

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เค.ซี.เมททอลชีท จำกัด (มหาชน) (K.C. Metalsheet Public Company Limited) จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นโดย นายนิพนธ์ เจริญกิจ และกลุ่มครอบครัวเจริญกิจ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ.2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจขึ้นรูปและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากแผ่นเหล็กเคลือบรีดลอน ทั้งชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี โดยใช้วัตถุดิบแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียมคุณภาพสูงผลิตจากเทคโนโลยีจากประเทศออสเตรเลีย โดยเริ่มต้นจากผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กและผนังเหล็ก (Metalsheet) ขึ้นลอนเป็นรูปแบบต่างๆ ก่อนจะเริ่มขยายตลาดด้วยการพัฒนารูปแบบต่างๆ ของผลิตภัณฑ์จากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการผลิต พร้อมทั้งเพิ่มความหลากหลายของรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ใช้ประกอบกันสำหรับงานหลังคาและผนังเหล็ก บริษัททำการตลาดผลิตภัณฑ์ดังกล่าวภายใต้เครื่องหมายการค้าจดทะเบียน “รตถัง” (TANK) ในเวลาต่อมาบริษัทขยายตลาดโดยเจาะกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับเรื่องราคาเป็นหลัก โดยการจัดหาวัตถุดิบแผ่นเหล็กคุณภาพสูงจากประเทศอื่นมาผลิตเป็นแผ่นหลังคาและผนังเหล็กเพื่อทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มนี้ และเพื่อให้เกิดความชัดเจนในการทำการตลาดจึงได้ใช้เครื่องหมายการค้าจดทะเบียน “คอมมานโด” (Commando) เพิ่มขึ้นอีกหนึ่งตราสินค้า ในปี 2554 บริษัทได้ต่อยอดธุรกิจเพื่อตอบสนองของความต้องการของลูกค้าในเรื่องของความสะดวกรวดเร็วในการติดตั้งงานหลังคาและผนังเหล็กสำหรับอาคารขนาดกลางที่ต้องการหน้ากว้าง 10 เมตรขึ้นไปโดยไม่มีเสากลาง และอาคารขนาดใหญ่ที่ต้องการหน้ากว้าง 50-120 เมตรโดยไม่มีเสากลาง ต่อมาในปี 2556 จึงได้ตัดสินใจลงทุนซื้อเครื่องจักรสำหรับขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปสำหรับงานโครงสร้างหลังคาและโครงสร้างผนังอาคารขนาดเล็ก และทำสัญญาเกี่ยวกับการเป็นผู้จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า ENDUROFRAME<sup>1</sup> จากเจ้าของตราสินค้าในประเทศออสเตรเลีย เพื่อทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้ารายย่อยซึ่งเป็นเจ้าของบ้าน ผู้รับเหมานาขนาดเล็ก หรือเจ้าของโครงการบ้านจัดสรรในเขตพื้นที่การขายของบริษัท

ในเวลาต่อมาผู้บริหารบริษัทได้ต่อยอดธุรกิจให้เติบโตมากยิ่งขึ้นไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์หลัก โดยขยายงานบริการแบบครบวงจรที่เกี่ยวข้องกับงานหลังคาและผนังเหล็ก สำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้างขนาดใหญ่ ประเภทโรงงาน คลังสินค้า โชว์รูมแสดงสินค้า อาคารสำนักงาน รวมไปถึงอาคารขนาดเล็ก อาทิ อาคารพาณิชย์ บ้านเดี่ยว บ้านสำเร็จรูป เป็นต้น โดยทีมวิศวกรมืออาชีพ ตั้งแต่การแนะนำผลิตภัณฑ์สำหรับตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า ให้คำแนะนำในการออกแบบโครงสร้างเหล็กสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้าง หรือแลกเปลี่ยนองค์ความรู้เกี่ยวกับงานวิศวกรรมสำหรับการออกแบบโครงสร้างอาคาร รวมถึงขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปและให้บริการติดตั้งงานโครงสร้างเหล็กดังกล่าว ปัจจุบันบริษัทก้าวเข้าไปสู่ธุรกิจลงทุนโครงการก่อสร้างอาคารสำเร็จรูปให้เช่า เนื่องจากวิสัยทัศน์ที่เล็งเห็นว่าที่ดินที่บริษัทลงทุนตั้งเป็นสาขามีพื้นที่เหลืออยู่จึงต้องการหากกลยุทธ์ในการบริหารทรัพย์สินให้เกิดประโยชน์สูงสุด ประกอบกับที่ตั้งสาขาอยู่ในเขตพื้นที่ที่มีการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมและยังมีความต้องการโรงงานสำเร็จรูปหรือโกดังจัดเก็บสินค้าเพื่อบริหารระบบโลจิสติกส์ในการขนส่งสินค้าจากฐานการผลิตไปยังฐานลูกค้าในจังหวัดหัวเมืองใหญ่เพิ่มขึ้นมาก บริษัทจึงริเริ่มลงทุนโครงการก่อสร้างอาคารสำเร็จรูปจากโครงสร้างเหล็กสำหรับให้เช่าดังกล่าว โดยเริ่มต้นโครงการนำร่องที่จังหวัดเชียงใหม่เป็นแห่งแรกสำหรับใช้เป็นโรงงาน และคลังสินค้าสำเร็จรูป และเปิดให้บริการต้นปี 2558 ที่ผ่านมา

<sup>1</sup> “เอ็นดูโรเฟรม” (ENDUROFRAME<sup>TM</sup>) เป็นเครื่องหมายการค้าที่ได้รับอนุญาตให้ใช้ภายใต้สัญญาที่ทำกับ บริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด (NSBT) ดูรายละเอียดเพิ่มเติมหัวข้อ 4.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน) นับได้ว่าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจชั้นนำรูปแผ่นเหล็กสำหรับแผ่นหลังคาและผนัง งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูป และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ประกอบสำหรับงานติดตั้งหลังคาและผนังครบวงจร ที่ครอบคลุมทุกขนาดของอาคารและครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า ตั้งแต่อาคารขนาดใหญ่ ประเภทโรงงาน คลังสินค้า โชว์รูม แสดงสินค้า อาคารสำนักงาน และอาคารขนาดเล็ก ประเภทอาคารพาณิชย์ บ้านเดี่ยว บ้านสำเร็จรูป เป็นต้น และด้วยความคิดต่อยอดทางธุรกิจจึงมีการขยายงานบริการแบบครบวงจรที่เกี่ยวข้องกับงานหลังคาและผนังเหล็ก จึงเรียกได้ว่าบริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจวัสดุก่อสร้างเกี่ยวกับงานหลังคาและผนังเหล็กครบวงจรสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้าง (Steel Building Solution)

### 1.1. วิสัยทัศน์และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

**วิสัยทัศน์ :** บริษัทฯ จะเป็นผู้นำด้านวัสดุก่อสร้างระดับชาติ ภายใต้ผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่มีคุณภาพ โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจตามสโลแกนที่ว่า “บริการที่ตรง ไม่โกงความหนา คุณภาพสมราคา กล้าวัดความหนาต่อหน้าคุณ”

**พันธกิจ :** บริษัทฯจะมุ่งสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจวัสดุก่อสร้างเกี่ยวกับงานหลังคาและผนังเหล็กครบวงจรสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้าง (Steel Building Solution) โดยมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้งที่ขึ้นรูปเหล็กเคลือบตามรูปแบบและขนาดตามความต้องการของลูกค้า หรือจัดหาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการงานหลังคาและผนังเหล็กสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้างของลูกค้าอย่างครบวงจร

- เป้าหมาย :**
1. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการขยายสาขาเพิ่มจำนวน 3 สาขา (มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต) คือ ภูเก็ต แพร่ และลำปาง ภายในปี 2559
  2. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปที่ประเทศกัมพูชาโดยการร่วมลงทุน (มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต) ภายในปี 2559
  3. นอกจากการขยายสาขาทั้ง 3 แห่ง บริษัทฯจะปรับเปลี่ยนรูปแบบการขยายธุรกิจด้วยการเปิดสำนักงานขายขนาดเล็ก (มีเฉพาะออฟฟิศขาย ไม่มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต) เพิ่มอีก 92 แห่ง ภายในปี 2560 ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนบน ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นหลัก เพื่อเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายและให้บริการลูกค้าได้ครอบคลุมพื้นที่ขายที่บริษัทมีความได้เปรียบในการแข่งขันมากขึ้น
  4. เพิ่มยอดขายให้เติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี และตั้งเป้าหมายยอดขายแต่ละระดับ 2,000 ล้านบาทภายในปี 2560

### 1.2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้

ปี 2554	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์แป๊ตวซี แปะระแนง และประตุ่มวน</li> <li>➢ บริษัทได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ แป๊ตว C ซึ่งเป็นแป๊ตเหล็กกล้าแรงดึงสูงเคลือบกัลวาไนท์เหมาะสำหรับใช้ในงานโครงสร้างเหล็กรับหลังคา หรือโครงรับผนังของอาคาร เป็นวัสดุที่มีน้ำหนักเบาแต่มีความแข็งแรงสูง สามารถรับน้ำหนักได้ดีและง่ายต่อการติดตั้ง</li> </ul>
ปี 2555	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ บริษัทได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ แป๊ตว C-PAC ซึ่งเป็นแป๊ตเหล็กกล้าแรงดึงสูงเคลือบกัลวาไนท์</li> </ul>
ปี 2557	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ บริษัทเริ่มทำการตลาดเกี่ยวกับงานโครงสร้างเหล็กสำหรับอาคารสำเร็จรูปขนาดเล็ก ซึ่งผลิตจากเหล็กทันทานต่อแรงดึงสูง ผ่านระบบทดสอบตามมาตรฐานสากล มีคุณสมบัติโดดเด่นเรื่องการติดตั้งง่ายช่วยประหยัดเวลาติดตั้ง สามารถออกแบบให้ได้รูปแบบอาคารและขนาดของอาคารตามที่ต้องการ และ</li> </ul>

	<p>ได้ตกลงซื้อสิทธิ์ในการผลิตงานโครงสร้างเหล็กดังก่อและสิทธิ์การใช้ตราสินค้า “ENDUROFRAME” จากเจ้าของในประเทศออสเตรเลีย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 120 ล้านบาท เพื่อจัดโครงสร้างทุนเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ</li> <li>➢ บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)” และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 170 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท และอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวไว้สำหรับการเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering; IPO)</li> <li>➢ บริษัทเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2557 ใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า “KCM”</li> </ul>
ปี 2558	: ➢ บริษัทได้เริ่มขยายธุรกิจคลังสินค้าให้เข้าสาขาแรกที่จังหวัดเชียงใหม่

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1. ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัท

บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจขึ้นรูปแผ่นเหล็กตามรูปแบบและขนาดตามความต้องการของลูกค้าสำหรับใช้เป็นแผ่นหลังคาและผนังเหล็ก รวมทั้งขึ้นรูปชิ้นงานเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับงานโครงสร้างหลังคาและผนัง และให้บริการงานออกแบบและติดตั้งงานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้างแบบครบวงจรและงานติดตั้งแผ่นหลังคาและผนังเหล็ก โดยสามารถแบ่งลักษณะกลุ่มผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

1. **กลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม** บริษัททำการตลาดสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ภายใต้เครื่องหมายการค้าจดทะเบียน “รอกถัง”(TANK) และ “คอมมานโด”(Commando) แบ่งเป็น 3 ประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้
  - 1.1 ผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบรีดลอน ทั้งชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี ในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Core Product) เป็นวัสดุหลักสำหรับการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก ทั้งแผ่นเหล็กชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสีสำหรับติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง
  - 1.2 วัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Option Product) เป็นวัสดุทางเลือกที่ใช้ประกอบในการก่อสร้างหลังคาและผนังของอาคารสิ่งปลูกสร้าง ไม่เฉพาะเจาะจงสำหรับวัสดุหลังคาหรือผนังเหล็กเท่านั้น อาทิ บานเกล็ดระบายอากาศ, ประตูเหล็กม้วน ฯลฯ
  - 1.3 อุปกรณ์ใช้ร่วมในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Accessories Product) เป็นวัสดุอุปกรณ์ใช้ร่วมกันในการติดตั้งสำหรับการก่อสร้างหลังคาและผนังของอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ไม่เฉพาะเจาะจงสำหรับวัสดุหลังคาหรือผนังเหล็กเท่านั้น อาทิ สกรู, ซีลีโคน ฯลฯ

หมายเหตุ: บริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ 1.1 ที่เป็นงานขึ้นรูปแผ่นหลังคาและผนังเหล็ก

2. **กลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูป** แบ่งเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 2.1 งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดกลางและขนาดใหญ่ ผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วย แปเหล็กกล้ากำลังสูง (High Strength Purlin) และโครงสร้างเหล็กกล้าขนาดใหญ่ (Pre-Engineered Building: P.E.B.)

หมายเหตุ: บริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ 2.1 ที่เป็นงานขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปขนาดกลางและแปเหล็กกล้า

- 2.2 งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดเล็ก บริษัททำการตลาดภายใต้เครื่องหมายการค้า “เอ็นดูโรเฟรม” (ENDUROFRAME) ซึ่งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ BlueScope Steel Limited เจ้าของกรรมสิทธิ์ในตราผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมการผลิตโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปจากประเทศออสเตรเลีย
- 2.3 งานเหล็กรูปพรรณ ผลิตภัณฑ์เหล็กกล้าสำหรับงานก่อสร้างอาคารสิ่งปลูกสร้าง ใช้สำหรับทำเสาหรือคาน เป็นต้น

นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา บริษัทฯ มีการขยายการให้บริการไปยังงานออกแบบและรับติดตั้งงานโครงสร้างเหล็กสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้างให้แก่ลูกค้า เพื่อเป็นการสนับสนุนการขายผลิตภัณฑ์หลักและเป็นการเพิ่มแหล่งรายได้ช่องทางหนึ่ง และเพื่อต่อยอดธุรกิจและเป็นการบริหารจัดการทรัพย์สินที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด บริษัทฯ จึงได้เริ่มลงทุนธุรกิจก่อสร้างอาคารสำเร็จรูปเพื่อให้เช่าพื้นที่ ปัจจุบันได้ก่อสร้างคลังสินค้าสำเร็จรูปให้เช่าที่จังหวัดเชียงใหม่ และเปิดให้เช่าและสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring income) ให้แก่บริษัทตั้งแต่นั้นปี 2558 เป็นต้นมา

บริษัทมีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งรายได้ค่าบริการติดตั้ง ดังนี้

รายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม	760.76	91.27%	607.45	89.02%	484.01	86.13%
1.1 ผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบรีดลอน (Core Product)	694.08	83.27%	540.10	79.15%	431.39	76.77%
1.2. วัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Option Product)	36.98	4.44%	37.93	5.56%	26.05	4.64%
1.3. อุปกรณ์ใช้ร่วมในการติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง (Accessories Product)	29.70	3.56%	29.42	4.31%	26.57	4.72%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าและผนังสำเร็จรูป	61.10	7.33%	67.34	9.87%	72.39	12.88%
2.1 งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดกลางและขนาดใหญ่	61.01	7.32%	54.95	8.05%	39.21	6.98%
2.2 งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดเล็ก	--	--	5.24	0.77%	20.09	3.57%
2.3 งานเหล็กรูปพรรณ	0.09	0.01%	7.15	1.05%	12.05	2.14%
2.4 งานผนังสำเร็จรูป	--	--	--	--	1.04	0.19%
<b>รายได้จากการขาย-สุทธิ</b>	<b>821.86</b>	<b>98.60%</b>	<b>674.79</b>	<b>98.89%</b>	<b>556.40</b>	<b>99.01%</b>
รายได้จากการบริการ-สุทธิ	11.66	1.40%	7.56	1.11%	3.65	0.65%
รายได้จากค่าเช่า	--	--	--	--	1.91	0.34%
<b>รายได้จากการขายและบริการ-สุทธิ</b>	<b>833.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>682.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>561.96</b>	<b>100.00%</b>

รายละเอียดผลิตภัณฑ์และการบริการ สามารถสรุปได้ดังนี้

**ผลิตภัณฑ์กลุ่มที่ 1 : กลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม**

1.1 ผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหล็กเคลือบรีดลอน ทั้งชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี สำหรับติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง :

1.1.1) ผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาและแผ่นผนังเหล็ก (Steel Roof and wall)

แผ่นหลังคาและแผ่นผนังเหล็ก (ในทางวิศวกรรมหรือการช่างหมายถึงแผ่นเหล็กในลักษณะแผ่นตรงมีรูปลอนไปในระนาบเดียวกัน) เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเหมือนกันและสามารถใช้ทดแทนกัน เนื่องจากผนังเหล็กมีคุณสมบัติรูปร่างและลักษณะการใช้งานที่มีความใกล้เคียง ผลิตภัณฑ์จากวัสดุชนิดเดียวกันและกระบวนการผลิตแบบเดียวกัน ซึ่งลักษณะที่กล่าวมาสามารถแยกคุณสมบัติตามรูปร่างได้ 4 ประเภท คือ

- 1.1) รูปลอน เป็นรูปแบบลักษณะทางกายภาพของแผ่นหลังคาและแผ่นผนังเหล็กเพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานในรูปแบบต่างๆ
- 1.2) สี ปัจจุบันบริษัทผลิตภัณฑ์ทั้งแบบเคลือบสีและไม่เคลือบสี โดยมีสีมาตรฐานให้เลือกทั้งหมด 13 สี กรณีลูกค้าต้องการสีอื่นนอกเหนือจากนี้ บริษัทสามารถผลิตให้ได้แต่ปริมาณการสั่งซื้อต้องมีความยาวมากกว่า 1,000 เมตร หรือคิดเป็นน้ำหนัก 5 ตันขึ้นไป
- 1.3) ความหนา เป็นลักษณะที่ลูกค้าให้ความสำคัญมากเนื่องจากต้องการคุณสมบัติความแข็งแรงทนทานต่อสภาวะแวดล้อม ปัจจัยที่มีผลต่อความหนา คือ ประเภทของแผ่นเหล็กรีดเย็น กรณีลูกค้าต้องการความหนาพิเศษ บริษัทสามารถผลิตให้ได้แต่ต้องมีปริมาณการสั่งซื้อความยาวมากกว่า 1,000 เมตร หรือคิดเป็นน้ำหนัก 5 ตันขึ้นไป
- 1.4) ความยาว เป็นลักษณะแปรตามความต้องการของขนาดพื้นที่ใช้งาน ซึ่งบริษัทสามารถผลิตตามความยาวได้ทุกขนาดขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า

จากที่กล่าวมาถึงคุณสมบัติและลักษณะเฉพาะที่ให้ลูกค้าได้ตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ความต้องการใช้งานแล้ว บริษัทก็จะเริ่มดำเนินการผลิตตามที่ลูกค้าสั่งซื้อทันที (ยกเว้นกรณีที่ลูกค้าต้องการวัตถุดิบที่มีลักษณะพิเศษคือสีหรือความหนาที่พิเศษกว่าปกติ บริษัทจะต้องใช้เวลาในการจัดหาวัตถุดิบ) โดยทั่วไปลูกค้าจะได้รับสินค้าภายในวันทำการถัดไปนับจากวันที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ตามโบรชัวร์ของบริษัท

**K.C. STEEL ROOF AND WALL SYSTEM**  
ผลิตภัณฑ์หลังคาเหล็ก และผนังเหล็กคลอน ตรารกกัง

**หลังคาลอน KC730B (Trimline 730)**  
ระบบ ยึดสลัก • ความกว้าง 810 มม. • ความสูง 30 มม. • พื้นที่ปกคลุม 730 มม.

**หลังคาลอน KC760B (Trimline 760)**  
ระบบ ยึดสลัก • ความกว้าง 830 มม. • ความสูง 26 มม. • พื้นที่ปกคลุม 760 มม.

**หลังคาลอน KC730 LV (Lava)**  
ระบบ ยึดสลัก • ความกว้าง 800 มม. • ความสูง 35 มม. • พื้นที่ปกคลุม 730 มม.

**หลังคาลอน KC750B (URO)**  
ระบบ ยึดสลัก • ความกว้าง 850 มม. • ความสูง 30-45 มม. • พื้นที่ปกคลุม 750 มม.

**หลังคาลอน KC820 B (Boxer)**  
ระบบ ยึดสลัก • ความกว้าง 860 มม. • ความสูง 15 มม. • พื้นที่ปกคลุม 820 มม.

**หลังคาลอน KC700BL (Klip-lok)**  
ระบบ ฝา KLP-LOK • ความกว้าง 720 มม. • ความสูง 38 มม. • พื้นที่ปกคลุม 700 มม.

**แผ่นผนังลอน KC850B (PANELRIB)**  
ระบบ ยึดสลัก • ความกว้าง 905 มม. • ความสูง 2 มม. • พื้นที่ปกคลุม 850 มม.

**STANDARD COLOR\***

สีมาตรฐาน*	สีน้ำเงิน (Wave Blue)
สีเขียวสด (Bright Green)	สีเหลือง (MS Yellow)
สีแดง (Tiger Red)	สีน้ำตาล (Peanut Butter)
สีเขียวขี้ม้า (Banana Leaf)	สีขาว (Asian White)
สีแดงเข้ม (Castle Red)	สีส้ม (Black Orange)
สีน้ำตาล (Natural Brown)	เขียวจาก กล้วย (Bangkok Green)
สีน้ำเงิน (Shampoo Blue)	สีเทา (Zn)

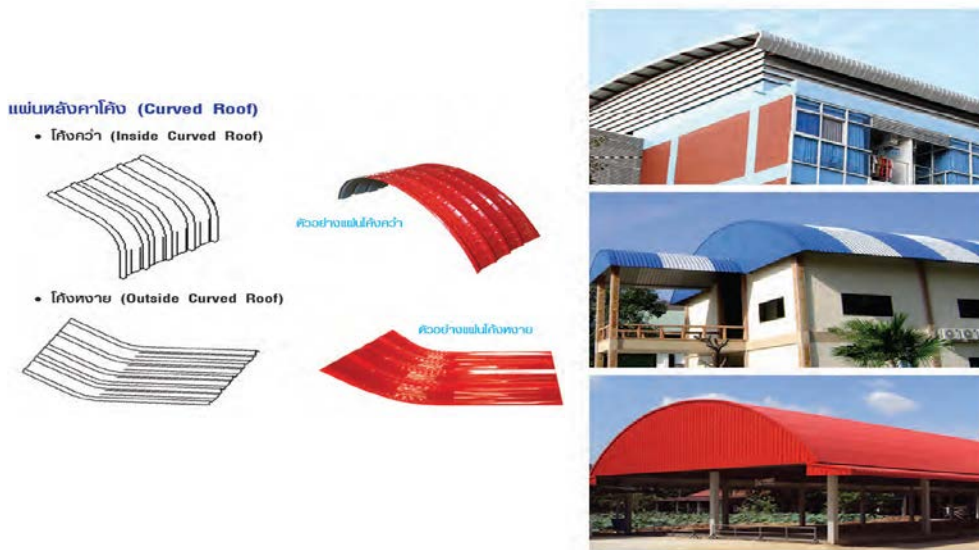
\*สีอาจแตกต่างกันเนื่องจากวิธีการพิมพ์  
\*Colour may be varied due to the quality of brochure printing.

PRODUCT CATALOGUE 2014

1.1.2) ผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาโค้ง (Curved Roof)

แผ่นหลังคาโค้งเป็นส่วนประกอบหลักอีกส่วนหนึ่งที่ให้ลูกค้าเลือกใช้ในการติดตั้งหลังคาสิ่งปลูกสร้างในลักษณะตามที่ต้องการ โดยส่วนใหญ่แล้วหลังคามักจะมีลักษณะทางกายภาพที่เป็นรูปร่างโค้งหรือเว้าในบางส่วนเป็นไปตามการออกแบบเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ความต้องการใช้งาน รวมไปถึงความต้องการให้รูปร่างที่ออกมาเกิดความสวยงาม

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ตามโบรชัวร์ของบริษัท

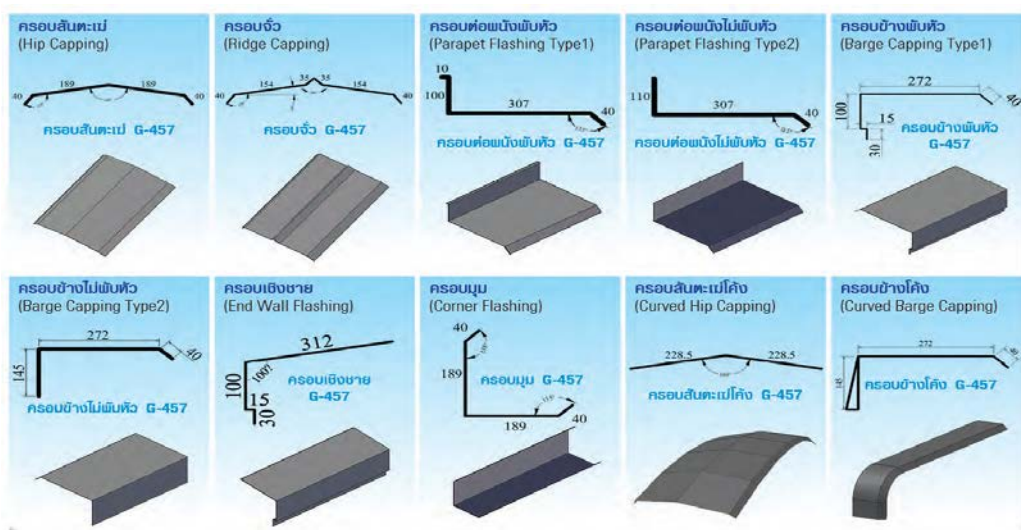


1.1.3) ผลิตภัณฑ์แผ่นปิดครอบ (Capping and Flashing)

ปิดแผ่นครอบจะถูกนำไปใช้ประโยชน์ในการปิดรอยต่อ ปิดสัน เคนขอบ เพื่อกันน้ำ เข้าไปในทุกที่ที่มีรอยเชื่อมต่อกัน เพราะอาจเกิดการรั่วซึมหากไม่มีการปิดครอบส่วนดังกล่าวตามรอยต่อ รวมทั้งการประโยชน์ในด้านความสวยงามในการเชื่อมต่อส่วนตกแต่งต่างๆ เพิ่มเติมอีกด้วย

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าแผ่นปิดครอบเป็นส่วนประกอบหนึ่งติดกับแผ่นหลังคาและแผ่นผนังเหล็ก เช่นเดียวกับแผ่นหลังคาโค้งแต่มีรูปแบบการใช้งานที่ต่างกันออกไป ดังนั้นวัสดุชนิดของแผ่นปิดครอบจะใช้วัสดุชนิดเดียวกันกับแผ่นหลังคาและแผ่นผนังเหล็ก แต่จะมีกระบวนการผลิตที่แตกต่างกัน ซึ่งจะต้องอาศัยการพับและขึ้นรูปเพื่อให้ได้รูปแบบแผ่นปิดครอบที่ใช้ประโยชน์ในลักษณะต่างๆ ซึ่งบริษัทมีรูปแบบแผ่นปิดครอบให้เลือกใช้ประโยชน์ได้ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ตามโบรชัวร์ของบริษัท



ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม 1.1 เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตเองทั้งหมด จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าจดทะเบียน “รตถัง” (TANK) และ “คอมมานโด” (Commando) โดยปัจจุบันบริษัทมีกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม 1.1 เท่ากับ 95,320 เมตร/วัน

## 1.2 วัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องในการติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง :

### 1.2.1) ผลิตภัณฑ์หลังคาโปร่งแสง (Translucent Sheetting Roof)

หลังคาโปร่งแสงเป็นวัสดุทางเลือกที่ใช้ร่วมกับแผ่นผนังเหล็กในการติดตั้งหลังคาเหล็ก ด้วยคุณสมบัติที่ช่วยกรองแสงธรรมชาติให้ผ่านเข้ามาในพื้นที่ของอาคารตามที่ต้องการ แสงที่ผ่านเข้ามานั้นจะมีความนุ่มนวลเป็นธรรมชาติช่วยสร้างความสว่างให้กระจายได้อย่างทั่วถึง โดยไม่ต้องเปิดไฟฟ้าในเวลากลางวัน เป็นการประหยัดการใช้พลังงานไฟฟ้าซึ่งเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายได้

หลังคาโปร่งแสงของบริษัทตั้งชื่อ จากผู้ผลิตที่ใช้เทคโนโลยีล่าสุดของเครื่องจักรการผลิตมาตรฐานออสเตรเลีย ที่ชื่อ UVIC Technology ด้วยการนำเรซินเกรดสูงมาเป็นวัตถุดิบ เสริมกำลังด้วยใยแก้วตามมาตรฐานจากออสเตรเลีย AS/NZS 4256.3 part 1&3 : 1994 เคลือบผิวสองด้านด้วยแผ่นฟิล์มเมลีนิกซ์ ช่วยปกป้องให้ผิวด้านนอกไม่หลุดร่อน เพิ่มความคงทนแข็งแรง และคงสภาพความสดใสให้แสงผ่าน ยืดอายุการใช้งานได้นานยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีคุณสมบัติสะท้อนรังสี UVA/ UVB ได้ถึง 99% จึงช่วยลดความร้อนและปกป้องอันตรายจากรังสีได้อีกด้วย

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์หลังคาโปร่งแสงของบริษัทมี 2 แบบ คือ หลังโปร่งแสงซึ่งมีสีขาวขุ่นปกติ เป็นที่นิยมอย่างมากในอาคารและสิ่งปลูกสร้างประเภทโรงงานอุตสาหกรรม โกดังผลิตภัณฑ์ ที่ต้องการแสงสว่างตลอดช่วงเวลางาน ส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มผลกำไรให้กิจการ และหลังคาโปร่งแสงสี เพื่อเพิ่มสีสันความสวยงาม นิยมใช้ในส่วนตกแต่งเพิ่มเติมอาคารสิ่งปลูกสร้างประเภทที่อยู่อาศัย อาทิ กันสาดหน้าบ้าน โรงจอดรถ กันสาดหลังบ้าน หรือส่วนอื่นๆ ที่ต้องการแสงสว่างปัจจุบัน มีให้เลือกทั้งหมด 11 สี



### 1.2.2) ผลิตภัณฑ์ฉนวนกันความร้อน (Heat Insulator)

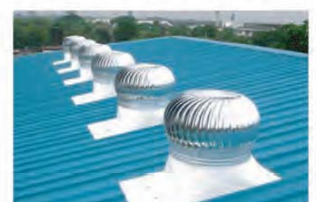
ฉนวนกันความร้อนเป็นวัสดุทางเลือกที่ใช้ร่วมกับแผ่นผนังเหล็กในการติดตั้งหลังคาเหล็ก โดยมีที่มาจากการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีของมนุษย์ที่มีการคิดค้นและสร้างขึ้นมา เพื่อลดอุณหภูมิความร้อนในอาคารเพื่อควบคุมอุณหภูมิภายในอาคารและสิ่งปลูกสร้างให้อยู่ในระดับที่ต้องการ ปัจจุบันอาคารและสิ่งปลูกสร้างในประเทศไทย เกือบทุกประเภท ทั้งในกลุ่มอุตสาหกรรม โรงงาน อาคารสำนักงาน หรือแม้กระทั่งที่อยู่อาศัย มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ฉนวนกันความร้อน เพื่อช่วยป้องกันความร้อนจากภายนอกและรักษาความเย็นเอาไว้ภายใน โดยเฉพาะในเวลากลางวันที่มีอากาศร้อนเนื่องจากประเทศไทยเป็นเมืองร้อน ทั้งนี้เพื่ออนุรักษ์พลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อม



ฉนวนกันความร้อนของบริษัทผลิตจากสารสังเคราะห์โพลีเอธิลีนโฟม มีลักษณะเป็นฟองอากาศขนาดเล็กจำนวนมากยึดติดกันอย่างแน่นหนาใช้ติดได้แผ่นหลังคาเหล็กเพื่อป้องกันความร้อนและการซึมผ่านของไอน้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าฉนวนใยแก้ว สามารถสะท้อนความร้อน ได้ถึง 95% ทั้งนี้ ลูกค้าสามารถเลือกที่จะซื้อหลังคาเหล็กที่ติดฉนวนกันความร้อนเรียบร้อยแล้วเพื่อนำไปติดตั้งได้ทันที

### 1.2.3) ผลิตภัณฑ์ลูกหมุนระบายอากาศ (Roof Ventilator)

ลูกหมุนระบายอากาศเป็นวัสดุทางเลือกที่ใช้ร่วมกับแผ่นผนังเหล็กในการติดตั้งหลังคาเหล็ก มีลักษณะทางกายภาพเป็นทรงกลมคล้ายลูกมะเฟือง มีช่องระบายอากาศเป็นกลีบๆ เรียงติดๆ ไปจนรอบ ผลิตจากอลูมิเนียม ส่วนตัวฐานเป็นไฟเบอร์กลาส มีคุณสมบัติ

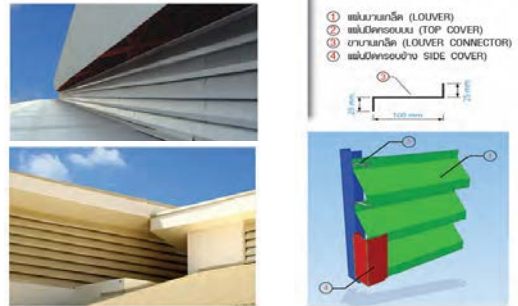


ระบายอากาศร้อนด้านในให้ออกไปด้านนอกอาคารและสิ่งปลูกสร้าง โดยอาศัยปัจจัยทางธรรมชาติคือลมที่มีความร้อนจะก่อให้เกิดแรงดัน ลมร้อนจะลอยตัวขึ้นสูง แรงดันอากาศดังกล่าวจากภายในลูกหมุนประกบกับลมเย็นความดันต่ำจากด้านนอก จะก่อให้เกิดแรงเหวี่ยงทำให้สามารถดึงอากาศจากด้านในออกไปนอกอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ผ่านทางใบพัด หรือ ใบกังหันของลูกหมุน เหมาะสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม โกดังสินค้า โดยติดตั้งเข้ากับฐานซึ่งมีรูปแบบเข้ากับลักษณะของหลังคาเหล็กเคลือบ

อย่างไรก็ตาม การจะเกิดการไหลเวียนหรือการถ่ายเทของอากาศได้นั้น ผู้ออกแบบอาคารต้องคำนึงถึงการสร้างสภาวะที่เอื้ออำนวยให้เกิดการถ่ายเทของอากาศ โดยจัดให้มีทั้งช่องอากาศขาเข้าและช่องอากาศขาออก มีขนาดที่กว้างพอเพื่อให้เกิดการถ่ายเทของอากาศ โดยอาจจะติดตั้งทั้งแผ่นบานเกล็ดระบายอากาศและลูกหมุนระบายอากาศด้วย ทั้งนี้การติดตั้งลูกหมุนระบายอากาศนั้นจะติดตั้งในตำแหน่งที่อยู่ส่วนบนสุดของหลังคาเพื่อช่วยระบายอากาศออก และในขณะเดียวกันก็ช่วยระบายลมร้อนที่ลอยขึ้นสูงและสะสมอยู่ด้านบนของตัวอาคาร หากไม่มีช่องระบายอากาศขาเข้าและออกแล้ว การติดลูกหมุนแต่เพียงอย่างเดียวอาจจะไม่สามารถช่วยให้ระบบการระบายอากาศของอาคารและสิ่งปลูกสร้างมีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

#### 1.2.4) ผลิตภัณฑ์แผ่นบานเกล็ดระบายอากาศ (Steel Louver)

จากที่กล่าวไปถึงการใช้ลูกหมุนระบายอากาศร่วมกับแผ่นบานเกล็ดจึงถือเป็นวัสดุทางเลือกที่ใช้ร่วมกับแผ่นผนังเหล็กเช่นกัน ในการออกแบบโครงสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างนั้น การสร้างช่องอากาศเข้า-ออก เพื่อให้มีระบบระบายอากาศ สามารถออกแบบได้หลายลักษณะ อาทิเช่น ตัดหรือเจาะแผ่นหลังคาเหล็ก หรือเว้นช่องเพื่อระบายความร้อน นิยมสร้างช่องอากาศเข้า-ออก ที่บริเวณโครงสร้าง หรือ โครงถักตอนบน แต่หากต้องการอาคารและสิ่งปลูกสร้างที่สามารถกันความร้อนจากแสงแดดและความชื้นจากฝนควรใช้แผ่นบานเกล็ดระบายอากาศ ที่ออกแบบลักษณะบานเกล็ดมาเพื่อป้องกันแดดและฝนโดยเฉพาะ



บานเกล็ดระบายอากาศผลิตจากการนำแผ่นเหล็กรีดเย็นมารีดและตัดให้ได้แผ่นบานเกล็ดก่อนจะต่อเข้ากับบานบานเกล็ด และปิดครอบด้านบนและด้านข้างด้วยแผ่นปิดครอบที่ออกแบบมาให้สอดคล้องกัน ติดเข้ากับส่วนบนผนังอาคารก่อนจะเชื่อมไปยังส่วนหลังคาสอดคล้องตามหลัก การสร้างระบบระบายอากาศที่มีประสิทธิภาพของอาคารและสิ่งปลูกสร้าง

#### 1.2.5) ผลิตภัณฑ์ประตูเหล็กม้วน (Steel Roller Shutter)

ประตูเหล็กม้วนเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความนิยมสูง ในสิ่งปลูกสร้างประเภทอาคาร ตึกแถว โรงงาน อุตสาหกรรม ซึ่งจากรูปแบบประตูที่มีขนาดใหญ่ สะดวกต่อการใช้งาน มีหลายระบบเปิด-ปิดให้เลือกใช้งานได้ มีความแข็งแรงทนทาน อีกทั้งยังสามารถออกแบบบานประตูเหล็กม้วนได้หลายรูปแบบ ทั้งขนาดและรูปลักษณะเพื่อให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ความต้องการใช้งาน โดยมีข้อจำกัดในการออกแบบไม่มากทำให้สามารถออกแบบและผลิตประตูเหล็กม้วนได้ตามต้องการของลูกค้า

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม 1.2 ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาเพื่อจำหน่าย ยกเว้น 1.2.4 ผลิตภัณฑ์แผ่นบานเกล็ดระบายอากาศ และ 1.2.5 ผลิตภัณฑ์ประตูเหล็กม้วน ที่บริษัทสามารถผลิตเองได้โดยการดัดขึ้นรูปแผ่นเหล็กและประกอบเข้ากับชิ้นส่วนเหล็กต่างๆ

### 1.3 อุปกรณ์ใช้ร่วมในการติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง : ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายทั้งหมด อาทิ

1.3.1) ผลิตภัณฑ์สกรูและหัวจับสกรู (Screw and Mag Socket)

1.3.2) ผลิตภัณฑ์แหวนรองสกรูสำหรับแผ่นโปร่งแสง (Dome Washer)

1.3.3) ผลิตภัณฑ์แผ่นปิดกั้นนก (Filler Strip)

1.3.4) ผลิตภัณฑ์ซิลิโคน (Silicone)

**ผลิตภัณฑ์กลุ่มที่ 2 : กลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าและผนังสำเร็จรูป**

**2.1 งานโครงสร้างเหล็กกล้าและผนังสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดกลางและขนาดใหญ่ :**

2.1.1) ผลิตภัณฑ์แปเหล็กกล้ากำลังสูง (High Strength Purlin)

“แป” คือ ส่วนหนึ่งของโครงสร้างหลังคา การวางโครงสร้างแปจะวางขนานแนวเดียวกับ “อกไก่” แต่ถูกวางขวาง 90 องศา กับ “จันทัน” มีหน้าที่รับน้ำหนักหลังคาโดยยึดต่อกับหลังคาโดยใช้สกรู

แปเหล็กกล้ากำลังสูงของบริษัท ผลิตขึ้นจากแผ่นเหล็กซึ่งเป็นเหล็กกล้าที่มีค่าความต้านทานแรงดึงสูงถึง G550 – G570 MPa พร้อมเคลือบกันสนิม ซึ่งมีความต้านทานมากกว่าเหล็กดำที่ใช้ในการก่อสร้างทั่วไปที่มีค่าต้านทานแรงดึงเพียง G300 MPa เหมาะสำหรับใช้ในงานโครงสร้างเหล็กรับหลังคา หรือโครงสร้างผนังของอาคารสิ่งปลูกสร้าง เป็นวัสดุที่มีน้ำหนักเบา แต่มีความแข็งแรงสูง โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับแปเหล็กที่มีขายในตลาดวัสดุก่อสร้างทั่วไปแล้วแปเหล็กกล้าให้ประสิทธิภาพในการรับน้ำหนักได้ดีเยี่ยม ติดตั้งได้สะดวกรวดเร็ว และประหยัดเวลา ประกอบด้วย แป-ตัว C และ แป-ตัว C-Premium

แปของบริษัทมีคุณภาพและมีความแข็งแรงสูง บริษัทได้พัฒนาจนทำให้ แป-ตัว C และ แป-ตัว C-Premium สำเร็จรูป ซึ่งสามารถรองรับการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็กได้หน้ากว้างขนาด 10-50 เมตร โดยไม่ต้องมีเสากลางคอยรับน้ำหนัก โครงสร้างของอาคารสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งทำให้เกิดพื้นที่การทำงานภายในอาคารกว้างขึ้น รูปแบบอาคารมีความทันสมัยและมีความสวยงามยิ่งขึ้น รวมทั้งรูปแบบสำเร็จรูปทำให้ติดตั้งง่าย สะดวกรวดเร็ว ประหยัดเวลาในการก่อสร้างอาคาร และไม่จำเป็นต้องพียงข้างรับเหมาก่อสร้างมากนักในการติดตั้ง

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ตามโบรชัวร์ของบริษัท

**แปเหล็กกล้ากำลังสูง หน้าตัดรูปตัว “ซี พรีเมียม”  
(High Strength Purlin “C Premium” Section)**

ประเภท	ขนาด				ความหนา
	A(mm.)	B(mm.)	H(mm.)	C(mm.)	
C75	38	40	75	10	1.0
					1.2
					1.5
C100	48	50	100	12.5	1.0
					1.2
					1.5
C150	63	65	150	12	-
					1.2
					1.5

**แปเหล็กกล้ากำลังสูง “แปซีแพ็ค หรือระแนงสำเร็จรูป”  
(K.C. High Strength Purlin “C-Pac” Section)**

ขนาด			ความหนา
A(mm.)	B(mm.)	C(mm.)	
24	24	13	0.55
27	40	16.25	0.55

ในปี 2558 บริษัทมีแผนจะลงทุนซื้อเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังการผลิตแปเหล็กกล้ากำลังสูง รูปแบบ แป-ตัว Z ซึ่งมีรูปร่างและคุณสมบัติการใช้งานในการติดตั้งที่แตกต่างจากแป-ตัว C เพื่อให้ติดตั้งเข้ากับโครงสร้างอาคารได้ง่ายขึ้นและรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น จำนวน 4 เครื่อง กำลังการผลิตรวม 3,400 ตัน/ปี รวมมูลค่าลงทุนประมาณ 10 ล้านบาท โดยจะติดตั้งเครื่องจักรบนพื้นที่สาขาในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งคาดว่าจะเริ่มผลิตและรับรู้รายได้ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2558

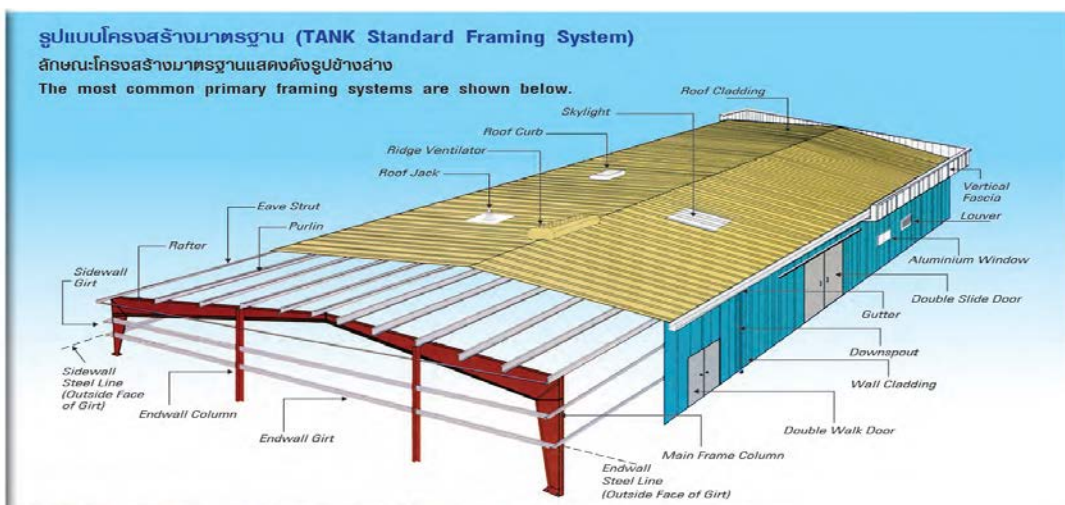
2.1.2) ผลิตภัณฑ์โครงสร้างอาคารเหล็กกล้าสำเร็จรูป (Pre-Engineered Building: P.E.B.)

โครงสร้างอาคารเหล็กกล้าสำเร็จรูป (P.E.B.) คือ ระบบการก่อสร้างอาคารโครงสร้างเหล็ก โดยวิธีการประกอบเจาะรูขึ้นรูป (Knock Down) จากโรงงานมาแล้ว โครงสร้างถูกออกแบบการรับแรงโดยใช้หลักวิศวกรรม คำนวณหาจุดที่ประหยัดที่สุดของการนำเหล็กมาขึ้นรูป แต่ก็คำนึงถึงความปลอดภัยมาเป็นอันดับแรก ทำให้อาคารดังกล่าวมีความปลอดภัยและ

สามารถรองรับภัยธรรมชาติได้ ซึ่งข้อดีของสิ่งปลูกสร้างประเภทดังกล่าวคือ ลดงานเชื่อมเหล็กทำให้มีความรวดเร็วในการก่อสร้าง และเพิ่มความปลอดภัยในหน้างานก่อสร้าง สามารถเปิดใช้งานอาคารได้เร็ว ควบคุมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างได้

โครงสร้างอาคารเหล็กกล้าสำเร็จรูปของบริษัทนั้น เป็นนวัตกรรมล่าสุดออกแบบและผลิตด้วยวัสดุคุณภาพสูง มีใบรับรองการออกแบบโดยสถาบันต่างประเทศ ซึ่งในทางปฏิบัติโครงสร้างทุกส่วนจะถูกออกแบบร่วมกันระหว่างที่วิศวกรของบริษัทและลูกค้าเพื่อให้ได้โครงสร้างที่เหมาะสมตรงตามวัตถุประสงค์การใช้งานของลูกค้า และถูกต้องตามหลักวิศวกรรม โดยโครงสร้างทุกส่วนจะถูกจัดเตรียมขึ้นพร้อมทำสีให้แล้วเสร็จจากโรงงาน ก่อนขนส่งไปติดตั้งที่หน้างานด้วยระบบ Bolt Connection โดยไม่ต้องมีการเจาะ เชื่อม หรือตัดให้เสียเวลา เหมาะสำหรับสร้างโรงงาน โรงเก็บผลิตภัณฑ์ ไซรุ่ม ศูนย์แสดงผลิตภัณฑ์ โรงเรือนเกษตร และอาคารพื้นราบทั่วไป การให้บริการติดตั้งงานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้าง และงานติดตั้งแผ่นหลังคาและผนังเหล็กพร้อมรับรองงานติดตั้งโดยวิศวกรชั้นภาคี และรับประกันงานติดตั้งเป็นเวลา 1 ปี

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ตามโบรชัวร์ของบริษัท

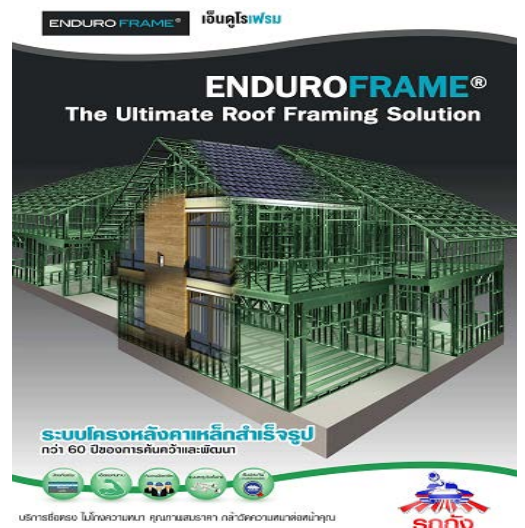


ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม 2.1.1 ผลิตภัณฑ์แปเหล็กกล้ากำลังสูง บริษัทสามารถผลิตเองได้โดยมีกำลังการผลิต 9,247 เมตร/วัน ส่วนผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม 2.1.2 ผลิตภัณฑ์โครงสร้างอาคารเหล็กกล้าสำเร็จรูป เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทรับคำสั่งซื้อตามความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบโครงสร้างอาคารโดยที่วิศวกรของบริษัทร่วมกับผู้ผลิตจากต่างประเทศ ก่อนจะสั่งผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากต่างประเทศและนำเข้ามาเพื่อติดตั้งให้ลูกค้า

**2.2 งานโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดเล็ก “เอ็นดูโรเฟรม” (ENDUROFRAME) :**

นวัตกรรมของผลิตภัณฑ์งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูป เหมือนกันกับงาน P.E.B. แต่ออกแบบมาให้เหมาะสมกับที่อยู่อาศัยหรืออาคารขนาดเล็กซึ่งมีหน้ากว้างไม่เกิน 10 เมตร อาทิ บ้านเดี่ยว บ้านสำเร็จรูป อาคารสำนักงานชาย เป็นต้น

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในตราผลิตภัณฑ์ “เอ็นดูโรเฟรม” (ENDUROFRAME) ซึ่งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด (เปลี่ยนชื่อมาจาก บริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ BlueScope Steel Limited เจ้าของกรรมสิทธิ์ในตราผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมการผลิตโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปจากประเทศออสเตรเลีย ซึ่งผ่านการรับรองทั้งการออกแบบและการผลิตจากสถาบันในประเทศออสเตรเลีย



งานโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปของ ENDUROFRAME บริษัทรับประกันสินค้าให้ลูกค้ายาวนานถึง 30 ปี และรับประกันงานติดตั้งเป็นเวลา 1 ปี

ผลิตภัณฑ์กลุ่ม 2.2 บริษัททำการผลิตและจำหน่าย ภายใต้เครื่องหมายการค้า “เอ็นดูโรเฟรม” (ENDUROFRAME) ในฐานะตัวแทนจำหน่าย พร้อมให้บริการติดตั้งให้แก่ลูกค้า

### 2.3 งานเหล็กกรุปรพรรณ

ในงานก่อสร้างงานระบบหลังคาและผนังบางกรณีจำเป็นต้องใช้เหล็กกล้ารูปพรรณหรือเหล็กดัด ในการทำเสาอาคารหรือวางเป็นคานสำหรับรองรับระบบหลังคาหรือวางพื้นอาคารชั้นบน บริษัทจึงมีการจัดจำหน่ายเหล็กกรุปรพรรณสำหรับงานก่อสร้างด้วย เพื่อให้มีผลิตภัณฑ์ที่ครบวงจรในที่เดียว (One-stop shop) สำหรับงานระบบหลังคาและผนังเหล็ก และงานก่อสร้างอาคารโครงสร้างเหล็ก

### 2.4 งานผนังสำเร็จรูป

ในงานก่อสร้างงานระบบหลังคาและผนังบางกรณีจำเป็นต้องใช้เหล็กกล้ารูปพรรณหรือเหล็กดัด ในการทำเสาอาคารหรือวางเป็นคานสำหรับรองรับระบบหลังคาหรือวางพื้นอาคารชั้นบน บริษัทจึงมีการจัดจำหน่ายเหล็กกรุปรพรรณสำหรับงานก่อสร้างด้วย เพื่อให้มีผลิตภัณฑ์ที่ครบวงจรในที่เดียว (One-stop shop) สำหรับงานระบบหลังคาและผนังเหล็ก และงานก่อสร้างอาคารโครงสร้างเหล็ก

## 2.2. บริการรับจ้างออกแบบและก่อสร้าง รวมทั้งบริหารจัดการอาคารให้เช่า

ลูกค้าที่เข้ามาเพื่อเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทจะได้รับบริการให้บริการอย่างครบวงจร ตั้งแต่การแนะนำผลิตภัณฑ์และหากต้องการออกแบบหรือหาหรือองค์ความรู้เกี่ยวกับทางวิศวกรรม ก็จะมีทีมวิศวกรคอยให้บริการ ตลอดจนบริการขนส่งผลิตภัณฑ์ไปยังสถานที่ที่ลูกค้าต้องการ นอกเหนือจากนั้นแล้ว หากลูกค้ามีความประสงค์จะใช้บริการติดตั้งหลังจากซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทางบริษัทก็มีการให้บริการดังกล่าวแก่ลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการตรวจสอบคุณภาพและการให้บริการแก่ลูกค้าโดยมีทีมช่างวิศวกร และเมื่องานติดตั้งแล้วเสร็จ ลูกค้าจะต้องตรวจสอบและประเมินผลงานทั้งหมดร่วมกันกับเจ้าหน้าที่ของบริษัทอีกครั้งหนึ่ง ก่อนจะรับส่งมอบงานติดตั้งทุกๆ งาน เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพโดยรวมของผลงาน เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่น่าพึงพอใจ ซึ่งมีผลต่อภาพลักษณ์และความประทับใจที่ลูกค้าได้รับบริการ ซึ่งอาจส่งต่อความน่าเชื่อถือ และอาจส่งต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้เช่นกัน

บริษัทมีขอบข่ายงานบริการแบบครบวงจรที่เกี่ยวข้องกับงานระบบหลังคาและผนังเหล็ก ประกอบด้วย

1. งานออกแบบโครงสร้างหลังคาและผนังเหล็ก พร้อมรับรองแบบก่อสร้างโดยวิศวกรชั้นสามัญ
2. การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับหลังคาและผนังเหล็ก
3. การให้คำปรึกษาทางด้านวิศวกรรมโครงสร้างหลังคาและผนัง
4. การให้บริการติดตั้งงานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้างและที่อยู่อาศัย พร้อมรับรองงานติดตั้งโดยวิศวกรชั้นภาคี และรับประกันงานติดตั้งเป็นเวลา 1 ปี
5. การให้บริการติดตั้งแผ่นหลังคาและผนังเหล็ก พร้อมรับรองงานติดตั้งโดยวิศวกรชั้นภาคี และรับประกันงานติดตั้งเป็นเวลา 1 ปี

ภาพผลงานที่ผ่านมาของบริษัท



นอกเหนือจากนั้นแล้ว บริษัทมีวิสัยทัศน์ที่เล็งเห็นว่าที่ดินที่บริษัทลงทุนตั้งเป็นสาขาที่มีพื้นที่เหลืออยู่จึงกำหนดนโยบายและหากกลยุทธ์ในการบริหารทรัพย์สินที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด จึงมีความประสงค์จะดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า โดยเน้นการสร้างอาคารขนาดใหญ่จากโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูป (P.E.B.) อาทิ อาคารโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งนอกจากจะเป็นการสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทในปัจจุบันแล้ว บริษัทยังเล็งเห็นว่าที่ดินที่ตั้งสาขาอยู่ในเขตพื้นที่ที่มีการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมและยังมีความต้องการโรงงานสำเร็จรูปหรือโกดังจัดเก็บสินค้าเพื่อบริหารระบบโลจิสติกส์ในการขนส่งสินค้าจากฐานการผลิตไปยังฐานลูกค้าในจังหวัดหัวเมืองใหญ่เพิ่มขึ้นมาก ดังนั้นจึงเห็นว่าการให้เช่าพื้นที่โรงงานหรือคลังสินค้าสำเร็จรูปเป็นโครงการที่มีศักยภาพและจะประสบความสำเร็จในการสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring income) ให้แก่บริษัทในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทได้ลงทุนก่อสร้างคลังสินค้าสำเร็จรูปให้เช่าที่แรกที่จังหวัดเชียงใหม่ และเปิดให้บริการได้แล้วเมื่อต้นปี 2558 ที่ผ่านมา โดยมีรายละเอียดคลังสินค้า/โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า 10 คูหาจากทั้งหมด 13 คูหา (บริษัทฯ ใช้ 3 คูหาเป็นที่ตั้งสาขาจังหวัดเชียงใหม่)

## 2.3. การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 1. การตลาด

#### 1.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

บริษัทมีสโลแกนที่สำคัญคือ “บริการซื้อตรง ไม่โกงความหนา คุณภาพสมราคา กล้าวัดความหนาต่อหน้าคุณ” โดยมีจุดแข็งที่เน้นให้ความสำคัญที่สุดคือกับการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ เครื่องจักรที่ทันสมัยในการผลิต และมีการควบคุมการผลิต-ทดสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มั่นใจได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายนั้น มีคุณภาพและมีมาตรฐานรวมทั้งงานบริการจากพนักงานขายที่สามารถให้คำแนะนำกับลูกค้า ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะและคุณสมบัติที่เหมาะสมตรงความวัตถุประสงค์ความต้องการใช้งาน และช่วยตรวจรับผลิตภัณฑ์ให้ถูกต้องตามที่ลูกค้าสั่งซื้อ อีกทั้งยังสามารถให้พนักงานขายวัดความหนาเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าบริษัทไม่โกงความหนาของแผ่นเหล็กที่ใช้ โดยใช้ไมโครมิเตอร์(อุปกรณ์เฉพาะที่ใช้วัดความหนาของสิ่งของ) รวมถึงผลิตภัณฑ์ตรา “รกกัง” นั้นมีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ตามที่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้การรับประกันด้วย ซึ่งมีการรับประกันนานสูงสุดถึง 30 ปี ตามประเภทของชนิดเคลือบ ทำให้ที่ผ่านมามีจุดเด่นด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ภายใต้ตรา “รกกัง” ลูกค้าจึงให้ความเชื่อถือมาจนถึงปัจจุบัน

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์หลักคือแผ่นเหล็กเคลือบสำหรับหลังคาและผนังเหล็ก ผลิตภัณฑ์อื่นของบริษัทก็ผ่านการเลือกสรรจากวัสดุที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตที่มีความน่าเชื่อถือ ผ่านการทดสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์เช่นเดียวกัน เพื่อสร้างความมั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด

บริษัทเป็นผู้นำรายแรกได้รับการรับรองระบบการบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2008 โดย AJA EQS (Thailand) LTD. และเป็น 1 ใน 2 รายของผู้ประกอบการขึ้นรูปแผ่นหลังคาเหล็กในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ได้รับมาตรฐาน

ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.1128-2535) จากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (สมอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งตกย้ำให้เห็นถึงความมุ่งมั่นที่จะจำหน่ายสินค้าคุณภาพ มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับทั้งในระดับประเทศและในระดับสากล

## 1.2 ด้านการกำหนดราคาขาย (Price)

บริษัทมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบมาตรฐาน โดยส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทจัดอยู่ประเภทดังกล่าวเป็นส่วนใหญ่ ยกเว้นงานที่ต้องมีการกำหนดรูปแบบเฉพาะตัว จะกำหนดราคาขายเป็นราคาตามใบเสนอราคาขาย (Price List) และจะมีการพิจารณาปรับปรุงใบเสนอราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตเป็นประจำทุกไตรมาส หรือกรณีต้นทุนวัตถุดิบหลักมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ
2. ผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีรูปแบบมาตรฐาน คือ ผลิตภัณฑ์ที่ถูกคำสั่งออกแบบหรือมีรูปแบบเฉพาะตัวที่แตกต่างกันออกไป เช่น งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูป (P.E.B. หรือ ENDUROFRAME) ซึ่งขึ้นอยู่กับแบบของอาคาร สิ่งปลูกสร้างหรือที่อยู่อาศัย การกำหนดราคาขายจะใช้วิธีกำไรส่วนเพิ่มจากประมาณการต้นทุน (Mark up on cost) สำหรับงานบริการจะกำหนดราคาค่าบริการด้วยวิธีนี้เช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทใช้ปัจจัยในด้านปริมาณและพฤติกรรมคำสั่งซื้อประกอบการพิจารณาการกำหนดราคาและเงื่อนไขทางการค้าโดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า 3 ประเภทหลักๆ คือ

1. กลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail)
2. กลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่ง (Agent&Dealer)
3. กลุ่มลูกค้าโครงการ (Project)

ซึ่งหากมีการขอส่วนลดหรือเงื่อนไขทางการค้าเพิ่มเติม พนักงานจะต้องทำตามขั้นตอนการปฏิบัติในการให้ผู้บริหารระดับสูงขึ้นไปเป็น อาทิ ผู้จัดการสาขา ผู้จัดการสำนักงานเขต รองกรรมการผู้จัดการ ให้เป็นผู้พิจารณาอนุมัติตามนโยบายและอำนาจการอนุมัติตามที่กำหนดไว้สำหรับผู้บริหารแต่ละระดับ

## 1.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากลูกค้าของบริษัทสามารถจัดกลุ่มประเภท โดยใช้เกณฑ์ในด้านสถานะและวัตถุประสงค์ของลูกค้าในแต่ละกลุ่มที่มีความแตกต่างกันออกไป เป็นข้อพิจารณาในการจำแนกลูกค้าออกเป็นกลุ่มๆ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท โดยมีรายละเอียดลักษณะการซื้อผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการซื้อในกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภท ดังนี้

1. **กลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail)** เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทผู้ใช้ผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง เจ้าของบ้าน เจ้าของอาคาร โรงงานหรือโกดัง ช่างรับเหมาก่อสร้างรายย่อย-รายกลาง เป็นต้น
2. **กลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่ง (Agent&Dealer)** เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทตัวกลางในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค อาทิ ร้านค้าวัสดุก่อสร้างรายเล็ก หรือรายใหญ่ที่มีวัสดุก่อสร้างหรือวัสดุเกี่ยวกับการตกแต่งบ้านอย่างครบวงจร โดยมีลูกค้า Modern Trade รายใหญ่คือ บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) มียอดซื้อประมาณร้อยละ 3-7 ต่อปีเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายของบริษัท แสดงให้เห็นว่าฐานของลูกค้าบริษัทกว้างมากและไม่พึ่งพิงลูกค้ารายใดเป็นพิเศษ ทั้งนี้บริษัทมีแผนจะขยายเข้าสู่ Modern Trade รายอื่นๆ ต่อไป
3. **กลุ่มลูกค้าโครงการ (Project)** เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทเจ้าของสิ่งปลูกสร้างหรือผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับสิ่งปลูกสร้างขนาดใหญ่ซึ่งติดต่อซื้อไปเพื่อใช้สำหรับโครงการของตนเองหรือโครงการที่ตนเองเป็นผู้รับเหมา อาทิ เจ้าของสิ่งปลูกสร้าง , บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งซื้อไปก่อสร้างสาขา , บริษัท ไดโนพาร์ค จำกัด มีการซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการก่อสร้างสวนน้ำขนาดใหญ่ และ ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่

บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวล็อปเมนต์ จำกัด (มหาชน) ที่มีการซื้อผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ฯลฯ จากที่กล่าวมาแสดงถึงความเชื่อถือของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท

บริษัทกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก 2 ทาง เพื่อรองรับการทำการตลาดกับแต่ละกลุ่มลูกค้า คือ

1. **สำนักงานขาย** เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายหลักที่ให้บริการแก่ลูกค้ารายย่อยหรือผู้ต้องการจัดหาผลิตภัณฑ์เดินเข้ามาขอคำปรึกษาและเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆ (Walk In) โดยมีพนักงานขาย วิศวกร และทีมติดตั้ง คอยให้บริการอย่างครบวงจร ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีสาขาทั้งหมดจำนวน 23 สาขา (นับรวมสำนักงานใหญ่)

บริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญของสำนักงานขายที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของบริษัท จึงมีนโยบายขยายสาขาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายการขยายสาขา (มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต) จำนวน 3 สาขาในปี 2558 และจะเปลี่ยนรูปแบบการขยายเป็นการเปิดสำนักงานขายขนาดเล็ก (มีเฉพาะออฟฟิศขาย ไม่มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต) เพิ่มอีก 92 แห่งภายในปี 2560 ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนบน ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นหลัก

2. **ทีมพนักงานขายและวิศวกร** มีหน้าที่ให้บริการลูกค้ารายใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่มักเป็นลูกค้าโครงการ ทีมพนักงานขายดังกล่าวจะมีวิศวกรที่ความสามารถร่วมทีมด้วยเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้ากลุ่มโครงการ และลูกค้าดังกล่าวจะมีการสรรหาโดยทีมพนักงานขายเพื่อเข้าไปนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวตัดสินใจ และบางครั้งจะต้องมีการออกแบบงานและนำเสนองาน รวมไปถึงเสนอราคาเพื่อแข่งขันให้ได้งานอีกด้วย

#### 1.4 ด้านการควบคุมและพิจารณาเครดิตของลูกค้า

โดยส่วนใหญ่บริษัทมีการขายผลิตภัณฑ์เป็นเงินสดให้กับกลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail) จะพิจารณาให้เครดิตเทอมเฉพาะกับกลุ่มลูกค้าโครงการ (Project) และกลุ่มลูกค้าตัวแทน (Agent/Dealer) ที่มีการติดต่อกับมานานและไม่มีประวัติการชำระหนี้ล่าช้า และมีนโยบายให้เครดิตเทอมประมาณ 7-15 วัน ยกเว้นเป็นกรณีโครงการพิเศษที่มีมูลค่างานสูงและมีฐานะการเงินที่เข้มแข็งจะให้เครดิตเทอมได้สูงสุดไม่เกิน 2 เดือน ซึ่งจะต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารของบริษัท

#### 1.5 นโยบายด้านการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์

บริษัทให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้เป็นที่รู้จักอย่างต่อเนื่องและแพร่หลาย ผ่านทางสื่อโฆษณา แผ่นป้ายประชาสัมพันธ์ ติดตามสถานที่ทั่วไป การจัดหาพรีเซ็นเตอร์เพื่อสร้างความน่าสนใจ นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่ช่วยการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ ตราผลิตภัณฑ์ , ผลิตภัณฑ์ และภาพลักษณ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักเพื่อขยายฐานลูกค้า ได้แก่

- งาน “แก่นอาสา คบเด็กสร้างบ้าน” โดยจัดขึ้น ณ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัยวิทยาเขตขอนแก่น
- การเปิดโอกาสให้สถาบันการศึกษาเข้ามาศึกษาดูงานที่บริษัท
- ร่วมจัดงานวันเด็กเป็นประจำทุกปี ที่จังหวัดขอนแก่น
- การออกงานสมาคมหอพัก จังหวัดขอนแก่น

บริษัทได้รับรางวัล Bai Po Business Awards จากสถาบันศินทร ซึ่งเป็นรางวัลสำหรับความโดดเด่นในมิติการให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus) ด้วยความมุ่งมั่นเน้นคุณภาพสินค้าและบริการ ยึดมั่นในความซื่อสัตย์กับลูกค้า โดยกล้าวัดความหนาของสินค้าต่อหน้าลูกค้าเพื่อแสดงให้เห็นว่าลูกค้าได้รับสินค้าตรงตามความต้องการไม่โกงสินค้า ซึ่งเป็นอีกจุดเด่นที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่จะได้รับสินค้าตามมาตรฐานมีคุณภาพเหมาะสมกับราคา

## 2. ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

### ภาวะอุตสาหกรรม

**ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ**

อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) (%)

Growth (%)	2557 p1	2558 p1	2558 p1			
			Q1	Q2	Q3	Q4
ภาคเกษตร	0.7	-4.2	-4.6	-4.1	-5.5	-3.4
ภาคนอกเกษตร	0.8	3.6	3.9	3.2	3.2	4.2
GDP	0.8	2.8	3	2.7	2.9	2.8
GDP ปรับฤดูกาล	--	--	0.5	0.4	1	0.8

(ที่มา: สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค)

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ไตรมาสที่ 4/2558 ขยายตัวร้อยละ 2.8 ใกล้เคียงกับการขยายตัวร้อยละ 2.9 ในไตรมาสก่อนหน้า ในด้านการผลิต การผลิตนอกภาคเกษตรขยายตัวในเกณฑ์ดีร้อยละ 4.2 แต่การผลิตภาคเกษตรลดลงร้อยละ 3.4 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากปัญหาภัยแล้ง ในด้านการใช้จ่าย อุปสงค์ภายในประเทศขยายตัวเร่งขึ้นตามการขยายตัวของการอุปโภคบริโภค ของเอกชน การอุปโภคบริโภคของรัฐบาล และการลงทุนรวมร้อยละ 2.5 ร้อยละ 4.8 และร้อยละ 9.4 ตามลำดับ ในขณะที่ การส่งออกสินค้าและบริการลดลงร้อยละ 3.5 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก ส่วนการนำเข้าสินค้าและ บริการลดลงร้อยละ 1.4 (QoQ SA)

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 2.8 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 2.9 ในไตรมาสก่อนหน้า ในด้านการใช้จ่าย มีปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวดีขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ โดยเฉพาะการขยายตัวเร่งขึ้นของการลงทุนภาครัฐ การใช้จ่ายภาคครัวเรือนและภาครัฐ และการปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน ในขณะที่การส่งออกสินค้าปรับตัวลดลงและเป็นข้อจำกัดต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจมากขึ้น ในด้านการผลิต สาขาก่อสร้างขยายตัวสูง สาขาโรงแรมและภัตตาคาร และสาขาบริการอื่นๆ ขยายตัวในเกณฑ์ดี สาขาอุตสาหกรรมขยายตัวต่อเนื่อง แต่สาขาเกษตรกรรมได้รับผลกระทบจากภัยแล้งและเป็นข้อจำกัดต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 0.8 จากไตรมาสที่สามของปี 2558 (QoQ SA) รวมทั้งปี 2558 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.8

นอกจากนั้น แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2559 คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2559 จะขยายตัวร้อยละ 2.8 – 3.8 เร่งตัวขึ้นจากในปี 2558 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การเร่งขึ้นของเม็ดเงินการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐ (2) แรงส่งจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่รัฐบาลประกาศเพิ่มเติมในช่วงเดือนกันยายน 2558 – มกราคม 2559 (3) แนวโน้มการอ่อนค่าของเงินบาท ซึ่งจะช่วยให้มูลค่าการส่งออกในรูปแบบเงินบาทมีการขยายตัวและส่งผลให้รายรับและสภาพคล่องของผู้ประกอบการดีขึ้น (4)ราคาน้ำมันที่คาดว่าจะอยู่ในระดับต่ำและสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และ (5) การขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยว ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 1.2 การบริโภคของครัวเรือนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.7 และร้อยละ 4.9 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ในช่วงร้อยละ (-0.1) - 0.9 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 8.2 ของ GDP (ที่มา: สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค)

**ก. รายได้จากกลุ่มลูกค้ารายย่อย**

บริษัทมีสาขาทั้งหมดตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งจากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่าในปี 2558 ประชากรในวัยแรงงานประมาณร้อยละ 50 ของแรงงานในพื้นที่ประกอบอาชีพอยู่ในภาคเกษตรกรรม ประกอบกับบริษัทได้ตั้งเป้าหมายสัดส่วนของรายได้จากการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยที่ร้อยละ 80 จึงกล่าวได้ว่าเกษตรกรเป็นกลุ่มลูกค้าหลักซึ่งนโยบายจากภาครัฐในเรื่องการกำหนดราคาสินค้าเกษตรก็มีผลต่อระดับรายได้และกำลังซื้อภาคครัวเรือนเกษตรกร หากภาครัฐกำหนดนโยบายที่ส่งผลให้ราคาสินค้าเกษตรสูง เกษตรกรก็จะมีรายได้ดี อันส่งผลให้เกิดการใช้จ่ายใช้สอยซื้อสินค้า

รวมไปถึงความมีเสถียรภาพของภาครัฐเองก็มีผลต่อกำลังซื้อของเกษตรกรด้วย เช่น เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการจำนำข้าวไม่สามารถเบิกเงินค่าจำนำข้าวได้ทำให้การจับจ่ายใช้สอยของเกษตรกรในช่วงที่ผ่านมาลดลง โดยที่กลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail) ซึ่งเป็นฐานลูกค้าหลักที่มีสัดส่วนยอดขายมากกว่าร้อยละ 60 ของรายได้รวม และบริษัทมีนโยบายที่จะเน้นทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มนี้เป็นหลักโดยปรับเป้าหมายสัดส่วนยอดขายถึงร้อยละ 80 ของรายได้รวม ลูกค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่คือเจ้าของบ้านที่เป็นเกษตรกรในจังหวัดพื้นที่การขายของบริษัทและจังหวัดใกล้เคียง ปัจจัยเรื่องผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคการเกษตรและราคาสินค้าพืชผลทางการเกษตรย่อมส่งผลกระทบต่อภาพรวมอุตสาหกรรมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ โดยจากข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคการเกษตรช่วงไตรมาส 4 ปี 2558 ถดถอยลงถึงร้อยละ 3.4 ตามข้อมูลในเบื้องต้นที่กล่าวไป เป็นเหตุให้มีผลต่อการดำเนินการของบริษัทเป็นอย่างมาก

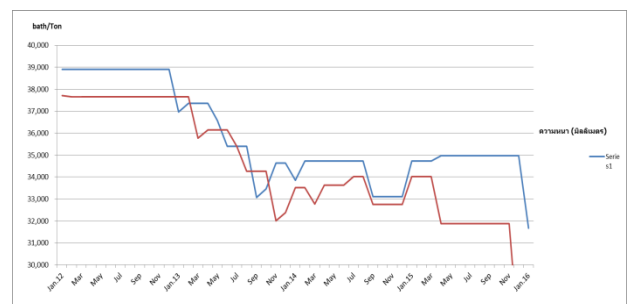
ตารางสรุปรายได้และกำไรสุทธิรายไตรมาสตั้งแต่ปี 2556-2558 เพื่อแสดงให้เห็นถึงผลกระทบด้านฤดูกาล

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2556				ปี 2557				ปี 2558			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
รายได้จากการขายและบริการ	243.46	203.68	194.94	191.43	210.11	191.42	154.08	126.74	168.92	155.23	111.20	124.70
รายได้จากค่าเช่า	--	--	--	--	--	--	--	--	0.46	0.48	0.48	0.49
กำไรสุทธิ	22.59	15.44	5.93	(1.89)	5.26	5.50	1.08	(4.78)	9.07	7.99	(3.75)	3.75

อีกทั้งบริษัทยังคงเผชิญความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของรายได้จากผลกระทบด้านฤดูกาล (Seasonal Effect) เนื่องจากปกติรายได้จากการขายจะลดลงในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนตุลาคมทุกปี ซึ่งเป็นช่วงทำการเกษตรเนื่องจากเป็นฤดูฝน กลุ่มลูกค้ารายย่อยซึ่งเป็นเกษตรกรจะไม่มีกิจกรรมช้อปปิ้งหรือต่อเติมสิ่งปลูกสร้างในช่วงเวลาดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการลดลงในช่วงเวลาดังกล่าวของทุกๆ ปี ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ในการรักษารายได้และการทำกำไร โดยการเน้นให้พนักงานขายทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น อาทิ ลูกค้าโครงการ, ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์, สถาบันการศึกษา, วัด เป็นต้น เพื่อช่วยทดแทนและลดผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว

### ข. แนวโน้มราคาวัตถุดิบเหล็กเคลือบรีดเย็น

ในช่วงปี 2555-2558 ที่ผ่านมา ราคาเหล็กเคลือบรีดเย็นมีแนวโน้มปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง แต่การปรับตัวมีความผันผวนไม่มากเมื่อเทียบกับช่วงวิกฤติเศรษฐกิจปี 2550 ที่มีผลต่อราคาเหล็กวัตถุดิบเหล็กต้นน้ำอย่างมาก การเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบเหล็กมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการทุกรายเช่นกัน ทั้งนี้ด้วยประสบการณ์ของ



ผู้บริหารที่อยู่ในอุตสาหกรรมเหล็กมากกว่า 10 ปี ทำให้สามารถปรับตัวได้ทันสถานการณ์ บริษัทมีการกำหนดนโยบายควบคุมและเลือกส่งวัตถุดิบให้เพียงพอกับการผลิตและสอดคล้องกับเป้าหมายยอดขาย โดยวิเคราะห์จากอายุการหมุนเวียนของสินค้าแต่ละกลุ่มแต่ละประเภทเพื่อลดภาระการสต็อกสินค้าคงเหลือ โดยไม่มีนโยบายการสต็อกวัตถุดิบเพื่อเก็งกำไรราคาวัตถุดิบเหล็ก ส่วนการกำหนดราคาขายจะมีการพิจารณาปรับราคาขายทุกๆ ไตรมาสให้สอดคล้องกับต้นทุนหรือกรณีภาวะตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งการปรับราคาขายจะส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจของลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้ารายที่สั่งซื้อประจำในปริมาณมากเนื่องจากเห็นผลกระทบต่อราคาที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างชัดเจน ส่วนลูกค้ารายย่อยมักมีปัจจัยอื่นที่มีผลต่อการตัดสินใจมากกว่าผลจากการเปลี่ยนแปลงราคาขาย อาทิ การเข้าถึงลูกค้า, การประชาสัมพันธ์หรือการจัดโปรโมชั่น เป็นต้น (ที่มา : ข้อมูลจากผู้บริหารบริษัทฯ)

### ค. สภาพการแข่งขันและผู้ประกอบการ

ภาพรวมของอุตสาหกรรมผู้ผลิตและจำหน่ายแผ่นเหล็กเคลือบมีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง โดยคู่แข่งหลัก 3-4 ราย ที่ประกอบธุรกิจมีลักษณะเดียวกันแต่มีเขตพื้นที่การขายและการให้บริการที่ต่างกันออกไป ปัจจัยแข่งขันของคู่แข่ง อาทิ การแข่งขันด้านราคา, การเข้าถึงลูกค้าโดยการขยายแฟรนไชส์, การแข่งขันด้านโปรโมชั่นหรือของแถมเพื่อดึงดูดลูกค้า เป็นต้น ทั้งนี้ยังไม่รวมถึงผลกระทบจากสินค้าทดแทนในตลาด อาทิ กระเบื้องและไม้ การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ โดยเฉพาะรายย่อยๆ ที่เข้ามาแข่งขันค่อนข้างมากและเข้ามาได้ง่าย เนื่องจากหลายปัจจัย อาทิ ผลกระทบที่ไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีเฉพาะด้านมากนัก การลงทุนไม่ต้องอาศัยเงินลงทุนสูงอย่างมีนัยสำคัญ เป็นต้น จากการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นส่งผลให้ราคาตลาดของแผ่นเหล็กเคลือบปรับตัวลดลงสำหรับผู้ประกอบการที่เหลือจึงต้องเน้นการแข่งขันด้านการบริหารต้นทุน โดยการหาแหล่งผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีต้นทุนต่ำ การตั้งจุดขายในทำเลที่อยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงได้ง่าย และสามารถบริหารต้นทุนด้านโลจิสติกส์ได้ รวมไปถึงการแข่งขันด้านการบริการ และการส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่างๆ มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อรองรับการแข่งขันดังกล่าว โดยเน้นการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ให้เกิดความหลากหลายและครบวงจร รวมทั้งเน้นการให้บริการอย่างครบวงจรโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้เกิดความประทับใจ ซึ่งแผนการขยายสำนักงานขายขนาดเล็กจะช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยได้มากขึ้นด้วย

ภาพรวมของอุตสาหกรรมโครงสร้างอาคารสำเร็จรูปขนาดกลางและขนาดใหญ่ (Pre-Engineered Building: P.E.B.) และโครงสร้างอาคารสำเร็จรูปขนาดเล็ก ที่บริษัททำการตลาดภายใต้เครื่องหมายการค้า “เอ็นดูโรเฟรม” (ENDUROFRAME) มีผู้ประกอบการรายใหญ่ 4-5 ราย แต่การแข่งขันเน้นการให้บริการในพื้นที่ต่างๆ ซึ่งในส่วนของตลาดภายใต้เครื่องหมายการค้า “เอ็นดูโรเฟรม” (ENDUROFRAME) ผู้ได้รับลิขสิทธิ์จะแยกพื้นที่การให้บริการและมีการให้ความร่วมมือกันเมื่อมีลูกค้าที่อยู่ในเขตบริการของผู้ได้รับลิขสิทธิ์รายอื่น โดยการจ้างผลิตกับผู้ได้รับลิขสิทธิ์ที่อยู่ใกล้เคียงในพื้นที่ให้บริการนั้น ซึ่งจะมีต้นทุนขายต่ำกว่าการผลิตในพื้นที่ให้บริการตนเองและขนย้ายไปยังสถานที่ก่อสร้างของลูกค้าเนื่องจากมีต้นทุนค่าขนส่งเพิ่ม ทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าการเน้นรักษาคุณภาพของสินค้าและการให้บริการที่สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าตลอดช่วงเวลาที่ผ่าน จะส่งผลให้บริษัทสามารถแข่งขันในพื้นที่ให้บริการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือได้ อีกทั้งในอนาคตโครงสร้างอาคารสำเร็จรูปซึ่งเป็นนวัตกรรมในการก่อสร้างรูปแบบใหม่จะมีแนวโน้มเติบโตขึ้นแทนที่โครงสร้างแบบเก่า โดยเฉพาะโครงสร้างหลังคา เนื่องจากมีขั้นตอนในการติดตั้งที่ไม่ซับซ้อน ใช้เวลาในการติดตั้งน้อย ลดความเสี่ยงและปัญหาสิ่งแวดล้อมในการเชื่อมประกอบโครงเหล็กหน้างาน ลดภาระเรื่องช่างฝีมือที่หายากมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์หรือเจ้าของสิ่งปลูกสร้างสามารถควบคุมต้นทุนได้แน่นอนยิ่งขึ้น (ที่มา : ข้อมูลจากผู้บริหารบริษัทฯ)

### 3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบันบริษัทมีการจำแนกลูกค้าออกเป็นกลุ่มๆ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท โดยมีรายละเอียดลักษณะการซื้อผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการซื้อในกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภท ดังนี้

#### 1. กลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail)

เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทผู้ใช้ผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง เจ้าของสิ่งปลูกสร้างหรือช่างรับเหมาก่อสร้างจะได้รับคำปรึกษาจากพนักงานขายของบริษัทซึ่งมีความรู้ความชำนาญในการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการออกแบบและการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ในการก่อสร้างหรือต่อเติมหลังคาและฝ้าผนังของอาคารและสิ่งปลูกสร้างให้ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า อีกทั้งลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการติดตั้งโดยทีมช่างมืออาชีพของบริษัทในกรณีที่ยังไม่มีช่างในการติดตั้งด้วย โดยในปี 2558 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 70 ของรายได้รวม บริษัทกำหนดเป้าหมายสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 80 ของรายได้รวม

#### 2. กลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่ง (Agent&Dealer)

เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทคนกลางในกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค อาทิ ร้านค้าวัสดุก่อสร้างรายเล็กทั่วไป หรือรายใหญ่ที่มีการวัสดุก่อสร้างหรือวัสดุเกี่ยวกับการตกแต่งบ้านอย่างครบวงจร โดยมีลูกค้า Modern Trade รายใหญ่คือ บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) และมีแผนจะขยายเข้าสู่ Modern Trade รายอื่นต่อไป ลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวมีลักษณะการซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก หรือมีการซื้ออย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดอำนาจต่อรองทางด้านราคาหรือเงื่อนไขทางการค้ามากกว่าลูกค้ารายย่อย ปี 2558 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 22 ของรายได้รวม บริษัทกำหนดเป้าหมายสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวม

### 3. กลุ่มลูกค้าโครงการ (Project)

เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทเจ้าของสิ่งปลูกสร้างหรือผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับสิ่งปลูกสร้างขนาดใหญ่ อาทิ เจ้าของสิ่งปลูกสร้าง, บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน), บริษัท ไดโนพาร์ค จำกัด, บริษัท ประตูน้ำ ขอนแก่น จำกัด และผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลล็อปเมนต์ จำกัด (มหาชน) ฯลฯ มีการทำตกลงทำการซื้อขายในปริมาณมากในครั้งเดียวสำหรับโครงการนั้นๆ ซึ่งลูกค้าสามารถขอคำแนะนำกับพนักงานขายหรือวิศวกรของบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญเพื่อให้ได้ข้อสรุปของรูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการตรงตามความต้องการของงานในแต่ละโครงการที่มีวัตถุประสงค์แตกต่างกัน ปี 2558 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 8 ของรายได้รวม บริษัทกำหนดเป้าหมายสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวม

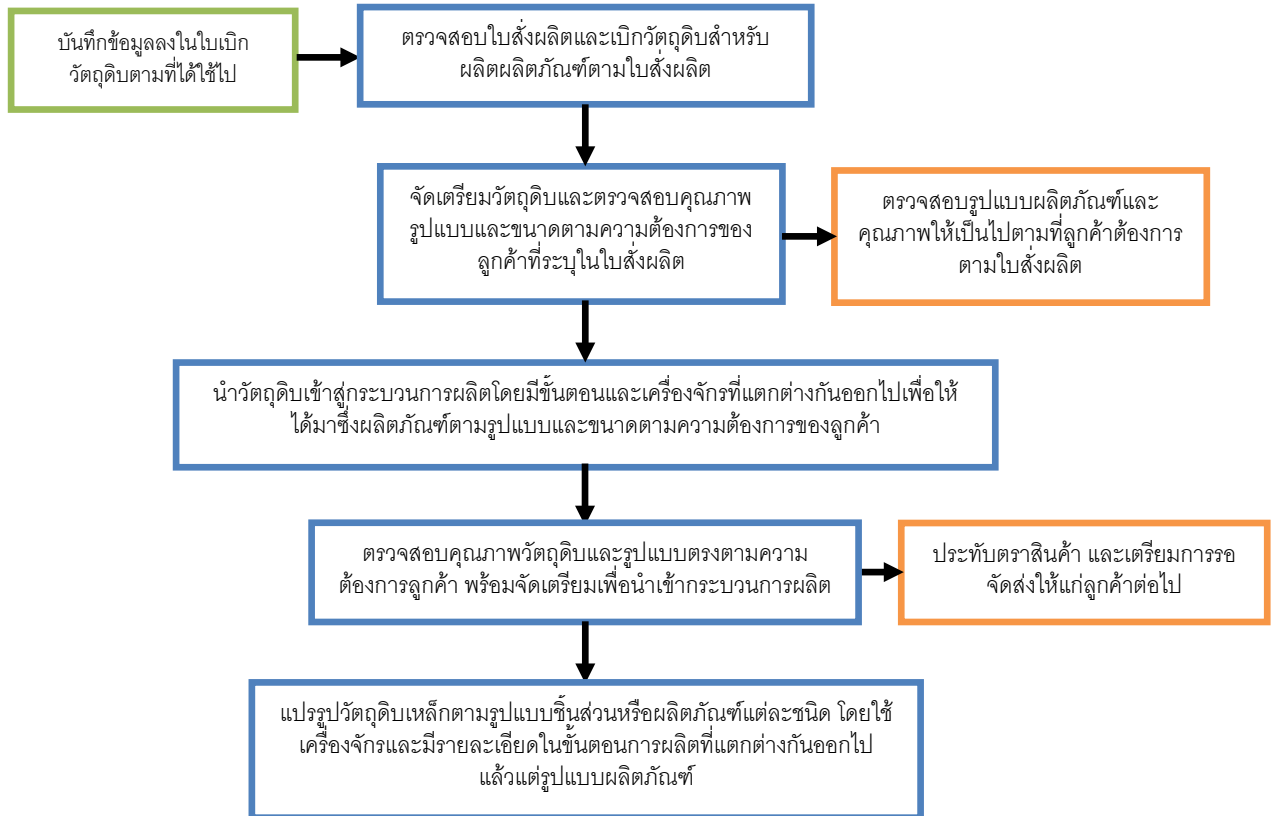
อีกหนึ่งกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทเพื่อรองรับการแข่งขันและการรักษาระดับอัตรากำไรสุทธิให้ใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา คือการปรับสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าให้มีอัตรากำไรสูงสุดในขณะที่กระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม โดยเน้นกลุ่มลูกค้ารายย่อย ซึ่งกำหนดเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนเป็นร้อยละ 80 ของรายได้รวม กลุ่มลูกค้าดังกล่าวเป็นกลุ่มที่สร้างอัตรากำไรให้แก่บริษัทสูงที่สุด และปรับลดสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่งซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับเรื่องราคาเป็นสำคัญ การปรับสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าที่กล่าวมานี้ส่งผลให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงเรื่องการลดลงของรายได้และกำไรกรณีกลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่งเปลี่ยนไปซื้อสินค้าจากคู่แข่งที่เสนอราคาที่ดีกว่าได้

## 2.4. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีขั้นตอนการดำเนินการจัดหา ตามนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งจะมีการเปรียบเทียบราคาและจัดทำรายชื่อผู้ค้า (Approve Vendor List) เพื่อใช้ประกอบการจัดซื้อสินค้าที่มีการจัดซื้อเป็นประจำ โดยสามารถจำแนกรูปแบบการได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทออกเป็น 3 กลุ่ม ได้ดังนี้

### 1. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้ผลิต

ด้วยประสบการณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับแผ่นเหล็กรีดเย็นที่ผ่านมามีผลทำให้ปัจจุบันบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตเองทั้งหมด 6 รายการ ซึ่งมีรายละเอียดขั้นตอนการผลิตในทุกๆ ผลิตภัณฑ์ ตามแผนภาพ ดังนี้



จากกระบวนการผลิตข้างต้น แสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์บางประเภทมีขั้นตอนการผลิตที่เหมือนกัน กล่าวคือ เครื่องจักรชนิดหนึ่งมีการใช้งานในขั้นตอนการผลิตของหลายผลิตภัณฑ์ ทำให้เกิดการผันแปรของกำลังการผลิตได้ ซึ่งการคำนวณกำลังการผลิตเต็มกำลังของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจึงไม่ทราบปริมาณที่แน่นอน แต่สามารถคำนวณกำลังการผลิตเต็มกำลังของเครื่องจักรเพื่อเปรียบเทียบหาอัตราการใช้กำลังการผลิตที่แท้จริงได้

ปัจจุบัน บริษัทมีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหลักๆ อาทิ เครื่องอัลลอยด์ เครื่องรีดเหล็ก เพื่อใช้ในการผลิตแผ่นหลังคาและแผ่นผนังเหล็กแบบแผ่นตรง ก่อนนำไปตัดแปลงเพิ่มเติมเพื่อให้ได้แผ่นหลังคาโค้ง ผลิตภัณฑ์แผ่นปิดครอบ อีกทั้ง แผ่นเหล็กขึ้นรูปยังนำมาตัดแปลงประกอบกับชิ้นส่วนเหล็กต่างๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ 2 ชนิด คือ ผลิตภัณฑ์แผ่นบานเกล็ดระบายอากาศ และผลิตภัณฑ์ประตูเหล็กม้วน อีกด้วย ส่วนผลิตภัณฑ์แปรต่างๆ จะมีการผลิตเฉพาะบางสาขาและกระจายผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในสาขาอื่นๆ โดยมีรายละเอียดเครื่องจักรและกำลังการผลิตของปี 2558 ดังนี้

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต	จำนวนเครื่องจักร	กำลังการผลิตเต็มกำลัง	อัตราการใช้กำลังการผลิตในปัจจุบัน
เครื่องขึ้นรูปแผ่นเหล็กเคลือบและรีดลอนสำหรับแผ่นหลังคาและผนังเหล็ก	40 เครื่อง	99,840 เมตร/วัน	19.16% <sup>/1</sup>
เครื่องผลิตแปรต่างๆ	6 เครื่อง	9,247 เมตร/วัน	20.41% <sup>/1</sup>

หมายเหตุ : /1 กำลังการผลิตคำนวณจากเครื่องจักรทั้งหมด โดยเป็นเครื่องจักรสำหรับการรีดลอนรูปแบบต่างๆ ซึ่งบริษัทลงทุนซื้อเครื่องจักรดังกล่าวมาเพื่อสร้างความหลากหลายของการรีดลอนเพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า ทั้งนี้บริษัทยังมีกำลังการผลิตเพียงพอสำหรับการขยายการผลิตและเติบโตของยอดขายในอนาคต

ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่บริษัททำการผลิตเอง บริษัทได้รับสิทธิพิเศษจากการได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน (BOI) จำนวน 17 ฉบับ ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ.2520 มีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	สาขา	ระยะเวลาใช้สิทธิ	ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับส่งเสริม	สิทธิประโยชน์
1	ขอนแก่น	10 ม.ค. 2554 -	ผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กเคลือบ	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการ



ลำดับ	สาขา	ระยะเวลาใช้สิทธิ	ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับส่งเสริม	สิทธิประโยชน์
13	อำเภอพล (จ.ขอนแก่น)	6 พ.ค. 2553 – 5 พ.ค. 2561	ผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กเคลือบและแผ่นหลังคาเคลือบติดฉนวนกันความร้อน	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 20 ล้านบาท มีกำหนดเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
14	หนองเรือ (จ.ขอนแก่น)	5 เม.ย. 2554 – 4 เม.ย. 2562	ผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กเคลือบและแผ่นหลังคาเหล็กเคลือบติดฉนวนกันความร้อน แป้วซี แปะระแนง และประตูม้วน	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 22 ล้านบาท มีกำหนดเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
15	หนองหลุม (จ.ขอนแก่น)	30 มี.ค. 2555 – 29 มี.ค. 2563	ผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กเคลือบแปต่างๆ และประตูม้วน	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 22 ล้านบาท มีกำหนดเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
16	อุดรดิตถ์	15 ต.ค. 2556 – 14 ต.ค. 2564	ผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กเคลือบแป และประตูม้วน	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 22 ล้านบาท มีกำหนดเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
17	เพชรบูรณ์	30 ก.ค. 2556 – 29 ก.ค. 2564	ผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กเคลือบแปต่างๆ และประตูม้วน	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน 22 ล้านบาท มีกำหนดเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น

## 2. ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาเพื่อจำหน่าย

บริษัทมีการจัดหาวัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องและอุปกรณ์ที่ใช้ร่วมในการติดตั้งหลังคาและผนัง มาจำหน่ายร่วมกันเพื่อตอบสนองความต้องการผลิตภัณฑ์เพื่อให้การก่อสร้างหรือต่อเติมหลังคาและผนังของอาคารสิ่งปลูกสร้างได้อย่างครบถ้วน โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้บริษัทสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศไทยทั้งสิ้น

### การจัดหาวัตถุดิบ

ข้อมูลวัตถุดิบของบริษัท แยกตามประเภทวัตถุดิบสำหรับปี 2556 - 2558 มีดังนี้

ประเภทวัตถุดิบ	มูลค่าการสั่งซื้อและสัดส่วนเทียบกับมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด						แหล่งที่มาของวัตถุดิบ
	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	
1. แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียม	446.29	78.51	303.01	78.50	374.44	82.01	
1.1 BlueScope	179.37	31.56	99.06	25.66	276.58	60.57	สั่งซื้อในประเทศ
1.2 กลุ่มตัวแทนจำหน่าย BlueScope	128.28	22.57	90.02	26.51	25.12	5.51	สั่งซื้อในประเทศ
1.3 คอมมานโด	138.63	24.39	77.34	26.33	72.74	15.93	
1.3.1 ในประเทศ(เงินบาท)	109.33	19.23	63.22	22.67	33.94	7.43	นำเข้าผ่านตัวแทนนำเข้า
1.3.2 ต่างประเทศ(สกุลเงินอื่น)	29.30	5.15	14.12	3.66	38.80	8.50	นำเข้าจากต่างประเทศ
2. ฉนวนกันความร้อนและอื่นๆ	86.51	15.22	72.92	18.89	69.90	15.30	สั่งซื้อในประเทศ
3. โครงสร้าง P.E.B.	35.64	6.27	10.07	2.61	12.27	2.69	
3.1 นำเข้าจากต่างประเทศ	35.64	6.27	4.27	1.11	12.27	2.69	นำเข้าโดยตรงจากต่างประเทศ
3.2 สั่งซื้อในประเทศ	-	-	5.80	1.50	-	-	สั่งซื้อในประเทศ
<b>รวม</b>	<b>568.44</b>	<b>100.00</b>	<b>386.00</b>	<b>100.00</b>	<b>456.61</b>	<b>100.00</b>	

แผ่นเหล็กรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์บริษัท ปัจจุบันจัดหามาจาก 2 แหล่งสำคัญ คือ

1) บริษัทสั่งซื้อแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมเพื่อใช้กับผลิตภัณฑ์ตรา “รตถัง” จากบริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด (“NSBT”)

2) บริษัทสั่งซื้อและนำเข้าแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมเพื่อใช้กับผลิตภัณฑ์ตรา “คอมมานโด” โดยสั่งซื้อในประเทศจากกลุ่มตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม BlueScope และนำเข้าจากต่างประเทศโดยตรงและนำเข้าโดยผ่านตัวแทนนำเข้า สำหรับนวนกั้นความร้อนและวัสดุอุปกรณ์อื่นๆ ที่ใช้ประกอบกับผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาและผนังเหล็ก และเหล็ก รูปพรรณ บริษัทจะสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศไทย ยกเว้น โครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ที่นำเข้าจากต่างประเทศ

การจัดหาวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศไทยจะมีการติดต่อสั่งซื้อหรือให้เสนอราคาจากคู่ค้าที่อยู่ในทะเบียนคู่ค้าของบริษัท (Vendor List) โดยบริษัทสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ได้จากคู่ค้าหลายราย ทำให้โอกาสเกิดปัญหาเรื่องการขาดแคลนผลิตภัณฑ์ค่อนข้างน้อยมาก

### 3. บริการรับจ้างติดตั้งสำหรับลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท

การให้บริการติดตั้งแผ่นหลังคาหรือผนังเหล็ก หรือโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปไม่ว่าจะเป็นงาน P.E.B. หรืองาน ENDUROFRAME ให้แก่ลูกค้า บริษัทจะจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานบริการติดตั้งผลิตภัณฑ์ มาเป็นผู้ทำการติดตั้งตามรูปแบบ วิธีการ และการควบคุมงานโดยวิศวกรมืออาชีพของบริษัท ซึ่งบริษัทจะมีการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงในแต่ละพื้นที่เขตการขาย และจัดทำทะเบียนผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานติดตั้งผลิตภัณฑ์ โดยมีการบันทึกข้อมูลการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า และผลงานการติดตั้งในทุกงานโดยให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิศวกรรม (Site Supervisor) เป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพการให้บริการติดตั้งและตรวจสอบผลงานหลังจากเสร็จงานติดตั้งทุกครั้ง และเมื่องานติดตั้งแล้วเสร็จ ลูกค้าจะต้องตรวจสอบและประเมินผลงานทั้งหมดร่วมกันกับเจ้าหน้าที่ของบริษัทอีกครั้งหนึ่งก่อนจะรับส่งมอบงานติดตั้งทุกงาน เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพโดยรวมของผลงาน และผู้รับเหมาช่วงจะรับประกันงานหลังจากส่งมอบเป็นระยะเวลา 1 ปี ข้อมูลการประเมินผลงานผู้รับเหมาช่วงดังกล่าว จะถูกรวบรวมเพื่อนำมาประเมินผลงานทุกเดือน ทำให้มั่นใจว่าบริษัทมีผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีการปรับปรุงคุณภาพ หรือเปลี่ยนแปลงผู้รับเหมาหากมีการให้บริการต่ำกว่ามาตรฐาน ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลา 5 ปีขึ้นไป และผ่านการประเมินคุณภาพแล้วรวมทั้งสิ้น 10 ราย ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงค่อนข้างน้อย และที่ผ่านมาไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนผู้รับติดตั้งงานหรือทำงานติดตั้งไม่แล้วเสร็จ

## 2.5. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทไม่มีกระบวนการผลิตมีเพียงการขึ้นรูปแผ่นเหล็กเคลือบเป็นรูปแบบลอนต่างๆ จึงไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ในส่วนของการขึ้นรูปลอนและการตัดแผ่นเหล็กจะมีเสียงดังจากการทำงานของเครื่องจักรซึ่งอยู่ในระดับที่ไม่เป็นอันตรายต่อพนักงานหรือชุมชนแวดล้อม อีกทั้งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยได้รับข้อร้องเรียนใดๆ จากชุมชนรอบข้างโรงงานและสาขาของบริษัท

สำหรับเศษขบวนการผลิตที่เหลือจากกระบวนการผลิต บริษัทได้จัดเก็บรวบรวมไว้อย่างเหมาะสมตามขั้นตอนอย่างรัดกุมเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาด้านชีวอนามัยของพนักงานของบริษัท และจะให้ผู้จำหน่ายนวนกั้นความร้อน (supplier) รับกลับไปเพื่อทำการกำจัดด้วยวิธีที่ถูกต้อง โดยกระบวนการบริหารจัดการเศษขบวนการดังกล่าว บริษัทไม่มีค่าใช้จ่ายในการกำจัดเพิ่มเติมแต่อย่างใด

**2.6. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

โครงสร้างรายได้สัดส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการขายซึ่งกลุ่มลูกค้ามากกว่าร้อยละ 90 ของรายได้รวม ซึ่งเป็นการซื้อผ่านหน้าร้าน (ลูกค้ารายย่อย) และลูกค้าตัวแทนค้าปลีก-ค้าส่ง (Agent/Dealer) โดยมีลักษณะการสั่งซื้อเป็นรายโครงการสัดส่วนไม่มากนัก เมื่อรวมกับรายได้จากการให้บริการสำหรับงานโครงการที่บริษัทรับออกแบบติดตั้งโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูป และโครงสร้างหลังคา-ผนังเหล็ก ซึ่งเพิ่งเริ่มให้บริการส่วนนี้ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา และปัจจุบันยังมีสัดส่วนรายได้เพียงไม่ถึงร้อยละ 10 ของรายได้รวม ดังนั้นบริษัทจึงมีงานโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบจำนวนไม่มากนัก

กรณีงานบริการติดตั้งไม่ว่าจะเป็นงานโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับอาคารขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ (P.E.B.) หรืองานโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัย (ENDUROFRAME) จะมีช่วงเวลาในการดำเนินการตามสัญญา การส่งผลิต และการติดตั้งงาน ส่งผลให้อาจมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันสิ้นงวดบัญชี รวมไปถึงกรณีที่อยู่ระหว่างรอตรวจรับงานจากลูกค้าด้วย ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ และลักษณะงาน	เจ้าของโครงการ	ระยะเวลา ดำเนินการ	มูลค่างาน (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)	ยอดรับรู้รายได้ (ล้านบาท)	ยอดคงเหลือ (ล้านบาท)
<b>งานก่อสร้าง</b>								
1.	โกคองดา เอเชีย- ลำพูน	โครงสร้างเหล็กกล้าขนาด ใหญ่พร้อมหลังคา	บริษัท จันทร์ดา อีแอนดซี จำกัด	2 มี.ค. 2558 – 31 มี.ค. 2559	8.34	64.41%	5.37	2.97

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบทั้งข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ และปัจจัยความเสี่ยงอื่นเพิ่มเติม โดยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ และในอนาคตอาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ที่ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ทั้งนี้ผลที่เกิดขึ้นจริง อาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนก็ได้

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 3.1.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตหลังคาเหล็ก คือ แผ่นเหล็กรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียม ทั้งนี้ แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมที่ใช้กับผลิตภัณฑ์ตรา “รศกต” บริษัทจะสั่งซื้อแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope จากบริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด (“NSBT”) โดยมีสัดส่วนการซื้อแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope จาก NSBT ในช่วงปี 2556 - 2558 คิดเป็นร้อยละ 31.56 ร้อยละ 25.66 และร้อยละ 59.40 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทฯ แต่บริษัทมีการทำตลาดผลิตภัณฑ์หลังคาเหล็กภายใต้ตรา “คอมมานโด” อีกหนึ่งตราสินค้าเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า โดยการจัดหาแผ่นเหล็กเคลือบสำหรับผลิตภัณฑ์ “คอมมานโด” บริษัทจะสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศหลายราย ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศฯ หลายประเทศ โดยส่วนหนึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม BlueScope โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการซื้อแผ่นเหล็กเคลือบจากตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม BlueScope ในช่วงปี 2556 - 2557 คิดเป็น ร้อยละ 22.57 ร้อยละ 26.51 แต่ในปี 2558 บริษัทเข้าเป็นตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม BlueScope ด้วยจึงทำให้ไม่ต้องซื้อผ่านตัวแทนส่งผลให้ยอดสั่งซื้อรวมเพิ่มขึ้น ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทฯ ดังนั้น โดยรวมแล้วถือว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ ผลิตภัณฑ์ตรา “รศกต” อาจจะได้รับผลกระทบหาก NSBT มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการดำเนินธุรกิจหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการค้ากับบริษัทหรือบริษัทในกลุ่มตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม BlueScope อาทิ ผลกระทบเรื่องการขาดแคลนแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope หรือผลกระทบต่อราคาวัตถุดิบได้ อย่างไรก็ตาม มีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยที่ NSBT จะเปลี่ยนแปลงนโยบายที่ให้กับบริษัท เนื่องจาก บริษัททำการค้าขายกับ NSBT มาเป็นเวลานาน โดยสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างต่อเนื่องและไม่เคยมีปัญหาในการชำระหนี้ บริษัทอยู่ในระดับลูกค้าชั้นดี (Red customer) ของ NSBT และมีความเชื่อใจกันทางธุรกิจจนกระทั่งยินยอมให้บริษัทใช้ข้อความ “Steel Supplier by BlueScope Steel” ในสินค้าของบริษัทได้ รวมทั้งการซื้อขายมีการกำหนดเงื่อนไขที่ชัดเจน

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการทำสัญญาเกี่ยวกับการเป็นผู้ผลิตรายย่อยและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัยภายใต้เครื่องหมายการค้า “ENDUROFRAME” จาก BlueScope Steel Limited ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ของกลุ่ม NSBT อายุสัญญา 2 ปี ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงอาจจะไม่ได้รับการต่อสัญญา ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถทำธุรกิจภายใต้ชื่อ ENDUROFRAME แต่บริษัทอาจจะเลือกใช้ software อื่นหรือพัฒนา software ขึ้นมาเพื่อใช้กับเครื่องจักรขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับงานโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัยต่อไปได้ในชื่อตราผลิตภัณฑ์อื่น

### 3.1.2. ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่งชั้น

อุปสรรคหนึ่งในการดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นหลังคาเหล็กเนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าวได้ง่ายเนื่องจากใช้เงินลงทุนต่ำและเทคโนโลยีการผลิตมีความซับซ้อนไม่มาก ปัจจุบันบริษัทฯ มีคู่แข่งที่มีลักษณะการทำธุรกิจใกล้เคียงกันในพื้นที่ขายและให้บริการของบริษัทฯ อาทิ มีธุรกิจลักษณะเดียวกันกับบริษัทฯ มีรูปแบบการขยายสาขาแบบแฟรนไชส์อย่างรวดเร็วทำให้มีสาขาทั่วประเทศ มีจุดเด่นในการตั้งราคาขายถูก แต่วัตถุดิบที่ใช้ด้วยคุณภาพในด้านความทนทาน และการควบคุมคุณภาพการขาย และการให้บริการไม่สามารถควบคุมแฟรนไชส์ได้ หรือมีธุรกิจลักษณะเดียวกัน และเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มของ NSBT เช่นเดียวกับบริษัทฯ มีสาขาครอบคลุมในภูมิภาคอื่นๆ หรือมีที่ตั้งคาบเกี่ยวในพื้นที่เดียวกันซึ่งถือเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัทฯ เป็นต้น ส่งผลให้ระดับการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เน้นคุณภาพของวัตถุดิบที่ได้มาตรฐานการผลิตที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร สร้างความประทับใจและเป็นที่ยอมรับในตราสินค้า เพื่อสร้างฐานลูกค้าที่มีความเชื่อมั่นต่อตราสินค้า “รอกัง” “คอมมานโด” และ “ENDUROFAME” รวมทั้งกลยุทธ์การขยายสาขา และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้า ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการและให้บริการลูกค้าได้อย่างครอบคลุม

### 3.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขันจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายคือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมขึ้นลอนที่ใช้เป็นวัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนัง ซึ่งสินค้าที่สามารถนำมาใช้งานเพื่อวัตถุประสงค์เดียวกันในตลาดมีอยู่หลายประเภท เช่น กระเบื้อง แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีลูกฟูก เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกจากสินค้าทดแทนที่หลากหลาย นอกจากนี้ราคาของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีราคาสูงกว่าเมื่อเทียบกับราคาของกระเบื้องหรือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี หากผู้บริโภคเลือกใช้วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังชนิดอื่นแทนผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อาจทำให้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคตลดลง

อย่างไรก็ตาม วัสดุแต่ละชนิดมีข้อดีข้อเสียในการใช้งานแตกต่างกัน คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งมีความคงทนต่อการกัดกร่อนและการรั่วซึม อายุการใช้งานยาวนานสูงสุด 30 ปี โดยไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ติดตั้งได้สะดวก รวดเร็ว เป็นคุณสมบัติที่มีความจำเป็นต่อการใช้งานในสิ่งปลูกสร้างประเภทอุตสาหกรรมโรงงาน โชว์รูม โกดัง หรืออื่นๆ ที่เน้นวัตถุประสงค์การใช้งานตามที่กล่าวมา โดยที่วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังประเภทอื่นยังไม่สามารถทดแทนได้ในระยะเวลานานใกล้นี้

### 3.1.4. ความเสี่ยงจากคู่แข่งที่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ NSBT

กลุ่ม NSBT ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเหล็กเคลือบ BlueScope ให้กับบริษัทฯ มีบริษัทที่เกี่ยวข้องโดยมีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน คือ บริษัท บลูสโคป ไลสาขาท์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2531 ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ และมีการใช้วัตถุดิบของ BlueScope เช่นเดียวกับบริษัทฯ สำหรับผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบขึ้นลอน และโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัย ประกอบกับบริษัท บลูสโคป ไลสาขาท์ (ประเทศไทย) จำกัด เริ่มดำเนินกลยุทธ์ขยายสาขาไปยังต่างจังหวัดมากขึ้น ซึ่งอาจมีการเข้ามาแข่งขันแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่เขตการขายเดิมของบริษัทฯ ดังนั้น สำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ที่ให้ความสำคัญและชื่นชมคุณภาพของเหล็กเคลือบ BlueScope อาจถูกบริษัทคู่แข่งรายดังกล่าวเข้าไปทำการตลาดและแย่งชิงลูกค้ากลุ่มดังกล่าวได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนการตลาดเน้นคุณภาพสินค้าและบริการที่รวดเร็ว โดยครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในพื้นที่บริษัทคู่แข่งยังเข้าไปไม่ถึงหรือไม่สามารถให้บริการได้สะดวกเนื่องจากข้อจำกัดเรื่องระยะทางในการขนส่ง รวมทั้งการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและรักษาฐานลูกค้าเดิมให้มีเกิดความเชื่อมั่นต่อตราสินค้า เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางการตลาด

### 3.1.5. ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งงานโครงการ

เนื่องจากบริษัทฯ มีบริการรับจ้างติดตั้งให้แก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ บริษัทจึงจัดหาผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานบริการติดตั้งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่มีความต้องการบริการติดตั้ง ซึ่งการจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการให้บริการอาจทำให้มีความเสี่ยงในการควบคุมการให้บริการและผลงานการติดตั้ง บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากค่าบริการติดตั้ง ในปี 2556 - 2558 คิดเป็นร้อยละ 1.40 ร้อยละ 1.11 และ ร้อยละ 0.65 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมดของบริษัทฯ ถึงแม้ว่าบริการดังกล่าวมีมูลค่า และคิดเป็นสัดส่วนรายได้ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายและบริการทั้งหมดของบริษัทฯ ก็ตาม แต่บริษัทฯ คำนึงถึงความสำคัญของการบริการลูกค้าและได้จัดให้มีระบบควบคุมคุณภาพการติดตั้ง ซึ่งมีผลต่อภาพลักษณ์และความพึงพอใจที่ลูกค้าได้รับบริการ ส่งต่อความน่าเชื่อถือ และอาจส่งต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้เช่นกัน

บริษัทฯ มีสาขาที่ให้บริการกับลูกค้าในหลายพื้นที่ ทำให้ต้องมีผู้รับเหมาช่วงให้บริการแยกรับผิดชอบในแต่ละเขตพื้นที่ ซึ่งจะคัดเลือกผู้รับเหมาในแต่ละพื้นที่นั้นๆ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีการเก็บบันทึกข้อมูลการประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าและข้อมูลผลงานการติดตั้งในทุกงาน โดยให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิศวกรรม (Site Supervisor) เป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพการให้บริการติดตั้งและตรวจสอบผลงานหลังจากเสร็จงานติดตั้งทุกครั้ง สุดท้ายลูกค้าจะต้องตรวจและประเมินผลงานทั้งหมดร่วมกันกับเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ อีกครั้งหนึ่งก่อนจะรับมอบงานติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพโดยรวมของผลงาน ทั้งนี้ผู้รับเหมาช่วงงานติดตั้งจะถูกหักเงินประกันผลงานไว้ประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่างานติดตั้ง ในช่วง 1 ปีที่บริษัทรับประกันงานติดตั้งไว้กับลูกค้าหากมีการร้องเรียนให้บริษัทฯ ไปทำการซ่อมแซมงานติดตั้ง บริษัทฯ จะหักค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมจากเงินประกันผลงานดังกล่าว ผู้รับเหมาช่วงงานติดตั้งจะได้เงินประกันผลงานดังกล่าวหรือส่วนที่เหลือสุทธิคืนหลังจากส่งมอบงานเป็นระยะเวลา 1 ปี ข้อมูลการประเมินผลงานผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวจะถูกรวบรวมเพื่อนำมาประเมินผลงานทุกเดือน ทำให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีการปรับปรุงคุณภาพ หรือเปลี่ยนแปลงผู้รับเหมาหากมีการให้บริการต่ำกว่ามาตรฐาน ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 5 ปี และผ่านการประเมินคุณภาพแล้วทั้งสิ้น รวมแล้วประมาณ 10 ราย ดังนั้น จึงไม่มีความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงเพียงน้อยราย และที่ผ่านมาไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนผู้รับเหมาช่วงหรือปัญหาการทิ้งงาน

### 3.1.6. ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากผลกระทบด้านฤดูกาล (Seasonal Effect)

เนื่องจากบริษัทฯ มีสาขาทั้งหมดตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ทำให้ลูกค้าหลักส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเกษตรกร โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้ประมาณร้อยละ 65 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมด ซึ่งอนาคตบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากลูกค้ารายย่อยกลุ่มนี้เป็นร้อยละ 80 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมด ทำให้ช่วงเวลาไตรมาสที่ 3 และต้นไตรมาสที่ 4 ของทุกปี เป็นช่วงทำการเกษตรเนื่องจากเป็นฤดูฝน เกษตรกรจะไม่มีเวลาซ่อมแซมหรือต่อเติมสิ่งปลูกสร้างในช่วงเวลาดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการลดลงในช่วงเวลาดังกล่าวของทุกปี ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากผลกระทบด้านฤดูกาล

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการรักษารายได้และการทำกำไร โดยการเน้นให้พนักงานขายทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น อาทิ ลูกค้าโครงการ, ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์, สถาบันการศึกษา, วัด เป็นต้น กอปรกับการลงทุนก่อสร้างคลังสินค้าสำเร็จรูปให้เช่าที่จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเปิดให้บริการในปี 2558 เป็นต้นมา เพื่อช่วยลดแทนและลดผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว

ตารางสรุปรายได้และกำไรสุทธิรายไตรมาสตั้งแต่ปี 2556 - 2558 เพื่อแสดงให้เห็นถึงผลกระทบต่อผลประกอบการ

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2556				ปี 2557				ปี 2558			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
รายได้จากการขายและบริการ	243.46	203.68	194.94	191.43	210.11	191.42	154.08	126.74	168.92	155.23	111.20	125.10
รายได้จากค่าเช่า	--	--	--	--	--	--	--	--	0.46	0.48	0.48	0.49
กำไรสุทธิ	22.59	15.44	5.93	(1.89)	5.26	5.50	1.08	(4.78)	9.07	7.99	(3.75)	3.75

### 3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

#### 3.2.1. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาตลาดโลก

ในการดำเนินธุรกิจตามปกติ บริษัทฯ จำเป็นต้องมีการสำรองวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า วัตถุดิบหลักของบริษัทฯ คือแผ่นเหล็กเคลือบ มีสัดส่วนสูงสุดในต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด โดยในช่วงปี 2556 - 2558 บริษัทฯ มีสัดส่วนการซื้อแผ่นเหล็กเคลือบเปรียบเทียบกับมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78.51 ร้อยละ 78.50 และร้อยละ 80.42 ตามลำดับ โดยราคาของเหล็กแผ่นเคลือบมีความผันผวนตามราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นน้ำ ดังนั้นผลประกอบการของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบหากราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวขึ้นในขณะที่บริษัทฯ สำรองวัตถุดิบไว้น้อยกว่าความต้องการ

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ของผู้บริหารที่อยู่ในอุตสาหกรรมเหล็กมากกว่า 10 ปี ทำให้สามารถปรับตัวได้ทันสถานการณ์ บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายควบคุมและเลือกซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอกับการผลิตและสอดคล้องกับเป้าหมายยอดขาย โดยวิเคราะห์จากอายุการหมุนเวียนของสินค้าแต่ละกลุ่มแต่ละประเภทเพื่อลดภาระการสต็อกสินค้าคงเหลือ โดยไม่มีนโยบายการสต็อกวัตถุดิบเพื่อเก็งกำไรราคาวัตถุดิบเหล็ก ส่วนการกำหนดราคาขายจะมีการพิจารณาปรับราคาขายทุกๆ ไตรมาสให้สอดคล้องกับต้นทุนหรือกรณีภาวะตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งการปรับราคาขายจะส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจของลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้ารายที่สั่งซื้อประจำในปริมาณมากเนื่องจากเห็นผลกระทบต่อราคาที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างชัดเจน ส่วนลูกค้ารายย่อยมักมีปัจจัยอื่นที่ปัจจุบันมีผลกระทบต่อการแข่งขันมากกว่าผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงราคาขาย อาทิ การเข้าถึงลูกค้า, การประชาสัมพันธ์หรือการจัดโปรโมชั่น เป็นต้น

### 3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

#### 3.3.1. ความเสี่ยงกรณีที่บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50

ปัจจุบันบริษัทฯ มีกลุ่มครอบครัวเจริญกิจเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 70.59 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าว จะทำให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยกลุ่มครอบครัวเจริญกิจมีอิทธิพลในกำหนดนโยบายการบริหารงานของบริษัทฯ ไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่ให้ถือเอาคะแนนเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯทุกท่าน ล้วนแต่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นที่รู้จักและยอมรับในสังคม ซึ่งถือเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างความโปร่งใสในการบริหารจัดการของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มอบหมายนายณรงค์ฤทธิ์ บุษราคัม ให้ปฏิบัติงานเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการและขึ้นตรงต่อ

คณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทยังคำนึงถึงการให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี หลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจ โดยจะปฏิบัติตามแนวทางที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด ดังนั้น ด้วยโครงสร้างที่มีการตรวจสอบและถ่วงดุลดังกล่าว บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

### 3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

#### 3.4.1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าจากต่างประเทศหลายรายการ และเครื่องจักรที่นำเข้ามาเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตหรือเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยกำหนดเงื่อนไขการชำระเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ แต่รายได้ของบริษัทโดยส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาท ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน หากเกิดสถานการณ์ที่อัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินบาทเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ปรับตัวอ่อนค่าลง จะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนด้านการนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรเพิ่มสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) และการซื้อสิทธิในการจะซื้อจะขายอัตราแลกเปลี่ยน (Option Contract) เพิ่ม (ลักษณะการคิดค่าธรรมเนียมเพิ่ม ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนต่ำกว่าที่จองไว้จะไม่ใช้สิทธิก็ได้ แต่ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนสูงกว่าที่จองบริษัทฯ จะเลือกใช้สิทธิตามที่จองไว้) ณ วันที่ทำสัญญาซื้อสินค้าจากต่างประเทศ หรือขึ้นอยู่กับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ บริษัทมีการจัดเตรียมวงเงิน Forward Contract เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมูลค่า 2.43 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพื่อรองรับนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงและลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นได้ และบริษัทฯ ยังมีการติดตามข่าวสาร การเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนจากสถาบันการเงินอย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา เพื่อจะได้ประเมินสถานการณ์ และหาทางป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นตามนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้อย่างทันเหตุการณ์

**4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**
**4.1 ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558**

รายการทรัพย์สิน	เนื้อที่	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	การใช้ประโยชน์
<b>1. ที่ดิน</b>					
1.1 โฉนดเลขที่ 63593 ตำบลพระลับ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น	2-1-88 ไร่	บริษัท	ติดภาระจำนองเป็นหลักประกันวงเงิน สินเชื่อที่มีกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน 2 แห่ง รวมวงเงินจำนองเท่ากับ 809.38 ล้านบาท และ 2.43 ล้านบาทเหรียญ ดอลลาร์สหรัฐฯ ร่วมกับบัญชีเงินฝาก และทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ถือ หุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท	106.69	- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
1.2 โฉนดเลขที่ 47101 ตำบลพระลับ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น	13-3-51.6 ไร่				- ที่ตั้งสำนักงานขาย
1.3 โฉนดเลขที่ 120489 ตำบลซุบเห็ด อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์	0-3-94 ไร่				- ที่ตั้งสาขาบุรีรัมย์
1.4 โฉนดเลขที่ 160099 ตำบลโคกสูง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา	1-0-23 ไร่				- ที่ตั้งสาขาโคราช
1.5 โฉนดเลขที่ 3075 (ใช้พื้นที่บางส่วน ประมาณร้อยละ 13) ตำบลโนนสูง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี	20-0-20 ไร่				- ที่ตั้งสาขาอุดรธานี
1.6 โฉนดเลขที่ 78141 ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์	3-3-0 ไร่				- ที่ตั้งสาขานครสวรรค์
1.7 โฉนดเลขที่ 48222 ตำบลเก่าจัว อำเภอพล จังหวัดขอนแก่น	10-0-0 ไร่				- ที่ตั้งสาขาเมืองพล
1.8 โฉนดเลขที่ 13170, 13171 ตำบลกุดกว้าง อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น	8-2-79.5 ไร่				- ที่ตั้งสาขาหนองเรือ
1.9 โฉนดเลขที่ 143025, 143026, 143027, 143028, 63872 ตำบลแดงใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น	4-0-15.7 ไร่				- ที่ตั้งสาขาหนองหลุบ
1.10 โฉนดเลขที่ 27360 ตำบลหาดกรด อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี	7-2-2 ไร่				- ที่ตั้งสาขาอุดรธานี
1.11 โฉนดเลขที่ 47628 ตำบลบึงน้ำเต้า อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์	5-1-58 ไร่				- ที่ตั้งสาขาเพชรบูรณ์
1.12 โฉนดเลขที่ 3774 (ใช้พื้นที่บางส่วน ประมาณร้อยละ 39) ตำบลปราสาท อำเภอโนนสูง จังหวัดนครราชสีมา	20-3-47 ไร่				- ที่ตั้งสาขาโนนสูง

รายการทรัพย์สิน	เนื้อที่	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	การใช้ประโยชน์
1.13 โฉนดเลขที่ 53772, 53773, 53774, 53775 (ใช้พื้นที่บางส่วน ประมาณร้อยละ 27) ตำบลสารภี อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่	11-3-0.02 ไร่	บริษัท	ติดภาระจำนองเป็นหลักประกันวงเงิน สินเชื่อที่มีกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน 2 แห่ง รวมวงเงินจำนวนเท่ากับ 809.38 ล้านบาท และ 2.43 ล้านบาท ดอลลาร์สหรัฐฯ ร่วมกับบัญชีเงินฝาก และทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ถือ หุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท		- ที่ตั้งสาขาเชียงใหม่
1.14 โฉนดเลขที่ 1390, 1391, 1392, 20522 ตำบลไม้ขาว อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต	3-1-33 ไร่				- ก่อสร้างสาขาภูเก็ต
1.15 โฉนดเลขที่ 25108, 25109 ตำบลหัวฝาย อำเภอสูงเม่น จังหวัดแพร่	3-3-26 ไร่				- ก่อสร้างสาขาแพร่
1.16 โฉนดเลขที่ 2703 ตำบลปลกยางคก อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง	1-0-74 ไร่				- ก่อสร้างสาขาลำปาง
<b>2. อาคารและส่วนปรับปรุง</b>		บริษัท		94.17	- สำนักงานใหญ่ / สาขา / อาคารคลังเก็บสินค้า
<b>3. เครื่องจักรและอุปกรณ์</b>		บริษัท	ไม่มี	52.38	- เพื่อใช้ในกระบวนการผลิต
<b>4. เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน</b>		บริษัท	ไม่มี	7.68	- เพื่อใช้ในกิจการ
<b>5. ยานพาหนะ</b>		บริษัท / บางส่วนอยู่ ภายใต้สัญญาเช่าซื้อ	ไม่มี	19.36	- เพื่อใช้ในกิจการ
<b>6. งานระหว่างก่อสร้าง</b>		บริษัท	ไม่มี	39.52	
<b>รวมทั้งสิ้น</b>				<b>319.79</b>	

หมายเหตุ : งานระหว่างก่อสร้างประกอบด้วย อาคารระหว่างก่อสร้างเท่ากับ 14.81 ล้านบาท เครื่องจักรระหว่างติดตั้งเท่ากับ 23.48 ล้านบาท และงานระหว่างก่อสร้างอื่นๆ เท่ากับ 1.23 ล้านบาท

## 4.2 ตารางแสดงรายการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

รายการทรัพย์สิน	เนื้อที่	กรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์การใช้ประโยชน์
<b>1. ที่ดิน</b>					
1.1 โฉนดเลขที่ 40374, 40376, 85959 ตำบลพระลับ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น	10-1-35.5 ไร่	บริษัท	ติดภาระจำนองเป็นหลักประกันวงเงิน สินเชื่อที่มีกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน 2 แห่ง รวมวงเงินจำนองเท่ากับ 809.38 ล้านบาท และ 2.43 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ดอลลาร์สหรัฐ ร่วมกับบัญชีเงินฝาก และทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ถือ หุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท	79.66	- ก่อสร้างโกดังให้เช่า
1.2 โฉนดเลขที่ 3075 (ใช้พื้นที่บางส่วน ประมาณร้อยละ 87) ตำบลโนนสูง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี	20-0-20 ไร่				- ก่อสร้างโกดังให้เช่า
1.3 โฉนดเลขที่ 3774 (ใช้พื้นที่บางส่วน ประมาณร้อยละ 61) ตำบลปราสาท อำเภอโนนสูง จังหวัดนครราชสีมา	20-3-47 ไร่				- ก่อสร้างโกดังให้เช่า
1.4 โฉนดเลขที่ 53772, 53773, 53774, 53775 (ใช้พื้นที่บางส่วน ประมาณร้อยละ 73) ตำบลสารภี อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่	11-3-0.02 ไร่				- ก่อสร้างโกดังให้เช่า

**4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 3.49 ล้านบาท ประกอบด้วย ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ (โปรแกรมด้านบัญชี การจัดซื้อ การบริหารเอกสาร การออกแบบสินค้า การควบคุมการผลิตสินค้า) ค่าใช้จ่ายยรรตต์บัญชี (ค่าความเชี่ยวชาญ) และซอฟต์แวร์ระหว่างติดตั้ง ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าบริษัท (Company Logo) และเครื่องหมายการค้าสำหรับตราสินค้า (Brand Logo) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	เครื่องหมายการค้า	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
1		บริษัท	เครื่องหมายการค้าบริษัท (Company Logo) และเครื่องหมายการค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ (Brand Logo)
2			เครื่องหมายการค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ (Brand Logo)
3		BSL (เจ้าของกรรมสิทธิ์ประเทศออสเตรเลีย)	ได้รับสิทธิให้ใช้เครื่องหมายการค้าจาก NSBT สำหรับผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับที่อยู่อาศัยขนาดเล็ก

**4.4 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สิน**
**4.4.1 สัญญาเช่า**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสัญญาเช่าพื้นที่ที่ยังคงมีผลใช้บังคับอยู่ ดังนี้

**1) สัญญาเช่าที่ดิน**

1.1 คู่สัญญา : นายเจริญ เจริญกิจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ประธานที่ปรึกษา และกรรมการบริษัท

ที่ตั้ง	:	โฉนดที่ดินเลขที่ 160096-98 ตำบลโคกสูง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา
เนื้อที่ดิน	:	10 - 2 - 16 ไร่
ระยะเวลาเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค.2557 ถึงวันที่ 31 ธ.ค.2559
อัตราค่าเช่า	:	25,000 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	ที่ตั้งสาขานครราชสีมา
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	- หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าผู้ให้เช่ายินดีที่จะต่ออายุสัญญาเช่าไปเรื่อยๆอีกครั้งละ 3 ปี โดยผู้ให้เช่าสามารถจะขึ้นค่าเช่าได้ช่วงเวลาระหว่างไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลา - ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภคเฉพาะส่วนที่เป็นทรัพย์สินที่เช่า - ผู้เช่าไม่มีสิทธิโอนสิทธิการเช่าหรือให้เช่าช่วง - ผู้ให้เช่าไม่สามารถบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดตามสัญญาเช่า ยกเว้นผู้เช่ากระทำผิดสัญญาและไม่สามารถแก้ไขได้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับการบอกกล่าวจากผู้ให้เช่า - ในกรณีสิ้นสุดสัญญาเช่าและไม่มีการต่ออายุสัญญาหรือมีการบอกเลิกสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะซื้อสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดที่ผู้เช่าได้สร้างไว้บนทรัพย์สินที่เช่า ในราคายุติธรรมซึ่งคำนวณจากราคาประเมินเฉลี่ยโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่ได้รับการรับรองจากสำนักงาน ก.ล.ต. จำนวน 2 ราย จากฝ่ายผู้เช่าและผู้ให้เช่าฝ่ายละ 1 ราย

## 1.2 คู่สัญญา : นายนิพนธ์ เจริญกิจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการบริษัท และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

ที่ตั้ง	:	โฉนดที่ดินเลขที่ 631 ตำบลท่าขอนยาง อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม
เนื้อที่ที่ดิน	:	5 - 1 - 69.3 ไร่
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2557 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2559
อัตราค่าเช่า	:	20,000 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	ที่ตั้งสาขามหาสารคาม
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าผู้ให้เช่ายินดีที่จะต่ออายุสัญญาเช่าไปเรื่อยๆอีกครั้งละ 3 ปี โดยผู้ให้เช่าสามารถจะขึ้นค่าเช่าได้ช่วงเวลาละไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลา</li> <li>- ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภคเฉพาะส่วนที่เป็นทรัพย์สินที่เช่า</li> <li>- ผู้เช่าไม่มีสิทธิโอนสิทธิการเช่าหรือให้เช่าช่วง</li> <li>- ผู้ให้เช่าไม่สามารถบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดตามสัญญาเช่า ยกเว้นผู้เช่ากระทำผิดสัญญาและไม่สามารถแก้ไขได้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับการบอกกล่าวจากผู้ให้เช่า</li> <li>- ในกรณีสิ้นสุดสัญญาเช่าและไม่มีการต่ออายุสัญญาหรือมีการบอกเลิกสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะซื้อสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดที่ผู้เช่าได้สร้างไว้บนทรัพย์สินที่เช่า ในราคายุติธรรมซึ่งคำนวณจากราคาประเมินเฉลี่ยโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่ได้รับการรับรองจากสำนักงาน ก.ล.ต. จำนวน 2 ราย จากฝ่ายผู้เช่าและผู้ให้เช่าฝ่ายละ 1 ราย</li> </ul>

ที่ตั้ง	:	โฉนดที่ดินเลขที่ 6199 ตำบลขมิ้น อำเภอเมือง จังหวัดสกลนคร
เนื้อที่ที่ดิน	:	3 - 3 - 32 ไร่
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2557 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2559
อัตราค่าเช่า	:	10,000 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	ที่ตั้งสาขาสกลนคร
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าผู้ให้เช่ายินดีที่จะต่ออายุสัญญาเช่าไปเรื่อยๆอีกครั้งละ 3 ปี โดยผู้ให้เช่าสามารถจะขึ้นค่าเช่าได้ช่วงเวลาละไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลา</li> <li>- ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภคเฉพาะส่วนที่เป็นทรัพย์สินที่เช่า</li> <li>- ผู้เช่าไม่มีสิทธิโอนสิทธิการเช่าหรือให้เช่าช่วง</li> <li>- ผู้ให้เช่าไม่สามารถบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดตามสัญญาเช่า ยกเว้นผู้เช่ากระทำผิดสัญญาและไม่สามารถแก้ไขได้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับการบอกกล่าวจากผู้ให้เช่า</li> <li>- ในกรณีสิ้นสุดสัญญาเช่าและไม่มีการต่ออายุสัญญาหรือมีการบอกเลิกสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะซื้อสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดที่ผู้เช่าได้สร้างไว้บนทรัพย์สินที่เช่า ในราคายุติธรรมซึ่งคำนวณจากราคาประเมินเฉลี่ยโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่ได้รับการรับรองจากสำนักงาน ก.ล.ต. จำนวน 2 ราย จากฝ่ายผู้เช่าและผู้ให้เช่าฝ่ายละ 1 ราย</li> </ul>

## 1.3 คู่สัญญา : นายอลัมพล เจริญกิจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการบริษัท และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

ที่ตั้ง	:	โฉนดที่ดินเลขที่ 71557 ตำบลสีแก้ว อำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด
เนื้อที่ที่ดิน	:	8 - 0 - 31 ไร่
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2557 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2559
อัตราค่าเช่า	:	25,000 บาทต่อเดือน

การใช้ประโยชน์	:	ที่ตั้งสาขาร้อยเอ็ด
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าผู้ให้เช่ายินดีที่จะต่ออายุสัญญาเช่าไปเรื่อยๆอีกครั้งละ 3 ปี โดยผู้ให้เช่าสามารถจะขึ้นค่าเช่าได้ช่วงเวลาละไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลา</li> <li>- ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภคเฉพาะส่วนที่เป็นทรัพย์สินที่เช่า</li> <li>- ผู้เช่าไม่มีสิทธิโอนสิทธิการเช่าหรือให้เช่าช่วง</li> <li>- ผู้ให้เช่าไม่สามารถบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดตามสัญญาเช่า ยกเว้นผู้เช่ากระทำผิดสัญญาและไม่สามารถแก้ไขได้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับการบอกกล่าวจากผู้ให้เช่า</li> <li>- ในกรณีสิ้นสุดสัญญาเช่าและไม่มีการต่ออายุสัญญาหรือมีการบอกเลิกสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะซื้อสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดที่ผู้เช่าได้สร้างไว้บนทรัพย์สินที่เช่า ในราคายุติธรรมซึ่งคำนวณจากราคาประเมินเฉลี่ยโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่ได้รับการรับรองจากสำนักงาน ก.ล.ต. จำนวน 2 ราย จากฝ่ายผู้เช่าและผู้ให้เช่าฝ่ายละ 1 ราย</li> </ul>

#### 1.4 คู่สัญญา : นางสาวอุทัยวรรณ เจริญกิจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการบริษัท และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

ที่ตั้ง	:	โฉนดที่ดินเลขที่ 46174 ตำบลหนองขอน อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี
เนื้อที่ดิน	:	2 - 0 - 25 ไร่
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2558 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2560
อัตราค่าเช่า	:	12,000 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	ที่ตั้งสาขาอุบลราชธานี
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าผู้ให้เช่ายินดีที่จะต่ออายุสัญญาเช่าไปเรื่อยๆอีกครั้งละ 3 ปี โดยผู้ให้เช่าสามารถจะขึ้นค่าเช่าได้ช่วงเวลาละไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลา</li> <li>- ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภคเฉพาะส่วนที่เป็นทรัพย์สินที่เช่า</li> <li>- ผู้เช่าไม่มีสิทธิโอนสิทธิการเช่าหรือให้เช่าช่วง</li> <li>- ผู้ให้เช่าไม่สามารถบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดตามสัญญาเช่า ยกเว้นผู้เช่ากระทำผิดสัญญาและไม่สามารถแก้ไขได้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับการบอกกล่าวจากผู้ให้เช่า</li> <li>- ในกรณีสิ้นสุดสัญญาเช่าและไม่มีการต่ออายุสัญญาหรือมีการบอกเลิกสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะซื้อสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดที่ผู้เช่าได้สร้างไว้บนทรัพย์สินที่เช่า ในราคายุติธรรมซึ่งคำนวณจากราคาประเมินเฉลี่ยโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่ได้รับการรับรองจากสำนักงาน ก.ล.ต. จำนวน 2 ราย จากฝ่ายผู้เช่าและผู้ให้เช่าฝ่ายละ 1 ราย</li> </ul>

#### 2) สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง

##### 2.1 คู่สัญญา : นางสาวภัสริตา เจริญกิจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการบริษัท และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

ที่ตั้ง	:	โฉนดที่ดินเลขที่ 21680, 21681 ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
เนื้อที่ดิน	:	เนื้อที่ดินเฉพาะส่วนที่เช่า 2,802.5 ตร.เมตร จากเนื้อที่ดินทั้งหมด 3,148.4 ตร.เมตร หรือ 1-3-87.1 ไร่
พื้นที่อาคาร	:	สิ่งปลูกสร้าง 3 รายการ พื้นที่ใช้สอยรวม 2,312 ตร.เมตร
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2557 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2559
อัตราค่าเช่า	:	38,000 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	ที่ตั้งสาขาหนองใหญ่

เงื่อนไขสำคัญอื่น	: <ul style="list-style-type: none"> <li>- หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าผู้ให้เช่ายินดีที่จะต่ออายุสัญญาเช่าไปเรื่อยๆอีกครั้งละ 3 ปี โดยผู้ให้เช่าสามารถจะขึ้นค่าเช่าได้ช่วงเวลาละไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลา</li> <li>- ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภคเฉพาะส่วนที่เป็นทรัพย์สินที่เช่า</li> <li>- ผู้เช่าไม่มีสิทธิโอนสิทธิการเช่าหรือให้เช่าช่วง</li> <li>- ผู้ให้เช่าไม่สามารถบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดตามสัญญาเช่า ยกเว้นผู้เช่ากระทำผิดสัญญา และไม่สามารถแก้ไขได้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับการบอกกล่าวจากผู้ให้เช่า</li> <li>- ในกรณีที่สิ้นสุดสัญญาเช่าและไม่มีการต่ออายุสัญญาเช่าหรือมีการบอกเลิกสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะซื้อสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดที่ผู้เช่าได้สร้างไว้บนทรัพย์สินที่เช่า ในราคายุติธรรมซึ่งคำนวณจากราคาประเมินเฉลี่ยโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่ได้รับการรับรองจากสำนักงาน ก.ล.ต. จำนวน 2 ราย จากฝ่ายผู้เช่าและผู้ให้เช่าฝ่ายละ 1 ราย</li> </ul>
-------------------	--

## 2.2 คู่สัญญา : นางกนกวรรณ วิบูลรัตน์

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ไม่มี

ที่ตั้ง	: โฉนดที่ดิน 2 แปลง ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์
เนื้อที่ดิน	: -ไม่ระบุในสัญญา-
พื้นที่อาคาร	: 510 ตารางเมตร
ระยะเวลาการเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. 2558 ถึงวันที่ 28 ก.พ. 2559
อัตราค่าเช่า	: 23,000 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	: ที่ตั้งสาขานครสวรรค์ 2
เงื่อนไขสำคัญอื่น	: ผู้ให้เช่ายินยอมให้ผู้เช่าต่อสัญญาคราวละไม่เกิน 3 ปี ทั้งนี้อัตราค่าเช่าจะปรับขึ้นเมื่อครบสัญญาทุก 1 ปี

## 2.3 คู่สัญญา : นายวาณิชย์ ศิริพันธ์โนน

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ไม่มี

ที่ตั้ง	: โฉนดที่ดินเลขที่ 10120 ตำบลในเมือง อำเภอเมืองชัยภูมิ จังหวัดชัยภูมิ
เนื้อที่ดิน	: 9 - 0 - 47.9 ไร่
พื้นที่อาคาร	: 1,600 ตารางเมตร
ระยะเวลาการเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ย. 2557 ถึงวันที่ 31 ต.ค. 2560
อัตราค่าเช่า	: 250,000 ต่อปี
การใช้ประโยชน์	: ที่ตั้งสาขาชัยภูมิ
เงื่อนไขสำคัญอื่น	: ผู้ให้เช่าตกลงให้คำมั่นว่าจะยินยอมต่อสัญญาคราวละไม่เกิน 3 ปี ทั้งนี้อัตราค่าเช่าจะปรับขึ้นเมื่อครบสัญญาทุก 3 ปี ได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่า

## 2.4 คู่สัญญา : นายมนัส เดชศรี

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ไม่มี

ที่ตั้ง	: โฉนดที่ดินเลขที่ 3015 ตั้งอยู่ที่ตำบลอ่างทอง อำเภอเมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชร
เนื้อที่ดิน	: 6 - 1 - 12.3 ไร่
พื้นที่อาคาร	: 810.80 ตารางเมตร
ระยะเวลาการเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ก.พ. 2556 ถึงวันที่ 31 ม.ค. 2559
อัตราค่าเช่า	: 285,600 บาทต่อปี
การใช้ประโยชน์	: ที่ตั้งสาขากำแพงเพชร
เงื่อนไขสำคัญอื่น	: ผู้ให้เช่าตกลงให้คำมั่นว่าจะยินยอมต่อสัญญาคราวละไม่เกิน 3 ปี ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าจะปรับขึ้นเมื่อครบสัญญาทุก 3 ปี ได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่า

## 2.5 คู่สัญญา : นางเขมิกา เจริญกิจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : คู่สมรสคุณนิพนธ์ (กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ)

ที่ตั้ง	:	เลขที่ 31/20 และ 31/23 ซอยฉิมพลี 9/1 แยกจากซอยฉิมพลี 9 ถนนฉิมพลี ตำบลในเมือง อำเภอเมือง ขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
เนื้อที่ที่ดิน	:	0-0-58.6 ไร่
พื้นที่อาคาร	:	234.40 ตารางเมตร
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 2557 ถึงวันที่ 31 ส.ค. 2560
อัตราค่าเช่า	:	10,800 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	เป็นบ้านพักพนักงานของบริษัท
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าจะให้ผู้เช่าต่ออายุการเช่าอีก 3 ปี</li> <li>- ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่า หากสัญญาเช่าจะครบในการต่ออายุสัญญา ผู้ให้เช่าก็ยินดีที่จะให้ผู้เช่าต่ออายุสัญญาเช่าออกไปเรื่อยๆ อีกครั้งละ 3 ปี ทั้งนี้ ผู้ให้เช่าจะขึ้นค่าเช่าช่วงเวลาจะไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลาการเช่าก่อนหน้านี้</li> <li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง สิ่งของที่ผู้เช่านำมาทำการตกแต่งทรัพย์สินที่เช่า ในลักษณะที่ตีตราแน่นอนหนาถาวรไม่สามารถแยกออกได้จากทรัพย์สินที่เช่า ผู้เช่าตกลงให้สิ่งของเป็นกรรมสิทธิ์แก่ผู้ให้เช่า</li> </ul>

## 2.6 คู่สัญญา : นางเขมิกา เจริญกิจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : คู่สมรสคุณนิพนธ์ (กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ)

ที่ตั้ง	:	เลขที่ 227/16 ซอยพลนามอินทร์ 6 ถนนทหาร ตำบลหนองขอนกว้าง อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
เนื้อที่ที่ดิน	:	0-0-25 ไร่
พื้นที่อาคาร	:	100 ตารางเมตร
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 2557 ถึงวันที่ 31 ส.ค. 2560
อัตราค่าเช่า	:	7,000 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	เป็นบ้านพักพนักงานของบริษัท
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าจะให้ผู้เช่าต่ออายุการเช่าอีก 3 ปี</li> <li>- ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่า หากสัญญาเช่าจะครบในการต่ออายุสัญญา ผู้ให้เช่าก็ยินดีที่จะให้ผู้เช่าต่ออายุสัญญาเช่าออกไปเรื่อยๆ อีกครั้งละ 3 ปี ทั้งนี้ ผู้ให้เช่าจะขึ้นค่าเช่าช่วงเวลาจะไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลาการเช่าก่อนหน้านี้</li> <li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง สิ่งของที่ผู้เช่านำมาทำการตกแต่งทรัพย์สินที่เช่า ในลักษณะที่ตีตราแน่นอนหนาถาวรไม่สามารถแยกออกได้จากทรัพย์สินที่เช่า ผู้เช่าตกลงให้สิ่งของเป็นกรรมสิทธิ์แก่ผู้ให้เช่า</li> </ul>

## 2.7 คู่สัญญา : นางเขมิกา เจริญกิจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : คู่สมรสคุณนิพนธ์ (กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ)

ที่ตั้ง	:	เลขที่ 401/159 ซอยมิตรภาพ 25 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก
เนื้อที่ที่ดิน	:	0-0-16.7 ไร่
พื้นที่อาคาร	:	66.80 ตารางเมตร
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ต.ค. 2557 ถึงวันที่ 30 ก.ย. 2560
อัตราค่าเช่า	:	5,200 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	เป็นบ้านพักพนักงานของบริษัท
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าจะให้ผู้เช่าต่ออายุการเช่าอีก 3 ปี</li> <li>- ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่า หากสัญญาเช่าจะครบในการต่ออายุสัญญา ผู้ให้เช่าก็ยินดีที่จะให้ผู้เช่าต่ออายุสัญญาเช่าออกไปเรื่อยๆ อีกครั้งละ 3 ปี ทั้งนี้ ผู้ให้เช่าจะขึ้นค่าเช่าช่วงเวลาจะไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่าในแต่ละช่วงเวลาการเช่าก่อนหน้านี้</li> </ul>

	เข้าในแต่ช่วงเวลาการเช่าก่อนหน้า - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง สิ่งของที่ผู้เช่านำมาทำการตกแต่งทรัพย์สินที่เช่า ในลักษณะที่ตีตราแน่นอนหนาถาวรไม่สามารถแยกออกได้จากทรัพย์สินที่เช่า ผู้เช่าตกลงให้สิ่งของเป็นกรรมสิทธิ์แก่ผู้ให้เช่า
--	--

### 3) สัญญาเช่าอาคารและที่ดิน

#### 3.1 คู่สัญญา : นายสุรชัย ตั้งพัฒน์เจริญ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ไม่มี

ที่ตั้ง	:	เลขที่ 602/45 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก
พื้นที่ที่ดิน	:	888 ตารางเมตร
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ส.ค. 2557 ถึงวันที่ 31 ก.ค. 2560
อัตราค่าเช่า	:	42,105.26 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	ที่ตั้งสาขาพิษณุโลก
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	ผู้ให้เช่าตกลงให้คำมั่นว่าจะยินยอมต่อสัญญาออกไปอีก 2 คราว คราวละไม่เกิน 3 ปี โดยคงค่าเช่าในอัตราเดิม

#### 3.2 คู่สัญญา : ห้างหุ้นส่วนสามัญ ประมวลมาศ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา : ไม่มี

ที่ตั้ง	:	เลขที่ 36 ถนนมิตรภาพ ตำบลแก่งคอย อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี
พื้นที่ที่ดิน	:	432 ตารางเมตร
ระยะเวลาการเช่า	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เม.ย. 2556 ถึงวันที่ 31 มี.ค. 2559
อัตราค่าเช่า	:	35,000 บาทต่อเดือน
การใช้ประโยชน์	:	ที่ตั้งสาขาสระบุรี
เงื่อนไขสำคัญอื่น	:	ผู้ให้เช่าตกลงให้คำมั่นว่าจะยินยอมต่อสัญญาคราวละไม่เกิน 3 ปี ทั้งนี้อัตราค่าเช่าจะปรับขึ้นเมื่อครบสัญญาทุก 3 ปี ได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าเช่า

### 4.4.2 กรรมกรรม

<b>สัญญาที่ 1</b>	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)		
เลขที่กรรมกรรม	IA010192-14NBK		
ประเภทกรรมกรรม	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินแบบพิเศษ		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม	23,184,000	บาท
	2.) เฟอร์นิเจอร์	250,000	บาท
	3.) สต็อกสินค้าวัตถุดิบ สินค้าระหว่างการผลิต สินค้ากึ่งสำเร็จรูป	30,000,000	บาท
	4.) เครื่องจักร	19,000,000	บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สำนักงานใหญ่: 204 หมู่ 4 ถ.เลี้ยวเมือง ต.พระลับ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000		
ระยะเวลา	28 มกราคม 2558 ถึง 28 มกราคม 2559		
วงเงินคุ้มครอง	72,434,000 บาท		
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)		

<b>สัญญาที่ 2</b>	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)		
เลขที่กรรมกรรม	IA010194-14NBK		
ประเภทกรรมกรรม	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินแบบพิเศษ		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม	72,974,000	บาท
	2.) เฟอร์นิเจอร์	2,750,000	บาท

สัญญาที่ 2	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
	3.) สต็อกสินค้าวัตถุดิบ สินค้าระหว่างการผลิต สินค้ากึ่งสำเร็จรูป 120,000,000 บาท 4.) เครื่องจักร 36,970,000 บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา: ปทุมธานี : เลขที่ 14/77 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี สาขา: บุรีรัมย์ : เลขที่ 171 หมู่ 16 ถ.บุรีรัมย์-สุรินทร์ ต.สวายจิก อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ สาขา: พิษณุโลก : เลขที่ 602/45 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก สาขา: มหาสารคาม : เลขที่ 163 หมู่ 12 ต.ท่าขอนยาง อ.กันทรวิชัย จ.มหาสารคาม สาขา: นครสวรรค์ : เลขที่ 132/5 หมู่ 10 ถ.พหลโยธิน ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ สาขา: สกลนคร : เลขที่ 381 หมู่ 10 ต.ขมิ้น อ.เมือง จ.สกลนคร สาขา: ชัยภูมิ : เลขที่ 234/28 หมู่ 6 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ สาขา: สระบุรี : เลขที่ 36 ถ.มิตรภาพ ต.แก่งคอย อ.แก่งคอย จ.สระบุรี สาขา: กำแพงเพชร : เลขที่ 40/1 หมู่ 3 ถ.พหลโยธิน ต.อ่าทอง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร สาขา: นครสวรรค์ 2 : เลขที่ 153 หมู่ 6 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ สาขา: หนองใหญ่ : เลขที่ 107/9 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น
ระยะเวลา	28 มกราคม 2558 ถึง 28 มกราคม 2559
วงเงินคุ้มครอง	232,694,000 บาท
ผู้รับประกัน	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)

สัญญาที่ 3	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
เลขที่กรมธรรม์	IA010670-15RBK
ประเภทกรมธรรม์	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินแบบพิเศษ
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม 18,600,000 บาท 2.) เฟอร์นิเจอร์ 1,250,000 บาท 3.) สต็อก 13,000,000 บาท 4.) เครื่องจักร 7,600,000 บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา อุดรธานี : เลขที่ 55 ต.โนนสูง อ. เมืองอุดรธานี จ อุดรธานี สาขา เมืองพล : เลขที่ 127 หมู่ 6 ต.แก้งัว อ.พล จ.ขอนแก่น สาขาหนองใหญ่ : เลขที่ 189 หมู่ 8 ต.แดงใหญ่ อ.เมือง จ.ขอนแก่น
ระยะเวลา	3 เมษายน 2558 ถึง 3 เมษายน 2559
วงเงินคุ้มครอง	40,450,000 บาท
ผู้รับประกัน	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)

สัญญาที่ 4	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
เลขที่กรมธรรม์	22025074-15RBK
ประเภทกรมธรรม์	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินแบบพิเศษ
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) อาคารสำนักงานและตัวโรงงาน 9,570,021 บาท 2.) สต็อกสินค้า ม้วนคอยล์ 30,000,000 บาท 3.) เครื่องจักร 5,000,000 บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา นครราชสีมา : เลขที่ 192 หมู่ 9 ถ.สุรนารายณ์ ต.โคกสูง อ.เมือง จ.นครราชสีมา
ระยะเวลา	18 พฤษภาคม 2558 ถึง 18 พฤษภาคม 2559
วงเงินคุ้มครอง	44,570,021 บาท
ผู้รับประกัน	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)

<b>สัญญาที่ 5</b>	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)		
เลขที่กรมธรรม์	22025074-15RBK		
ประเภทกรมธรรม์	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินแบบพิเศษ		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม	10,178,784	บาท
	2.) เฟอร์นิเจอร์	250,000	บาท
	3.) สต็อก	6,000,000	บาท
	4.) เครื่องจักร	5,000,000	บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา ร้อยเอ็ด : เลขที่ 188 หมู่ 2 ต.สีแก้ว อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000		
ระยะเวลา	18 พฤษภาคม 2558 ถึง 18 พฤษภาคม 2559		
วงเงินคุ้มครอง	21,428,784 บาท		
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)		

<b>สัญญาที่ 6</b>	บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด		
เลขที่กรมธรรม์	001D / FF10-14-024274		
ประเภทกรมธรรม์	ประกันอัคคีภัย		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน)	17,360,000	บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา เพชรบูรณ์ : เลขที่ 161 หมู่ 4 ถ.เลียงเมือง ต.บึงน้ำเต้า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์ 67110		
ระยะเวลา	8 พฤศจิกายน 2558 ถึง 8 พฤศจิกายน 2559		
วงเงินคุ้มครอง	17,360,000 บาท		
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)		

<b>สัญญาที่ 7</b>	บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด		
เลขที่กรมธรรม์	001D / FF10-15-024275		
ประเภทกรมธรรม์	ประกันอัคคีภัย		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน)	18,164,000	บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา อุตรดิตถ์ : ถ.ทางหลวงแผ่นดินสายพิษณุโลก-เด่นชัย ต.หาดกรวด อ.เมือง จ.อุตรดิตถ์ 53000		
ระยะเวลา	8 พฤศจิกายน 2558 ถึง 8 พฤศจิกายน 2559		
วงเงินคุ้มครอง	18,164,000 บาท		
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)		

<b>สัญญาที่ 8</b>	บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด		
เลขที่กรมธรรม์	001D / FF10-15-000124		
ประเภทกรมธรรม์	ประกันอัคคีภัย		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม	6,581,000	บาท
	2.) เฟอร์นิเจอร์	250,000	บาท
	3.) สต็อก	6,000,000	บาท
	4.) เครื่องจักร	3,500,000	บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา โนนสูง : เลขที่ 89 หมู่ 17 ถ.มิตรภาพ ต.ธารปราสาท อ.โนนสูง จ.นครราชสีมา 30160		
ระยะเวลา	7 มกราคม 2558 ถึง 7 มกราคม 2559		
วงเงินคุ้มครอง	16,331,000 บาท		
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)		

<b>สัญญาที่ 9</b>	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)		
เลขที่กรมธรรม์	IA013891-15NBK		
ประเภทกรมธรรม์	ประกันอัคคีภัย		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม	9,500,000	บาท
	2.) เฟอร์นิเจอร์	250,000	บาท
	3.) สต็อก	6,000,000	บาท
	4.) เครื่องจักร	6,000,000	บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา อุบลราชธานี : 168 ถ.แจ้งสนิท กม.278+050 ต.หนองขอน อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000		
ระยะเวลา	19 พฤษภาคม 2558 ถึง 19 พฤษภาคม 2559		
วงเงินคุ้มครอง	21,750,000 บาท		
ผู้รับประกันภัย	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)		

<b>สัญญาที่ 10</b>	บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)		
เลขที่กรมธรรม์	001D/FF10-15-013149		
ประเภทกรมธรรม์	ประกันอัคคีภัย		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม	5,800,000	บาท
	2.) เฟอร์นิเจอร์	250,000	บาท
	3.) สต็อก	6,000,000	บาท
	4.) เครื่องจักร	3,700,000	บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา หนองเรือ : ถ.ถนนมะลิวัลย์ กม.49 ต.กุดกว้าง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น 40210		
ระยะเวลา	14 พฤษภาคม 2558 ถึง 14 พฤษภาคม 2559		
วงเงินคุ้มครอง	15,750,000 บาท		
ผู้รับประกันภัย	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)		

<b>สัญญาที่ 11</b>	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)		
เลขที่กรมธรรม์	IA015503-15NBK		
ประเภทกรมธรรม์	ประกันอัคคีภัย		
ทรัพย์สินเอาประกัน	1.) สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม	63,000,000	บาท
	2.) เฟอร์นิเจอร์	800,000	บาท
	3.) สต็อก	18,000,000	บาท
	4.) เครื่องจักร	9,000,000	บาท
ที่ตั้งทรัพย์สิน	สาขา เชียงใหม่ : โฉนด5377-53775 ต.สารภี อ.สารภี จ.เชียงใหม่ 50140		
ระยะเวลา	30 ตุลาคม 2558 ถึง 30 ตุลาคม 2559		
วงเงินคุ้มครอง	90,800,000 บาท		
ผู้รับประกันภัย	บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)		

#### 4.5 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม ในการพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม รวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเชื่อมโยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยง และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯอย่างรอบคอบซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องดำเนินการให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ จะควบคุมผ่านการส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯเข้าไปเป็นกรรมการ เพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

**6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**

**6.1 ข้อมูลทั่วไป**

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท เค.ซี.เมทัลชีท จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: K.C. Metalsheet Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107557000331
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: KCM
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	: 23 ธันวาคม 2557
ทุนจดทะเบียน	: 170,000,000 บาท (หนึ่งร้อยเจ็ดสิบล้านบาท)
ทุนชำระแล้ว	: 170,000,000 บาท (หนึ่งร้อยเจ็ดสิบล้านบาท)
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 0.25 บาท (ยี่สิบห้าสตางค์)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 204 หมู่ 2 ถนนเลี้ยวเมือง ต.พระลับ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000
โทรศัพท์	: 043-327-888
โทรสาร	: 043-327-776
เว็บไซต์	: www.kcmetalsheet.co.th
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	

สาขา	พื้นที่ (ตร.ม.)	ที่ตั้งสาขา
1. ขอนแก่น	4,352.00	: เลขที่ 204 หมู่ที่ 2 ถนนเลี้ยวเมือง ตำบลพระลับ อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
2. บุรีรัมย์	1,542.80	: เลขที่ 171 หมู่ที่ 16 ตำบลสวายจิก อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์
3. พิษณุโลก	888.00	: เลขที่ 602/45 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก
4. นครราชสีมา	16,864.00	: เลขที่ 192 หมู่ที่ 9 ถนนสุรนารายณ์ ตำบลโคกสูง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา
5. อุดรธานี	4,035.00	: เลขที่ 55 หมู่ที่ 11 ตำบลหนองไผ่ อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
6. มหาสารคาม	8,677.20	: เลขที่ 163 หมู่ที่ 12 ตำบลท่าขอนยาง อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม
7. นครสวรรค์	1,605.60	: เลขที่ 1322/5 หมู่ที่ 10 ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์
8. สกลนคร	6,128.00	: เลขที่ 381 หมู่ที่ 10 ตำบลขมิ้น อำเภอเมืองสกลนคร จังหวัดสกลนคร
9. ร้อยเอ็ด	12,924.00	: เลขที่ 188 หมู่ที่ 2 ตำบลสีแก้ว อำเภอเมืองร้อยเอ็ด จังหวัดร้อยเอ็ด
10. ชัยภูมิ	1,600.00	: เลขที่ 234/28 หมู่ที่ 6 ถนนชัยภูมิ-สีคิ้ว ตำบลในเมือง อำเภอเมืองชัยภูมิ จังหวัดชัยภูมิ
11. กำแพงเพชร	810.80	: เลขที่ 40/1 หมู่ที่ 3 ถนนพหลโยธิน ตำบลอ่างทอง อำเภอเมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชร
12. สระบุรี	432.00	: เลขที่ 36 ถนนมิตรภาพ ตำบลแก่งคอย อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี
13. ปทุมธานี	675.00	: เลขที่ 14/77 หมู่ที่ 10 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
14. อุบลราชธานี	3,300.00	: เลขที่ 168 หมู่ที่ 9 ตำบลหนองซอน อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี
15. อำเภอลพ	16,000.00	: เลขที่ 127 หมู่ที่ 6 ตำบลเก่าจิว อำเภอลพ จังหวัดขอนแก่น
16. หนองเรือ	13,918.00	: เลขที่ 251 หมู่ที่ 21 ตำบลกุดกว้าง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
17. นครสวรรค์ 2	510.00	: เลขที่ 153 หมู่ที่ 6 ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์
18. หนองหลุม	6,462.00	: เลขที่ 189 หมู่ที่ 8 ตำบลแดงใหญ่ อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
19. หนองใหญ่	2,312.00	: เลขที่ 107/9 หมู่ที่ 6 ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
20. อุดรดิตถ์	12,048.00	: เลขที่ 24/3 หมู่ที่ 8 ตำบลหาดกรวด อำเภอเมืองอุดรดิตถ์ จังหวัดอุดรดิตถ์
21. เพชรบูรณ์	8,632.00	: เลขที่ 161 หมู่ที่ 4 ตำบลบึงน้ำเต้า อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์
22. โนนสูง	13,110.00	: เลขที่ 89 หมู่ที่ 17 ตำบลปราสาท อำเภอโนนสูง จังหวัดนครราชสีมา
23. เชียงใหม่	18,792.00	: เลขที่ 22,22/1-2 หมู่ที่ 7 ตำบลสารภี อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่

6.2 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง

กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : (66) 2009 9378

โทรสาร : (66) 2009 9476

www.tsd.co.th

ผู้สอบบัญชี

บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4054

100/72, ชั้น 22 อาคารว่องวานิช บี อาคารเลขที่ 100/2

ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ : (66) 2645 0109

โทรสาร : (66) 2645 0110