

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตผลลิตสินค้าและงานพิมพ์คุณภาพสูง โดยบริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจไว้ดังต่อไปนี้

วิสัยทัศน์

มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นพันธมิตรทางการค้า โดยให้บริการด้านการผลิตผลลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่มีนวัตกรรม อันทันสมัย มีการจัดส่งสินค้าที่มีคุณภาพไปสู่ลูกค้า

พันธกิจ

ทรัพยากรบุคคลและอุปกรณ์การผลิตของบริษัทเป็นสิ่งที่ทำธุรกิจของบริษัทสามารถไปสู่เป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ ดังนั้นเราจึงให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทรัพยากรบุคคล และลงทุนในเครื่องจักรและนวัตกรรมใหม่ เพื่อเสริมสร้างความปลอดภัยในการทำงาน, เสริมสร้างความมั่นคงทางธุรกิจ และเสริมสร้างความมีประสิทธิภาพในการผลิต

บริษัท เชื่อว่าการทำธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาลจะสร้างผลกำไรให้กับบริษัทไปพร้อมๆกับการรักษาสีงแวดล้อม และการอยู่ร่วมกับสังคมหรือชุมชนรอบข้าง

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทกำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจไว้ โดยมุ่งเป็นผู้ผลิตผลลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงเพื่อเพิ่มภาพลักษณ์และคุณค่าให้ผลิตภัณฑ์ของลูกค้า โดยมุ่งหวังที่จะสนับสนุนการเจริญเติบโตของลูกค้าโดยการขยายขีดความสามารถและกำลังผลิตอย่างต่อเนื่อง

ค่านิยม

ค่านิยมองค์กรประกอบด้วยหลักดังนี้

- Quality

ผลิตสินค้ามีคุณภาพโดยการนำเอาเทคโนโลยี และทักษะความรู้ด้านต่างๆ มาพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งในด้านคุณภาพ คุณค่าและต้นทุน เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่ดี มีคุณภาพตรงตามที่ต้องการ ในราคาที่พึงพอใจ

- Service

บริการมุ่งเน้นการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุดบนพื้นฐานจริยธรรมที่ถูกต้อง

- Responsible

ประกอบธุรกิจ และบริหารงานบนหลักการและความรับผิดชอบ ดังนี้

- ความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น
- ความรับผิดชอบต่อพนักงาน
- ความรับผิดชอบต่อลูกค้า
- ความรับผิดชอบต่อคู่ค้า
- ความรับผิดชอบต่อคู่แข่งทางการค้า
- ความรับผิดชอบต่อเจ้าหน้าที่
- ความรับผิดชอบต่อภาครัฐ
- ความรับผิดชอบต่อสังคมและส่วนรวม
- ความรับผิดชอบต่อชุมชน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญในช่วง 3 ปี ล่าสุด

ปี 2559

- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2559 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2559 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลดำเนินงานของปี 2558 ให้แก่ผู้ถือหุ้น จำนวน 1,200,000,000 หุ้น ในอัตรา 0.02 บาท(สองสตางค์) รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 24,000,000 บาท(ยี่สิบสี่ล้านบาทถ้วน)
- บริษัทฯ ได้จัดซื้อเครื่องจักรใหม่ จำนวน 5 เครื่อง ซึ่งมีมูลค่ารวม 57,049.600 บาท เป็นเครื่องตัดและเครื่องตรวจสอบคุณภาพสติ๊กเกอร์ และเครื่องพิมพ์ เพื่อทดแทนเครื่องเก่า ซึ่งมีประสิทธิภาพในการจัดการด้านผลิตที่ดีขึ้น ส่งผลให้ปริมาณของเสียลดน้อยลง
- มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2559 อนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานในรอบ 6 เดือนแรก สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 ในอัตราหุ้นละ 0.025 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ จำนวน 1,200,000,000 หุ้น รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 30,000,000 บาท บริษัทฯ กำหนดจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2560
- เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2559 ผลประกาศโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนประจำปี 2559 บริษัทฯ ได้คะแนน 73 เปอร์เซนต์ หรือระดับ ดี (Good CG Scoring) ซึ่งเป็นการประเมินของสถาบัน IOD ปีแรกของบริษัทฯ ที่จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด(มหาชน)

ปี 2558

- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2558 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลดำเนินงานของปี 2557 (สำหรับผลดำเนินงานเดือนเมษายน ถึงเดือนธันวาคม 2557) และกำไรสะสมของบริษัท ให้แก่ผู้ถือหุ้น จำนวน 900,000,000 หุ้นในอัตราหุ้นละ 0.0556 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 50,004,000 บาท
- บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญ จำนวน 420,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.16 บาท จากหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 300,000,000 หุ้น และหุ้นสามัญเดิมจำนวน 120,000,000 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ สาลี่อุตสาหกรรม จำกัด ตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ สาลี่อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (Pre-emptive right) จำนวน 126,707,006 หุ้น (คิดเป็น 30.17 % ของ IPO) และเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไปในส่วนที่เหลือ
- วันที่ 28 เมษายน 2558 บริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน ค่าใช้จ่ายทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นจำนวนเงิน 11.0 ล้านบาท ได้แสดงหักจากส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ บริษัทฯ ได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนชำระแล้วดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 จำนวน 1,200,000,000 หุ้น
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2558

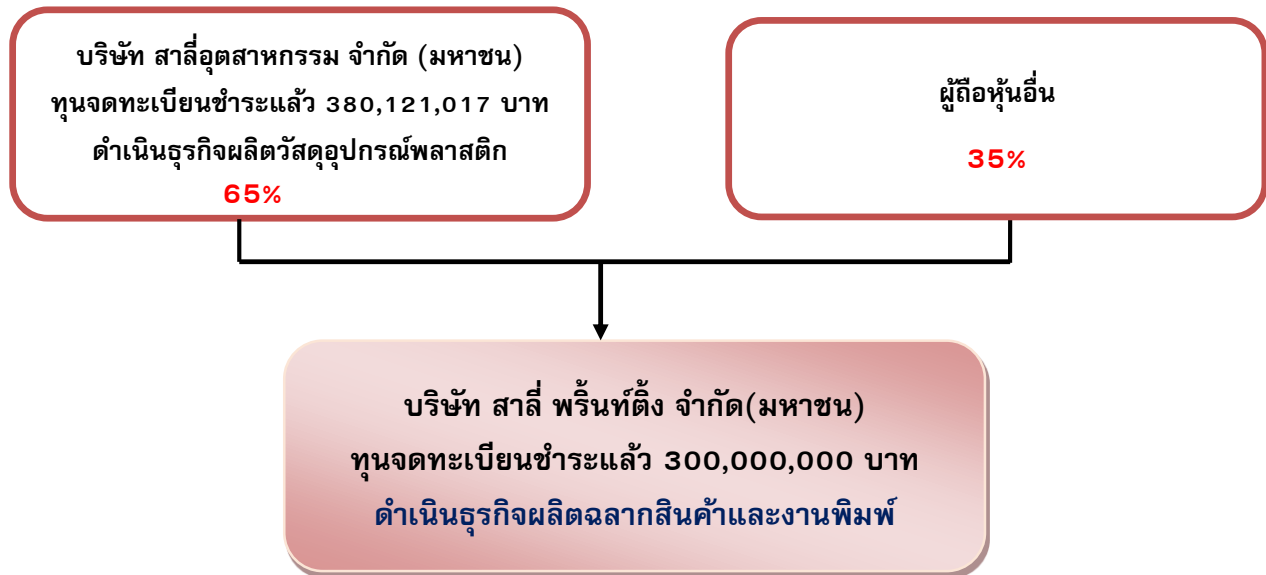
ปี 2557

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลดำเนินงานงวด 3 เดือนหลังของปี 2556 (เดือนตุลาคม ถึง เดือนธันวาคม 2556) ในอัตราหุ้นละ 2 บาท สำหรับหุ้นจำนวน 9,992,353 หุ้น รวมเป็นเงิน 19,764,706 บาท ทั้งนี้เมื่อนำมารวมกับผลดำเนินงานงวด 9 เดือนแรกของปี 2556 ซึ่งบริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลไปแล้วจากมติที่ประชุมกรรมการบริษัท ณ วันที่ 14 ตุลาคม 2556 และ 18 ธันวาคม 2556 จำนวน 50,000,000 บาท จึงรวมเป็นเงินปันผลประจำปี 2556 ที่อนุมัติจ่ายแก่ผู้ถือหุ้นทั้งสิ้นรวม 69,764,706 บาท หรือคิดเป็นอัตราหุ้นละ 7.06 บาท

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 ในอัตราหุ้นละ 30 บาท สำหรับหุ้นสามัญจำนวน 9,882,353 หุ้น รวมเป็นเงินจำนวน 296,470,590 บาทและอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 98,823,530 บาท เป็น 225,000,000 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน
- เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2557 ได้มีมติดังนี้ 1) อนุมัติให้บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ภายใต้ชื่อ “บริษัท สาลี พรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน)” 2) อนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 10 บาทต่อหุ้นเป็น 0.25 บาทต่อหุ้น และ 3) ได้มีการอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกครั้งหนึ่งจากเดิม 225,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายต่อประชาชนและเตรียมนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

โครงสร้างการถือหุ้น

ณ วันที่ 22 ธันวาคม 2559 บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้



1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

โดยสภาพการประกอบธุรกิจของบริษัท ไม่มีการดำเนินการที่ต้องสัมพันธ์ พี่พี่ หรือ เป็นประเภทใดๆที่อาจแข่งขัน อย่างมีนัยสำคัญกับธุรกิจอื่นในกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ในระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 - 2559 มีดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

สายผลิตภัณฑ์	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ฉลากสินค้าที่มีกาวในตัว	622.20	96.48	514.03	96.50	516.64	96.81
ฉลากสินค้าแบบผนึกในแม่พิมพ์บรรจุภัณฑ์	3.96	0.61	2.66	0.50	3.87	0.73
งานพิมพ์ผลิตภัณฑ์ไม่มีกาว	17.14	2.66	6.98	1.31	3.97	0.74
รวมรายได้แยกตามผลิตภัณฑ์	643.30	99.75	523.67	98.31	524.48	98.28
รายได้อื่น*	1.61	0.25	8.98	1.69	9.19	1.72
รวมรายได้ทั้งหมด	644.91	100	532.65	100	533.67	100

หมายเหตุ: *รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากดอกเบี้ยรับ, กำไร(ขาดทุน)จากการจำหน่ายทรัพย์สิน, กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและ รายได้จากการขายเศษวัสดุเหลือใช้จากการผลิต เป็นต้น

รายได้จากการผลิตฉลากสินค้าที่มีกาวในตัวเป็นรายได้หลักของบริษัทโดยในปี 2557 - 2559 บริษัทฯ มีรายได้จากการผลิตฉลากสินค้าที่มีกาวในตัว จำนวน 622.20 ล้านบาท 514.03 ล้านบาท และ 516.64 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96.48 ร้อยละ 96.50 และร้อยละ 96.81 ของรายได้รวมทั้งหมด ตามลำดับ

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัท สาลี พรินท์ติ้ง จำกัด(มหาชน) ดำเนินธุรกิจรับผลิตฉลากสินค้าและงานพิมพ์คุณภาพสูง โดยใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีการพิมพ์ที่ทันสมัย ส่งผลให้ฉลากที่ผลิตออกมามีคุณภาพสูง มีความละเอียดและสวยงาม ประกอบกับมีระบบการตรวจสอบคุณภาพงานพิมพ์และตรวจนับและจำนวนของชิ้นงานหลังการผลิต ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าได้ครบถ้วนตามจำนวนและตรงกับคุณภาพที่ลูกค้ากำหนด

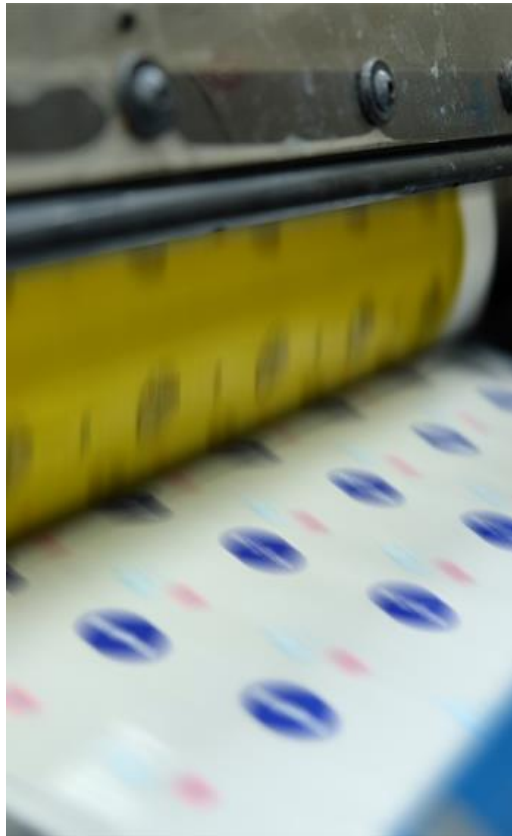
บริษัทมีระบบการบริหารจัดการ โดยทีมงานที่มีคุณภาพ มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ทางด้านธุรกิจการพิมพ์สูง ส่งผลให้บริษัทสามารถให้คำแนะนำและให้บริการแก่ลูกค้าได้ครบวงจร ตั้งแต่การร่วมพัฒนาแบบ การจัดทำแม่พิมพ์ กระบวนการพิมพ์ รวมไปถึงกระบวนการจัดส่งสินค้า ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแบ่งออกตามคุณลักษณะและการใช้งานออกเป็น 3 ประเภทหลัก คือ

- 1) ฉลากสินค้าที่มีกาวในตัว(Self Adhesive Label)
- 2) ฉลากสินค้าแบบผนึกในแม่พิมพ์บรรจุภัณฑ์ (In-Mould Label)
- 3) งานพิมพ์ผลิตภัณฑ์กระดาษที่ไม่มีกาว (Offset Printing)

ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทสามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

2.2.1 ประเภทของผลิตภัณฑ์

- 1) ฉลากสินค้าที่มีกาวในตัว (Self Adhesive Label)



บริษัทผลิตฉลากสินค้าที่มีกาวในตัว (Self Adhesive Label) สำหรับนำไปติดลงบนบรรจุภัณฑ์ด้วยเครื่องติดฉลากอัตโนมัติโดย บริษัทสามารถพิมพ์ลงบนฉลากกาวได้ทั้งวัสดุประเภทกระดาษและฟิล์มพลาสติก ทั้งแบบแผ่นและแบบม้วน โดยฉลากสินค้าสามารถผลิตและตัดออกมาเป็นรูปทรงและขนาดได้ตามความต้องการและความสะดวกในการนำไปใช้ของลูกค้าแต่ละราย

ฉลากสินค้าที่มีกาวในตัวสามารถถูกออกแบบมาให้มีความหลากหลายตามความต้องการของลูกค้า อาทิเช่น

- ฉลากสินค้ามีกาวเต็มแผ่น (Full-page Label) สำหรับนำไปใช้ติดลงบนตำแหน่งเฉพาะจุดของบรรจุภัณฑ์ (Spot Label) หรือติดรอบบรรจุภัณฑ์ (Wrap-around label) เพื่อบอกข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่อยู่ภายในซึ่งจะรวมไปถึงฉลากบาร์โค้ดด้วย
- ฉลากสินค้ามีกาวไม่เต็มแผ่น (Killed Adhesive Label) เป็นฉลากผลิตภัณฑ์แบบที่มีกาวในตัว (Self Adhesive Label) แต่มีอุปกรณ์ของเครื่องพิมพ์ที่เรียกว่า หน่วยลบกาว (Glue Killer) สำหรับลบกาวออกในพื้นที่ส่วนที่ไม่ต้องการ ทำให้พื้นที่ในส่วนที่ไม่มีกาวมีรูปลักษณะที่โดดเด่นขึ้นมาจากตัวผลิตภัณฑ์ เหมาะสำหรับการนำไปใช้ติดลงบนตำแหน่งเฉพาะจุดของบรรจุภัณฑ์ (Spot Label) เพื่อใช้เป็นป้ายอับ สำหรับโฆษณาสินค้าและส่งเสริมการขาย และ
- ฉลากผลิตภัณฑ์แบบพิมพ์หลายชั้น (Multiple Label Pages) เป็นฉลากที่มีการพิมพ์ลงบนสติ๊กเกอร์กาวตั้งแต่ 2 ชั้นขึ้นไป ฉลากประเภทนี้เหมาะสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องแสดงข้อมูลมาก หรือ ต้องแสดงข้อมูลที่มี

การแปลหลายภาษาแต่พื้นที่สำหรับติดฉลากมีจำกัด การพิมพ์ฉลากหลายชั้นจะทำให้สามารถแสดงข้อมูลของผลิตภัณฑ์ได้อย่างครบถ้วน เป็นต้น

2) ฉลากสินค้าแบบฉีกในแม่พิมพ์บรรจุภัณฑ์ (In-Mould Label)



เป็นฉลากที่ผลิตขึ้นเพื่อนำไปฉีกให้เป็นเนื้อเดียวกับเนื้อของบรรจุภัณฑ์ ฉลากประเภทนี้จะถูกติดไปพร้อมกับขั้นตอนในการขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์ โดยอาศัยกรรมวิธีการให้ความร้อนทำให้ฉลากติดลงเป็นเนื้อเดียวกับบรรจุภัณฑ์ เช่น การขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์ด้วยความร้อน การเป่าหรือการฉีดพลาสติก เป็นต้น ทำให้ฉลากสามารถถูกติดเรียบเนียนสวยงามเนื้อเดียวกับพื้นผิวของบรรจุภัณฑ์ ข้อดีของฉลากสินค้าประเภทนี้ คือ ฉลากที่ได้จะมีคุณภาพดี ทนทานต่อรอยขีดข่วน ทนทานต่อความร้อน ความชื้นและรังสีจากแสงแดด สะอาดและถูกสุขลักษณะเนื่องจากถูกฉีกในกระบวนการเดียวตอนขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์ นอกจากนี้ยังปราศจากการปนเปื้อนหมึกพิมพ์

3) งานพิมพ์ผลิตภัณฑ์กระดาษที่ไม่มีกาว (Offset Printing)



นอกเหนือจากประเภทผลิตภัณฑ์ทั้งสองประเภทข้างต้น บริษัทยังรับผลิตงานพิมพ์กระดาษที่ไม่มีกาวในรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่

- ฉลากสินค้าที่ไม่มีกาว (Non Adhesive Label) ซึ่งเป็นฉลากสินค้าสำหรับห้อยแขวน (Tag Label) หรือเป็นฉลากแทรกในหีบห่อของบรรจุภัณฑ์ (Insert Label) เพื่อบอกข้อมูลรายละเอียดของสินค้า

- ป้ายตราสินค้า
- แผ่นพับ โบรชัวร์ เอกสารประชาสัมพันธ์ต่างๆ
- งานพิมพ์บรรจุภัณฑ์กระดาษ เป็นต้น

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) นโยบายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ มีดังนี้

1.1) ด้านการตลาด (Marketing)

บริษัทเน้นให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าใหม่และการรักษาฐานลูกค้าเดิมที่มีความสัมพันธ์การซื้อขายกันมาเป็นเวลานาน สำหรับการรักษาฐานลูกค้าเดิม บริษัทมีการพัฒนาและรักษามาตรฐานของคุณภาพสินค้ารวมถึงการบริการให้เป็นที่น่าพอใจและสร้างความเชื่อมั่นในตัวบริษัท ทำให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อตัวบริษัทสูง (Customer Loyalty) รวมไปถึงการรักษาความสัมพันธ์ในฐานะคู่ค้ารายสำคัญกับกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ โดยบริษัทมีการตรวจสอบผลการประเมินความพึงพอใจและคำแนะนำตีชมหลังการขายจากลูกค้าเพื่อให้แน่ใจว่า สามารถตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้

สำหรับการขยายฐานลูกค้าใหม่ บริษัทมีฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Division) ทำการศึกษาและวิเคราะห์ตลาดและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อให้เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า สำหรับเป็นข้อมูลให้ฝ่ายขายเพื่อการจัดหาลูกค้ารายใหม่ รวมไปถึงการหาข้อมูลของลักษณะวัฒนธรรมองค์กรของลูกค้า ความต้องการของลูกค้า เพื่อวางแผนการนำเสนอกับฝ่ายขายให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย และการที่บริษัทมีฐานลูกค้าเป็นบริษัทข้ามชาติที่มีชื่อเสียง ทำให้เป็นประโยชน์แก่บริษัทในการเข้าหาลูกค้ารายใหม่ นอกจากนี้บริษัทยังมีทีมขายที่ประกอบด้วยบุคลากรที่มีประสบการณ์และความชำนาญ มีกลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้าโดยการเข้าพบเพื่อเจรจากับลูกค้าโดยตรง (Direct Approach) ทำให้สามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการพัฒนาและทดสอบคุณภาพของฉลากสินค้าและงานพิมพ์ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุด

1.2) ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ (Product)

บริษัทมีนโยบายการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้รับการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9001 : 2008 ซึ่งเป็นมาตรฐานสำหรับระบบบริหารคุณภาพ (Quality Management System, QMS) มีการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย มีการควบคุมวัตถุดิบโดยการบริหารจัดการจัดเก็บคลังสินค้าด้วยระบบเข้าก่อน-ออกก่อน (FIFO) เพื่อป้องกันการเสื่อมคุณภาพของวัตถุดิบจากการจัดเก็บไว้เป็นระยะเวลานาน และมีหน่วยงานพัฒนาระบบคุณภาพและความปลอดภัยและประกันคุณภาพ ทำหน้าที่ควบคุมและตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ สินค้าระหว่างการผลิต และ สินค้าสำเร็จรูป มีการใช้ระบบตรวจสอบและควบคุมคุณภาพที่ออกแบบมาเพื่อควบคุมให้สินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตได้เป็นไปตามระดับคุณภาพ AQL (Acceptable Quality Limit) ที่ได้ตกลงกับลูกค้า

การตรวจสอบคุณภาพของสินค้ามี 3 ด้านหลักๆ คือ การตรวจสอบความถูกต้องของการพิมพ์ การตรวจสอบการติดแน่นของสีพิมพ์ และการตรวจสอบความสะอาดของสินค้าที่ต้องปราศจากเศษฝุ่นละอองปนเปื้อน

ทั้งนี้ นอกจากจะใช้พนักงานในการตรวจสอบแล้ว บริษัทยังมีการใช้เครื่องจักรที่มีความแม่นยำสูงในการตรวจสอบด้านจำนวนและคุณภาพงานพิมพ์ (Vision Inspection) เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าทุกชิ้นของบริษัทผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วก่อนส่งมอบให้ลูกค้า

สินค้าสำเร็จรูปที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจะถูกนำไปเก็บในคลังสินค้าที่มีการควบคุมอุณหภูมิให้อยู่ที่ระดับ 22-27 องศาเซลเซียส โดยมีเจ้าหน้าที่แผนกคลังสินค้าบันทึกอุณหภูมิในแต่ละวันและดำเนินการปรับเปลี่ยนหรือควบคุมระบบปรับอากาศเพื่อป้องกันมิให้ฉลากสินค้าที่มีกาวเกิดการเสื่อมคุณภาพก่อนส่งถึงมือลูกค้า

1.3) ด้านนโยบายราคา (Price)

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจได้ ทั้งนี้ การกำหนดราคาจะขึ้นอยู่กับ ขนาดของฉลาก, ชนิดของวัตถุดิบ, ปริมาณที่ลูกค้าต้องการสั่งซื้อ, จำนวนสีที่พิมพ์และเทคนิคการพิมพ์ในสินค้าในแต่ละประเภท

บริษัทมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ มีการควบคุมและลดต้นทุนการผลิต ทำให้บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันในธุรกิจนี้เพิ่มขึ้น โดยที่คุณภาพของสินค้ายังคงอยู่ภายใต้การยอมรับของลูกค้า การบริหาร การควบคุม การวางแผนให้การผลิต เพื่อให้มีประสิทธิภาพและลดของเสียจากการผลิตให้มากที่สุด

ฝ่ายขายมีการอัปเดตข้อมูลและวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆที่อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าอยู่เสมอ และคอยวางแผนและประสานงานกับหน่วยงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงสุด

1.4) ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

บริษัทเน้นให้บริการแบบครบวงจรตั้งแต่ ร่วมพัฒนาแบบ การจัดทำแม่พิมพ์ จนถึงการผลิตและการจัดส่งสินค้า โดยได้ให้ความสำคัญกับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า นอกจากนี้ที่กล่าวมาบริษัทยังมีการให้คำแนะนำและให้ความรู้ในการเลือกใช้นวัตกรรมสินค้าให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ การออกแบบฉลากสินค้า รวมไปถึงมีการให้บริการที่รวดเร็วทันต่อความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการรักษาความลับของลูกค้า (In-House Confidential) เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่า ฉลากสินค้าที่พิมพ์จากบริษัทจะถูกเก็บรักษาไว้เป็นความลับจนกว่าสินค้านั้นจะวางจำหน่ายในท้องตลาด โดยภายในบริเวณที่เป็นสถานที่ผลิตจะมีการป้องกันการเข้า-ออกของบุคคลภายนอกด้วยระบบสแกนนิ้วมือ สแกนบัตรผ่าน และมีกล้องวงจรปิด (CCTV) รับภาพทุกจุด ทำให้สามารถตรวจสอบย้อนหลังและป้องกันการบอกรหัสและยืมบัตรผ่านได้

1.5) ด้านการสร้างความแตกต่างในสินค้าและบริการ (Differentiation)

บริษัทมีนโยบายการเพิ่มคุณภาพและนวัตกรรมของสินค้าใหม่ เพื่อสร้างให้ลูกค้าเกิดความต้องการและสนใจในนวัตกรรมของสินค้าใหม่ จะเป็นทางเลือกในการแข่งขัน และยังสามารสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันเนื่องจากเทคโนโลยีเป็นสิ่งที่ยากและแพงที่จะลอกเลียนแบบ

2.4 ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทสามารถแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ของลูกค้ามี 6 กลุ่ม คือ

- 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม (Health and Body Care & Cosmetics)
- 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ในบ้านทั่วไป (Household Product)
- 3) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronics)
- 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverages)
- 5) กลุ่มผลิตภัณฑ์ยารักษาโรค (Pharmaceuticals)
- 6) อื่นๆ เช่น กลุ่มผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนยานยนต์ (Automobile)

2) สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

บริษัทมีลักษณะการดำเนินธุรกิจรับผลิตฉลากสินค้าและงานพิมพ์คุณภาพสูง จากยอดขายและส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจในปี 2558 บริษัทจัดอยู่ในผู้ประกอบการที่มียอดขายเป็นอันดับต้นของประเทศ โดยผู้บริหารและบุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความรู้ความสามารถในอุตสาหกรรมนี้มายาวนาน เมื่อพิจารณาขนาดธุรกิจและรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ถือว่าบริษัทอยู่ในระดับผู้นำรายหนึ่งของธุรกิจการผลิตฉลากและงานพิมพ์คุณภาพสูง โดยบริษัทได้ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นเวลากว่า 20 ปี จึงมีข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน เนื่องจากประกอบธุรกิจมานาน เข้าใจองค์ประกอบของการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายใหญ่ มีการพัฒนาการผลิตและคุณภาพสินค้าตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาเพื่อให้ทันกับเทคโนโลยีและความต้องการของตลาดจนเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ประกอบกับบริษัทมีการศึกษาและลงทุนเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อพัฒนานวัตกรรมด้านการผลิตและการพิมพ์ตามความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นตลอดเวลา ทำให้บริษัทจึงมีความสามารถในการแข่งขันและการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทได้มีการลงทุนในระบบการพิมพ์ดิจิทัล เพื่อให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีการพิมพ์และรองรับปริมาณความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป ทั้งในเรื่องคุณภาพของงานพิมพ์ ความเร็ว และต้นทุนต่อหน่วยที่ถูกลง โดยที่งานพิมพ์ของระบบดิจิทัลสามารถพิมพ์ให้มีความละเอียดสูง สวยงามทัดเทียมกับงานพิมพ์ระบบอื่น ๆ นั้นทำให้ตลาดของธุรกิจสิ่งพิมพ์และบรรจุภัณฑ์เปิดกว้างขึ้นมาก โดยเฉพาะงานพิมพ์ในปริมาณไม่มาก หรือแบบ On Demand ที่ระบบการพิมพ์ดิจิทัลนี้สามารถตอบโจทย์ และทดแทนการพิมพ์ระบบออฟเซตได้ในอนาคต

3) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

ฉลากสินค้าและงานพิมพ์คุณภาพสูงมีการนำไปใช้กับบรรจุภัณฑ์ของสินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆ เพื่อแสดงรายละเอียดข้อมูลของสินค้าและสร้างความน่าสนใจ ดังนั้นตลาดฉลากสินค้าและงานพิมพ์คุณภาพสูงจึงมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะของตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคและภาวะอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ โดยปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อภาวะของตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคและภาวะอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ คือ ปัจจัยทางเศรษฐกิจดังนี้

(1) **ปัจจัยเศรษฐกิจระดับมหภาค**

ร้อยละต่อปี	2558*	2559	2560
อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ	2.8	3.2 (3.2)	3.2 (3.2)
อัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน	-0.9	0.2 (0.3)	1.5 (2.0)
อัตราเงินเฟ้อทั่วไป	1.1	0.7 (0.8)	0.8 (1.10)

หมายเหตุ: * ข้อมูลจริง () รายงานนโยบายการเงินฉบับกันยายน 2559

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติกระทรวงพาณิชย์ และประมาณการโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

ซึ่งวิเคราะห์ ได้ดังนี้

➤ เศรษฐกิจไทยในปี 2559 และ 2560 มีแนวโน้มขยายตัวที่ร้อยละ 3.2 โดยแรงขับเคลื่อนในปี 2560 มาจากการบริโภคภาคเอกชน การใช้จ่ายภาครัฐ และการส่งออกบริการ เป็นสำคัญ คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ธนาคารแห่งประเทศไทยประมาณการเศรษฐกิจครั้งตามปัจจัย (1) การบริโภคภาคเอกชนที่ขยายตัวสูงขึ้นจากรายได้เกษตรกรที่ปรับดีขึ้น (2) มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐที่ออกมาต่อเนื่อง และ (3) การส่งออกสินค้าที่ฟื้นตัวดีขึ้น ปัจจัยดังกล่าวช่วยชดเชยการส่งออกบริการที่ชะลอตัวจากการปราบปรามทัวร์ผิดกฎหมายและบรรยากาศการท่องเที่ยวในช่วงไว้อาลัย การลงทุนภาคเอกชนที่ยังอยู่ในระดับต่ำและแรงส่งจากการใช้จ่ายภาครัฐที่ต่ำกว่าที่ประเมินไว้ อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงด้านลบมากขึ้น และมีความไม่แน่นอนเพิ่มขึ้นจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ

อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2559 และ 2560 ปรับลดลงจากประมาณการเดิมที่ร้อยละ 0.3 และ 2.0 มาอยู่ที่ร้อยละ 0.2 และ 1.5 ตามลำดับ จากแรงกดดันเงินเฟ้อที่อยู่ในระดับต่ำตามอุปสงค์ที่ทยอยฟื้นตัว และราคาอาหารสดที่ต่ำกว่าคาดอย่างมีนัยสำคัญ แม้ราคาน้ำมันจะปรับเพิ่มขึ้น โดยคณะกรรมการฯ ประเมินว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปมีโอกาสที่จะกลับเข้าสู่ขอบล่างของเป้าหมายในไตรมาสที่ 1 ปี 2560 สำหรับอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานปรับลดลงตามราคาอาหารบริโภคในบ้านและนอกบ้านที่ชะลอตัว

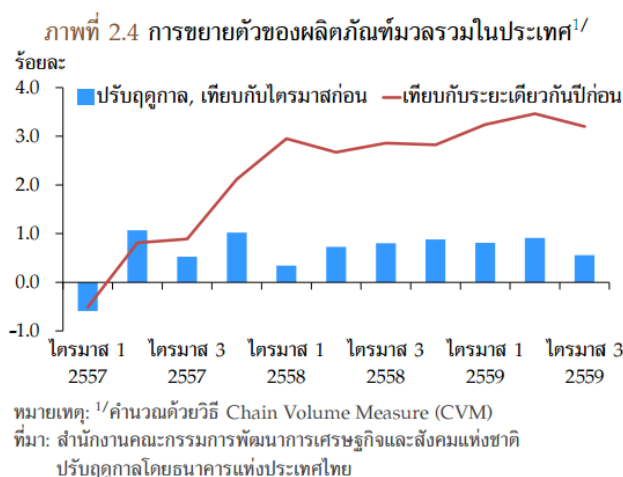
➤ มูลค่าการส่งออกสินค้าปรับดีขึ้นจากประมาณการครั้งก่อน แต่จำกัดอยู่ในบางอุตสาหกรรมที่มีการขยายกำลังการผลิตตามการย้ายฐานและการขยายตลาด และกลุ่มสินค้าที่ราคาเคลื่อนไหวตามราคาน้ำมันที่ปรับสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม การส่งออกสินค้าอื่นมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างช้าๆ ตามเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่ขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป รวมถึงปัจจัยเชิงโครงสร้างที่ใช้เวลาในการแก้ไข

➤ สำหรับการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง และจำกัดในภาคบริการและสาธารณูปโภค โดยธุรกิจในการผลิตยังชะลอการลงทุน เนื่องจากมีกำลังการผลิตเหลือ ประกอบกับยังรอการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ

(ที่มา : รายงานนโยบายการเงิน ธันวาคม 2559 โดยธนาคารแห่งประเทศไทย)

(2) **ภาวะเศรษฐกิจการเงินในประเทศ**

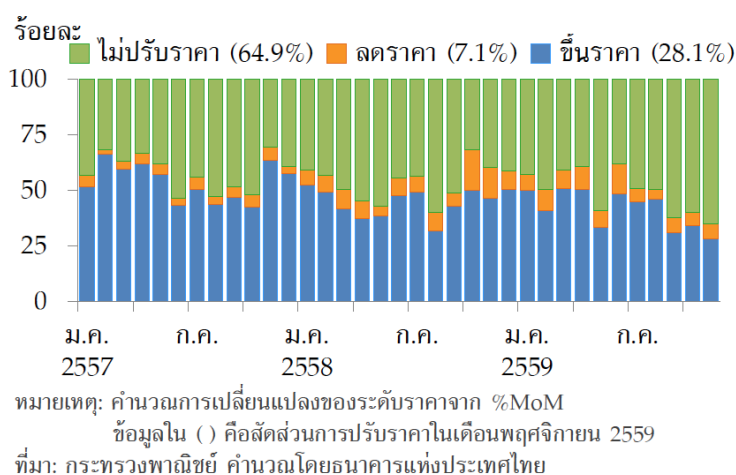
เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3 ปี 2559 ขยายตัวได้ต่อเนื่องแม้จะชะลอตัวจากไตรมาสก่อน (ภาพที่ 2.4) โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักมาจากภาคการท่องเที่ยวแม้จะมีปัจจัยฉุดรั้งจากเหตุระเบิด 7 จังหวัดภาคใต้และการปราบปรามทัวร์ผิดกฎหมายด้านการบริโภคภาคเอกชนขยายตัวดีจากปัจจัยสนับสนุนด้านการจ้างงาน รายได้ในภาคเกษตรที่ทยอยปรับดีขึ้นและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ภาคการส่งออกปรับดีขึ้นในหลายสินค้าอุตสาหกรรม ขณะที่การใช้จ่ายภาครัฐมีบทบาทในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจลดลงบ้างตามรายจ่ายประจำที่ชะลอหลังจากที่เร่งไปมากในช่วงก่อนหน้าของปีงบประมาณ 2559 แต่การลงทุนภาครัฐยังขยายตัวต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการบริโภคภาคเอกชนที่ขยายตัวดีขึ้นและการส่งออกที่ค่อยๆ ฟื้นตัวยังไม่ส่งผลให้การลงทุนภาคเอกชนโดยรวมเพิ่มขึ้นในวงกว้าง แม้จะมีการลงทุนเพิ่มขึ้นบ้าง ในบางอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออก



(3) ภาวะต้นทุนและราคาสินค้า

➢ แรงกดดันด้านอุปสงค์ที่อยู่ในระดับต่ำ ในระยะข้างหน้า คณะกรรมการฯ กนง. ประเมินว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างช้าๆ และจะกลับเข้าสู่กรอบเป้าหมายเงินเฟ้อได้ในไตรมาสแรกของปี 2560 แต่ยังขึ้นอยู่กับพัฒนาการของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกด้วย ขณะเดียวกันราคาสินค้าและบริการส่วนใหญ่ในอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานทรงตัว สะท้อนว่าการปรับราคาสินค้าของผู้ประกอบการในภาพรวมยังทำได้จำกัด (ภาพที่ 2.14)

ภาพที่ 2.14 สัดส่วนการปรับราคาสินค้าในตะกร้าเงินเฟ้อพื้นฐาน



แนวโน้มทิศทางของธุรกิจสิ่งพิมพ์

ปัจจุบันธุรกิจบริการสิ่งพิมพ์ดิจิทัล ได้รับความสนใจจากนักลงทุนที่มาจากหลากหลายอาชีพ โดยเฉพาะสายอาชีพที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์ อาทิเช่น โรงพิมพ์ สำนักพิมพ์ ร้านแยกสี เป็นกลุ่มที่มีความสนใจสูง เพราะมีเป้าหมายเพื่อนำมาผลิต และบริการเสริมธุรกิจเดิม ธุรกิจกลุ่มนี้จึงเป็นผู้เล่นในสนามเดียวกัน นั่นหมายถึง ต้องมาเป็นผู้แข่งทางธุรกิจ ซึ่งแต่ก่อนอาจเคยเอื้อกันและกันมาก่อน ยังไม่นับรวมคู่แข่งอื่นที่อยู่นอกสายงานกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์ ซึ่งก็พร้อมตลอดเวลาจะกระโจนลงมาสู้ในสนามแห่งนี้

ประเด็นปัญหาของธุรกิจบริการสิ่งพิมพ์ดิจิทัล เรื่องใหญ่น่าจะเป็นเรื่อง **"ราคา"** ไม่ใช่ต้นทุนการผลิต ไม่ใช่ราคาอุปกรณ์ แต่เป็นราคาขาย ที่เกิดจากการแข่งขัน ผู้ประกอบการหลายราย เกือบทั้งหมดได้สะท้อนให้ถึงการแข่งขันด้วยการตัดราคา หากผู้ประกอบการมีการริเริ่มความคิดสร้างสรรค์ และการตลาด เป็นตัวช่วยสร้างศักยภาพให้ธุรกิจบริการสิ่งพิมพ์ดิจิทัล สามารถเพิ่มมูลค่าในตัวผลิตภัณฑ์ และบริการ ช่วยสร้างความคิดผลิตสิ่งพิมพ์ที่เป็นเอกลักษณ์ แปรกใหม่ มีความแตกต่าง

แนวทางการเพิ่มศักยภาพให้กับภาคอุตสาหกรรมของประเทศตามนโยบายรัฐบาล คือ การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์และบริการด้วยแนวทาง เศรษฐกิจสร้างสรรค์ (Creative Economy) ที่ใช้เอกลักษณ์ หรือภูมิปัญญาของไทย ผสมผสานกับนวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อให้เกิดเป็นสินค้าที่มีมูลค่าที่สูงขึ้น และสอดคล้องกับรูปแบบ พฤติกรรม และความต้องการของตลาด ความคิดสร้างสรรค์ถูกกระจาย และสร้างขึ้น โดยส่งต่อไปภาคส่วนต่างๆ หยิบยกมาเป็นแนวทาง เป็นกลยุทธ์ในการปฏิบัติงาน อย่างเช่น Creative Industry, Creative SMEs, และ Creative Chiang Mai เป็นต้น

ทิศทางตลาดบรรจุภัณฑ์และการพิมพ์

ภายในปี 2016 ตลาดการบรรจุภัณฑ์มีแนวโน้มจะสูงถึง 3.85 แสนล้านบาท เหตุผลสำคัญในการเติบโต มาจากทิศทางที่น่าสนใจ 3 ประการได้แก่

1. อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มในประเทศไทย ยังเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์
 - * ความต้องการในการส่งออกสูง
 - * ง่ายต่อการเข้าถึงวัตถุดิบ
 - * ความต้องการสำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยเพิ่มมากขึ้น
2. มีบริษัททางด้านอาหารกว่า 10,000 แห่ง ตลาดอุตสาหกรรมอาหารและอุปกรณ์บรรจุภัณฑ์ในประเทศจะเติบโตเฉลี่ย 20% ต่อปี
3. ในปี 2015 การส่งออกวัสดุบรรจุภัณฑ์ - โดยเฉพาะฟิล์ม, พลาสติก และสิ่งพิมพ์ - อาจสูงถึง 1 แสนล้านบาท

ที่มา : Packaging industry Outlook in Thailand

แนวโน้มอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก ปี 2559



ภาพรวมของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกในไตรมาส 2/2559 คาดว่า จะมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนต่างๆ ได้แก่ มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ, การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษตามแนวชายแดน, การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ และการลงทุนของภาคเอกชนเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) รวมถึงแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมอาหาร และภาคการท่องเที่ยวไทย อีกทั้งสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมยังได้จัดทำแผนพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกปี 2559-2564 โดยมีเป้าหมายเพื่อขยายศักยภาพอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกไทยสู่เวทีโลก และขยายการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกจากร้อยละ 20 เป็นร้อยละ 30 ของการผลิตในปี 2564 ซึ่งปัจจัยสนับสนุนดังกล่าวจะเป็นแรงกระตุ้นให้อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยบั่นทอนที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด ได้แก่ เศรษฐกิจของประเทศจีนที่เป็นคู่ค้าสำคัญของไทยยังคงชะลอตัว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกและเม็ดพลาสติกของไทย และผลิตภัณฑ์พลาสติกสำเร็จรูปจากกลุ่มประเทศในตะวันออกกลางที่เข้ามาตีตลาดในไทยเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการไทยเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้กำไรของผู้ประกอบการไทยลดลง เป็นต้น

กลุ่มผู้ประกอบการที่มีแนวโน้มดี ได้แก่

- **กลุ่มผู้ส่งออก** โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการที่ส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกกลุ่มหลอด ท่อพลาสติก, เครื่องประกอบอาคาร, แผ่นฟิล์ม พอยล์ และเครื่องสุขภัณฑ์ เนื่องจากความต้องการใช้ในกลุ่มประเทศ CLMV มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- **กลุ่มผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์** โดยเฉพาะกลุ่มผู้ผลิตถุงพลาสติกและกระสอบพลาสติก เนื่องจากมีความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม
- **กลุ่มผู้ผลิตพลาสติกชีวภาพ** โดยได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐในรูปแบบ Super Cluster ของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

อย่างไรก็ตาม ยังมีกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด คือ กลุ่มผู้ส่งออกไปยังประเทศจีน เนื่องจากเศรษฐกิจจีนยังคงชะลอตัว ทำให้ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์พลาสติกในกลุ่ม เช่น เครื่องใช้ในครัวเรือน และแผ่นฟิล์ม พอยล์ ลดลงอย่างต่อเนื่อง

ผลิตภัณฑ์พลาสติกที่มีแนวโน้มเติบโต

ผลิตภัณฑ์พลาสติก	ปัจจัยสนับสนุน
<ul style="list-style-type: none"> ★ ถุงพลาสติก ★ กระสอบพลาสติก 	อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มในไตรมาส 2 ปี 2559 มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยทั้งด้านการผลิตและการส่งออก และแนวโน้มการเติบโตของภาคการท่องเที่ยวไทยที่คาดว่าจะ ในปี 2559 จะมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษตามแนวชายแดนที่จะทำให้ภาคการค้าขายและการบริการเติบโตมากขึ้น ส่งผลให้ถุงพลาสติกและกระสอบพลาสติกซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์ที่สำคัญในอุตสาหกรรมดังกล่าวมีแนวโน้มเติบโตตามไปด้วย
<ul style="list-style-type: none"> ★ พลาสติกชีวภาพ 	นโยบายส่งเสริมการลงทุนจากรัฐบาลในรูปแบบ Super Cluster ของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยพลาสติกชีวภาพผลิตขึ้นจากวัตถุดิบในธรรมชาติที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ส่วนใหญ่ได้มาจากพืช เช่น เซลลูโลส คอกลาเจน เคซีน (เป็นโปรตีนชนิดหนึ่งที่พบในน้ำนม) แป้ง และโปรตีนจากถั่ว เป็นต้น สามารถย่อยสลายได้ด้วยกระบวนการทางชีวภาพ จึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับการแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อมและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

ที่มา : รายงานสถานการณ์และแนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ไตรมาส 2 ปี 2559 หน่วยวิจัยธุรกิจกลุ่มพลังงานและสาธารณูปโภค ส่วนวิจัยธุรกิจและอุตสาหกรรม ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และเศรษฐกิจฐานราก

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.5.1 การผลิตและกำลังการผลิต

ปัจจุบัน บริษัทมีโรงงานผลิตฉลากสินค้าและงานพิมพ์ 1 แห่ง อยู่เลขที่ 19 หมู่ที่ 10 ตำบลคลองสี่ อำเภอลองหลวง จังหวัดปทุมธานี โดยมีรายละเอียดของอัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงงานดังนี้

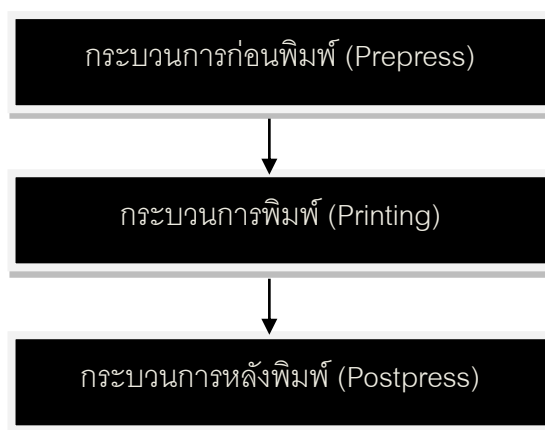
กำลังการผลิต	2557	2558	2559
กำลังการผลิตเต็มที่ ¹⁾ (หน่วย : พัน ตร.ม.) (เวลาทำงาน 16 และ 24 ชม.ต่อวัน, 6 วันต่อสัปดาห์รวม 312 วัน/ปี)	7,182	7,594	8,571
ปริมาณการผลิตจริง (พัน ตร.ม.)	6,182	5,502	5,831
อัตราการใช้กำลังการผลิต(%)	86.07%	72.45%	68.03%
ปริมาณการผลิตปีนี้เทียบกับปีก่อน(+,-%)	+11.53%	-11.00%	+5.97%

หมายเหตุ : 1) คำนวณกำลังการผลิตจากระยะเวลาการทำงาน 16 ชม.ต่อวันและ 24 ชม.ต่อวันตามแผนการจัดกำลังการผลิตประจำปี ในแต่ละปี (1กะ มี 8 ชั่วโมง)

2.5.2 กระบวนการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทมีการบริหารจัดการและควบคุมกระบวนการผลิตโดยบุคลากรที่เชี่ยวชาญในทุกขั้นตอน เพื่อสายการผลิตที่มีประสิทธิภาพให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ลดปริมาณของเสียจากกระบวนการผลิตให้น้อยที่สุด โดยบริษัทมีกระบวนการผลิตดังนี้

กระบวนการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์



1) กระบวนการก่อนพิมพ์ (Prepress)

เป็นกระบวนการเตรียมงานก่อนกระบวนการพิมพ์ เริ่มจากการติดต่อประสานงาน รับแบบมาจากลูกค้า จัดแบบ ตกแต่งภาพ พิสูจน์อักษร การแยกสีเพื่อจัดเตรียมหมึกพิมพ์ การทำแม่พิมพ์ รวมถึงการตรวจสอบรูปแบบและสีพิมพ์

(Proof) โดยเมื่อบริษัทได้รับไฟล์งานที่ออกแบบจากลูกค้า บริษัทจะจัดทำตัวอย่างงานพิมพ์จากไฟล์งานที่ได้รับมาให้ลูกค้าตรวจสอบก่อนการทำแม่พิมพ์จริง เพื่อป้องกันไม่ให้แม่พิมพ์ที่ทำออกมาเกิดความผิดพลาดไม่เป็นไปตามต้องการของลูกค้า และให้ลูกค้าตรวจสอบรูปแบบและสีของงานพิมพ์จริงก่อนดำเนินการผลิต(Print Proof) ซึ่งลูกค้าจะต้องมีการลงนามยอมรับ เพื่อป้องกันในประเด็นเรื่องสินค้าที่ผลิตออกมาไม่เป็นไปตามข้อกำหนด เป็นการลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้ให้กับทั้งบริษัท และลูกค้า

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้งานพิมพ์ออกมามีคุณภาพ คือ คุณภาพของแม่พิมพ์ โดยบริษัทมีระบบการผลิตแม่พิมพ์แบบ CTP (Computer to Plate) คือ การทำแม่พิมพ์เพลทโดยตรงจากการป้อนไฟล์ข้อมูลเข้าสู่คอมพิวเตอร์ ซึ่งระบบการผลิตแม่พิมพ์แบบ CTP นี้ช่วยลดขั้นตอนและปัญหาต่างๆของการทำเพลทด้วยระบบเดิม เป็นการทำงานด้วยระบบดิจิทัลทั้งระบบ ตัดขั้นตอนการทำฟิล์มทั้งหมด แม่พิมพ์ที่ได้จะมีคุณภาพสูงและคงที่สม่ำเสมอ

2) กระบวนการพิมพ์ (Printing)

เป็นขั้นตอนของการพิมพ์ บริษัทมีเทคโนโลยีการพิมพ์และเทคโนโลยีตกแต่งพื้นผิวของงานพิมพ์ที่ทันสมัย มีเครื่องจักรทั้งระบบป้อนแผ่น(Sheet) และป้อนม้วน(Roll) ที่ครบวงจรสามารถผสมผสานระบบการพิมพ์และการตกแต่งพื้นผิวหลายๆระบบได้ในเครื่องเดียว (All-in-One) พร้อมทั้งมีหน่วยลบขาว(Glue Killer) ภายในเครื่องเพื่อลบขาวในพื้นที่ที่ไม่ต้องการออก ส่งผลให้สินค้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพ มีความละเอียดและความสวยงาม ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน

เทคโนโลยีการพิมพ์ของบริษัท

1. ระบบการพิมพ์เลตเตอร์เพรส (Letter Press) เป็นระบบการพิมพ์พื้นราบ คือ แม่พิมพ์ส่วนที่เป็นภาพหรือข้อความจะนูนสูงขึ้นมาจากพื้นส่วนอื่นๆของแม่พิมพ์คล้ายตราประทับ ส่วนที่นูนสูงขึ้นมาเมื่อได้รับหมึกแล้วก็จะสามารถพิมพ์ลงบนวัสดุพิมพ์ได้โดยตรงทันที เทคโนโลยีการพิมพ์นี้เป็นเทคโนโลยีระบบแรกของบริษัทได้ลงทุนติดตั้งเครื่องจักรสำหรับการพิมพ์ฉลากสติ๊กเกอร์และยังคงมีการใช้ระบบนี้ในการผลิตมาจนถึงปัจจุบัน

2. ระบบการพิมพ์ฟлексोगราฟิ (Flexography) เป็นระบบการพิมพ์พื้นราบที่พัฒนามาจากระบบการพิมพ์เลตเตอร์เพรส สามารถพิมพ์ลงบนวัสดุได้หลากหลาย สามารถเลือกสีพิมพ์พิเศษได้ตามความต้องการ เช่น สีเจดต่างๆ ตามแพนโทน (Pantone) หรือสีเมทาลิค เป็นต้น

3. ระบบการพิมพ์กราเวียร์ (Gravure) เป็นระบบการพิมพ์แบบพื้นลึก คือ แม่พิมพ์ในส่วนที่เป็นภาพจะเป็นร่องลึกลง ไปจากพื้นผิวของแม่พิมพ์ ทั้งนี้แม่พิมพ์ระบบดังกล่าวจะมีราคาสูงมากกว่าระบบอื่น แต่ให้งานพิมพ์ที่มีคุณภาพสูง

4. ระบบการพิมพ์ออฟเซต (Offset) เป็นระบบการพิมพ์พื้นราบ แม่พิมพ์เป็นแบบผิวระนาบ โดยแม่พิมพ์จะรับหมึก แล้วถ่ายทอดภาพไปยังตัวกลาง คือ ฝ้ายาง แล้วจึงถ่ายหมึกลงไปในวัสดุพิมพ์อีกที โดยมีลูกกลิ้งยางอีกหนึ่งลูกคอยกดทำให้เกิดภาพ ทำให้สามารถพิมพ์ได้เรียบเนียนและติดสีได้แน่น เหมาะสำหรับงานพิมพ์ที่มีความละเอียดสูงมาก หากมีการควบคุมคุณภาพที่ดี จะไดงานพิมพ์ที่เหมือนจริงมาก

5. ระบบการพิมพ์ซิลค์ สกรีน (Silk screen) เป็นการพิมพ์โดยใช้แม่พิมพ์พื้นนูน เหมาะสำหรับภาพหรือตัวอักษรที่ต้องการเน้นให้เด่นชัดขึ้นมาได้อย่างมีมิติ

6. ระบบการพิมพ์ดิจิทัล (Digital printing) เป็นเทคโนโลยีการพิมพ์ที่ไม่ต้องใช้แม่พิมพ์ โดยเครื่องพิมพ์จะรับไฟล์งานจากคอมพิวเตอร์มาพิมพ์ได้เลยโดยตรง ทำให้สามารถลดต้นทุนจากการทำแม่พิมพ์ เป็นผลให้บริษัทสามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในด้านราคาสำหรับลูกค้าที่มีปริมาณการสั่งซื้อไม่มากนัก

3) กระบวนการหลังการพิมพ์ (Post Press)

งานพิมพ์ที่พิมพ์เสร็จสิ้นแล้ว โดยทั่วไปยังไม่สมบูรณ์เป็นชิ้นงานตามที่ต้องการ จึงต้องผ่านกระบวนการหลังการพิมพ์ตกแต่งเพื่อให้มีพื้นผิวสวยงามตามที่ต้องการ เมื่อได้ผลิตภัณฑ์สำเร็จตามที่ต้องการ จะทำการตรวจสอบคุณภาพ แล้วแบ่งบรรจุหีบห่อพร้อมส่งไปยังจุดหมายปลายทางต่อไป

เทคโนโลยีงานตกแต่งพื้นผิวของงานพิมพ์

1. งานเคลือบผิว (Coating) เป็นการเคลือบเพื่อให้พื้นผิวของแผ่นพิมพ์มีความมันเงา สามารถเคลือบได้ทั้งแผ่นโดยเคลือบผิวกระดาษด้วยฟิล์มพลาสติกที่มีความมันวาวหรือมีผิวด้าน(Laminating) หรือเคลือบเฉพาะบริเวณที่ต้องการโดยน้ำยาเคมี เช่น เคลือบเงาตัวอักษรที่สำคัญหรือภาพที่ต้องการเน้นซึ่งจะช่วยให้งานพิมพ์นั้นดูโดดเด่น มีสีสดใสอยู่ตลอดเวลาและป้องกันละอองน้ำและรอยที่เกิดจากการขีดข่วน

2. การรีด/ปั๊มแผ่นฟอยล์ (Hot/Cold Stamping) เป็นการปั๊มแผ่นฟอยล์ไปติดลงบนชิ้นงานตามรูปแบบที่ปั๊ม มีทั้งการปั๊มฟอยล์เงิน/ทอง, ฟอยล์สีต่าง ๆ, ฟอยล์ลวดลายต่าง ๆ และฟอยล์ฮาโลแกรม เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทมีเทคโนโลยีในการตกแต่งแบบการรีด/ปั๊มแผ่นฟอยล์ทั้งแบบ Hot Stamping และ Cold Stamping เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าโดย Hot Stamping จะต้องให้ความร้อนแก่แม่พิมพ์โลหะเพื่อกดทับและปั๊มแผ่นฟอยล์เงิน/ทองลงให้ติดผิววัสดุพิมพ์เช่น กระดาษ เพื่อเกิดภาพตามแม่พิมพ์ ฟอยล์ที่ใช้จึงต้องมีคุณสมบัติที่สามารถติดยึบบนวัสดุพิมพ์ได้โดยความร้อนสูง ส่วน Cold Stamping ไม่ต้องอาศัยความร้อนและไม่ต้องใช้แม่พิมพ์โลหะ แต่จะใช้ระบบพิมพ์ลายภาพที่ต้องการด้วยหมึกสีที่แห้งตัวด้วยยูวีซึ่งจะทำให้หน้าที่เป็นกาวยึดติดกับฟอยล์ จากนั้นจึงผ่านกระบวนการกดทับฟอยล์ เพื่อให้ฟอยล์ยึดเกาะพื้นผิวของกระดาษได้ตามลายภาพที่พิมพ์ด้วยหมึกยูวีสี ซึ่ง Cold Stamping จะให้ภาพที่มีคุณภาพความคมชัดต้อยกว่า Hot Stamping แต่ Cold Stamping มีราคาที่ถูกกว่า และสามารถตกแต่งลงบนวัสดุได้หลากหลายกว่า เนื่องจาก Cold Stamping ไม่ใช้ความร้อนจึงไม่มีปัญหากับบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากพลาสติกซึ่งไวต่อความร้อน

3. การปั๊ม/ปั๊มลึก (Embossing/Debossing) เป็นการปั๊มให้ชิ้นงานบริเวณที่ต้องการนูนขึ้นหรือลึกลงจากผิวเป็นรูปร่างตามแบบปั๊ม เช่นการปั๊มนูนตัวอักษร สัญลักษณ์ เป็นต้น

2.5.3 มาตรฐานและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9001 : 2008 มาตรฐานสำหรับระบบบริหารคุณภาพ (Quality Management System, QMS) และ ISO 14001 : 2004 มาตรฐานสำหรับระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม โดยได้รับการรับรองจาก Bureau Veritas Certification (Thailand) Limited ส่งผลให้ลูกค้าเชื่อมั่นได้ว่าบริษัทจะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเป็นไปตามระบบบริหารคุณภาพและมีระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากลที่เป็นที่ยอมรับ

นอกจากนี้บริษัทยังผลิตสินค้าที่สอดคล้องและได้รับการรับรองตามมาตรฐานข้อกำหนดต่างๆตามที่ลูกค้ากำหนดยกตัวอย่าง เช่น

- RoHS (Restriction on Hazardous Substances) คือ ข้อกำหนดการจำกัดการใช้สารอันตรายของสหภาพยุโรป (EU) ซึ่งบังคับใช้กับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิดที่ซื้อขายกันในสหภาพยุโรป (EU)
- REACH Regulation (Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals) คือ กฎหมายที่ใช้ควบคุมการใช้สารเคมีในสหภาพยุโรป โดยผู้ประกอบการ ได้แก่ ผู้ผลิต ผู้นำเข้า ผู้จำหน่าย และผู้ใช้ปลายทาง ต้องรับผิดชอบเกี่ยวกับความปลอดภัยในการใช้สารเคมีที่มีการผลิต จำหน่าย หรือนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ผลิตและจำหน่ายในสหภาพยุโรป โดยจะต้องมีการศึกษาประเมินคุณสมบัติของสารเคมีที่มีผลกระทบต่อสุขภาพและ สิ่งแวดล้อม รวมทั้งต้องมีการสื่อสารข้อมูลและคำแนะนำการใช้สารเคมีอย่างปลอดภัย (Chemical Safety Data) ให้กับผู้ใช้

ดังนั้นผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่นำไปวางจำหน่ายในตลาดสหภาพยุโรป ต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดนี้ด้วย บริษัทจึงมีการเลือกใช้หมึกพิมพ์และวัสดุที่ผ่านมาตรฐาน RoHS และรวมทั้งมีการแจ้งข้อมูลของสารเคมีที่ใช้ เพื่อให้ผ่านเกณฑ์การนำเข้าและวางจำหน่ายในตลาดสหภาพยุโรป

2.5.4 การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้า คือ ฉลากกาว กระดาษไม่มีกาวและ หมึกพิมพ์ โดยสามารถแสดงจำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลักและสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศได้ดังนี้

- จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบ	จำนวนราย		
	2557	2558	2559
ฉลากกาว กระดาษไม่มีกาว หมึกพิมพ์	27	31	29

- สัดส่วนร้อยละการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ

วัตถุดิบ	สัดส่วนร้อยละการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ		
	2557	2558	2559
ฉลากกาว กระดาษไม่มีกาว หมึกพิมพ์	99.45 : 0.55	99.55 : 0.45	99.37 : 0.63

ในปี 2557 – 2559 บริษัทมียอดการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายหรือผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ 10 รายแรก ร้อยละ 91.45 ร้อยละ 92.73 และร้อยละ 93.18 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ โดยเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่บริษัทเกินร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดจำนวน 1 ราย โดยบริษัทได้สั่งซื้อวัตถุดิบประเภทฉลากกาวและกระดาษกาวจากผู้จัดจำหน่ายเจ้าหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อทั้งหมด ผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวเป็นผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเพื่อการผลิตฉลากและบรรจุภัณฑ์รายใหญ่ที่มีสาขาทั่วโลก จึงสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาได้ทันต่อความต้องการของบริษัท

บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีสภาพการดำเนินธุรกิจที่ดีและมั่นคง มีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบในคุณภาพกับราคาที่เหมาะสม ส่งมอบได้อย่างสม่ำเสมอและตรงต่อเวลา รวมไปถึงสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงธุรกิจตามอุปสงค์และอุปทานของตลาดในปัจจุบันได้อย่างยืดหยุ่น โดยบริษัทจะมีการเปรียบเทียบราคาวัตถุดิบที่มีระดับคุณภาพ มาตรฐานใกล้เคียงกัน หรือเท่าเทียมกันจากผู้จัดจำหน่ายไม่น้อยกว่า 2 ราย และวัตถุดิบจะต้องผ่านการทดสอบสินค้าตัวอย่างจากแผนก ก่อนทำการสั่งซื้อทุกครั้ง เพื่อที่บริษัทจะสามารถตรวจสอบ เปรียบเทียบราคาและลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้ขายเพียงรายเดียว ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทสามารถรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบได้ และบริษัทมีแหล่งวัตถุดิบที่เพียงพอสำหรับใช้ในกระบวนการผลิตมาโดยตลอดและยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใดในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

2.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทใช้วัตถุดิบประเภทฉลากกาวและหมึกพิมพ์ที่สำเร็จรูปพร้อมใช้งานได้ ไม่ได้เป็นผู้ผลิตวัตถุดิบเองโดยตรง แต่เป็นผู้นำวัตถุดิบนั้นมาเข้าสู่กระบวนการพิมพ์ ดังนั้นจึงส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยกว่าโรงงานผู้ผลิตวัตถุดิบ ทั้งนี้ในทุกปีที่ผ่านมา บริษัทได้มีการจ้างบริษัทภายนอก คือ บริษัท เฮลท์ แอนด์ เอ็นไวเทค จำกัด ซึ่งเป็นห้องปฏิบัติการวิเคราะห์ เอกชน เลขทะเบียน นว – 152 อนุญาตโดยกรมโรงงาน อุตสาหกรรม เข้ามาตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมซึ่งมีการตรวจสอบคุณภาพอากาศ เสียง แสงสว่าง ค่าควันทาและระดับความดังของเสียงจากท่อไอเสียรถยนต์ รวมไปถึงมีการตรวจวัดปริมาณความเข้มข้นของสารเคมีอันตรายในบรรยากาศที่ทำงานและสถานที่เก็บสารเคมีอันตราย พบว่าผลการตรวจวัดในทุกประเด็นมีค่าอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด

นอกจากนี้บริษัทยังได้ผ่านการรับรองมาตรฐานสำหรับระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 จาก Bureau Veritas Certification (Thailand) Limited และได้เข้าร่วมโครงการพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมให้เป็นโรงงานสีเขียว ประจำปี 2556 ส่งผลให้ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศเชื่อมั่นได้ว่าบริษัทมีระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล

ผลของการปฏิบัติจริงในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

สำหรับสิ่งปฏิกูลและวัสดุที่ไม่ใช้แล้วที่เป็นอันตรายและไม่เป็นอันตราย ตามที่กำหนดไว้ในประกาศกระทรวงอุตสาหกรรมที่ออกตามความในพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ.2535 บริษัทได้มีการทำสัญญาว่าจ้างบริษัทผู้ให้บริการบำบัดและกำจัดสิ่งปฏิกูลหรือวัสดุที่ไม่ใช้แล้ว เป็นผู้ดำเนินการให้ดังต่อไปนี้

1. เนื่องจากหนึ่งในวัตถุดิบหลักในกระบวนการผลิต คือ ฉลากกาว ซึ่งมีสารเคมีที่เป็นกาวติดอยู่ เมื่อวัตถุดิบในส่วนนี้เกิดเป็นของเสียจึงไม่สามารถนำกลับไปใช้ใหม่ได้ ต้องนำของเสียไปทำลายเท่านั้น

บริษัทจึงได้จ้าง บริษัท พีเอสที เอนไวรอนเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด ซึ่งได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการให้เป็นตัวแทนในการจัดหารวบรวม ขนส่งวัสดุที่ไม่ใช้แล้วจากอุตสาหกรรม ไปกำจัดที่ บริษัท เบตเตอร์ เวิลด์ กรีน จำกัด (มหาชน) ผู้ซึ่งได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการรับฝังกลบวัสดุที่ไม่ใช้แล้วที่ไม่เป็นอันตรายและอันตรายพร้อมปรับคุณภาพวัสดุที่ไม่ใช้แล้ว โดยสัญญาว่าจ้างมีระยะเวลาระหว่าง 3 สิงหาคม 2559 ถึง 2 สิงหาคม 2560

2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอส เอส เค พาร์เลส แอนด์ แพคกิ้ง ได้เป็นผู้ให้บริการแก่บริษัท ในการคัดแยกสิ่งปฏิกูลหรือวัสดุที่ไม่ใช้แล้วเพื่อจำหน่ายต่อการสำหรับการรีไซเคิลได้แก่ เศษกระดาษและกล่องกระดาษที่ไม่มีกาว เป็นต้น

ข้อพิพาทหรือการถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และแนวทางการแก้ไขข้อพิพาทดังกล่าว

-ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ปัจจุบันบริษัทดำเนินธุรกิจรับผลิตฉลากสินค้าและงานพิมพ์คุณภาพสูง ซึ่งรายได้หลักของบริษัท คือ รายได้จากการขายฉลากสินค้าและงานพิมพ์คุณภาพสูง หากพิจารณารายได้จากการขายของบริษัทพบว่าลูกค้าหลักของบริษัทคือ ลูกค้ารายใหญ่ ในปี 2557 - 2559 พบว่า รายได้จากการขายจากลูกค้ารายใหญ่ รวมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.48 ร้อยละ 61.45 และร้อยละ 62.45 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี ในปี 2557 - 2559 บริษัทไม่มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขาย

ดังนั้น หากลูกค้ารายใหญ่กลุ่มดังกล่าวยกเลิกแผนการผลิตในปีต่อไปหรือลดปริมาณการผลิตลงอีก และหากบริษัทไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้จะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ หากบริษัทมีการลงทุนเพิ่มทั้งการขยายโรงงานและซื้อเครื่องจักรเพิ่มด้วยมูลค่าที่สูงในขณะที่บริษัทมีรายได้ไม่เป็นไปตามประมาณการแล้วอาจทำให้เกิดการด้อยค่าของสินทรัพย์ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ตามที่ผ่านมา บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท บริษัทจึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวรวม ทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในธุรกิจต่างๆ รวมถึงการเพิ่มฐานลูกค้าในต่างประเทศให้มากขึ้น ทั้งนี้ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้าเนื่องจากสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการและกำหนดเวลาของลูกค้า อีกทั้งสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ตามที่ลูกค้ากำหนดประกอบกับบริษัทมีเทคโนโลยีในการผลิตที่สามารถผลิตได้หลากหลายซึ่งทำให้บริษัทสามารถเสนอบริการในลักษณะของคุณภาพ มาตรฐานและราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของลูกค้า ตลอดจนมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า โดยปกติจากการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมาลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทจะมีโครงการผลิตอย่างต่อเนื่องและบริษัทมักจะได้รับการคัดเลือกให้ทำการผลิตมาโดยตลอด

3.2 ความเสี่ยงจากการไม่มีที่ดินที่ตั้งโรงงานเป็นของบริษัทเอง

ปัจจุบันที่ตั้งบริษัทและโรงงานของบริษัทตั้งอยู่เลขที่ 19 หมู่ที่ 10 ตำบลคลองสี่ อำเภอลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ตั้งอยู่บนที่ดินของบริษัท สาธุอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ซึ่งบริษัทได้เช่าที่ดินดังกล่าวจากผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เพื่อใช้เป็นสำนักงานบริษัทและเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตสินค้าของบริษัทบนพื้นที่ใช้สอยประมาณ 6,925 ตารางเมตร มีอัตราค่าเช่าเป็นอัตราตลาดซึ่งกำหนดโดยการอ้างอิงจากราคาประเมินของผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระ โดยสัญญาเช่าดังกล่าวมีอายุ 10 ปี (1 ก.ค. 2557 - 30 มิ.ย. 2567) หากในอนาคตเมื่อครบอายุของสัญญาเช่า บริษัทไม่สามารถดำเนินการต่อสัญญาเช่าดังกล่าวได้ ในขณะที่บริษัทมีโครงการขยายกำลังการผลิตโดยการเช่าที่ดินซึ่งอยู่ติดกับอาคารโรงงานของบริษัทในปัจจุบันเป็นระยะเวลา 30 ปีจากบริษัท สาธุอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) เพื่อก่อสร้างโรงงานใหม่ซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อแผนการผลิตและการดำเนินงานของบริษัทเนื่องจากบริษัทจะต้องจัดหาที่ดินใหม่ซึ่งแยกออกจากโครงการขยายการผลิตดังกล่าวข้างต้น ซึ่งอาจทำให้ต้องหยุดการผลิตหรือทำให้กระบวนการผลิตหรือการดำเนินงานขาดความต่อเนื่องซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีกระแสเงินสดเพียงพอต่อการชำระค่าเช่าดังกล่าวได้ รวมทั้งการปฏิบัติตามเงื่อนไขอื่นๆ ของสัญญาเช่า เช่น การดูแล บำรุงรักษาซ่อมแซม อาคาร โรงงาน ให้อยู่ในสภาพใช้งานได้ตลอดเวลา การชำระค่าภาษีอันเกี่ยวข้องกับทรัพย์สินที่เช่า เป็นต้น ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดอยู่แล้ว และตามสัญญาเช่านี้หากคู่สัญญาได้ผิดสัญญาจะระหว่างกันและประสงค์จะบอกเลิกสัญญาก่อนสัญญาเช่าจะสิ้นสุดลงนั้นมิสามารถกระทำได้เว้นแต่คู่สัญญาจะยินยอมด้วยกันทั้งสองฝ่าย จากเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเช่า บริษัทเชื่อว่าจะสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาได้ทุกประการและไม่มีเหตุให้บริษัทต้องถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดเวลา ประกอบกับผู้ให้เช่าเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท จึงเชื่อมั่นได้ว่าการทำสัญญาเช่าที่ดินในครั้งนี้จะไม่ส่งผลกระทบต่อการผลิตและการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 4.3.2 ข้อ 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ)

อย่างไรก็ตาม ตามแผนการก่อสร้างอาคารโรงงานใหม่ซึ่งจะเช่าที่ดินเป็นระยะเวลา 30 ปีนั้น สามารถก่อสร้างอาคารเพิ่มเติมเพื่อขยายพื้นที่ใช้สอยได้จาก 5,000 ตารางเมตร เป็น 10,000 ตารางเมตร ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถต่อสัญญาเช่าข้างต้นซึ่งเป็นสายการผลิตในปัจจุบันได้บริษัทมีแผนที่จะย้ายส่วนงานทั้งหมดในปัจจุบันไปรวมกับส่วนต่อขยายดังกล่าวข้างต้นเนื่องจากเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสามารถเคลื่อนย้ายและนำไปติดตั้งใหม่ได้ไม่ยากนัก ซึ่งจะสามารถลดผลกระทบจากการยกเลิกสัญญาเช่าดังกล่าวที่มีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจ

3.3 ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้า

ณ สิ้นปี 2557 - 2559 บริษัทมีลูกหนี้การค้าจำนวน 141.03 ล้านบาท 130.30 ล้านบาท และ 143.56 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 23.00 ร้อยละ 12.39 และร้อยละ 13.73 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตต่อลูกค้าทั้งในและต่างประเทศในช่วง 30-90 วัน อย่างไรก็ตามปี 2557 - 2559 บริษัทมีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระจำนวน 27.90 ล้านบาท 30.91 ล้านบาท และ 29.24 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.63 ร้อยละ 24.36 และร้อยละ 21.09 ของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) ตามลำดับ ซึ่งลูกหนี้ที่เกินกำหนดชำระส่วนใหญ่เกินกำหนดชำระน้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 เดือน ดังนั้น หากบริษัทไม่ติดตามลูกหนี้ที่เกินกำหนดชำระดังกล่าวอย่างใกล้ชิด อาจทำให้คุณภาพของลูกหนี้ด้อยคุณภาพลงจนบริษัทต้องรับภาระหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอันอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ประกอบกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการให้เครดิตแก่ลูกค้าหากบริษัทไม่มีกระบวนการควบคุมตรวจสอบและติดตามการให้เครดิตแก่ลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้จากลูกค้า หากบริษัทไม่มีระบบการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

อย่างไรก็ตาม การให้เครดิตต่อลูกค้าเป็นการดำเนินงานปกติทั่วไป บริษัทได้มีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าที่เป็นลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) ซึ่งจะต้องมีการสั่งซื้อเป็นเงินสดก่อนที่จะมีการพิจารณาให้เครดิตในการสั่งซื้อครั้งถัดไป นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตต่อลูกค้าที่มีประวัติการชำระเงินโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าประจำเดือน และติดตามการชำระหนี้จากลูกหนี้อย่างใกล้ชิดทุกราย นอกจากนี้บริษัทได้มีนโยบายการติดตามหนี้โดยให้ฝ่ายบัญชีจัดตั้งทีมงานสำหรับการติดตามการชำระหนี้จากลูกค้าในกรณีที่ลูกหนี้มีการค้างชำระ ซึ่งในการทำงานส่วนนี้ฝ่ายบัญชีจะมีการประสานงานกับฝ่ายขายและการตลาด โดยเริ่มทำการเฝ้าระวังและติดตามลูกหนี้ที่เริ่มค้างชำระทันทีที่ผิดนัดชำระ ซึ่งฝ่ายบัญชีของบริษัทจะมีการตรวจสอบเป็นประจำทุกวัน พร้อมทั้งจัดทำรายงานอายุลูกหนี้การค้าทุกเดือนเพื่อให้ผู้บริหารพิจารณา

ในส่วนนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทนั้น ในปี 2557-2559 ที่ผ่านมา บริษัทใช้นโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 หากลูกหนี้เกินกำหนดชำระ 1 ปี ต่อมาผู้บริหารของบริษัทได้เล็งเห็นถึงการเพิ่มมาตรฐานในการบริหารความเสี่ยงและเสริมสร้างการดูแลและเก็บชำระหนี้ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ในปี 2557 จึงได้มีการเสนอปรับนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากเดิมที่ใช้ในปี 2556 เป็นลูกหนี้มีอายุการค้างชำระหนี้เกินกว่า 180 วัน บริษัทจะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 จากยอดหนี้คงค้างทั้งหมด และกรณีที่ลูกหนี้มีอายุการค้างชำระหนี้เกินกว่า 365 วัน บริษัทจะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งหมด อย่างไรก็ตามในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบปัญหาหนี้สูญจากลูกหนี้การค้า

3.4 ความเสี่ยงจากการมีปริมาณสินค้าคงเหลือในระดับสูง

ณ สิ้นปี 2557 - 2559 บริษัทมีมูลค่าสินค้าคงเหลือเทียบกับสินทรัพย์รวมของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.53 ร้อยละ 6.14 และร้อยละ 6.90 ตามลำดับและระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยเท่ากับ 92 วัน 84 วัน และ 89 วัน ตามลำดับ

ทั้งนี้ ในการบริหารสินค้าคงคลัง บริษัทมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์อายุของสินค้าคงเหลือ (Aging stock report) และรายงานการเคลื่อนไหวสินค้า (Last moving stock report) ทุกๆ สัปดาห์ โดยทั้ง 2 รายงานนี้จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต แผนกคลังสินค้าและฝ่ายบริหารเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลโดยจะเน้นสินค้าที่มีการค้างนานเพื่อวางแผนและดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือเหล่านั้นไม่ให้มี การค้างนานเพื่อป้องกันการเสื่อมสภาพสินค้าและความล้าสมัยของสินค้าคงเหลือ นอกจากนี้ บริษัทยังใช้วิธีเข้าก่อนออกก่อน (FIFO) ในการเบิกใช้วัตถุดิบและการคำนวณราคาสินค้าคงเหลืออีกด้วย

สำหรับนโยบายการพิจารณา ตั้งค่าเพื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือที่ผ่านมา นั้น บริษัทพิจารณาการตั้งค่าเผื่อมูลค่าของสินค้าลดลง (NRV) จากราคาที่คาดว่าจะขายได้ตามปกติของธุรกิจหักด้วยราคาทุน นอกจากนี้บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อการเสื่อมสภาพของสินค้าและวัตถุดิบโดยตั้งค่าเผื่อการเสื่อมสภาพตามอายุของวัตถุดิบ สำหรับวัตถุดิบที่อายุเกิน 1 ปี ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 50 ส่วนสินค้าสำเร็จรูปที่มีอายุสินค้าเกิน 1 ปี ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 100

สำหรับการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัท ฝ่ายวางแผนการผลิตและฝ่ายคลังสินค้าจะร่วมกันพิจารณาการสั่งซื้อโดยจะพิจารณาจากวัตถุดิบที่มีอยู่ในคลังสินค้าประกอบกับความต้องการใช้วัตถุดิบในงานตามแต่ละคำสั่งผลิตจากลูกค้าก่อน หากปริมาณวัตถุดิบคงคลังเหลือน้อยกว่าขั้นต่ำที่บริษัทกำหนดไว้จึงจะทำการสั่งซื้อเพื่อรักษาปริมาณสินค้าคงเหลือขั้นต่ำดังกล่าว เว้นแต่กรณีที่ลูกค้ากำหนดให้ใช้วัตถุดิบที่มีคุณลักษณะเฉพาะตามที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบดังกล่าวเป็นการเฉพาะเป็นคราวๆ ไป ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีการเก็บสินค้าคงเหลือให้สอดคล้องกับปริมาณการใช้งานจริงและเพื่อไม่ให้มีการเก็บสินค้าคงเหลือเกินความจำเป็น นอกจากนี้บริษัทได้มีการทำกรรมธรรม์ประกันอัคคีภัยและภัยอื่นๆ สำหรับสินค้าคงคลังในวงเงินทุนประกันรวม 80 ล้านบาท เพื่อป้องกันผลเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นในกรณีเกิดอุบัติเหตุจากอัคคีภัยและภัยอื่นๆ ได้ ทั้งนี้การประกันภัยดังกล่าว ไม่ได้ครอบคลุมถึงผลเสียหายที่เกิดขึ้นจากอุทกภัย

3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงและบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของฝ่ายบริหารระดับสูงของบริษัทบางท่าน ที่อยู่ในธุรกิจนี้มายาวนานเกือบ 20 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี และจากการที่บริษัทรับผลิตฉลากสินค้าให้บริการตั้งแต่ก่อนการผลิตไปจนกระทั่งการตรวจสอบคุณภาพของสินค้า รวมถึงการให้คำแนะนำเทคโนโลยีในการพิมพ์ที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย บริษัทต้องอาศัยความรู้ที่เกิดจากทักษะและประสบการณ์อันยาวนานของบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการพิมพ์งานเพื่อให้งานได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการและสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรในส่วนงานดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานของบริษัทอันจะส่งผลให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารดังกล่าว และบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านของบริษัท บริษัทจึงให้ความสำคัญเกี่ยวกับการสร้างและการรักษาบุคลากรของบริษัทเพื่อป้องกัน และลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางเพื่อพัฒนาคุณภาพพนักงานบริษัทด้วยการส่งเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้แก่พนักงานและลดการพึ่งพิงพนักงานบุคคลใดบุคคลหนึ่งโดยเฉพาะควบคู่ไปกับส่งเสริมให้พนักงานรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทด้วยการดูแลและจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานแต่ละระดับเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดทำแผนและกระบวนการสรรหา ผู้สืบทอดตำแหน่งที่สำคัญ (Succession Plan) เพื่อกำหนดแนวทางการสรรหาผู้สืบทอดตำแหน่ง (Successor) โดยกำหนดตำแหน่งที่สำคัญภายในบริษัทที่จะทำให้บริษัทสามารถดำเนินและขยายธุรกิจไปได้อย่างยั่งยืน พร้อมทั้งกำหนดคุณลักษณะและความสามารถที่จำเป็นของตำแหน่งสำคัญนั้นเช่น ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้จัดการฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน เป็นต้น โดยใช้กลยุทธ์การสรรหาจากพนักงานภายในของบริษัทก่อนเพื่อสร้างความจงรักภักดีและขวัญกำลังใจแก่พนักงาน ซึ่งฝ่ายบุคคลจะกำหนดแนวทางปฏิบัติในการสร้างผู้สืบทอดตำแหน่ง (Successor) ให้เป็นไปตามแนวทางที่บริษัทกำหนดไว้และจะมีการประเมินผลในแต่ละตำแหน่งทุก 6 เดือน

นอกจากนี้บริษัทยังเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในบริษัทอย่างต่อเนื่องทุกปี อาทิ การจัดกิจกรรมสัมพันธ์ร่วมกันการจัดสัมมนาภายในบริษัท ซึ่งจากแนวทางที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องดังกล่าว ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนบุคลากร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีพนักงานจำนวนรวม 151 คน

3.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีในการผลิต

เทคโนโลยีในการผลิตของบริษัทถือเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการผลิต หากบริษัทไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในการผลิตดังกล่าวเพื่อเสนอบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพทันตามการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมและความต้องการของลูกค้า อาจส่งผลให้ลูกค้าหันไปใช้บริการกับผู้ประกอบการรายอื่นซึ่งอาจมีผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าและรายได้รวมของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการศึกษาเทคโนโลยีการพิมพ์ และนวัตกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นใหม่อยู่เสมอทั้งในประเทศและต่างประเทศ และในบางครั้งลูกค้าที่สั่งผลิตสินค้าจะให้ข้อมูลเทคโนโลยีใหม่ๆ ทำให้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง ในขณะเดียวกันบริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าว โดยการติดตามข้อมูลข่าวสารและความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมอย่างใกล้ชิด และปรับตัวให้ทันตามการเปลี่ยนแปลงรวมทั้งเสนอสินค้าและบริการให้อยู่ในความต้องการของลูกค้าเพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสียเปรียบคู่แข่ง โดยในระยะสั้นบริษัทมีการเพิ่มอุปกรณ์เสริมที่ใช้กับระบบการผลิตอย่างต่อเนื่องทุกช่วง 5 - 10 ปี เพื่อให้งานพิมพ์มีคุณภาพและประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายให้บุคลากรในสายงานการผลิต เจ้าหน้าที่การตลาดและการขาย ติดตาม ศึกษา พัฒนาความรู้และเข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาเกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถรองรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม ระบบการพิมพ์ที่ผ่านมามีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญนอกจากการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเพื่อรองรับการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เน้นความสวยงามและมีความน่าสนใจมากขึ้น ทั้งนี้ ตามงบการเงินของบริษัทสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์รวมทั้งสิ้น 27.98 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 26.77 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมดของบริษัท

ความเสี่ยงด้านการบริหารและการจัดการ

3.7 ความเสี่ยงจากการลดลงของส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท สาส์อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (SALEE) จากการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

การนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Spin-Off) โดยการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนรวม 420,000,000 หุ้น ประกอบด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 300,000,000 หุ้น และหุ้นสามัญเดิมของบริษัทที่ถือโดย SALEE จำนวน 120,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท จะส่งผลให้ SALEE มีส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นเดิมลดลงร้อยละ 35.00 จากการถือหุ้นร้อยละ 99.99 เหลือร้อยละ 64.99 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก ซึ่งเปรียบเสมือนผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยของ SALEE มีความเสี่ยงต่อการลดลงของส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงในบริษัทคิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 35.00 เช่นกัน อย่างไรก็ตาม การ Spin-Off ดังกล่าว ไม่มีผลกระทบต่องานในการเป็นบริษัทจดทะเบียนของ SALEE เนื่องจาก SALEE ยังคงดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติก ดังนั้น เพื่อเป็นการชดเชยการลดลงของส่วนแบ่งกำไรและสิทธิในการออกเสียงในบริษัทของ SALEE ดังกล่าวในระดับหนึ่ง ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทและ SALEE ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนรวมไม่เกิน 126,707,006 หุ้นหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.17 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จะเสนอขายแก่ประชาชน 420,000,000 หุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกรายของ SALEE ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Pre-emptive Rights) เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นของ SALEE ในการใช้สิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเพื่อรักษาสัดส่วนส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นเดิมในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ ราคาที่จะทำการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทให้กับผู้ถือหุ้นของ SALEE ตามสัดส่วนการถือหุ้นจะเป็นราคาเดียวกับราคาเสนอขายหุ้นแก่ประชาชน โดยคณะกรรมการของ SALEE ได้กำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในวันที่ 24 มีนาคม 2558 และรวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์โดยวิธีปิดสมุดทะเบียนเสร็จสิ้นแล้วในวันที่ 25 มีนาคม 2558 ที่ผ่านมา (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้น)

3.8 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

ก่อนการกระจายหุ้นเพิ่มทุน บริษัท สาส์อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (SALEE) ถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้วของบริษัท และภายหลังการเพิ่มทุนและการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ SALEE ยังคงถือหุ้นทางตรงในสัดส่วนร้อยละ 65.00 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท โดยสัดส่วนดังกล่าวมากกว่าร้อยละ 50.00 ทำให้ SALEE สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทำให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอในที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจจึงได้กำหนดขอบเขตการดำเนินงาน การมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทและมีกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน ซึ่งเท่ากับหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด 10 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งบริษัทได้กำหนดมาตรการการทำการรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยจำกัดการออกเสียงของผู้ที่เกี่ยวข้องและการตัดสินใจในการทำการการระหว่างกันที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจปกติทั่วไปของบริษัทจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท ซึ่งมีกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ 3 คน เข้าร่วมพิจารณาด้วย โดยการทำรายการระหว่างกันพิจารณาถึงประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยการว่าจ้างบริษัทผู้ชำนาญการจากภายนอกที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบที่ได้กำหนดไว้ ทั้งนี้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสและถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ

ข้อ 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดทรัพย์สินถาวรของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ สรุปได้ดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ส่วนปรับปรุงอาคาร และระบบสาธารณูปโภค	11,446.- บาท	บริษัท	ไม่มี
2. เครื่องจักรและอุปกรณ์	279,874.- บาท	บริษัท	ไม่มี
3. เครื่องใช้สำนักงาน	5,034.- บาท	บริษัท	ไม่มี
4. ยานพาหนะ	2,404.- บาท	บริษัท	ไม่มี
5. เครื่องจักรระหว่างติดตั้ง	76.- บาท	บริษัท	ไม่มี
รวม	298,834.- บาท		

4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทรัพย์สินไม่มีตัวตนที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ต่างๆ อาทิเช่น Windows, Microsoft Office, File Maker Pro (โปรแกรมที่ใช้ในการผลิต), WinAcc (โปรแกรมทางบัญชี), SAP Business 1 (โปรแกรมทางบัญชี), Adobe Creative Suite 5 Design Premium และโปรแกรมที่ใช้ในการแต่งภาพอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งรวมมูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 3.9 ล้านบาท

รวมทรัพย์สินถาวรหลักและทรัพย์สินไม่มีตัวตนที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าทางบัญชีรวมกันเท่ากับ 302.74 ล้านบาท

4.3 ใบอนุญาตและสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

4.3.1 ใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ

ชื่อ	ผู้ออกใบอนุญาต	สิ้นอายุใบอนุญาต	สาระสำคัญของใบอนุญาต
ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง. 4)	กระทรวงอุตสาหกรรม	1 มกราคม 2560	ทะเบียนโรงงานเลขที่ จ3-41(1)-28/48 ปท อนุญาตให้ บริษัท พาโก้ สาลี พรินต์ จำกัด ประเภทโรงงานลำดับที่ 41(1) ประกอบกิจการ พิมพ์ดีดเกอ์ กำลังเครื่องจักร 493.94 แรงม้า จำนวนคนงาน 42 คน ประกอบกิจการได้ โดยให้เริ่มประกอบกิจการโรงงานได้ภายในกำหนด 180 วัน นับแต่วันที่ 25 สิงหาคม 2548 วันที่ออกใบอนุญาตนี้

4.3.2 สัญญาที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ

- สัญญาเช่าอาคาร และสัญญาให้บริการและจัดเก็บค่าบริการ (รวม 8 ฉบับ)

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท สาสีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
ผู้เช่า	:	บริษัท สาสีพรีนติ้ง จำกัด (มหาชน)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	:	<p>1. สัญญาเช่าอาคารเลขที่ SLI001/57(NP) ให้ผู้เช่าเช่าอาคารหมายเลข 8 ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 19 หมู่ 10 ตำบลคลองสี่ อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 ขนาดพื้นที่รวม 3,100 ตารางเมตร</p> <p>2. สัญญาเช่าอาคารเลขที่ SLI003/57(NP) ให้ผู้เช่าเช่าอาคารหมายเลข 9 ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 19 หมู่ 10 ตำบลคลองสี่ อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 ขนาดพื้นที่รวม 3,000 ตารางเมตร</p> <p>3. สัญญาเช่าอาคารเลขที่ SLI005/57(NP) ให้ผู้เช่าเช่าอาคารหมายเลข 2 ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 18 หมู่ 10 ตำบลคลองสี่ อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 ขนาดพื้นที่รวม 725 ตารางเมตร</p> <p>4. สัญญาเช่าอาคารเลขที่ SLI007/57(NP) ให้ผู้เช่าเช่าอาคารที่ตั้งอยู่ด้านหลังอาคารหมายเลข 7 ตั้งอยู่ ณ เลขที่ 18 หมู่ 10 ตำบลคลองสี่ อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 ขนาดพื้นที่รวม 100 ตารางเมตร</p> <p>5. สัญญาให้บริการและจัดเก็บค่าบริการเลขที่ SLI002/57(NP), SLI004/57(NP), SLI006/57(NP) และ SLI008/57(NP) จากที่ผู้รับบริการได้เช่าอาคารจากผู้ให้บริการตามสัญญาเลขที่ SLI001/57(NP), SLI003/57(NP), SLI005/57(NP) และ SLI007/57(NP) ตามลำดับ โดยผู้ให้บริการตกลงจัดบริการและบำรุงรักษาสสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้แก่ผู้รับบริการ อันได้แก่ ติดตั้งไฟส่องสว่าง, ระบบจัดส่งน้ำประปา, การรักษาความปลอดภัย, ประกันอัคคีภัย, โรงอาหาร, ห้องสุขา, ทำความสะอาดและทิ้งขยะมูลฝอย และ จัดหาและดูแลพันธุ์ไม้ดอกไม้ประดับมาปลูกบริเวณภายนอกสถานที่เช่า เป็นต้น</p>
อัตราค่าเช่า	:	<p>1. สัญญาเช่าอาคารเลขที่ SLI001/57(NP) คิดอัตราค่าเช่าเดือนละ 190,000 บาท (เพิ่มอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)</p> <p>2. สัญญาให้บริการและจัดเก็บค่าบริการ SLI002/57(NP) คิดอัตราค่าบริการเดือนละ 554,000 บาท (เพิ่มอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)</p> <p>3. สัญญาเช่าอาคารเลขที่ SLI003/57(NP) คิดอัตราค่าเช่าเดือนละ 168,000 บาท (เพิ่มอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)</p> <p>4. สัญญาให้บริการและจัดเก็บค่าบริการ SLI004/57(NP) คิดอัตราค่าบริการเดือนละ 4492,000 บาท (เพิ่มอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)</p> <p>5. สัญญาเช่าอาคารเลขที่ SLI005/57(NP) คิดอัตราค่าเช่าเดือนละ 33,000 บาท (เพิ่มอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)</p> <p>6. สัญญาให้บริการและจัดเก็บค่าบริการ SLI006/57(NP) คิดอัตราค่าบริการเดือนละ 97,500 บาท (เพิ่มอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)</p> <p>7. สัญญาเช่าอาคารเลขที่ SLI007/57(NP) คิดอัตราค่าเช่าเดือนละ 4,000 บาท (เพิ่มอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)</p> <p>8. สัญญาให้บริการและจัดเก็บค่าบริการ SLI008/57(NP) คิดอัตราค่าบริการเดือนละ 12,000 บาท (เพิ่มอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)</p>
วิธีการกำหนดอัตราค่าเช่า	:	อ้างอิงจากการประเมินของผู้ประเมินราคาอิสระซึ่งใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดโดยมีอัตราค่าเช่าซึ่งรวมค่าบริการไว้แล้วเริ่มต้นในปีแรกเท่ากับราคาประเมินและปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 10 ทุก 3 ปี
ราคาประเมิน*	:	<p>1. อาคารหมายเลข 8 พื้นที่รวม 3,100 ตารางเมตร ประเมินอัตราค่าเช่า 240 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน อัตราเพิ่มค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่า 10 ปี เป็นเงิน 55,200,000 บาท</p> <p>2. อาคารหมายเลข 9 พื้นที่รวม 3,000 ตารางเมตร ประเมินอัตราค่าเช่า 220 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน อัตราเพิ่มค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่า 10 ปี เป็นเงิน 48,970,000 บาท</p>

- สัณนิบาตเข้าซื้อรถยนต์ (รถยนต์จำนวน 6 คันตามสัณนิบาตเข้าซื้อ 6 ฉบับจากสถาบันการเงิน 2 แห่ง)

ส่วนที่ 1 ข้อ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ผู้ให้เช่าซื้อ	:	สถาบันการเงินแห่งที่ 1
รวมมูลค่าการเช่าซื้อ	:	4.36 ล้านบาท (รวมจำนวน 1 คัน)
รวมมูลค่าการเช่าซื้อคงค้าง	:	1.36 ล้านบาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	60 เดือน
วัตถุประสงค์ของสัญญา	:	ผู้ให้เช่าซื้อได้ตกลงซื้อทรัพย์สินจากผู้ผลิต/ผู้ขาย ตามคำร้องขอของผู้เช่าซื้อ เพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ผู้เช่าซื้อได้ทำการเช่าซื้อทรัพย์สินดังกล่าว
เงื่อนไขของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - หากผู้เช่าซื้อได้กระทำการตามสัญญาฉบับนี้ทุกประการ รวมไปถึงการชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นค่าเช่าหรือค่าใช้จ่ายอื่นๆตามที่ระบุไว้ในสัญญา ผู้เช่าซื้อจะมีสิทธิในการซื้อทรัพย์สินเช่าซื้อในราคาที่กำหนดไว้ในสัญญา โดยผู้เช่าซื้อจะต้องบอกกล่าวผู้ให้เช่าซื้อเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนวันที่ครบอายุสัญญา ค่าบอกกล่าวนี้ให้ถือว่าผูกพันผู้เช่าซื้อ - เมื่อครบอายุสัญญาผู้เช่าซื้ออาจขยายอายุสัญญาต่อไปอีกได้ ในระยะเวลาที่ผู้เช่าซื้อและผู้ให้เช่าซื้อตกลงกัน โดยให้ใช้ข้อกำหนดและเงื่อนไขเดียวกันกับในสัญญานี้ โดยต้องแจ้งผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 60 วันก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเช่า - ผู้เช่าซื้อต้องเอาประกันภัยทรัพย์สินที่เช่าซื้อไว้กับบริษัทประกันภัยที่ผู้ให้เช่าซื้อเลือกหรือเห็นชอบ โดยต้องระบุผู้ให้เช่าซื้อเป็นผู้รับผลประโยชน์ - ผู้เช่าซื้อต้องชำระเงินประกันตามที่ระบุไว้ในสัญญา โดยผู้ให้เช่ายอมมีสิทธิใช้เงินประกันดังกล่าวสำหรับการชำระหนี้ใดๆของผู้เช่าซื้อ และหากมีการใช้เงินประกันไป ผู้เช่าซื้อจะต้องชำระเงินคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในจำนวนเท่ากับเงินที่ถูกใช้ไป เพิ่มเติมเต็มวงเงินประกันให้คงเดิม - หากผู้เช่าซื้อผิดนัด ผู้ให้เช่าซื้อสามารถยกเลิกสัญญาฉบับนี้โดยให้คำบอกกล่าวแก่ผู้เช่าซื้อ และการยกเลิกสัญญานั้นให้มีผลดังต่อไปนี้ 1. ผู้เช่าซื้อต้องคืนทรัพย์สินให้เช่าซื้อทั้งหมดแก่ผู้ให้เช่าซื้อ 2. ให้ถือว่าบรรดาค่าเช่าบางส่วนหรือทั้งหมดที่ต้องชำระตามสัญญาเช่าซื้อ ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่นใดทั้งหมดถึงกำหนดชำระและผู้เช่าซื้อต้องชำระโดยพลัน 3. ผู้ให้เช่าซื้อสามารถขาย หรือ ให้บุคคลภายนอกเข้าครอบครองทรัพย์สินให้เช่าซื้อ โดยบอกกล่าวหรือไม่บอกกล่าวผู้เช่าซื้อก็ได้ 4. ผู้เช่าซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบในค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ให้เช่าซื้อใช้สิทธิตามสัญญาในกรณีที่ผู้เช่าซื้อผิดนัด
ผู้เช่าซื้อ	:	บริษัท สาลีพรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน)
ผู้ให้เช่าซื้อ	:	สถาบันการเงินแห่งที่ 2
รวมมูลค่าการเช่าซื้อ	:	7.38 ล้านบาท (จำนวนรวม 5 คัน)
รวมมูลค่าการเช่าซื้อคงค้าง	:	1.76 ล้านบาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	60 เดือน
วัตถุประสงค์ของสัญญา	:	ผู้ให้เช่าซื้อได้ตกลงซื้อทรัพย์สินจากผู้ผลิต/ผู้ขาย ตามคำร้องขอของผู้เช่าซื้อ เพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ผู้เช่าซื้อได้ทำการเช่าซื้อทรัพย์สินดังกล่าว
เงื่อนไขของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - หากผู้เช่าซื้อได้กระทำการใดๆที่เป็นไปตามสัญญาฉบับนี้ ผู้เช่าซื้อจะมีสิทธิในการซื้อทรัพย์สินเช่าซื้อในราคาที่กำหนดไว้ในสัญญา โดยผู้เช่าซื้อจะต้องบอกกล่าวผู้ให้เช่าซื้อเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนวันที่ครบอายุสัญญา หรือหากผู้เช่าซื้อไม่ประสงค์ที่จะซื้อหรือต่อสัญญาเช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อสามารถนำทรัพย์สินเช่าซื้อออกขายได้โดยหากขายได้ต่ำกว่าราคาที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้เช่าซื้อมีหน้าที่ชำระค่าส่วนต่างนั้นให้แก่ผู้ให้เช่าซื้อ - เมื่อครบอายุสัญญาผู้เช่าซื้ออาจขยายอายุสัญญาต่อไปอีกได้ โดยจะเป็นทรัพย์สินเดิมหรือแต่เพียงบางส่วนก็ได้ และจะใช้ข้อกำหนดและเงื่อนไขเดียวกันกับในสัญญานี้หรือจะแก้ไขใหม่ก็ได้ แล้วแต่ผู้เช่าซื้อ

		<p>และผู้ให้เช่าจะตกลงกัน โดยต้องแจ้งผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 60 วันก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเช่าซื้อ</p> <p>- ผู้เช่าซื้อต้องเอาประกันทรัพย์สินที่เช่าซื้อไว้กับบริษัทประกันภัยที่ผู้ให้เช่าซื้อเห็นชอบ โดยต้องระบุผู้ให้เช่าซื้อเป็นผู้รับผลประโยชน์</p> <p>- ผู้เช่าต้องชำระเงินประกันตามที่ระบุไว้ในสัญญา โดยผู้ให้เช่ายอมมีสิทธิใช้เงินประกันดังกล่าวสำหรับการชำระหนี้ใดๆของผู้เช่าซื้อ แต่ไม่ถือเป็นการชำระค่าเช่า และหากมีการใช้เงินประกันไป ผู้เช่าซื้อจะต้องชำระคืนให้แก่ผู้ให้เช่าซื้อในจำนวนเท่ากับเงินที่ถูกใช้ไป เพิ่มเติมเต็มวงเงินประกันให้คงเดิม อนึ่ง เมื่อครบระยะเวลาตามสัญญาแล้วผู้ให้เช่าซื้อต้องคืนเงินประกันให้แก่ผู้เช่าซื้อ</p> <p>- หากผู้เช่าซื้อผิดนัด ผู้ให้เช่าซื้อสามารถกระทำการดังต่อไปนี้ได้ 1. ยกเลิกสัญญาฉบับนี้โดยไม่ต้องบอกกล่าวผู้เช่าซื้อล่วงหน้า และเข้าครอบครองทรัพย์สินเช่าซื้อโดยผู้เช่าซื้อต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด 2. บอกกล่าวผู้เช่าซื้อเป็นลายลักษณ์อักษรถึงการเลิกสัญญา และให้ส่งมอบทรัพย์สินคืน 3. ให้ผู้เช่าซื้อชำระค่าเช่าทั้งหมด 4. ผู้เช่าซื้อจะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนแก่ผู้ให้เช่าซื้อเพราะเหตุเลิกสัญญา</p>
--	--	---

- สัญญาเช่าซื้อเครื่อง **SERVER** (จำนวน 1 เครื่อง)

ผู้เช่าซื้อ	:	บริษัท สาสีพรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน)
ผู้ให้เช่าซื้อ	:	บริษัทผู้ให้เช่าซื้อ 1 แห่ง
รวมมูลค่าการเช่าซื้อ	:	4.92 ล้านบาท
ระยะเวลาของสัญญา	:	60 เดือน
วัตถุประสงค์ของสัญญา	:	ผู้ให้เช่าซื้อได้ตกลงซื้อทรัพย์สินจากผู้ผลิต/ผู้ขาย ตามคำร้องขอของผู้เช่าซื้อ เพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ผู้เช่าซื้อได้ทำการเช่าซื้อทรัพย์สินดังกล่าว
เงื่อนไขของสัญญา	:	<p>- หากผู้เช่าซื้อได้กระทำการใดๆที่เป็นการผิดนัดตามสัญญาฉบับนี้ ผู้เช่าซื้อจะมีสิทธิในการซื้อทรัพย์สินเช่าซื้อในราคาที่กำหนดไว้ในสัญญา โดยผู้เช่าซื้อจะต้องบอกกล่าวผู้ให้เช่าซื้อเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนวันที่ครบอายุสัญญา หรือหากผู้เช่าซื้อไม่ประสงค์ที่จะซื้อหรือต่อสัญญาเช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อสามารถนำทรัพย์สินเช่าซื้อออกขายได้โดยหากขายได้ต่ำกว่าราคาที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้เช่าซื้อมีหน้าที่ชำระค่าส่วนต่างนั้นให้แก่ผู้ให้เช่าซื้อ</p> <p>- เมื่อครบอายุสัญญาผู้เช่าซื้ออาจขยายอายุสัญญาต่อไปอีกได้ โดยจะเป็นทรัพย์สินเดิมหรือแต่เพียงบางส่วนก็ได้ และจะใช้ข้อกำหนดและเงื่อนไขเดียวกันกับในสัญญาใหม่นี้หรือจะแก้ไขใหม่ก็ได้ แล้วแต่ผู้เช่าซื้อและผู้ให้เช่าจะตกลงกัน โดยต้องแจ้งผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 60 วันก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเช่าซื้อ</p> <p>- ผู้เช่าซื้อต้องเอาประกันทรัพย์สินที่เช่าซื้อไว้กับบริษัทประกันภัยที่ผู้ให้เช่าซื้อเห็นชอบ โดยต้องระบุผู้ให้เช่าซื้อเป็นผู้รับผลประโยชน์</p> <p>- ผู้เช่าต้องชำระเงินประกันตามที่ระบุไว้ในสัญญา โดยผู้ให้เช่ายอมมีสิทธิใช้เงินประกันดังกล่าวสำหรับการชำระหนี้ใดๆของผู้เช่าซื้อ แต่ไม่ถือเป็นการชำระค่าเช่า และหากมีการใช้เงินประกันไป ผู้เช่าซื้อจะต้องชำระคืนให้แก่ผู้ให้เช่าซื้อในจำนวนเท่ากับเงินที่ถูกใช้ไป เพิ่มเติมเต็มวงเงินประกันให้คงเดิม อนึ่ง เมื่อครบระยะเวลาตามสัญญาแล้วผู้ให้เช่าซื้อต้องคืนเงินประกันให้แก่ผู้เช่าซื้อ</p> <p>- หากผู้เช่าซื้อผิดนัด ผู้ให้เช่าซื้อสามารถกระทำการดังต่อไปนี้ได้ 1. ยกเลิกสัญญาฉบับนี้โดยไม่ต้องบอกกล่าวผู้เช่าซื้อล่วงหน้า และเข้าครอบครองทรัพย์สินเช่าซื้อโดยผู้เช่าซื้อต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด 2. บอกกล่าวผู้เช่าซื้อเป็นลายลักษณ์อักษรถึงการเลิกสัญญา และให้ส่งมอบทรัพย์สินคืน 3. ให้ผู้เช่าซื้อชำระค่าเช่าทั้งหมด 4. ผู้เช่าซื้อจะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนแก่ผู้ให้เช่าซื้อเพราะเหตุเลิกสัญญา</p>

- ประกันภัยรวมความเสี่ยง

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
กรมธรรม์เลขที่	:	551 - 10551 - 10053
ประเภทของการประกันภัย	:	ประกันรวมความเสี่ยงในความเสี่ยงทางตรงหรือความเสียหายจากปัจจัยภายนอกใดๆที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สินเอาประกันซึ่งอยู่นอกเหนือจากความคุ้มครองตามประกันอุบัติเหตุ
ระยะเวลาของสัญญา	:	อายุสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 27 กรกฎาคม 2559 เวลา 16.00น. ถึงวันที่ 27 กรกฎาคม 2560 เวลา 16.00น.
วงเงินเอาประกันภัย	:	รวมวงเงินที่เอาประกันภัยตามกรมธรรม์ประกันภัยฉบับนี้ - 738,350,000 บาท โดยสามารถแยกได้เป็นรายการดังต่อไปนี้ 1. เครื่องจักร - 651,500,000 บาท 2. สินค้าคงคลัง - 80,000,000 บาท 3. เครื่องใช้สำนักงาน - 17,000,000 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์	:	- สถาบันการเงินตามภาระผูกพันการค้ำประกันวงเงินกู้และสัญญาเช่าระยะยาวของบริษัท (จำนวนวงเงินไม่เกิน 748,000,000 บาท) - บริษัท สาลี พรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน)

- สัญญาการบำรุงรักษาโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อบริหารงานบัญชี (WinAcc)

ผู้ว่าจ้าง	:	บริษัท สาลีพรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน)
ผู้รับจ้าง	:	บริษัท วี ไอ วี อินเทอร์เน็ต จำกัด
วัตถุประสงค์ของสัญญา	:	ผู้รับจ้างตกลงรับจ้างบำรุงรักษาโปรแกรม WinAcc ซึ่งเป็นโปรแกรมเกี่ยวกับระบบการบริหารงานบัญชี ที่ผู้ว่าจ้างได้สั่งซื้อจากผู้รับจ้าง โดยผู้รับจ้างจะต้องรับทราบและแก้ไขปัญหาตามที่ได้รับรายงานจากผู้ว่าจ้าง
อัตราค่าจ้าง	:	อัตราค่าบำรุงรักษาโปรแกรม คิดเป็นจำนวน 138,881 บาท ต่อปี โดยผู้ว่าจ้างจะต้องชำระเต็มจำนวนภายในวันที่ 31 มกราคม 2559
ระยะเวลาของสัญญา	:	1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559
เงื่อนไขของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ว่าจ้างจะต้องจัดให้มีระบบความปลอดภัยเพียงพอสำหรับเจ้าหน้าที่ของผู้รับจ้าง ในการที่จะเข้าไปดำเนินการในสถานที่ทำงานของผู้ว่าจ้าง - ผู้ว่าจ้างจะต้องเตรียมวัสดุสิ้นเปลือง เช่น กระดาษ หมึก ฯลฯ ในกรณีที่จำเป็นต้องใช้ให้เพียงพอสำหรับการดำเนินการให้บริการต่างๆ - ผู้ว่าจ้างมีสิทธิได้รับการผ่านโทรศัพท์หรือ Modem ในกรณีเร่งด่วน หรือต้องแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า - ผู้รับจ้างขอสงวนสิทธิ์ในการพิจารณาและสรุปการแก้ไขปัญหาตามที่ผู้รับจ้างเห็นสมควร - ผู้รับจ้างจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายที่เกิดขึ้นจากโปรแกรมอื่นที่ไม่ใช่โปรแกรม WinAcc หรือไม่ได้จัดหาโดยผู้รับจ้าง - ผู้ว่าจ้างจะได้รับสิทธิในการ Update Software WinAcc ที่มีการพัฒนาเพิ่มเติมโดยผู้รับจ้างในช่วงระยะเวลาของสัญญานี้ โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม และดำเนินการต่างๆ จนสามารถใช้งานได้จริง - สัญญานี้ไม่รวมถึงการปรับเปลี่ยน หรือ Modify Software เพิ่มเติมตามความต้องการของผู้ว่าจ้าง ซึ่งในกรณีนี้จะมีการคิดค่าใช้จ่ายจากผู้ว่าจ้าง ตามใบเสนอราคาที่มีการตกลงกันเป็นครั้งไป - ผู้รับจ้างจะไม่รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้น ในกรณีที่จำเป็นต้องมีการ Recover โปรแกรม หรือ ข้อมูลที่กำลังเสียหายหรือได้เสียหายไปแล้ว ในกรณีที่ปัญหาเกิดขึ้น อันเนื่องมาจากการใช้งานผิดวิธี หรือ โดยผู้ไม่มีสิทธิใช้ หรือ จากภัยธรรมชาติ ผู้รับจ้างขอสงวนสิทธิ์ที่จะคิดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแก้ไขปัญหาดังกล่าว
การสิ้นสุดของสัญญา	:	สัญญาฉบับนี้อาจสิ้นสุดเมื่อคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแสดงเจตนาบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร

- สัญญาจ้างผู้เชี่ยวชาญดูแลโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อการผลิต (FileMaker Pro)

ผู้ว่าจ้าง	:	บริษัท สาลี พรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน)
ที่ปรึกษา	:	นายสมเกียรติ นราธิกร
วัตถุประสงค์ของสัญญา	:	ที่ปรึกษาดูแลรับจ้างดูแลโปรแกรม FileMaker Pro ของผู้ว่าจ้างให้อยู่ในสภาพดีสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยผู้ว่าจ้างสามารถติดต่อที่ปรึกษาได้ทันทีหากมีเหตุฉุกเฉิน ตลอดระยะเวลาของสัญญาฉบับนี้
การชำระค่าตอบแทน	:	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ว่าจ้างตกลงจะชำระค่าตอบแทนหลังจากส่งมอบงานในแต่ละครั้ง - ผู้ว่าจ้างตกลงจะจ่ายค่าเบี้ยเลี้ยงรายวันที่มาปฏิบัติงานเป็นเงิน 150 AUS Dollar ต่อวันให้แก่ที่ปรึกษา - ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าเดินทางไปกลับออสเตรเลียและค่าใช้จ่ายอื่นๆตามสมควรให้แก่ที่ปรึกษาในกรณีที่ที่ปรึกษาต้องเดินทางมาประเทศไทยเพื่อปฏิบัติงานที่ตามสัญญานี้ - ผู้ว่าจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าภาษีหัก ณ ที่จ่ายแทนที่ปรึกษา
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559
เงื่อนไขของสัญญา	:	การแก้ไขเปลี่ยนแปลงสัญญาฉบับนี้ไม่ว่าข้อใดข้อหนึ่ง ต้องกระทำร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรลงนามและประทับตรา (ถ้ามี) ของคู่สัญญาแต่ละฝ่าย
การสิ้นสุดของสัญญา	:	สัญญาฉบับนี้อาจสิ้นสุดเมื่อคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแสดงเจตนาบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่น้อยกว่า 30 วัน

4.4 ใบรับรองมาตรฐานที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

ชื่อ	ผู้ออก	เลขที่	ระยะเวลา
ISO 9001:2008	Bureau Veritas Certification	TH008043	4 ธันวาคม 2558 – 15 กันยายน 2561
ISO 14001:2004	Bureau Veritas Certification	TH008162	5 ธันวาคม 2558 – 15 กันยายน 2561
Green Industry	กระทรวงอุตสาหกรรม	3-5311/2559	12 กันยายน 2559 – 11 กันยายน 2562

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคต

ปัจจุบันบริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม อย่างไรก็ตามก็ดีสำหรับการลงทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจหลากหลายสินค้าและงานพิมพ์ หรือธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงและเอื้อประโยชน์กับธุรกิจหลักดังกล่าวของบริษัท และสามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทได้ในระยะยาว โดยหากเป็นการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมหรือกำหนดนโยบายการบริหาร ตลอดจนการส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้น และเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทมีหน้าที่ออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาไว้ สำหรับการลงทุนในบริษัทร่วม บริษัทไม่มีนโยบายเข้าไปควบคุมมากนัก ทั้งนี้การจะส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการของบริษัทจะพิจารณาตามความเหมาะสม และขึ้นกับข้อตกลงร่วมกัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทสูงกว่า ร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท สาลี พรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 19 หมู่ที่ 10 ตำบลคลองสี่ อำเภอลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
โทรศัพท์	02-529-6000
โทรสาร	02-529-6010-11
ลักษณะประกอบธุรกิจ	ผลิตฉลากสินค้าและงานพิมพ์คุณภาพสูง
เลขทะเบียนบริษัท	0107557000284
เว็บไซต์	www.saleeprinting.com
ชื่อย่อหลักทรัพย์	SLP
จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	วันที่ 07 พฤษภาคม 2558
ทุนชำระแล้ว	จำนวน 300,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 1,200,000,000 หุ้น (ณ 31 ธันวาคม 2559)

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ฝ่ายนายทะเบียนหลักทรัพย์

62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด

ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย

กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ (662) 229-2800 โทรสาร (662) 654-5427

- ผู้สอบบัญชี :** 1. นางสาวสุมาลี รีวรบัณฑิต ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3970 และ/หรือ
2. นายกฤษดา เลิศวนา ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4958 และ/หรือ
3. นางสาววิสสุตา จรรย์นากกร ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3853

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

193/136 -137 อาคารเลครัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์

ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่

เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทร. (02) 264-0777, (02) 661-9190

Fax. (02) 264-0789-90

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

รายงานการใช้เงินลงทุนของบริษัท

บริษัท สาลี พรินท์ติ้ง จำกัด (มหาชน) ได้จัดสรรหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) เมื่อเดือนเมษายน 2558 ซึ่งบริษัทฯ ได้รับเงินจากการเพิ่มทุน จำนวน 648 ล้านบาท หลังหักค่าธรรมเนียมการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้น มีเงินทุนคงเหลือจำนวน 630 ล้านบาท

(หน่วย:ล้านบาท)

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงิน โดยประมาณ	เงินใช้ไป สะสม	เงินคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
1. ก่อสร้างอาคารโรงงานและคลังสินค้า	250.00	-	250.00
2. ชำระคืนหนี้สถาบันการเงิน	131.00	137.00	(6.00)
3. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	249.00	-	249.00
4. ซื้อเครื่องจักร-อุปกรณ์	-	57.24	(57.24)
รวม	630.00	194.24	435.76

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้นำเงินเพิ่มทุนคงเหลือ จำนวน 435.76 ล้านบาท ไปลงทุนระยะสั้นในรูปแบบเงินฝากประจำกับสถาบันการเงิน