

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ประวัติความเป็นมา

ครอบครัวนายเลิศชัย วงศ์ชัยสิทธิ์ เริ่มประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดสปริงที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้าและของเด็กเล่นตั้งแต่ปี 2525 ต่อมาในปี 2531 นายเลิศชัย วงศ์ชัยสิทธิ์ 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 วงศ์ชัยสิทธิ์ 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. เทคโนโลยีคอล จำกัด (“JVST”) ซึ่งเป็นบริษัทที่อยู่ภายใต้ผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน ทั้งนี้ เมื่อเดือนธันวาคม 2553 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 131.95 ล้านบาท เพื่อนำไปลงทุนในโรงงานใหม่และเครื่องจักร และเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 150.00 ล้านบาท โดยบริษัทได้ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2555 และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนขึ้นอีก 50.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้กับประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) 18 พฤษภาคม 2557 เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 3.00 ล้านบาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิของ ใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกให้แก่พนักงาน/กรรมการของบริษัท (ESOP-w1) วันที่ 8 พฤษภาคม 2558 เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 50,748,737 บาท เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมและการจ่ายหุ้นปันผล รวมทั้งการปรับสิทธิของ ESOP-W1 ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 253,748,734 บาท (ทุนชำระแล้ว 252,216,400 บาท)

บริษัท เจ.เอส.วี. เทคโนโลยีคอล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 2.00 ล้านบาท ปัจจุบันได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 102.00 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 77.00 ล้านบาท) ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อประเภทต่าง ๆ เช่น ท่อลม ท่อระบายอากาศ ท่อโซลิด ท่อลำเลียง ท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-tension Duct) เป็นต้น ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว

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

ในปี 2558 บริษัทฯ โดยบริษัทย่อย(บจก.เจ.เอส.วี.เทคโนโลยีคอล) ได้เข้าซื้อหุ้นในบริษัท เมฆา-เอส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบกิจการรับเหมาติดตั้งระบบจำนวน 65,000 หุ้นในราคาหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 65.0 ของทุนจดทะเบียน ทำให้บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท เมฆา-เอส จำกัด ซึ่งจะทำให้ธุรกิจของบริษัทขยายออกไปมากขึ้น

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ “เพื่อความเป็นหนึ่งเรื่องท่อในอาคาร” ดังนี้

1. เป็นผู้นำในการผลิตท่อร้อยสายไฟและผลิตภัณฑ์ท่ออื่นๆ สำหรับอาคารมาตรฐาน โดยมุ่งเน้นการแข่งขันได้ทั้งราคา คุณภาพ และการบริการ
2. เพิ่มยอดขายโดยเพิ่มอัตราค่าจ้างการผลิตและพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ ที่สามารถรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในภาคพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง และโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ
3. เน้นทำการตลาดในผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นในเกณฑ์ดี เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรขั้นต้น ให้อยู่ในระดับที่แข่งขันได้ในอุตสาหกรรม
4. ลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน โดยการปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีความทันสมัย รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพเครื่องจักร บำรุงและดูแลรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์อย่างสม่ำเสมอ
5. พัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมบุคลากรรุ่นใหม่ที่มีความรู้ ความสามารถ เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิต

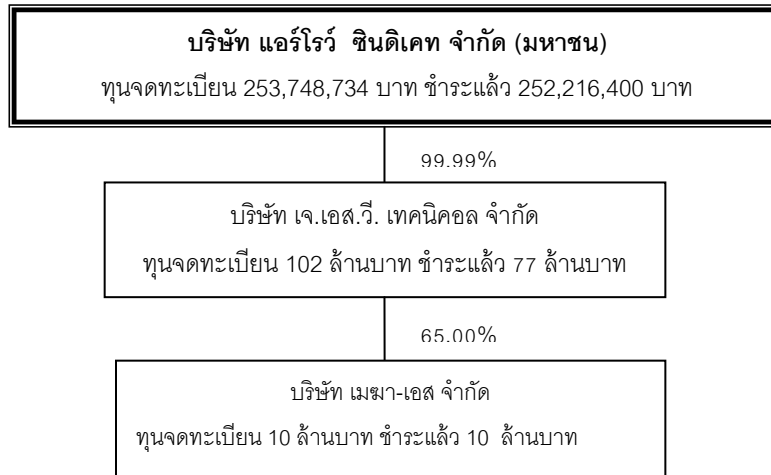
1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

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 เพื่อผลิตท่อร้อยสายไฟภายใต้ตราสินค้า ยูเนียน (Union) และท่ออ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ ภายใต้ตราสินค้า แอร์โรว์ไพพ์ (Arrowtite)
2538	กลุ่มผู้ถือหุ้นได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด ("JSVT") ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อผลิตท่อลม ท่อระบายอากาศ ท่อลำเลียง ท่อโซลิด และท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-tension Duct)
2539 - 2540	ก่อสร้างโรงงานและย้ายสายการผลิตของบริษัทและบริษัทย่อยไปที่โรงงานแห่งใหม่ ตั้งอยู่เลขที่ 31 หมู่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี
2543	เพิ่มทุนชำระแล้วอีก 6 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2544	เพิ่มทุนชำระแล้วอีก 3 ล้านบาท เป็น 13 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2545	ได้รับมาตรฐานระบบบริหารงาน ISO 9001: 2000 (ปัจจุบันเป็น ISO 9001: 2008)
2546	เพิ่มทุนชำระแล้วอีก 37 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2548	เพิ่มสายการผลิตท่อเหล็กร้อยสายไฟ (White Conduit) ชนิด EMT (Electrical Metallic Tubing) IMC (Intermediate Metal Conduit) และ RSC (Rigid Steel Conduit) ภายใต้ตราสินค้า "แอร์โรว์ไพพ์" (Arrowpipe)
2549	ได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) และมาตรฐานสากล Underwriters Laboratories Inc. (UL) สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทท่อเหล็กร้อยสายไฟ EMT, IMC และ RSC
2550	บริษัทขายสินทรัพย์เกี่ยวกับธุรกิจการผลิตลดสปริงให้แก่ บริษัท เจ.เอส.วี. สปริง จำกัด
2551	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 40.00 ล้านบาท เป็น 90.00 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2552	บริษัทเพิ่มสายการผลิตท่อน้ำประปา และข้อต่อต่าง ๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้า "ArrowPP-R"
2552	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 1.95 ล้านบาท (19,500 หุ้น) เป็น 91.95 ล้านบาท โดยนำหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทมาแลกหุ้นของ JSVT จากผู้ถือหุ้นเดิมของ JSVT เพื่อปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทและกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยบริษัทถือหุ้นใน JSVT ในสัดส่วนร้อยละ 99.99

	จดทะเบียนย้ายสำนักงานใหญ่ไปยังเลขที่ 31 หมู่ที่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี โดยให้ที่สำนักงานที่จังหวัดสมุทรปราการ เป็นสำนักงานสาขาของบริษัท
2553	ทำสัญญาซื้อที่ดินโรงงานจำนวน (18-0-77 ไร่) ซึ่งเป็นที่ดินใกล้กับโรงงานปัจจุบัน เพื่อขยายการผลิต และบริษัทชำระเงินค่าที่ดินและรับโอนที่ดินเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2554
	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 40.00 ล้านบาท (400,000 หุ้น) เป็น 131.95 ล้านบาท เสนอขายให้แก่บริษัท แอลเค ซินดิเคท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของนายเลิศจัย วงศ์ชัยสิทธิ์ เพื่อสร้างโรงงานใหม่และเพิ่มกำลังการผลิต
2554	บริษัทได้รับการอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงาน BOI สำหรับกิจการผลิตท่อเหล็ก และผลิตชิ้นส่วนโลหะขึ้นรูปท่อเหล็กหุ้มพีวีซีและท่อประปาและข้อต่อทำจากพลาสติก
2555	เริ่มผลิตท่อเหล็กร้อยสายไฟและ ท่อประปา PPR ในส่วนโรงงาน BOI เพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์
	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 18.05 ล้านบาท เป็น 150.00 ล้านบาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
	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
	ซื้อที่ดินเปล่าจำนวน 3.5 ไร่ ซึ่งเป็นที่ดินติดกับโรงงานปัจจุบัน เพื่อขยายการผลิต
2557	เริ่มดำเนินการก่อสร้างอาคารโรงงานบนที่ดิน 3.5 ไร่ เพื่อใช้เป็นที่เตรียมวัตถุดิบ และเก็บสินค้า มูลค่าการลงทุนประมาณ 40.0 ล้านบาท
	ออก ESOP WARRANT จำนวน 3.0 ล้านหน่วย อัตราการใช้สิทธิ 1:1 ราคาใช้สิทธิ 5.50 บาท/หุ้น (อาจมีการปรับสิทธิ)
	เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 203.0 ล้านบาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิ ESOP WARRANT (ESOP-W1)
2558	บจก.เจ.เอส.วี.เทคนิคคอล (บริษัทย่อย) เข้าซื้อหุ้นในบริษัท เมฆา-เอส จำกัด จำนวน 65,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 65.0 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
	ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียน อีก 50,748,734 หุ้น เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 8 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ และการจ่ายหุ้นปันผล ในอัตรา 8 : 1 เช่นกัน และรองรับการปรับสิทธิของ ESOP W1
	ESOP W1 ใช้สิทธิแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญ 1,065,156 หุ้น และจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วเป็น 251,065,004 บาท
	ก่อสร้างโรงงานผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน (ท่อ RTRC) บนที่ดินเดิม (ดำเนินการโดย บจก. เจ.เอส.วี.เทคนิคคอล)
2559	ESOP W1 ใช้สิทธิแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญ 1,151,396 หุ้น และจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วเป็น 252,216,400 บาท
	ก่อสร้างโรงงานผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน (ท่อ RTRC) เพิ่มเติม (ดำเนินการโดย บจก. เจ.เอส.วี.เทคนิคคอล)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของบริษัท และบริษัทย่อย



บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อประปา ซึ่งสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้เป็น

1. ท่อร้อยสายไฟและข้อต่อต่างๆ (Electrical Conduit): ภายใต้อุปกรณ์การค้า “Arrowpipe” และ “Arrowtite” โดยเป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสีสำหรับใช้ร้อยสายไฟฟ้า มีความทนทานแข็งแรงดัดโค้งได้ง่าย เพื่อป้องกันสายไฟฟ้าจากการขีดและทนทานจากสภาพแวดล้อม ท่อร้อยสายไฟดังกล่าวจะผ่านการชุบสังกะสี (Hot-dip galvanized) ทั้งภายนอกและภายในจึงป้องกันสนิมและทนต่อการกัดกร่อนได้ดี ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) และมาตรฐานสากล Underwriters Laboratories Inc. (UL) โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก คือ

- 1) ท่อเหล็กร้อยสายไฟ (White Conduit) ภายใต้อุปกรณ์การค้า “Arrowpipe”
- 2) ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟ (Flexible Metal Conduit: FMC) ภายใต้อุปกรณ์การค้า “Arrowtite”
- 3) ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ (Liquid-tight Flexible Metal Conduit: LFMC) ภายใต้อุปกรณ์การค้า “Arrowtite”
- 4) ท่ออีพ็อกซีเรซินเสริมใยแก้วสำหรับร้อยสายไฟฟ้าและสายโทรศัพท์ หรือ Reinforce Thermosetting Resin Conduit (RTRC) ภายใต้อุปกรณ์การค้า “Arrow RTRC”

นอกจากนี้ บริษัทยังผลิตท่อร้อยสายไฟดังกล่าวข้างต้นสำหรับจำหน่ายในระดับราคาลดลงมา ภายใต้อุปกรณ์การค้า “Union” ด้วย โดยที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัททั้งหมดมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้ติดตั้งงานระบบไฟฟ้าสำหรับโครงการมาตรฐานและใช้ไฟฟ้าในกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ อาคาร คอนโดมิเนียม หมู่บ้านจัดสรร โรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า และสถานีรถไฟ 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 (Air Duct) มีทั้งแบบท่อดวงกลม ท่อดวงรี 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

บริษัท เมฆา-เอส จำกัด

ประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานต่างๆ ในโครงการก่อสร้าง เช่น ระบบปรับอากาศ, ระบบไฟฟ้า, ระบบประปา และสุขาภิบาล เป็นต้น มีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยมีบริษัท เจ.เอส.วี.เทคนิคอล จำกัด เข้าถือหุ้นเป็นจำนวนเงิน 6.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 65.0 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้	บริษัท	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย:											
1. ท่อร้อยสายไฟฟ้า ¹	Arrow	518.95	66.85	555.75	63.53	648.58	65.14	790.90	68.19	861.23	63.06
2. ท่อน้ำประปา ¹	Arrow	5.25	0.67	9.30	1.06	7.40	0.73	9.67	0.65	6.28	0.46
3. ท่อระบายอากาศ ¹	JSVT	95.55	12.32	88.16	10.08	89.43	8.98	88.56	7.72	91.06	6.67
4. ท่อสำหรับงานก่อสร้าง และท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน RTRC ¹	JSVT	149.42	19.25	215.02	24.58	250.24	25.13	267.16	23.43	244.38	17.89
รายได้จากการบริการ	Arrow / JSVT / Meka-S	7.08	0.91	6.57	0.75	8.73	1.05	53.49	4.42	152.65	11.18
รวมรายได้จากการขายและบริการ		776.25	99.12	874.80	98.33	1,004.39	99.02	1,209.78	98.79	1,355.60	99.26
รายได้อื่น ๆ		6.88	0.88	13.18	1.67	9.91	0.98	14.85	1.21	10.07	0.74
รายได้รวม		783.13	100.00	887.98	100.00	1,014.30	100.00	1,224.63	100.00	1,365.66	100.00

หมายเหตุ: ¹ รายได้รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่ซื้อต่อสำหรับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ด้วย

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

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

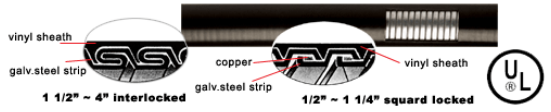
บริษัทและบริษัทย่อย แบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์ ออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

2.1.1 ธุรกิจผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้า (Electrical Conduit)

บริษัทผลิตและจำหน่ายท่อเหล็กเคลือบสังกะสี ท่อเหล็กอ่อน ท่อเหล็กอ่อนก้นน้ำสำหรับใช้ร้อยสายไฟฟ้า และอุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
	ท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้า แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ 1. ท่อเหล็กชนิดบาง (Electrical Metallic Tubing: EMT) มีขนาดตั้งแต่ 1/2 นิ้ว – 2 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อ 3 เมตร 	○ เป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ○ ผนังท่อบาง ปลายเรียบ จึงมีความแข็งแรงน้อยกว่าและมีราคาสูงกว่า IMC และ RSC	○ เหมาะสำหรับใช้งานตามที่พักอาศัย ○ ใช้ในสถานที่เปิดโล่งและซ่อนได้ในสถานที่เปียก ○ ไม่สามารถใช้ฝังใต้ดิน
	2. ท่อเหล็กชนิดหนาปานกลาง (Intermediate Metallic Conduit: IMC) มีขนาดตั้งแต่ 1/2 นิ้ว – 4 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อ 3 เมตร 	○ เป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ○ ผนังท่อหนาปานกลาง ปลายเกลียว เพื่อให้สามารถต่อขยายได้ ○ มีความหนาแน่นน้อยกว่าท่อ RSC แต่มากกว่า EMC	○ สามารถใช้ได้ทั้งภายนอกและภายในอาคาร ○ ใช้ได้ทุกสภาพอากาศและทุกสถานที่ ○ สามารถทดแทนท่อ RSC ได้ เพราะราคาถูกกว่า
	3. ท่อเหล็กชนิดหนา (Rigid Steel Conduit: RSC) มีขนาดตั้งแต่ 1/2 นิ้ว – 6 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อ 3 เมตร 	○ เป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ที่มีความแข็งแรงที่สุด เพราะทำมาจากเหล็กกล้าเรียกว่า Rigid Steel Conduit ซึ่งจะผ่านกระบวนการชุบสังกะสีทำให้สามารถป้องกันสนิมได้อย่างดีและทนต่อสภาพแวดล้อมต่างๆ ได้ดี ○ ผนังท่อหนา ปลายเกลียว เพื่อให้สามารถต่อขยายได้	○ สามารถใช้ได้ทั้งภายนอกและภายในอาคาร และฝังดินได้ ○ สามารถใช้ในสภาพแวดล้อมที่มีการถูกร่อนหรือติดตั้งในคอนกรีต สัมผัสกับดินโดยตรง และสถานที่เปียก

ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
	ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟฟ้า (Flexible Metal Conduit – FMC) ทำจากเหล็กชุบสังกะสีเป็นท่อสายทำด้วยแผ่นโลหะ (Metal strip) ล็อกกันเพื่อให้การอ่อนตัวได้ดีจึงสามารถโค้งงอได้ มีขนาดตั้งแต่ ½ นิ้ว – 4 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ 1. ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟฟ้าชนิดสแควร์ล็อก (EFF-Squarelocked) 	○ เป็นท่อเหล็กคุณภาพมาตรฐาน สามารถผลิตด้วยเหล็กชุบสังกะสี, สเตนเลส หรือ อลูมิเนียม ○ มีความยืดหยุ่นสูง ทนไฟและความร้อนได้ดี ○ ใช้ป้องกันสายไฟฟ้าจากการขูดขีด คว้น ผุในอาคารทั่วไป ตึกสูง โรงงาน เครื่องจักร และงานร้อยสายไฟฟ้าทั่วไป	○ ใช้ในสถานที่แห้ง ไม่สามารถใช้ในสถานที่เปียก ○ ใช้ในที่เข้าถึงได้และมีการป้องกันความเสียหายทางกายภาพ ○ ใช้สำหรับการเข้าบริเวณที่ไฟฟ้าหรือกล่องต่อสาย ความยาวไม่เกิน 2 เมตร
	2. ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟฟ้าชนิดอินเตอร์ล็อก (EF-Interlocked) 	○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี ○ มีความแข็งแรงทนทานสูง (แข็งแรงกว่า EFF-Square locked) ○ มีความยืดหยุ่นสูง ทนต่อแรงดึงได้ดี ทนไฟและทนความร้อน ○ ใช้ป้องกันสายไฟฟ้าจากการขูดขีด คว้น ผุในอาคารทั่วไป ตึกสูง โรงงาน เครื่องจักร ที่ต้องการการปกป้องและทนทานสูง และในงานที่ต้องการโชว์หรือเห็นท่อร้อยสายไฟฟ้าที่ชัดเจน	
	3. ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟฟ้าชนิดหนา (Greenfield) 	○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี ที่มีความหนาเป็นพิเศษ ○ มีความแข็งแรงทนทานสูง ○ ทนไฟและทนความร้อนได้ดี ○ ใช้ป้องกันสายไฟฟ้าจากการขูดขีด คว้น ผุในอาคารทั่วไป ตึกสูง โรงงาน เครื่องจักร ที่ต้องการการปกป้องและมีความทนทานมากเป็นพิเศษ	

ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
	ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟฟ้า (Liquid-tight Flexible Metal Conduit - LFMC) เป็นท่อเหล็กอ่อนที่หุ้มด้วยวัสดุโลหะกันน้ำ มีขนาดตั้งแต่ 1/2 นิ้ว – 4 นิ้ว ความยาวมาตรฐานของท่อแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ 1. ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำคุณภาพสูง UL 	○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี พ้นด้วยลวดทองแดง ○ กันน้ำและน้ำมันได้ดี มีความยืดหยุ่นสูง ทนต่อแรงดึงและแรงกดต่างๆได้ดี ○ หุ้มด้วย PVC คุณภาพสูง ทนต่อความร้อนการกัดกร่อนและแสงแดดได้ดี ○ ใช้ป้องกันสายไฟฟ้าจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น คราบน้ำ คราบน้ำมัน เหมาะกับเครื่องจักรโรงงานอุตสาหกรรมและไซโล อาคารสูง อาคารทั่วไป คอมพิวเตอร์	○ ใช้ในที่เปิดโล่งหรือในที่ซ่อนซึ่งการใช้งานต้องการความยืดหยุ่นและต้องการป้องกันจากของเหลวไอหรือของแข็ง ○ ไซโลและโรงงาน ○ รถไฟฟ้าใต้ดิน อุโมงค์ สนามบิน ○ ใช้ในบริเวณอันตราย ○ ผังดินโดยตรง ○ ต่อปลายท่อเข้ากล่องหรือเครื่องบริเวณไฟฟ้า
	2. ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำชนิด EF – Interlocked 	○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี ○ กันน้ำและความชื้นได้ดี มีความแข็งแรงและยืดหยุ่นสูงมาก ○ หุ้มด้วย PVC คุณภาพมาตรฐานสายไฟฟ้า ○ ใช้ป้องกันสายไฟฟ้าจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น คราบน้ำ คราบน้ำมัน เหมาะกับเครื่องจักรโรงงานอุตสาหกรรมและไซโล อาคารสูง อาคารทั่วไป คอมพิวเตอร์	
	3. ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำชนิด EFF – LSZH (Low Smoke, Zero-Halogen) 	○ ท่อทำด้วยเหล็กชุบสังกะสี โครงสร้างเป็นสแควร์ล็อค ○ หุ้มด้วย PE (Poly Ethylene) มีคุณสมบัติไม่ลามไฟ อัตราการเกิดควันต่ำ ○ ไม่มีสาร Halogen โดยผ่านการทดสอบจากต่างประเทศแล้วว่ามีความปลอดภัยสูงกว่าสđuร้อยสายไฟฟ้าอื่นๆ ○ ใช้ป้องกันสายไฟฟ้าจากการขูดขีด ควัน ฝุ่น คราบน้ำ คราบน้ำมัน ○ เหมาะสำหรับงาน รถไฟฟ้าใต้ดิน อุโมงค์ สนามบิน โรงพยาบาล สถานที่สาธารณะที่ต้องการความปลอดภัยจากควันไฟและการลามไฟ	

ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
	<u>อุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ</u>  Straight Connector EMT/PVC Coupling IMC/RSC Coupling Connector 90 degree	○ ผลิตจากเหล็กเคลือบนิเกิล ,ทองเหลือง หรือ สังกะสี ○ มีความแข็งแรง ทนทานต่อแรงดึง ○ มีผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภทและขนาด สามารถรองรับการใช้งานได้หลากหลาย	○ ใช้งานร่วมกับผลิตภัณฑ์ท่อร้อยสายไฟฟ้าของบริษัท
	<u>ท่ออีพ็อกซีเรซินเสริมใยแก้วสำหรับร้อยสายไฟฟ้า</u> 	○ ผลิตจากอีพ็อกซีเรซินเสริมแรงด้วยใยแก้ว ○ มีความเหนียวนุ่ม เป็นฉนวนไฟฟ้า ○ มีผลิตภัณฑ์หลากหลายขนาด สามารถรองรับการใช้งานได้หลากหลาย	○ ใช้ในงานร้อยสายไฟฟ้าและสายสื่อสารใต้ดิน

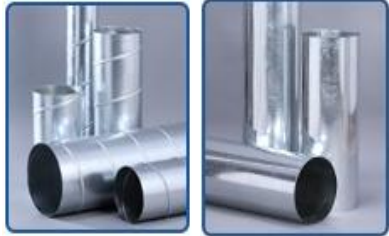
2.1.2 ท่อน้ำประปาและข้อต่อต่างๆ

บริษัท เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายท่อน้ำประปา และข้อต่อต่างๆ ภายใต้ตราสินค้า  โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจาก Random Copolymer Polypropylene (80) หรือ PP-R ซึ่งเป็นพลาสติกคุณภาพสูงใช้เทคโนโลยีชั้นสูงขึ้นนานาเทคโนโลยี ซึ่งมีคุณสมบัติเหมาะสมต่อการใช้เป็นท่อน้ำประปา ท่อน้ำดื่ม / ท่อน้ำอุ่น / ท่อน้ำร้อน / ท่อน้ำเย็น และได้รับการรับรองมาตรฐานจากประเทศเยอรมนี

ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
	ท่อน้ำประปา Arrow PP-R(80) มีขนาดตั้งแต่ ½ นิ้ว – 4 นิ้ว แบ่งเป็น 3 ประเภท 1. ท่อชั้นเดียว ไม่มีแถบสี (PN10) 	- วัสดุที่ใช้ในการผลิต คือ PP-R ซึ่งเป็นเทคโนโลยีชั้นสูงขึ้นนานาเทคโนโลยี โดยจะไม่มีส่วนผสมของโลหะทุกชนิด ทำให้ปลอดภัยและสะอาด - ผิวภายใน และภายนอกท่อเรียบ - ปราศจากสารก่อมะเร็งและโลหะปนเปื้อน - ไม่เป็นสนิม ตะกรัน ไม่มีปัญหา กัลวันการ เศษการหลุดค้างท่อ - มีน้ำหนักเบา ทนแรงดันสูง อุณหภูมิสูง ทนน้ำร้อน-เย็น - มีอายุการใช้งานในระบบยาวประมาณ 50 ปี	1. ท่อชั้นเดียว สีเขียว ไม่มีแถบสี - ใช้ในระบบท่อน้ำประปาติดตั้งภายในอาคารทั่วไป แรงดันน้ำปกติ สามารถทนแรงดันได้ถึง 10 บาร์ - ใช้ในระบบท่อน้ำดื่มและท่อน้ำอุ่น อุณหภูมิ 20-60 องศาเซลเซียส
	2. ท่อชั้นเดียว แถบสีน้ำเงิน 4 แถบ (PN20) 		2. ท่อชั้นเดียว สีเขียว แถบสีน้ำเงิน 4 แถบ - ใช้ในระบบท่อน้ำประปาติดตั้งในอาคารสูงทั่วไป แรงดันน้ำสูง ทนแรงดันได้ถึง 20 บาร์ - ใช้ในระบบท่อน้ำดื่มและท่อน้ำร้อน อุณหภูมิ 10-75 องศาเซลเซียส
	3. ท่อ 3 ชั้น แถบสีแดง 4 แถบ มี Fiber Composite เป็นแกนกลาง 		3. ท่อ 3 ชั้น สีเขียว แถบสีแดง 4 แถบ มี Fiber Composite เป็นแกนกลาง - ใช้ในระบบท่อน้ำประปาแรงดันสูง ท่อน้ำร้อน ท่อน้ำเย็น - อุณหภูมิการใช้งาน 5 - 95 องศาเซลเซียส และทนแรงดันได้ถึง 20 บาร์
	ข้อต่อต่างๆ ทุกชิ้นเป็นทองเหลือง (yellow brass) แบ่งเป็น 1. ข้อต่อมีเกลียว และ 2. ข้อต่อไม่มีเกลียว รวมถึง อุปกรณ์เสริมอื่นๆ เช่น หัวเชื่อม เครื่องเชื่อม กรรไกรตัดท่อ 	- ใช้ยึดหลอมให้เป็นเนื้อเดียวกัน - สามารถต่อเข้ากับระบบท่อ อุปกรณ์อื่นๆ และอุปกรณ์วาล์วได้ทุกชนิด - ปราศจากสารก่อมะเร็งและโลหะปนเปื้อน - สะดวกในการติดตั้งและการซ่อมบำรุง	ใช้ได้กับงานต่อประกอบท่อประปาทุกประเภท ทนแรงดันและอุณหภูมิสูง

2.1.3 ท่อระบายอากาศหรือท่อลม (Air Duct)

บริษัทย่อย เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายท่อสำหรับงานปรับอากาศและระบายอากาศ ท่อดูดฝุ่น งานลำเลียงและงานไซโล ภายใต้ชื่อ "Arrow duct" ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งมีลักษณะเป็นโครงการ

ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
	ท่อระบายอากาศ แบ่งออกเป็น 1. ประเภทท่อแข็ง ซึ่งมีลักษณะเป็นเกลียวยาวต่อเนื่องตลอดท่อทำให้เพิ่มความแข็งแรงและน้ำหนักเบา ทนแรงดันได้ดี แบ่งเป็น 3 รูปทรง คือ 1.1 รูปทรงกลม แบ่งเป็น (Spiral Round Duct) (Long Seam Round Duct) 	○ เป็นท่อทำจากเหล็กเคลือบสังกะสี หรือสแตนเลส ○ ประกอบติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็ว สวยงามและประหยัดเวลา ○ Spiral Round Duct มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 3 นิ้ว – 80 นิ้ว ความยาวมาตรฐาน 3 เมตร ○ Long Seam Round Duct มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 3 นิ้ว – 60 นิ้ว ความยาวมาตรฐาน 1.2 เมตร	○ งานระบบปรับอากาศ ○ งานระบบระบายอากาศ ท่อดูดความร้อน ฝุ่นควัน ไอเสียหรือกลิ่นต่างๆ ○ งานไซโล ท่อลำเลียงเศษวัสดุในโรงงาน 

	1.2 รูปทรงรี (Spiral Flat Oval Duct) 	○ เป็นท่อทำจากเหล็กเคลือบสังกะสี หรือสแตนเลส ○ รูปทรงรี มีขนาดความสูงตั้งแต่ 6 นิ้ว – 28 นิ้ว ความกว้างตั้งแต่ 22 นิ้ว – 82 นิ้ว ความยาวมาตรฐาน 2 เมตร ○ ประกอบติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็ว สวยงามและประหยัดเวลา ○ ใช้กับอาคารที่มีพื้นที่ต่ำ / แคบ	○ งานระบบปรับอากาศ ○ งานระบายอากาศ 
ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
	1.3 รูปทรงเหลี่ยม (Rectangular Duct) 	○ เป็นท่อทำจากเหล็กเคลือบสังกะสี หรือสแตนเลส ○ ขนาดของท่อ ผลิตตามแบบของลูกค้า ○ ประกอบติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็ว สวยงามและประหยัดเวลา	○ งานระบบปรับอากาศ ○ งานส่งลมระบายอากาศ

2. ประเภทท่ออ่อน 2.1 Wind-Flex Duct 	○ เป็นท่อลมชนิดยืดหยุ่นได้ สามารถดัดโค้งงอได้ตามทิศทางที่ต้องการ มีน้ำหนักเบา ○ ผลิตจากวัสดุอลูมิเนียม ○ สามารถทนอุณหภูมิตั้งแต่ -75 องศาเซลเซียส ถึง +250 องศาเซลเซียส ○ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 3 นิ้ว - 16 นิ้ว ○ ติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็วและราคาถูก	○ งานระบบระบายอากาศ ○ งานท่อดูดความร้อน ปล่องควัน ไอเสีย ไอตะกั่ว และกลิ่นต่างๆ 
2.2 Flexible Metal Duct 	○ สามารถโค้งงอได้ มีความแข็งแรงรับแรงสั่นสะเทือนได้ดี ○ ผลิตจากวัสดุสังกะสีหรือสแตนเลส ○ สังกะสีสามารถทนอุณหภูมิตั้งแต่ -40 องศาเซลเซียส ถึง +250 องศาเซลเซียส สำหรับสแตนเลส สามารถทนอุณหภูมิตั้งแต่ -40 องศาเซลเซียส ถึง +450 องศาเซลเซียส ○ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 1/2 นิ้ว - 12 นิ้ว	○ งานระบบระบายอากาศ ○ งานท่อดูดความร้อน ปล่องควัน ไอเสีย ○ งานไซโล ท่อลำเลียงเศษวัสดุ

ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
	ข้อต่อประเภทต่างๆ 	○ แข็งแรง ทนความร้อน ○ ใช้เป็นข้อต่อในการเชื่อมต่อต่างๆ	  

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 1. Corrugated Flat Oval Duct 	เป็นท่อเหล็กเคลือบสังกะสี มีเกลียวยาวตลอดเป็นลอน มีลักษณะสูงๆ ต่ำๆ อย่างลูกฟูก ทำให้สามารถยึดเกาะติดกับคอนกรีตได้แน่น และถ่ายแรงเข้ากับพื้นคอนกรีตได้ดีมีประสิทธิภาพ เพื่อรับแรงดึงสูงสุดสำหรับงานระบบคอนกรีตอัดแรง ○ ทำให้ลดจำนวนเสาและจำนวนคานที่ต้องใช้ จึงทำให้มีพื้นที่ใช้สอยเพิ่มขึ้น ○ มีความแข็งแรง และประหยัดเวลาในการก่อสร้าง ○ ท่อทรงรีมีความกว้าง ตั้งแต่ 40 – 100 มิลลิเมตร และความสูงตั้งแต่ 15 -30 mm ความยาว 6 เมตร หรือสั่งผลิตได้ตามต้องการ ○ ท่อทรงกลมมีเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 30- 300 มิลลิเมตร ความยาว 6 เมตร หรือ สั่งผลิตได้ตามต้องการ	○ งานระบบพื้นคอนกรีตอัดแรง ○ งานก่อสร้างอาคาร บ้านเรือน งานสร้างถนน   ○ งานสร้างทางด่วน งานสะพานลอย งานสะพานต่างๆ ○ งานแผ่นผนังห้องสำหรับก่อสร้างอาคาร และงานก่อสร้างอื่นๆ   ○ งานฐานแท่นสำหรับรองรับเครื่องจักร (Bolt) ○ อุตสาหกรรม หรืองานต่อหม้อสะพาน  
	2. Corrugate Round Duct  		

ทั้งนี้ บริษัทยังมีรายได้จากการขายแผ่นเหล็ก และการให้บริการติดตั้งประกอบอุปกรณ์ท่อสำหรับกรณีลูกค้าต้องการ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าร้อยละ 2 ของรายได้จากการขายและบริการ

2.2 การตลาดและสถานะการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายการตลาดที่สำคัญ

2.2.1.1 กลยุทธ์การตลาด

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญในอุตสาหกรรมผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อร้อยสายไฟฟ้าเพื่อใช้ในงานวางระบบไฟฟ้าเป็นเวลานาน รวมถึงบริษัทย่อยซึ่งผลิตท่อระบายอากาศ ท่อลม และท่อก่อสร้างสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้าง จึงสามารถพัฒนาบริษัทให้เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง เป็นหนึ่งในผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐาน และมีบริการที่ครบวงจร ทั้งในด้านความหลากหลายของประเภทสินค้าและความครบถ้วนของสินค้าแต่ละรายการ รวมทั้งระบบบริหารจัดการที่เป็นระบบรับรองโดยมาตรฐาน ISO 9001 โดยบริษัทมีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้าและลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขัน เพื่อรักษาสถานะลูกค้าที่มีอยู่เดิมรวมทั้งเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทดังต่อไปนี้

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 ไทยแลนด์เวิลด์เพลสเจส และสื่อสิ่งพิมพ์ที่เจาะกลุ่มลูกค้า เช่น นิตยสารสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกล (TEMCA) ซึ่งเป็นนิตยสารสำหรับผู้ออกแบบงานระบบ นิตยสารบ้านและสวน นิตยสาร House เป็นต้น รวมถึงการสร้างเว็บไซต์ของบริษัท 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 โดยบริษัทมีงบประมาณสำหรับ การโฆษณาประมาณไม่เกินร้อยละ 3 ของยอดขาย

3. รักษาฐานลูกค้าปัจจุบัน

ลูกค้าปัจจุบันเป็นฐานลูกค้าที่สร้างรายได้หลักให้กับบริษัท ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญกับการรักษาฐานลูกค้าดังกล่าวให้มากที่สุด ซึ่งจะเน้นการสร้างสายสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับฐานลูกค้ากลุ่มดังกล่าว เน้นให้ลูกค้ารับทราบความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความพึงพอใจ โดยพนักงานจะติดต่อกับลูกค้าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าเยี่ยมเยียนด้วยตัวเอง หรือ

ติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ นอกจากนี้ กลยุทธ์ในการรักษาฐานลูกค้ากลุ่มนี้ ยังประกอบด้วย การรักษาคุณภาพของสินค้า การส่งของให้ตรงเวลาที่กำหนด และการบริการที่ประทับใจ โดยบริษัทมีการจัดทำแบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าด้วย

4. ความหลากหลายของสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายท่อหลากหลายประเภท ทั้งท่อร้อยสายไฟฟ้าแบบท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี แบบท่อเหล็กอ่อน และแบบท่อเหล็กอ่อนกันน้ำ รวมถึงท่อน้ำประปา ท่อระบายอากาศรูปทรงต่างๆ และท่อสำหรับงานก่อสร้าง ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มลูกค้าได้ นอกจากนี้ ยังมีแผนการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ เพื่อเสริมผลิตภัณฑ์บริษัทให้กับลูกค้าด้วย ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

5. การครอบคลุมฐานลูกค้าในทุกกลุ่ม

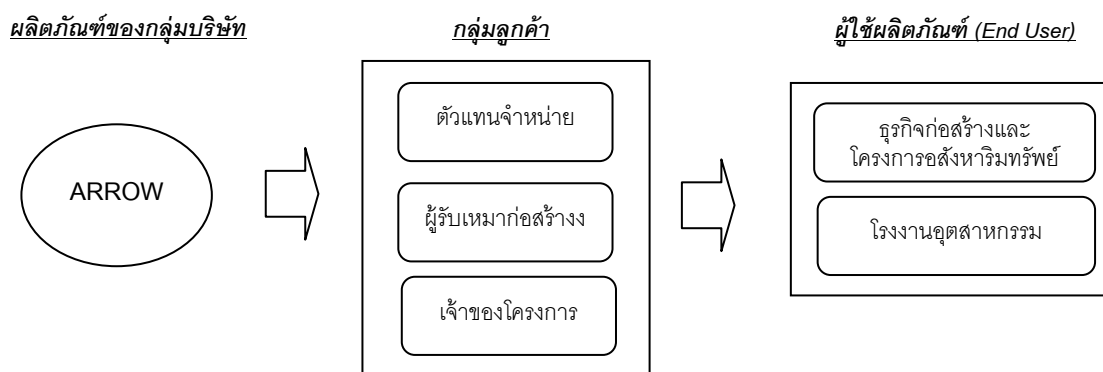
บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายท่อประเภทต่าง ๆ ภายใต้ตราสินค้า “ARROW” และ “UNION” โดยมีการวางตำแหน่งทางการตลาดที่ต่างกัน คือ ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า ARROW ซึ่งมีระดับราคาที่สูงกว่าใช้สำหรับเจาะกลุ่มลูกค้าในตลาดบน เน้นคุณภาพสูง และสำหรับผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า UNION ซึ่งมีระดับราคารองลงมาจะใช้สำหรับเจาะกลุ่มลูกค้าในตลาดรอง โดยการวางตำแหน่งทางการตลาดดังกล่าว ส่งผลให้สามารถเข้าถึงและครอบคลุมลูกค้าได้ในทุกกลุ่ม

6. การให้บริการที่ดีและรวดเร็ว

เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการบริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดการขาย เช่น จัดทำใบเสนอราคา/ใบขายได้รวดเร็ว ถูกต้อง จัดส่งสินค้าตรงเวลา จัดเก็บสินค้าให้อยู่ในสภาพดีพร้อมการจัดส่ง เป็นต้น โดยจัดให้มีการฝึกอบรมด้านการบริการและด้านเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ให้แก่พนักงาน เพื่อเสริมสร้างความรู้และทักษะในการทำงานและสามารถตอบปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ ยังมีบริการเสริมจัดหาอุปกรณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้องและเสริมผลิตภัณฑ์บริษัทให้กับลูกค้า เช่น หน้ากากแอร์ ฉนวน เทปกาวย อุปกรณ์ท่อเหลี่ยมต่างๆ เป็นต้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้อย่างครบวงจร นอกจากนี้ ยังส่งเสริมให้พนักงานขายมีความรู้ด้านเทคนิคการขายโดยจะส่งพนักงานด้านการตลาดเข้าอบรมภายนอกคนละอย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี

2.2.1.2 กลุ่มลูกค้า

ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยจะอยู่ในธุรกิจก่อสร้าง อสังหาริมทรัพย์ และโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งต้องการวางระบบไฟฟ้า ระบบระบายอากาศหรือระบบประปา โดยติดตั้งท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อระบายอากาศหรือท่อประปาใหม่ รวมทั้งหน่วยงานที่ต้องการปรับปรุงระบบไฟฟ้าและระบบประปา ให้มีความปลอดภัยยิ่งขึ้น โดยมีสัดส่วนผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ (End user) ที่เป็นธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์อยู่ประมาณร้อยละ 75 และโรงงานอุตสาหกรรมประมาณร้อยละ 25 ของลูกค้าทั้งหมด โดยบริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยเพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ (End user) เป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้



ตารางแสดงประเภทของลูกค้านำเข้าแต่ละผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ประเภทธุรกิจของลูกค้า		
	ตัวแทนจำหน่าย	ผู้รับเหมา	เจ้าของโครงการ
ท่อร้อยสายไฟฟ้า	✓	✓	✓
ท่อน้ำประปา	✓	✓	✓
ท่อระบายอากาศ		✓	✓
ท่อก่อสร้าง (Post tension)		✓	✓

(1) ตัวแทนจำหน่าย (Dealers) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 52 ของรายได้จากการขายและบริการในปี 2559 โดยบริษัทจะขายสินค้าให้ตัวแทนจำหน่ายและให้ตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบในการติดต่อลูกค้ารวมถึงการติดตั้งทั้งหมด โดยบริษัทพิจารณาคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายจากความสามารถในการให้บริการกับลูกค้า คุณภาพในการติดตั้ง พื้นที่ที่ตัวแทนจำหน่ายสามารถเข้าทำการตลาด ซึ่งตัวแทนจำหน่ายดังกล่าวทำให้การกระจายสินค้าของบริษัทกว้างขวางมากขึ้น โดยเฉพาะในต่างจังหวัด นอกจากนี้ ยังมีบริษัทตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศสั่งซื้อสินค้าประเภทท่อร้อยสายไฟฟ้าจากบริษัทไปขาย โดยตัวแทนจำหน่ายดังกล่าวเป็นบริษัทเทรดิ้งในประเทศต่างๆ เช่น ประเทศญี่ปุ่น ประเทศตุรกี เป็นต้น โดยสัดส่วนการขายต่างประเทศในปี 2559 คิดเป็นร้อยละประมาณ 3.96 ของรายได้จากการขายและบริการ

ทั้งนี้ ลูกค้าประเภทตัวแทนจำหน่ายสามารถเข้าเสนอราคาเพื่อจำหน่ายงานโครงการด้วย โดยบริษัทมีนโยบายไม่ให้ตัวแทนจำหน่ายเสนอราคาสินค้าของบริษัทแข่งกันเอง โดยจะให้สิทธิแก่ร้านค้าที่แจ้งให้แก่บริษัททราบก่อนเป็นรายแรก และบริษัทจะไม่เข้าเสนอราคาแข่งกับตัวแทนจำหน่ายเช่นกัน ปัจจุบันบริษัทมีตัวแทนจำหน่ายประมาณ 60 ร้านค้า อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยกำหนดเครดิตการชำระเงิน 60 - 90 วัน บริษัทยังมีแผนที่จะเพิ่มตัวแทนจำหน่ายต่อไปหากพิจารณาแล้วเห็นว่าตัวแทนจำหน่ายนั้นมีความสามารถในการขายและการชำระเงิน

นอกจากนี้ บริษัทยังผลิตสินค้าลักษณะ OEM (Original Equipment Manufacturer) ให้แก่ผู้จำหน่ายท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้าบางราย โดยไม่ติดเครื่องหมายการค้าของบริษัท โดยยอดขายของการผลิตลักษณะดังกล่าวที่ผ่านมาสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการ

อนึ่ง ผลิตภัณฑ์ประเภทท่อระบายอากาศ และท่อก่อสร้างจะไม่ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นสินค้าส่งผลิตโดยเฉพาะตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

(2) ผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractors) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 24 ของรายได้จากการขายและบริการในปี 2559 ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก เช่น บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน), บริษัท ข.การช่าง จำกัด (มหาชน) เป็นต้น โดยลักษณะปกติของการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้รับเหมางานระบบจะเป็นผู้รับงานจากลูกค้าโครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น โครงการรถไฟฟ้า บีทีเอส โครงการรถไฟฟ้าใต้ดิน ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ เป็นต้น และลูกค้าประเภทก่อสร้างหิรัญทรัพย์ เช่น อาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียม โรงแรม โรงพยาบาล โรงงานอุตสาหกรรม ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น โดยผู้รับเหมาจะสั่งซื้อสินค้าตามการวางแผนของผู้ออกแบบระบบสำหรับงานก่อสร้างในส่วนต่างๆ ซึ่งผู้ออกแบบจะเป็นผู้กำหนดรายชื่อผู้จำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ต่างๆ (Vendor list) เพื่อให้ผู้รับเหมาก่อสร้างสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ตรงตามรูปแบบ ซึ่งบริษัทจะต้องเสนอราคาให้แก่ผู้รับเหมาโครงการเพื่อประกอบการพิจารณางบประมาณ โดยโครงการที่บริษัทได้รับการสั่งซื้อจากผู้รับเหมา มีทั้งโครงการติดตั้งท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อน้ำประปา ท่อระบายอากาศ และท่อสำหรับงานก่อสร้าง

การพิจารณาเลือกผู้รับเหมาเพื่อลดความเสี่ยงในการรับชำระเงิน บริษัทจะพิจารณาจากประวัติและชื่อเสียงในวงการ ผลงานที่ผ่านมาและฐานะการเงินของผู้รับเหมา จะได้รับการประเมินว่ามีความเสี่ยงเพียงพอก่อนการชำระเงิน นอกจากนี้ บริษัทอาจมีการเรียกเก็บเงินมัดจำล่วงหน้าจากลูกค้าร้อยละ 50 ของมูลค่าสั่งซื้อ ในกรณีที่มีการสั่งซื้อสินค้าโดยที่ยังไม่มีกำหนดการส่งมอบและ/หรือกรณีครบกำหนดการยื่นราคา สำหรับกรณีที่ลูกค้าใหม่หรือลูกค้าที่มีความเสี่ยง บริษัทจะให้ลูกค้าออกเช็คล่วงหน้าหรือตัวอาวัล ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินได้อีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตการชำระเงินอยู่ที่ 60 - 90 วัน

(3) เจ้าของโครงการ (Project Owners) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 3 ของรายได้จากการขายและบริการ ในปี 2559 ลูกค้ากลุ่มนี้คือเจ้าของโครงการผู้ที่มีมาติดต่อขอให้บริษัทเสนอราคาโดยตรง ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท พุกกา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) เจ้าของโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งต้องการวางระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบระบายอากาศ รวมถึงงานก่อสร้างระบบคอนกรีตอัดแรงสำหรับโครงการใหม่หรือการปรับปรุงคุณภาพ เป็นต้น โดยบริษัทมีการบริหารความเสี่ยงในการเรียกเก็บเงินจากเจ้าของโครงการเช่นเดียวกับกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมา

สำหรับกลุ่มลูกค้าของผลิตภัณฑ์ประเภทท่อระบายอากาศและท่อก่อสร้าง จะมีกลุ่มลูกค้าเป็นผู้รับเหมางานระบบ และเจ้าของโครงการ(รวมโรงงานอุตสาหกรรม) คิดเป็นสัดส่วน 80 และ 20 ตามลำดับ ซึ่งไม่ผ่านตัวแทนจำหน่าย เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าสั่งผลิตโดยเฉพาะตามคำสั่งลูกค้า

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายและบริการในประเทศและต่างประเทศ

รายได้จากการขาย	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ในประเทศ	950.34	94.62	1,132.28	93.59	1,301.98	96.04
ต่างประเทศ	54.05	5.38	77.50	6.41	53.62	3.96
รวม	1,004.39	100	1,209.78	100	1,355.60	100

ทั้งนี้ ลูกค้า 10 รายแรกในปี 2557 2558 และ 2559 มีสัดส่วนการขายประมาณร้อยละ 58.03 ร้อยละ 55.46 และ 42.32 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ และไม่มีลูกค้ารายใดมีสัดส่วนการขายเกินร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการ

2.2.1.3 นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาตามราคาต้นทุนของผลิตภัณฑ์บวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม และเป็นไปตามภาวะของอุปสงค์และอุปทานในตลาด บริษัทจะกำหนดราคาให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ และไม่มียุทธศาสตร์ในการแข่งขันทางด้านราคาโดยการตัดราคาแข่งกับผู้ประกอบการรายอื่น แต่จะเน้นเรื่องคุณภาพสินค้าและการให้บริการที่รวดเร็ว และมีการให้ส่วนลดทางการค้าตามนโยบายของบริษัท บริษัทจะพิจารณาขึ้นราคาหากเกิดกรณีราคาต้นทุนหลักซึ่งมีความผันผวนตามราคาในตลาดโลก บริษัทจะติดตามการเคลื่อนไหวราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดและจองซื้อวัตถุดิบเพื่อสามารถบริหารต้นทุนในการสั่งซื้อวัตถุดิบ และสามารถควบคุมต้นทุนและกำไรขั้นต้นไม่ให้ผันผวนไปตามราคาวัตถุดิบในตลาดโลก

2.2.1.4 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทแบ่งเป็น 3 กลุ่มดังกล่าวในข้อ 3.2.2 ดังนั้น ช่องทางการจำหน่ายของบริษัทจึงแบ่งเป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย และการจำหน่ายโดยตรงต่อผู้รับเหมางานระบบและเจ้าของโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

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

2. การจัดจำหน่ายตรงต่อผู้รับเหมาติดตั้งงานระบบ (Contractors) และเจ้าของโครงการ บริษัทใช้กลยุทธ์การขาย ตรงในการขายสินค้าต่องานโครงการ โดยให้เจ้าหน้าที่ขายโครงการที่มีความรู้ด้านผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดีทำการนำเสนอ โครงการให้กับผู้ออกแบบงานระบบของเจ้าของโครงการ เพื่อให้ชื่อของบริษัทติดอยู่ใน Vendor list และบริษัทจะได้รับ คัดเลือกเข้าร่วมเสนอราคา จนกระทั่งปิดการขาย เจ้าหน้าที่บริษัทฝ่ายการตลาดจะติดตามข่าวสารเกี่ยวกับงานก่อสร้าง โครงการใหม่ๆ เพื่อเข้าเสนอแนะนำผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ยังมีผู้รับเหมาบางส่วนที่ติดต่อกับบริษัทโดยตรงเนื่องจากได้รับข้อมูลบริษัทจากการโฆษณา และผู้รับเหมาบางรายที่ได้รับการเจาะจงจากเจ้าของโครงการให้ซื้อสินค้าจากบริษัท และบางส่วนเป็นการแนะนำจากลูกค้าเก่า บริษัทมีพนักงานขายโดยตรงสำหรับงานโครงการของบริษัทและบริษัทย่อย โดยในปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนรายได้จากการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายรวมกับ OEM สัดส่วนการจัดจำหน่ายโดยตรงต่อผู้รับเหมาติดตั้งงานระบบรวมกับการจำหน่ายให้แก่เจ้าของโครงการ และสัดส่วนรายได้จากการบริการ คิดเป็นประมาณร้อยละ 61.02 ร้อยละ 27.72 และ ร้อยละ 11.26 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ

2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2559 เติบโตได้ต่ำกว่าการคาดการณ์ มีผลกระทบจากการชะลอตัวของหลายปัจจัย ถึงแม้สถานการณ์ทางการเมืองที่ส่อแววดีขึ้นแต่ก็ยังไม่มีความชัดเจน ภาคส่งออกที่ไม่เป็นตามเป้าหมาย หนี้ครัวเรือน ที่มีอัตราสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อ GDP รวมทั้งการเบิกจ่ายงบประมาณที่ล่าช้าของภาครัฐ อย่างไรก็ตามการผ่อนคลายมาตรการล็อกดาวน์เศรษฐกิจที่มีมากในปี 2559 น่าจะปรับตัวดีขึ้นในปี 2560 รวมทั้งภาครัฐที่มีปัจจัยหนุนจากโครงการ พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมในปี 2558 - 2565 ที่มีวงเงินรวมมากกว่า 3 ล้านล้านบาท รวมถึงแผนเร่งด่วนในปี 2560 ที่มุ่งเน้นงานโครงสร้างพื้นฐานจะช่วยให้เศรษฐกิจไทยขยายตัวได้ดีขึ้น

จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2559 ที่ดำเนินไปอย่างเชื่องช้า ถึงแม้การผลักดันจากภาครัฐยังมีอย่างต่อเนื่อง แต่ผลกระทบจากหลายปัจจัยทั้งเศรษฐกิจต่างประเทศที่ยังชะลอตัว รวมทั้งสถานการณ์ทางการเมือง ทำให้อัตราการเติบโตของประเทศอยู่ในระดับต่ำ ประกอบกับการเบิกจ่ายงบประมาณที่ล่าช้าของโครงการภาครัฐ ทำให้การฟื้นตัวเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป อย่างไรก็ตามความหวังของภาคธุรกิจก็ยังคงอาศัยปัจจัยจากภาครัฐเป็นแรงผลักดันเศรษฐกิจโดยรวมต่อไป

ภาพธุรกิจก่อสร้างที่มีผลโดยตรงต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ยังคงมีการปรับตัวในทางบวก ถึงแม้โครงการที่เปิดตัวใหม่ในปี 2559 ยังไม่มากนัก แต่ก็ยังคงมีหลายโครงการที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง จากความต้องการของตลาดที่ถดถอยลงบ้างแต่ไม่รุนแรงนัก

ในส่วนของอสังหาริมทรัพย์เชิงธุรกิจ ซึ่งได้แก่ อาคารสำนักงานและศูนย์การค้า บ้านจัดสรร มีผลประกอบการที่แข็งแกร่งในปีที่ผ่านมา หลักๆเนื่องจากการลงทุนในภาครัฐบาลได้มีการ ก่อสร้างทางรถไฟ ทางด่วน สะพานข้ามแม่น้ำ ขยายถนนและสร้างขึ้นใหม่ ส่งผลให้อสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าและบ้านจัดสรรมีการขยายเพิ่มขึ้นมากจากการที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพฯ มีพื้นฐานที่แข็งแกร่ง ทำให้ยังคงสามารถมีผลประกอบการที่ดีได้ในปี 2559 ที่ผ่านมา แต่สำหรับปี 2560 นี้ แนวโน้มของตลาดยังมีทิศทางที่ไม่ชัดเจนมากนัก ซึ่งเกิดข้อกังวลสำคัญสำหรับทุกภาคส่วนในขณะนี้คือสถานการณ์ความตึงเครียดจากเศรษฐกิจยุโรป โดยพบว่าผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เจ้าของ นักลงทุน ตลอดจนรวมถึงผู้ซื้อผู้เช่า เริ่มมีความระมัดระวังมากขึ้นโดยส่วนหนึ่งได้ชะลอการตัดสินใจต่างๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ เพื่อรอดูสถานการณ์ ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทพัฒนาโครงการหรือเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ บางรายในช่วงนี้ได้ชะลอกิจกรรมการตลาดหรือการส่งเสริมการขายที่ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากออกไปก่อน เนื่องจากยังไม่มั่นใจในผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นตามมาจากสถานการณ์ความแน่นอนของการเติบโตทางเศรษฐกิจภาคพื้นยุโรปที่ส่งผลกระทบต่อระยะยาวต่อตลาดด้วยเช่นกัน ดังสะท้อนให้เห็นได้ จากการที่การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เข้ามาในไทย มีอัตราการขยายตัวที่ต่ำกว่าหลายๆ ประเทศในกลุ่มอาเซียนด้วยกันในช่วงปีที่ผ่านมา คาดการณ์แนวโน้มตลาดในปี 2559 เศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้น แต่ก็ต้องหันมามองสถานการณ์ทางการเมืองของเศรษฐกิจไทยเช่นกัน เพราะมีปัจจัยทั้งภายในและภายนอก

อย่างไรก็ตามในปี 2560 ยังคงต้องให้ความสนใจกับปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบหลายประเด็น เช่น

1. ปัญหาเรื่องภัยแล้ง ทำให้กำลังซื้อถดถอยอย่างแน่นอน ซึ่งในปี 2560 ถูกคาดการณ์ว่าเป็นปีปัญหาใหญ่ที่ส่งผลกระทบต่อภาพรวมของเศรษฐกิจ
2. ความไม่แน่นอนในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก
3. สัดส่วนหนี้สินของภาคครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง มีผลทำให้อำนาจซื้อของภาคครัวเรือนลดต่ำลง
4. สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากมีความกังวลเกี่ยวกับตัวเลข NPLs
5. ประเทศจีนปรับนโยบายเศรษฐกิจโดยเน้นพึ่งพาสินค้าในประเทศ และลดการนำเข้า รวมทั้งความพยายามปรับราคาสินค้าส่งออก โดยเฉพาะกลุ่มวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรม

ทั้งนี้การพัฒนาประเทศก็ยังคงมีปัจจัยทางบวกที่ส่งผลดี อาทิ การลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ รวมทั้งการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษตามแนวชายแดน รวมทั้งการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของภาครัฐ และเอกชน

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.3.1 การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ วัตถุดิบประเภทเหล็กชุบสังกะสี และประเภทเม็ดพลาสติก (PPR และ PVC) โดยในปี 2559 สัดส่วนการสั่งซื้อเหล็กและเม็ดพลาสติกคิดเป็นประมาณร้อยละ 95 ต่อร้อยละ 5 ของยอดซื้อทั้งหมด

1. เหล็กเคลือบสังกะสี

วัตถุดิบสำคัญในการผลิตท่อร้อยสายไฟ ท่อระบายอากาศ และท่อก่อสร้าง คือเหล็กชุบสังกะสี (Hot-dip Galvanized) บริษัทมีนโยบายการสั่งซื้อสินค้าผ่านทั้งบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายทั้งภายในและภายนอกประเทศ ซึ่งจะเป็นผู้รวบรวม วัตถุดิบตามคำสั่งซื้อของบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาผู้จัดจำหน่ายจากความน่าเชื่อถือและมีการติดต่อสั่งซื้อวัตถุดิบ มาเป็นเวลานาน การมีแหล่งวัตถุดิบที่หลากหลายจะช่วยลดความเสี่ยงของการขาดวัตถุดิบ อีกทั้งยังเป็นทางเลือกในการพิจารณาการซื้อในแต่ละครั้งตามความเหมาะสม เช่น คุณสมบัติของเหล็ก ราคา และระยะเวลาการส่งมอบ

ราคาเหล็กเคลือบสังกะสี ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกับราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold-Rolled Coil) และราคาเหล็กในตลาดโลก ราคาเหล็กเริ่มมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของราคา น้ำมันและถ่านหิน แต่การลดลงของอุปสงค์ในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งราคาเริ่มปรับตัวสูงขึ้นในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2559 อย่างไรก็ตาม แนวโน้มราคาเหล็กจะยังอยู่ในราคาที่ไม่น่ากังวลจากภาวะเศรษฐกิจโลก โดยผู้ผลิตรายใหญ่มีความพยายามลดกำลังการผลิตลงอย่างต่อเนื่อง

สำหรับในปี 2560 คาดว่าสถานการณ์ราคาเหล็กน่าจะอยู่ภาวะอ่อนไหว ราคาวัตถุดิบกลุ่มโลหะส่วนใหญ่ถูกดึงให้สูงขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ซึ่งอาจสร้างแรงกดดันให้กับผู้ผลิตสินค้าในกลุ่มวัสดุก่อสร้าง

ปี 2560 อาจจะเป็นปีที่ยุ่งยากพอสมควรเกี่ยวกับการบริหารวัตถุดิบ เนื่องจากความพยายามที่จะผลักดันราคาวัตถุดิบจากแหล่งผลิต รวมทั้งกระแสข่าวการป้องกันการทุ่มตลาดด้วยพิกัดภาษี อาจส่งแรงหนุนให้วัตถุดิบมีความผันผวน โดยบริษัทก็จะติดตามอย่างใกล้ชิดต่อไป

2. เม็ดพลาสติก PP-R และ PVC

วัตถุดิบสำคัญสำหรับใช้ในการผลิตท่อน้ำประปาและข้อต่อต่างๆ คือ Random Copolymer Polypropylene (PPR) ซึ่งต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ สำหรับวัตถุดิบประเภท PVC บริษัทจะสั่งซื้อเพื่อใช้ในการหุ้มท่อเหล็กอ่อนกันน้ำ (LFMC) โดยส่วนใหญ่จะสั่งซื้อภายในประเทศ

กำลังการผลิตและนโยบายการผลิต

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมีโรงงานตั้งอยู่ที่ อ.พานทอง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่ทั้งสองโรงงานประมาณ 33 ไร่ โดยแบ่งเป็นโรงงานเดิม 15 ไร่ และโรงงานใหม่ (ส่วน BOI) ประมาณ 18 ไร่ โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 22,000 ตารางเมตร ประกอบด้วยเครื่องจักรจำนวนกว่า 50 เครื่อง โดยเครื่องจักรสำหรับการผลิตท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อระบายอากาศ ท่อก่อสร้าง ประกอบไปด้วย (1) เครื่องตัดซอยเหล็ก (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

ท่อร้อยสายไฟฟ้ามีกำลังการผลิตทั้งสิ้นประมาณ 20,600 ตันต่อปี (โดยประมาณร้อยละ 13 ของกำลังการผลิตดังกล่าวได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI) ท่อก่อสร้างและท่อระบายอากาศมีกำลังการผลิต 6,000 ตันต่อปี และ 1,600 ตันต่อปี ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทดำเนินการผลิต 1-2 กะต่อวัน กะละ 8 ชั่วโมง และมีการทำงานล่วงเวลา ซึ่งขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

บริษัทได้จำแนกรายละเอียดกำลังการผลิตและปริมาณการผลิตโดยเฉลี่ยแยกตามผลิตภัณฑ์หลัก ดังนี้

กำลังการผลิตแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	2557	2558	2559
1.ท่อร้อยสายไฟฟ้า (Electrical Conduit)				
1.1 ท่อร้อยสายไฟ (EMT/IMC/RSC)				
NON BOI				
กำลังการผลิต	ตัน/ปี	11,480	16,850	16,800
อัตราการใช้กำลังการผลิต	(%)	38.96%	69.09%	73.02%
BOI				
กำลังการผลิต	ตัน/ปี	4,200	1,950	2,500
อัตราการใช้กำลังการผลิต	(%)	94.64%	92.44%	94.75%
1.2 ท่อร้อยสายไฟแบบอ่อน (FMC)				
กำลังการผลิต	ตัน/ปี	1,000	1,000	1,000
อัตราการใช้กำลังการผลิต	(%)	94.00%	74.80%	72.44%
1.3 ท่อร้อยสายไฟแบบอ่อนกันน้ำ (LFMC)				
กำลังการผลิต	ตัน/ปี	800	800	930
อัตราการใช้กำลังการผลิต	(%)	73.75%	86.75%	81.72%
2. ท่อน้ำประปา PP-R				
กำลังการผลิต	ตัน/ปี	260	260	260
อัตราการใช้กำลังการผลิต	(%)	24.62%	17.31%	10.38%
3. ท่อระบายอากาศ				
กำลังการผลิต	ตัน/ปี	1,600	1,600	1,600
อัตราการใช้กำลังการผลิต	(%)	66.25%	61.00%	65.00%
4. ท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-tension)				
กำลังการผลิต	ตัน/ปี	4,700	6,000	6,000
อัตราการใช้กำลังการผลิต	(%)	95.53%	77.32%	82.62%

นโยบายการผลิต

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

ในปี 2558 -2559 บริษัทได้ขยายธุรกิจส่วนของผลิตภัณฑ์ใหม่ คือท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน (RTRC) โดยก่อสร้างโรงงานบนที่ดินเดิมซึ่งว่างอยู่ ในการก่อสร้างอาคารโรงงานจัดหาเครื่องจักรในการผลิต และอาคารคลังสินค้า โดยใช้เงินลงทุนรวมประมาณ 25 ล้านบาท และ 37 ล้านบาท ตามลำดับ

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีมาตรการควบคุมสิ่งแวดล้อม โดยจะมีการควบคุมด้านชีวอนามัยจากกรมโรงงาน และมาตรการของโรงงานเอง โดยจะมีการตรวจสอบเรื่องเสียง ฝุ่น หรือด้านอื่น ๆ ไม่ให้เกิดกำหนดมาตรฐานกรมโรงงาน 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 2557-2559 บริษัทใช้เหล็กกล้าเคลือบสังกะสี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 - 95 ของยอดรวมของการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ดังนั้น ความผันผวนราคาเหล็กซึ่งเปลี่ยนแปลง ไปตามราคาตลาดโลกมีผลกระทบต่อรายได้ ต้นทุน และอัตรากำไรสุทธิของบริษัท หากกรณีที่บริษัทไม่สามารถ ปรับราคาสินค้าเพิ่มตามราคาของวัตถุดิบที่มีการปรับตัวขึ้นได้

ปัจจุบัน บริษัทสั่งซื้อเหล็กจากประเทศจีนเป็นหลัก โดยมีนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบขั้นต่ำในสต็อก สำหรับการผลิตประมาณ 2 เดือนล่วงหน้า และไม่มียุทธศาสตร์การกักตุนเหล็กเพื่อเก็งกำไร บริษัทมีนโยบาย การบริหารความเสี่ยงโดยกำหนดราคาขายเป็นราคาตลาดในระดับใกล้เคียงกับผู้ผลิตรายอื่น โดยมีส่วนต่างกำไรในระดับที่จะสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งหากราคาเหล็กมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบริษัทจะพิจารณาปรับราคาเพิ่มขึ้น ตามราคาวัตถุดิบได้ นอกจากนี้ บริษัทจะตรวจสอบราคาเหล็กอย่างใกล้ชิด เพื่อคาดการณ์สถานการณ์ และแนวโน้ม ของราคาและปริมาณความต้องการใช้เหล็กทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยจะ จัดเก็บเหล็ก ให้น้อยที่สุดเมื่อพบว่าราคาเหล็กมีทิศทางแนวโน้มปรับตัวลดลง และจะสั่งเหล็กมากขึ้นกรณีราคาเหล็ก มีทิศทางที่จะ ปรับตัวสูงขึ้นโดยอาศัยประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาเหล็กในการประกอบการ ตัดสินใจในการสั่งซื้อ วัตถุดิบและวางแผนการผลิตสินค้าได้อย่างเหมาะสม

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนผู้จัดจำหน่ายหรือบริษัท Trader รายใหญ่

วัตถุดิบสำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย คือ เหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ซึ่งบริษัทจะสั่งซื้อจากประเทศจีน เป็นหลักเนื่องจากมีราคาที่ถูกลงกว่าราคาในประเทศ โดยบริษัทได้สั่งซื้อวัตถุดิบผ่านบริษัทตัวแทนผู้จัดจำหน่าย หรือตัวแทนส่งออก (“ผู้จัดจำหน่าย” หรือ “Trader”) จากประเทศจีนจำนวน 3 รายเป็นหลัก เนื่องจากบริษัท Trader ดังกล่าวมีใบอนุญาตการส่งออกและสามารถจัดส่งสินค้าตามความต้องการของบริษัทได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดในราคาซื้อที่เหมาะสม และตั้งอยู่ใกล้แหล่งโรงงานผลิตเหล็ก โดยในปี 2557-2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีการสั่งซื้อวัตถุดิบต่างประเทศเป็นจำนวนเท่ากับ 587, 648 และ 634 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่อยู่ในระดับของการพึ่งพิงบริษัท Trader รายดังกล่าว บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัท Trader ที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนส่งออกเหล็กรายดังกล่าว และอาจขาดแคลนเหล็กในกรณีที่บริษัท Trader ดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ตามกำหนด และบริษัทไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่น เข้ามาทดแทนได้ทันแผนการผลิตสินค้าตามที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัท Trader รายดังกล่าวมิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทแต่อย่างใด และมีประวัติ การสั่งซื้อระหว่างกันเป็นระยะเวลานานกว่า 5 ปี โดยบริษัท Trader ดังกล่าวดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้านำเข้า-ส่งออกรายใหญ่ และอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในเม็ดเงิน โดยมีส่วนแบ่งหลาย มากกว่า 10,000 รายการ โดยเน้นสินค้าอุปโภคบริโภค และของใช้ในครัวเรือนทั่วไป อาทิ เสื้อผ้า เครื่องงานหยาบ 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 เพื่อทำให้เกิด ความคล่องตัวในการดำเนินงาน ที่ผ่านมามีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตและบริษัท Trader ผู้ส่งออกเหล็กและ ไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจากบริษัท Trader ดังกล่าว

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาตัวแทนนายหน้าชาวจีน

ในการสั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กจากประเทศจีน บริษัทพึ่งพิงตัวแทนนายหน้าชาวจีน 2 ท่านในการทำหน้าที่ ประสานงานติดต่อคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบในประเทศจีน โดยเฉพาะเขตมณฑลเทียนจิน และเซี่ยงไฮ้เพื่อ นำเสนอราคาให้แก่บริษัท โดยบริษัท จะเปรียบเทียบคุณภาพและราคาที่เหมาะสม และเมื่อบริษัทตกลงสั่งซื้อเหล็กกับ โรงงานที่ตัวแทนนายหน้าได้เสนอมา ตัวแทนนายหน้า จะประสานงานให้บริษัท Trader ดำเนินการสั่งซื้อและออก ใบยืนยันการขาย (Sale Confirmation) มาให้บริษัท เมื่อบริษัทยืนยันการซื้อ กับ ทางบริษัท Trader แล้วทางบริษัท Trader จะดำเนินการจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัทต่อไป โดยตัวแทนดังกล่าว จะทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบสภาพวัตถุดิบ ซึ่งเป็นเหล็กม้วนและการบรรจุก่อนที่จะส่งออกจากประเทศจีน เพื่อให้ได้สินค้าที่ตรงตามคำสั่งซื้อของบริษัท ซึ่งการมี ตัวแทนในจีนทำให้บริษัทสามารถจัดหา (Sourcing) วัตถุดิบได้คล่องตัวในราคาที่เป็นประโยชน์กับบริษัท โดยตัวแทน จะได้รับ ค่าจัดการเป็นสัดส่วนต่อมูลค่าสั่งซื้อ เหตุผลที่บริษัทเลือกซื้อเหล็กจากประเทศจีนเนื่องจากมีราคาถูกกว่าซื้อ ภายในประเทศ โดยถึงแม้ว่าจะมีค่าจัดการให้แก่ตัวแทนชาวจีนแต่ต้นทุนวัตถุดิบโดยรวมยังคงต่ำกว่าราคาเหล็ก ที่ซื้อผ่านบริษัทจัดจำหน่ายภายในประเทศ ดังนั้น หากตัวแทนชาวจีน 2 ท่านขอยกเลิกการทำงานที่ประสานงานติดต่อ คัดเลือกผู้ผลิต และตรวจสอบสภาพวัตถุดิบก่อนส่งให้บริษัท อาจทำให้บริษัทต้องหานายหน้ารายใหม่และอาจมีต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น ซึ่งหากไม่ได้ซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตเดิมอาจได้รับวัตถุดิบที่ไม่ตรงตามมาตรฐาน และจะมีปัญหาการเคลมสินค้าคืนทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่าย ซึ่งอาจมีผลกระทบ ต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง

อย่างไรก็ตาม ตัวแทนชาวจีนทั้งสองรายซึ่งเป็นผู้มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจเหล็กเป็นอย่างดี โดยบริษัทมีนโยบาย ที่จะรักษาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีต่อไป และคณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประเมินการทำงาน ของตัวแทน ทุกไตรมาส โดยอาจจะมีการปรับเปลี่ยนค่าจัดการตามความเหมาะสมกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ปัจจุบัน บริษัทได้เริ่มหาแหล่งวัตถุดิบอื่นนอกเหนือจากประเทศจีน ซึ่งมีคุณภาพทัดเทียมกัน เช่น ประเทศอินเดีย ประเทศเวียดนาม เป็นต้น

1.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทส่งออกวัตถุดิบประเภทเหล็กจากประเทศจีนในสัดส่วนประมาณกว่าร้อยละ 90 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวม และมีการชำระเงินเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาท ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทปรับตัวอ่อนค่าลงจะทำให้บริษัท มีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น โดยในปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีการส่งออกวัตถุดิบต่างประเทศเป็นจำนวนเท่ากับ 634 ล้านบาท โดยในอดีตบริษัทไม่ได้มีนโยบายการบริหารความเสี่ยงของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทเริ่มใช้นโยบายการป้องกันความเสี่ยงโดยการใช้สินเชื่อเพื่อการชำระค่าสินค้า: Trust Receipt (T/R) เป็นเงินบาททั้งหมด และได้ใช้วงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) บางส่วน เพื่อช่วยป้องกันความเสี่ยงได้ระดับหนึ่ง

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยได้รับการอนุมัติการใช้วงเงิน T/R และวงเงินสำหรับใช้ Forward Contract จากธนาคารเท่ากับ 235.00 ล้านบาท เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนที่อาจเกิดขึ้น โดย ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีวงเงินกู้เป็นสกุลเงินบาทและไม่มีหนี้สินที่ไม่ได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัททำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า บริษัทยังคงได้รับผลกระทบทางบัญชีจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเนื่องมาจากการชำระค่าสินค้าและชำระค่าวัตถุดิบและรายการขายและรับชำระเงินไม่ได้เกิดขึ้นงวดบัญชีเดียวกันกับวันที่บันทึกบัญชีและ/หรือวันที่ชำระหรือได้รับเงิน ทำให้ ณ วันปิดงวดบัญชีจะต้องบันทึกค่าวัตถุดิบและรายได้จากการขายตามอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันปิดงวดนั้นๆ อาจทำให้เกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนที่บันทึกบัญชีกับอัตราแลกเปลี่ยนจ่าย ให้แก่คู่ค้า

สำหรับงวดปี 2559 บริษัทไม่มีผลจากกำไร-ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเนื่องจากบริษัทมีการจ่ายชำระค่าวัตถุดิบด้วยเงินสดด้วยอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำการขาย อย่างไรก็ตาม หากบริษัทมีการใช้วงเงินสินเชื่อเพื่อซื้อวัตถุดิบ บริษัทสามารถทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงได้ โดยบริษัทจะติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา เพื่อจะประเมินสถานการณ์และหาทางป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

1.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีวงเงินสินเชื่อระยะสั้นรวมประมาณ 400 ล้านบาท (ไม่มียอดหนี้คงค้าง) ส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นประเภททรัสต์รีซีพ (Trust Receipt) Letter of Credit (L/C) และวงเงินเบิกเกินบัญชี เป็นต้น ซึ่งนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและชำระค่าวัตถุดิบจากต่างประเทศ โดยอัตราดอกเบี้ยที่ต้องชำระ คือ ตั้งแต่ร้อยละ MLR-1.75% ถึง MOR ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว ดังนั้น หากภาวะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพิ่มสูงขึ้น จะทำให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายมากขึ้นด้วย

ในกรณีที่บริษัทต้องเบิกใช้สินเชื่อหรือมีแบบลงทุนที่ต้องใช้สินเชื่อระยะยาว บริษัทสามารถลดความเสี่ยงโดยติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยอย่างสม่ำเสมอ โดยพิจารณาเลือกแหล่งเงินทุนจากตลาดทุนได้หลากหลายในฐานบริษัทจดทะเบียน ที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยผิดนัดชำระดอกเบี้ยกับธนาคาร

2. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มนายเลิศจัย วงศ์ชัยสิทธิ์ (รวมบริษัทแอลเค ซินดิเคท จำกัด ซึ่งกลุ่มนายเลิศจัยถือหุ้นร้อยละ 97.50) ถือหุ้นรวมกันในบริษัทร้อยละ 57.41 ของทุนชำระแล้ว กลุ่มนายเลิศจัย ยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติ ในเรื่องอื่น ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการ บางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระ จำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน เข้าร่วมในการประชุมคณะกรรมการ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ และถ่วงดุล การทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารบริษัท รวมถึงการพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอ ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างโปร่งใส

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ประกอบด้วย

ประเภทของสินทรัพย์	ผู้ถือกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (บาท) หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน			
1.1 โฉนดเลขที่ 11566 เนื้อที่ 2-80-0 ไร่	บริษัทฯ	1,680,000.00	ค้ำประกันสินเชื่อ วงเงินรวม 227 ล้านบาท (ไม่มีหนี้ค้ำ)
1.2 โฉนดเลขที่ 2217 เนื้อที่ 13-1-0 ไร่ ที่ตั้ง ต.พานทอง อ.พานทอง จ.ชลบุรี	บริษัทฯ		
1.3 โฉนดเลขที่ 11278- เนื้อที่ 13-2-10 ไร่	บริษัทฯ	39,678,259.00	ค้ำประกันสินเชื่อ วงเงินรวม 151 ล้านบาท (ไม่มีหนี้ค้ำ)
1.4 โฉนดเลขที่ 11279 เนื้อที่ 4-2-67 ไร่	บริษัทฯ		
1.5 โฉนดเลขที่ 2218 เนื้อที่ 3-2-75 ไร่ ที่ตั้ง ต.พานทอง อ.พานทอง จ.ชลบุรี	บริษัทย่อย	15,280,297.00	ค้ำประกันสินเชื่อ วงเงินรวม 83 ล้านบาท (ไม่มีหนี้ค้ำ)
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	บริษัทฯและบริษัทย่อย	127,100,104.76	ค้ำประกันสินเชื่อสถาบันการเงิน (ไม่มีหนี้ค้ำ)
3. เครื่องจักร	บริษัทฯและบริษัทย่อย	58,184,348.59	ไม่มีภาระผูกพัน
4. เครื่องมือเครื่องใช้	บริษัทฯและบริษัทย่อย	16,691,599.23	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	บริษัทฯและบริษัทย่อย	6,114,008.39	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ยานพาหนะ	บริษัทฯและบริษัทย่อย	10,601,775.31	สัญญาเช่าทางการเงิน & ไม่มีภาระผูกพัน
7. ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง/ติดตั้ง	บริษัทฯและบริษัทย่อย	36,890,354.58	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		312,220,746.86	

นอกจากทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทได้เช่าอาคาร ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของนายเลิศชัย วงศ์ชัยสิทธิ์ ตั้งอยู่ที่ 3088 หมู่ 10 ถ.สุขุมวิท 107 ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270 เพื่อเป็นสำนักงานสาขาใกล้เขตกรุงเทพฯ

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

สัญญาเช่า บมจ.แอร์โรว์ ซินดิเคท

สัญญาเช่า 1

ที่ตั้ง	เลขที่ 3088 หมู่ 10 ถ.สุขุมวิท 107 ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270
ผู้เช่า	บมจ.แอร์โรว์ ซินดิเคท
ผู้ให้เช่า	นายเลิศชัย วงศ์ชัยสิทธิ์ และนางกมลภัทร วงศ์ชัยสิทธิ์
ระยะเวลาของสัญญา	3 ปี (เริ่ม 1 มกราคม 2559 สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561)
ค่าเช่า	จ่ายค่าเช่าทุกเดือน เดือนละ 80,000.00 บาท
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	บริษัทเช่าอาคารสำนักงานและอาคารเก็บสินค้า รวมพื้นที่ 1,114.52 ตารางเมตร ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าไปให้ผู้อื่นเช่าช่วงหรือโอนสิทธิการเช่า เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า

สัญญาเช่า 2

ที่ตั้ง	เลขที่ 2082 หมู่ 10 ถ.สุขุมวิท 107 ต.ลำโพงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270
ผู้เช่า	บมจ.แอร์โรว์ ซินดิเคท
ผู้ให้เช่า	นายประเสริฐ มานะเจริญ
ระยะเวลาของสัญญา	3 ปี (เริ่ม 1 มีนาคม 2559 สิ้นสุด 1 มีนาคม 2562)
ค่าเช่า	จ่ายค่าเช่าทุกเดือน เดือนละ 27,500.00 บาท
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	บริษัทเช่าอาคารสำนักงานและอาคารเก็บสินค้า พื้นที่ประมาณ 480 ตารางเมตร เพื่อเก็บสินค้าและวัสดุอุปกรณ์ท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้า ท่อระบายอากาศ ท่อก่อสร้าง และสินค้าอื่นๆ

สัญญาเช่า บจก. เจ.เอส.วี. เทคนิคอล และ บจก.เมฆา-เอส

ที่ตั้ง	เลขที่ 2082 หมู่ 10 ถ.สุขุมวิท 107 ต.ลำโพงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270
ผู้เช่า	บจก. เจ.เอส.วี. เทคนิคอล
ผู้ให้เช่า	นายประเสริฐ มานะเจริญ
ระยะเวลาของสัญญา	3 ปี (เริ่ม 1 กันยายน 2557 สิ้นสุด 1 กันยายน 2560)
ค่าเช่า	จ่ายค่าเช่าทุกเดือน เดือนละ 37,000.00 บาท
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	- บริษัทเช่าอาคารสำนักงานและอาคารเก็บสินค้า พื้นที่ประมาณ 650 ตารางเมตร เพื่อเก็บสินค้าและวัสดุอุปกรณ์ท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้า ท่อระบายอากาศ ท่อก่อสร้าง และสินค้าอื่นๆ - ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า ในการให้เช่าช่วงแก่ บจก.เมฆา-เอส ในพื้นที่ 120 ตารางเมตร โดยมีระยะเวลาสิ้นสุดสัญญา 1 กันยายน 2560

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญ และควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินลงทุนใน บริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด คิดเป็นร้อยละ 99.99ทุนจดทะเบียน 102 ล้านบาท โดยที่ บริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด มีเงินลงทุนใน บริษัท เมฆา-เอส จำกัด คิดเป็นร้อยละ 65.00 ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	บริษัท แอร์โรว์ซินดิเคท จำกัด(มหาชน)
ชื่อย่อ	ARROW
เลขทะเบียนบริษัท	0107551000096
ประเภทธุรกิจ	ผลิตและจำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้า (Electrical Conduit) และท่อน้ำประปา PP-R (Polypropylene Random Copolymer) รวมถึงอุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ
ทุนจดทะเบียน	253,748,734.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 253,748,734 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	252,216,400.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 252,216,400 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ 1	เลขที่ 31 หมู่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี 20160 โทรศัพท์ : 038-740-371-4 โทรสาร : 038-740-150
ที่ตั้งโรงงานที่ 2	เลขที่ 48 หมู่ที่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี 20160
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	เลขที่ 3088 หมู่ 10 ถนนสุขุมวิท 107 ตำบลลำโพงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ 02-749-8135-8 โทรสาร 02-749-8140
ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์	โทรศัพท์ 02-7498135 โทรสาร 02- 7498140
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์(ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถ.รัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 02-0099000 โทรสาร 02-0099991
ชื่อบริษัทย่อย	บริษัท เจ.เอส.วี.เทคนิคคอล จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	0115538004537
ประเภทธุรกิจ	ท่อลม/ท่อระบายอากาศ (Air Duct) และท่อก่อสร้าง (Post-Tension Duct)
ทุนจดทะเบียน	102,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 1,020,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เรียกชำระค่าหุ้นแล้ว 75% เป็นจำนวนเงิน 77,000,000.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และโรงงาน	เลขที่ 31 หมู่ 1 ตำบลพานทอง อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี 20160 โทรศัพท์ : 038-740-371-4 โทรสาร : 038-740-150
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้น	ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ชื่อบริษัทย่อย	บริษัท เมฆา-เอส จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	0115538004537
ประเภทธุรกิจ	รับเหมางานระบบในอาคาร
ทุนจดทะเบียน	10,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	10,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 166 หมู่ 10 ถ.สุขุมวิท 107 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้น (ถือหุ้นโดย บจก.เจ.เอส.วี.เทคนิคอล)	ร้อยละ 65.0 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว