอ่อน (FMC) | | | | |
| กำลังการผลิต | ตัน/ปี | 910 | 990 | 1,000 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต | (%) | 89.56% | 95.15% | 94.00% |
| 1.3 ท่อร้อยสายไฟแบบอ่อนกันน้ำ (LFMC) | | | | |
| กำลังการผลิต | ตัน/ปี | 700 | 800 | 800 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต | (%) | 92.14% | 87.50% | 73.75% |
| 2. ท่อน้ำประปา PP-R | | | | |
| กำลังการผลิต | ตัน/ปี | 250 | 260 | 260 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต | (%) | 14.40% | 19.62% | 24.62% |
| 3. ท่อระบายอากาศ | | | | |
| กำลังการผลิต | ตัน/ปี | 1,580 | 1,600 | 1,600 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต | (%) | 54.62% | 56.25% | 66.25% |
| 4. ท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-tension) | | | | |
| กำลังการผลิต | ตัน/ปี | 3,070 | 4,100 | 4,700 |
| อัตราการใช้กำลังการผลิต | (%) | 88.83% | 96.83% | 95.53% |

**นโยบายการผลิต**

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการผลิตสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพสินค้าทั้งในและต่างประเทศ เช่น มาตรฐาน มอก. , UL, ANSI, NEC, DIN เป็นต้น โดยมีการวางแผนการผลิตล่วงหน้าควบคู่ไปกับการบริหารสินค้าคงคลัง เพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าได้ตามคุณภาพและเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทมีแผนปรับปรุงประสิทธิภาพ (upgrade) เครื่องจักรและขยายกำลังการผลิต เพื่อรองรับความต้องการสินค้าที่เพิ่มขึ้นจากทั้งในและต่างประเทศ และบริษัทสามารถขยายกำลังการผลิตได้สำหรับการผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้าแบบอ่อน และ ท่อน้ำประปาได้อีก เนื่องจากปัจจุบันใช้กำลังการผลิตเพียง 1 กะต่อวัน

เมื่อเดือนสิงหาคม 2555 บริษัทได้ขยายธุรกิจส่วนของท่อก่อสร้างโดยใช้เงินลงทุนรวมประมาณ 7 ล้านบาท ในการก่อสร้างต่อเติมอาคารโรงงานเดิมและเป็นเงินลงทุนสำหรับเครื่องจักรในการผลิตท่อก่อสร้าง ซึ่งจากโครงการก่อสร้างต่อเติมโรงงานเดิมดังกล่าวจะทำให้มีพื้นที่ใช้งานสำหรับกระบวนการผลิตเพิ่มขึ้นกว่า 800 ตารางเมตร โดยมีเป้าหมายในการขยายศักยภาพการผลิตท่อก่อสร้างจากเดิมอีกประมาณร้อยละ 15 ของกำลังการผลิตปัจจุบัน บริษัทคาดหมายว่าการขยายการผลิตดังกล่าวจะสามารถเริ่มต้นผลิตได้ภายในปี 2555 นี้ เพื่อให้สามารถรองรับการเติบโตด้านการก่อสร้างได้อย่างสอดคล้องกับการเติบโตในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

### 2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีมาตรการควบคุมสิ่งแวดล้อม โดยจะมีการควบคุมด้านชีวอนามัยจากกรมโรงงาน และมาตรการของโรงงานเอง โดยจะมีการตรวจสอบเรื่องเสียงและแสงไม่ให้เกิดกำหนดมาตรฐานกรมโรงงาน โดยที่ผ่านมายังไม่เคยมีปัญหาการร้องเรียนเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

สำหรับของเสียจากโรงงานส่วนใหญ่ ประกอบด้วย เศษเหล็ก และเศษ PVC โดยเศษเหล็กจะขายให้กับผู้รับซื้อเพื่อเข้าโรงงานผลิตเหล็ก และ เศษ PVC จะขายให้กับผู้รับซื้อเพื่อเข้าโรงงานผลิตเม็ดพลาสติก ทั้งนี้ การกำจัดของเสียที่ไม่ใช้แล้วออกจากโรงงานต้องรายงานกรมโรงงานอุตสาหกรรม

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาตลาดโลก

วัตถุดิบสำคัญในการผลิต คือ เหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ในปี 2554- 2557 บริษัทใช้เหล็กกล้าเคลือบสังกะสีคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 92 - 95 ของยอดรวมของการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ดังนั้น ความผันผวนราคาเหล็กซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามราคาตลาดโลกมีผลกระทบต่อรายได้ ต้นทุน และอัตรากำไรสุทธิของบริษัท หากกรณีที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาสินค้าเพิ่มตามราคาของวัตถุดิบที่มีการปรับตัวขึ้นได้

ปัจจุบัน บริษัทสั่งซื้อเหล็กจากประเทศจีนเป็นหลัก โดยมีนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบขั้นต่ำในสต๊อกสำหรับการผลิตประมาณ 2 เดือนล่วงหน้า และไม่มีนโยบายการกักตุนเหล็กเพื่อเก็งกำไร บริษัทมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงโดยกำหนดราคาขายให้มีส่วนต่างกำไรในระดับที่จะสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งหากราคาเหล็กมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบริษัทจะพิจารณาปรับราคาเพิ่มขึ้นตามราคาวัตถุดิบได้ นอกจากนี้ บริษัทจะตรวจสอบราคาเหล็กอย่างใกล้ชิด เพื่อคาดการณ์สถานการณ์และแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการใช้เหล็กทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดเก็บเหล็กให้น้อยที่สุดเมื่อพบว่าราคาเหล็กมีทิศทางแนวโน้มปรับตัวลดลง และจะสั่งเหล็กมากขึ้นกรณีราคาเหล็กมีทิศทางที่จะปรับตัวสูงขึ้น โดยอาศัยประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาเหล็กในการประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อวัตถุดิบและวางแผนการผลิตสินค้าได้อย่างเหมาะสม

#### 1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ตัวแทนผู้จัดจำหน่ายหรือบริษัท Trader รายใหญ่

วัตถุดิบสำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย คือ เหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ซึ่งบริษัทจะสั่งซื้อจากประเทศจีนเป็นหลักเนื่องจากมีราคาที่ถูกกว่าราคาในประเทศ โดยบริษัทได้สั่งซื้อวัตถุดิบผ่านบริษัทตัวแทนผู้จัดจำหน่ายหรือตัวแทนส่งออก ("ผู้จัดจำหน่าย" หรือ "Trader") จากประเทศจีนจำนวน 3 รายเป็นหลัก เนื่องจากบริษัท Trader ดังกล่าวมีใบอนุญาตการส่งสินค้าออกและสามารถจัดส่งสินค้าตามความต้องการของบริษัทได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดในราคาซื้อที่เหมาะสม และตั้งอยู่ใกล้แหล่งโรงงานผลิตเหล็ก ซึ่งในปี 2554 – ปี 2557 บริษัทได้สั่งซื้อจากบริษัท Trader รายหนึ่งจากประเทศจีน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.27 ร้อยละ 53.3 ร้อยละ 70.05 และร้อยละ 68.26 ของยอดสั่งซื้อรวม ตามลำดับ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่อยู่ในระดับของการพึ่งพิงบริษัท Trader รายดังกล่าว บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัท Trader ที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนส่งออกเหล็กรายดังกล่าว และอาจขาดแคลนเหล็กในกรณีที่บริษัท Trader ดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ตามกำหนด และบริษัทไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่นเข้ามาทดแทนได้ทันแผนการผลิตสินค้าตามที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัท Trader รายดังกล่าวมิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทแต่อย่างใด และมีประวัติการสั่งซื้อระหว่างกันเป็นระยะเวลานานกว่า 5 ปี โดยบริษัท Trader ดังกล่าวดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้านำเข้า-ส่งออกรายใหญ่ และอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในเมืองเทียนจิน โดยมีสินค้าหลากหลายมากกว่า 10,000 รายการ โดยเน้นสินค้าอุปโภคบริโภค และของใช้ในครัวเรือนทั่วไป อาทิ เสื้อผ้า เครื่องจานชาม สินค้าตกแต่งบ้าน งานฝีมือ เป็นต้น เป็นระยะเวลานานกว่า 40 ปี ครอบคลุมลูกค้ามากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก นอกจากธุรกิจหลักดังกล่าว บริษัท Trader ยังเป็นตัวแทนในการนำเข้า-ส่งออกสินค้าวัตถุดิบอื่นๆ จากโรงงานผลิต เช่น เหล็ก ให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ และเนื่องจากบริษัท Trader ดังกล่าวมีธุรกิจนำเข้าส่งออกเป็นระยะเวลานาน ทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทเดินเรือหลายราย และสามารถอำนวยความสะดวกเรื่องการขนส่งให้แก่ลูกค้าได้ตามความต้องการและตรงเวลา

ทั้งนี้ บริษัทไม่ได้มีสัญญาผูกขาดการจัดซื้อวัตถุดิบผ่านบริษัท Trader รายใดรายหนึ่ง เพื่อทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน ที่ผ่านมาบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตและบริษัท Trader ผู้ส่งออกเหล็กและไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการสั่งวัตถุดิบจากบริษัท Trader ดังกล่าว

### 1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาตัวแทนนายหน้าชาวจีน

ในการสั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กจากประเทศจีน บริษัทพึ่งพิงตัวแทนนายหน้าชาวจีน 2 ท่านในการทำหน้าที่ประสานงานติดต่อคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบในประเทศจีน โดยเฉพาะเขตมณฑลเทียนจินและเซี่ยงไฮ้เพื่อนำเสนอราคาให้แก่บริษัท โดยบริษัทจะเปรียบเทียบคุณภาพและราคาที่เหมาะสม และเมื่อบริษัทตกลงสั่งซื้อเหล็กกับโรงงานที่ตัวแทนนายหน้าได้เสนอมา ตัวแทนนายหน้าจะประสานงานให้บริษัท Trader ดำเนินการสั่งซื้อและออกใบยืนยันการขาย (Sale Confirmation) มาให้บริษัท เมื่อบริษัทยืนยันการซื้อกับทางบริษัท Trader แล้วทางบริษัท Trader จะดำเนินการจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัทต่อไป โดยตัวแทนดังกล่าวจะทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบสภาพวัตถุดิบซึ่งเป็นเหล็กม้วนและการบรรจุก่อนที่จะส่งออกจากประเทศจีน เพื่อให้ได้สินค้าที่ตรงตามคำสั่งซื้อของบริษัท ซึ่งการมีตัวแทนในจีนทำให้บริษัทสามารถเสาะหา (Sourcing) วัตถุดิบได้คล่องตัวในราคาที่เป็นประโยชน์กับบริษัท โดยตัวแทนจะได้รับค่าจัดการเป็นสัดส่วนต่อมูลค่าสั่งซื้อ เหตุผลที่บริษัทเลือกซื้อเหล็กจากประเทศจีนเนื่องจากมีราคาถูกกว่าซื้อภายในประเทศ โดยถึงแม้ว่าจะมีค่าจัดการให้แก่ตัวแทนชาวจีนแต่ต้นทุนวัตถุดิบโดยรวมยังคงต่ำกว่าราคาเหล็กที่ซื้อผ่านบริษัทจัดจำหน่ายภายในประเท ดังนั้น หากตัวแทนชาวจีน 2 ท่านขอยกเลิกการทำหน้าที่ประสานงานติดต่อ คัดเลือกผู้ผลิต และตรวจสอบสภาพวัตถุดิบก่อนส่งให้บริษัท อาจทำให้บริษัทมีต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น และคุณภาพของเหล็กที่ได้รับไม่ได้มาตรฐานได้ ซึ่งจะมีปัญหาการเคลมสินค้าคืนทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่าย ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง
อย่างไรก็ตาม ตัวแทนชาวจีนทั้งสองรายซึ่งเป็นผู้มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจเหล็กเป็นอย่างดี โดยบริษัทมีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีต่อไป และคณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประเมินการทำงานของตัวแทนทุกไตรมาส โดยอาจจะมีการปรับเปลี่ยนค่าจัดการตามความเหมาะสมกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ปัจจุบัน บริษัทได้เริ่มหาแหล่งวัตถุดิบอื่นนอกเหนือจากประเทศจีน ซึ่งมีคุณภาพทัดเทียมกัน เช่น ประเทศอินเดีย ประเทศเวียดนาม เป็นต้น

### 1.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อวัตถุดิบประเภทเหล็กจากประเทศจีนในสัดส่วนประมาณกว่าร้อยละ 90 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวม และมีการชำระเงินเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาท ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความ ผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทปรับตัวอ่อนค่าลงจะทำให้บริษัทมีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น โดยในปี 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีการสั่งซื้อวัตถุดิบต่างประเทศเป็นจำนวนเท่ากับ 506.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 87.90 ของมูลค่าสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด โดยในอดีตบริษัทไม่ได้มีนโยบายการบริหารความเสี่ยงของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทำให้ในปี 2553 มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 4.01 ล้านบาทและปี 2554 บริษัทมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 5.76 ล้านบาท ดังนั้น ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2554 บริษัทเริ่มใช้นโยบายการป้องกันความเสี่ยงโดยการใช้สินเชื่อเพื่อการชำระค่าสินค้า: Trust Receipt (T/R) เป็นเงินบาททั้งหมด และได้ใช้วงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) บางส่วน เพื่อช่วยป้องกันความเสี่ยงได้ระดับหนึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยได้รับการอนุมัติการใช้วงเงิน T/R และวงเงินสำหรับใช้ Forward Contract จากธนาคารเท่ากับ 235.00 ล้านบาท เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนที่อาจเกิดขึ้น โดย ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทได้ใช้วงเงินกู้เป็นสกุลเงินบาทและไม่มีหนี้สินที่ไม่ได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัททำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า บริษัทยังคงได้รับผลกระทบทางบัญชีจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเนื่องมาจากที่รายการซื้อและชำระค่าวัตถุดิบและรายการขายและรับชำระเงินไม่ได้เกิดขึ้นงวดบัญชี เดียวกันกับวันที่บันทึกบัญชีและ/หรือวันที่ชำระหรือได้รับเงิน ทำให้ ณ วันปิดงวดบัญชีจะต้องบันทึกค่าวัตถุดิบและรายได้จากการขายตามอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันปิดงวดนั้นๆ อาจทำให้เกิดผลกำไรหรือขาดทุน

จากอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนที่บันทึกบัญชีกับอัตราแลกเปลี่ยนจ่ายให้แก่คู่ค้า สำหรับงวดปี 2557 บริษัทมีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.501 ล้านบาทเนื่องจาก บริษัทมีรายได้บางส่วนเป็นเงินตราต่างประเทศและยังมีการสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงบางส่วน โดยบริษัทจะติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา เพื่อจะประเมินสถานการณ์และหาทางป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

### 1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสินเชื่อระยะสั้นและระยะยาวคงค้างรวมเท่ากับ 25.35 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นประเภททรัสต์รีซีท (Trust Receipt) ซึ่งนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและชำระค่าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ส่วนเงินกู้ยืมระยะยาวใช้เพื่อลงทุนในโรงงานและเครื่องจักร โดยอัตราดอกเบี้ยที่ต้องชำระ คือ ตั้งแต่ร้อยละ MLR-1.75% ถึง MOR ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวทั้งหมด ดังนั้น หากภาวะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพิ่มสูงขึ้น จะทำให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายมากขึ้นด้วย
บริษัทจะลดความเสี่ยงโดยติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยอย่างสม่ำเสมอ โดยจะหาแหล่งเงินทุนจากตลาดทุนภายหลังการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เพื่อลดภาระการกู้ยืมเงินของบริษัทได้ในการจ่ายชำระคืนหนี้บางส่วน ที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยผิดนัดชำระดอกเบี้ยกับธนาคาร

## 2. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

### 2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มนายเลิศชัย วงศ์ชัยสิทธิ์ (รวมบริษัทแอลเค ซินดิเคท จำกัด ซึ่งกลุ่มนายเลิศชัยถือหุ้นร้อยละ 97.50) ถือหุ้นรวมกันในบริษัทร้อยละ 57.41 ของทุนชำระแล้ว กลุ่มนายเลิศชัยยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระ จำนวน 3 ท่านจากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน เข้าร่วมในการประชุมคณะกรรมการเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารบริษัท รวมถึงการพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างโปร่งใส

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินที่กลุ่มบริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ประกอบด้วย

| ประเภทของสินทรัพย์ | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าสุทธิ (บาท) หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม | ภาระผูกพัน |
|---|---|---|---|---|
| 1 | ที่ดิน<br>1.1 โฉนดเลขที่ 11566 เนื้อที่ 2-80-0 ไร่<br>1.2 โฉนดเลขที่ 2217 เนื้อที่ 13-1-0 ไร่<br>ที่ตั้ง ต.พานทอง อ.พานทอง จ.ชลบุรี | เป็นเจ้าของ<br>เป็นเจ้าของ | 1,680,000 | ค้ำประกันสัญญาเงินกู้ วงเงินรวมประมาณ 227 ล้านบาท |
| | 1.3 โฉนดเลขที่ 11278- เนื้อที่ 13-2-10 ไร่<br>1.4 โฉนดเลขที่ 11279 เนื้อที่ 4-2-67 ไร่<br>1.5 โฉนดเลขที่ 2218 เนื้อที่ 3-2-75 ไร่<br>ที่ตั้ง ต.พานทอง อ.พานทอง จ.ชลบุรี | เป็นเจ้าของ<br>เป็นเจ้าของ<br><br>เป็นเจ้าของ | 39,678,259<br><br>15,280,297 | ค้ำประกันสัญญาเงินกู้ วงเงินรวม 151 ล้านบาท<br>ไม่มีภาระผูกพัน |
| 2 | อาคารและสิ่งปลูกสร้าง | เป็นเจ้าของ | 91,689,988 | ค้ำประกันสินเชื่อสถาบันการเงิน |
| 3 | เครื่องจักร | เป็นเจ้าของ | 41,261,639 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 4 | เครื่องมือเครื่องใช้ | เป็นเจ้าของ | 15,182,622 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 5 | อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่ง | เป็นเจ้าของ | 2,980,806 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 6 | ยานพาหนะ | เป็นผู้เช่า (เช่าทางการเงิน) | 5,815,595 | สัญญาเช่าทางการเงิน |
| 7 | ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง/ติดตั้ง | เป็นเจ้าของ | 52,529,218 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| รวม | | | 266,098,424 | |

นอกจากทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทได้เช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งเป็นของนายเลิศชัย วงค์ชัยสิทธิ์ ตั้งอยู่ที่ 3088 หมู่ 10 ถ.สุขุมวิท 107 ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270 เพื่อเป็นสาขาตัวแทนใกล้เขตกรุงเทพฯ

**สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ**

**<u>สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน</u>**

| | |
|---|---|
| คู่สัญญา | นายเลิศชัย วงค์ชัยสิทธิ์ และนางกมลภัทร์ วงค์ชัยสิทธิ์ |
| วันทำสัญญา | 3 มกราคม 2556 |
| ระยะเวลาของสัญญา | 3 ปี (สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2558) |
| ค่าเช่า | จ่ายค่าเช่าทุกเดือน เดือนละ 80,000.00 บาท |
| สรุปสาระสำคัญของสัญญา | บริษัทเช่าอาคารสำนักงานและอาคารเก็บสินค้าและบริเวณอื่นๆ รวมพื้นที่ 1,114.52 ตารางเมตร เลขที่ 3088 หมู่ 10 ถ.สุขุมวิท 107 ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270 |

| | |
|---|---|
| | ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์ที่เช่าไปให้ผู้อื่นเช่าช่วงหรือโอนสิทธิการเช่า เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า |

**สัญญาเช่าพื้นที่โกดัง**

| | |
|---|---|
| คู่สัญญา | นางศิริวรรณ ตันหงวน |
| วันทำสัญญา | 30 เมษายน 2555 |
| ระยะเวลาของสัญญา | 60 เดือน (สิ้นสุด 30 เมษายน 2559) |
| ค่าเช่า | จ่ายค่าเช่าทุก 6 เดือน เป็นจำนวนเงินงวดละ 32,448 บาท |
| สรุปสาระสำคัญของสัญญา | บริษัทเช่าอาคาร ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 3030 หมู่ 10 ถนนสุขุมวิท 107 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270 มีขนาดพื้นที่ประมาณ 400 ตารางเมตร เพื่อใช้เป็นสถานที่เก็บสินค้าและวัสดุอุปกรณ์ของบริษัท ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์ที่เช่าไปให้ผู้อื่นเช่าช่วงหรือโอนสิทธิการเช่า เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า |

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนใน บริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด คิดเป็นร้อยละ 99.99 ทุนจดทะเบียน 102 ล้านบาท

ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจส่งผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

## 6. ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

| | |
|---|---|
| ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ | บริษัท แอร์โรว์ซินดิเคท จำกัด(มหาชน) |
| ชื่อย่อ | ARROW |
| เลขทะเบียนบริษัท | 0107551000096 |
| ประเภทธุรกิจ | ผลิตและจำหน่ายท่อร้อยสายไฟ (Electrical Conduit) และท่อน้ำประปา PP-R (Polypropylene Random Copolymer) รวมถึงอุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ |
| ทุนจดทะเบียน | 203,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 203,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) |
| ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า | 200,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ 1 | เลขที่ 31 หมู่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี20160<br>โทรศัพท์ : 038-740-371-4<br>โทรสาร : 038-740-150 |
| ที่ตั้งโรงงานที่ 2 | เลขที่ 48 หมู่ที่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี 20160 |
| ที่ตั้งสำนักงานสาขา | เลขที่ 3088 หมู่ 10 ถนนสุขุมวิท 107 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270<br>โทรศัพท์ 02-749-8135-8<br>โทรสาร 02-749-8140 |
| ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ | โทรศัพท์ 02-7498135 โทรสาร 02- 7498140 |
| | |
| ชื่อบริษัทย่อย | บริษัท เจ.เอส.วี.เทคนิคอล จำกัด |
| เลขทะเบียนบริษัท | 0115538004537 |
| ประเภทธุรกิจ | ท่อลม/ท่อระบายอากาศ (Duct) และท่อก่อสร้าง (Post-Tension Duct) |
| ทุนจดทะเบียน | 102,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 1,020,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) |
| ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า | 2,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 20,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) |
| ทุนที่ออกและชำระ 50% | 100,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน | เลขที่ 31 หมู่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี 20160<br>โทรศัพท์ : 038-740-371-4<br>โทรสาร : 038-740-150 |
| สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้น | ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว |
| นายทะเบียนหลักทรัพย์ | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์(ประเทศไทย) จำกัด<br>เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110<br>โทรศัพท์ 02-2292874 โทรสาร 02-2655642 |