

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2534 (เดิมคือ บริษัท ไทยน็อกซ์ สตีล จำกัด) ในฐานะบริษัทร่วมทุนระหว่าง (1) กลุ่มมหากิจศิริ (2) กลุ่มผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมจากประเทศญี่ปุ่น (3) กลุ่มอิลวา เอสพีเอ และ (4) กลุ่มอาร์ซีลอร์ (Arcelor) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าและเหล็กกล้าไร้สนิมรายใหญ่ที่สุดในโลก (เดิมเป็นกลุ่ม USINOR และ Ugine) โดยบริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรายแรกในประเทศไทยและในภูมิภาคอาเซียน ทั้งนี้ บริษัท จะทำการผลิตและจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมเกรดต่างๆ ในรูปแบบแผ่นเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น และ ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ชนิดแผ่นแถบ

ในปี 2547 บริษัทได้มีการเปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มอาร์ซีลอร์ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่อยู่ในบริษัท (ประมาณ ร้อยละ 96.1 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดในบริษัท) ให้กับกลุ่มมหากิจศิริ (ประกอบด้วย คุณประยุทธ์ มหากิจศิริ บริษัท เลควูด คันทรีคลับ จำกัด บริษัท เลควูดเรียลเอสเตท จำกัด และบริษัทไทยฟิล์มอินดัสตรี จำกัด (มหาชน)) โดยการขายหุ้นของกลุ่ม อาร์ซีลอร์ในครั้งนี้เป็นไปตามนโยบายทางธุรกิจของกลุ่มอาร์ซีลอร์ซึ่งต้องการกลับไปมุ่งเน้นธุรกิจกลุ่มเหล็กกล้าไร้สนิมในทวีป ยุโรปและทวีปอเมริกา ทั้งนี้ ภายหลังจากปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นดังกล่าว ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มมหากิจศิริ เพิ่มขึ้น เป็นร้อยละ 96.1 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดในบริษัท อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการเปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้น การดำเนินธุรกิจ ของบริษัทยังคงดำเนินการตามปกติ ทั้งนี้เนื่องจาก บริษัทได้มีการทำสัญญาทางธุรกิจกับกลุ่มอาร์ซีลอร์ ทั้งในส่วนของสัญญา จัดหา ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อน (Supply Agreement of Hot-Rolled Stainless Steel Coils) สัญญาแต่งตั้งตัวแทน (Reinstated Exclusive Agent Agreement) และสัญญาให้บริการคำแนะนำและจัดหาบุคคลากร (Reinstated Usinor Recruitment and Advisory Services Agreement) นอกจากการดำเนินการในการจัดทำสัญญาทางธุรกิจเพิ่มเติมแล้ว การ ดำเนินงานในส่วนอื่นๆ ของบริษัทยังมีความต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทยังคงดำเนินงานภายใต้การบริหารงานของผู้บริหาร ชุดเดิมเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งมีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์เป็นอย่างดีในการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น

ทั้งนี้ ภายหลังจากการปรับโครงสร้างการถือหุ้น บริษัทได้มีนโยบายที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจึงได้ดำเนินการแปลงสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2547

ประวัติความเป็นมาโดยย่อของบริษัทมีดังนี้

- 2534 ■ บริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นในปี 2534 ในฐานะบริษัทร่วมทุนระหว่าง (1) กลุ่ม มหากิจศิริ (2) กลุ่มผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมจากประเทศญี่ปุ่น (3) กลุ่มอิลวา เอสพีเอ และ (4) กลุ่มอาร์ซีลอร์ (Arcelor) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าและเหล็กกล้าไร้สนิมรายใหญ่ที่สุดในโลก (เดิมเป็นกลุ่ม USINOR และ Ugine)
- 2535 ■ เริ่มก่อสร้างโรงงานผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมบนพื้นที่ 128 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมระยองอินดัส เตรียลปาร์ค ตำบลมาบตาบ่ง อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง ซึ่งโรงงานดังกล่าวอยู่ในเขตอุตสาหกรรม พื้นที่ชายฝั่งตะวันออก
- 2536 ■ การก่อสร้างโรงงานผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมในระยะแรก (Phase I) เสร็จสมบูรณ์ โดยมีกำลังการผลิต 60,000 ตันต่อปี โดยสามารถเริ่มประกอบการเชิงพาณิชย์ในเดือนพฤศจิกายน
- 2539 ■ บริษัทเริ่มดำเนินการก่อสร้างโรงงานในระยะที่สอง (Phase II) เพื่อขยายกำลังการผลิตเป็น 160,000 ตันต่อปี โดยการเพิ่มกำลังการผลิตจะเป็นการเพิ่มเป็นขั้นๆ
- 2540 ■ บริษัทได้ทำการติดตั้งเครื่องรีดเย็นเซนดีซีเมียร์ เครื่องที่ 2 (Sendzimir Cold-Rolling Mill : ZRM2)

หัวข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

- บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 120,000 ตันต่อปี
- 2541 ▪ บริษัทได้ทำการติดตั้งกระบวนการอบอ่อนสำหรับผิวมันเงา (Bright Annealing Line) ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการผลิตสินค้าในรูปแบบที่ครบถ้วนมากขึ้น
- 2542 ▪ บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 160,000 ตันต่อปี
- บริษัทได้รับ ISO 9002 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการคุณภาพ
- 2543 ▪ บริษัทได้รับ ISO 14001 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการสิ่งแวดล้อม
- 2544 ▪ บริษัทดำเนินการเดินเครื่อง skin pass และ tension leveler บนกระบวนการอบอ่อนและขจัดออกไซด์
- บริษัทได้เริ่มดำเนินการโครงการ TPM (Total Productive Management)
- บริษัทได้รับรางวัลผู้ส่งออกสินค้าไทยดีเด่น ประเภทสินค้าที่ใช้ตราสินค้าของตนเอง ประจำปี 2544 (Prime Minister's Export Award on the category of Brand Name)
- 2545 ▪ บริษัทได้เริ่มดำเนินการตามโปรแกรม TOP (Total Operative Program) ของ McKinsey โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการในการดำเนินการกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและลดต้นทุนการผลิต ทั้งนี้ การตรวจสอบและวิเคราะห์กระบวนการต่างๆ ได้ดำเนินการตั้งแต่เดือนมีนาคม 2545 ภายใต้อิชื่อที่บริษัทใช้เรียกภายในว่า โปรแกรม "TPM Plus"
- บริษัทได้รับ OHSAS 18001 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการความปลอดภัย
- 2546 ▪ บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างทางการเงินของบริษัท โดยบริษัททำการลดมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท จาก 32 บาทต่อหุ้นเป็น 29 บาทต่อหุ้นของทุนจดทะเบียนจำนวน 149,028,540 หุ้น เพื่อลดผลขาดทุนสะสมและได้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 4,321,827,660 บาท เป็น 7,670,411,666 บาท โดยการเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนจากกลุ่มอาร์ซีลอร์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นและเป็นเจ้าหน้าที่ของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการยกเว้นหนี้ในส่วนของดอกเบี้ยค้างจ่ายเป็นจำนวนเงิน 1,285 ล้านบาท และบริษัทได้ชำระคืนเงินกู้บางส่วนซึ่งส่งผลให้ ณ สิ้นปี 2546 บริษัทมีหนี้และดอกเบี้ยค้างจ่ายจำนวน 1,495 ล้านบาท
- บริษัทได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตของบริษัท (debottleneck) ทำให้มีกำลังการผลิตรวมเพิ่มขึ้นเป็น 200,000 ตัน ต่อปี
- บริษัทได้รับ ISO 9001: 2000 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการคุณภาพ
- 2547 ▪ บริษัทได้มียอดการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นสะสมครบ 1,000,000 ตัน นับตั้งแต่ก่อตั้ง ซึ่งนับเป็นการยืนยันความเป็นผู้นำในการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในภูมิภาคอาเซียน
- บริษัทได้รับ ISO 17205 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองระบบบริหารและจัดการคุณภาพสำหรับห้องทดลอง
- บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มอาร์ซีลอร์ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัทให้กับกลุ่มมหากิจศิริ ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มมหากิจศิริ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 96.1 โดย ประกอบด้วย คุณประยุทธ์ มหากิจศิริ ถือหุ้นร้อยละ 25.2 บริษัท เลควูดคันทรีคลับ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 3.5 บริษัท เลควูดเรียลเอสเตท จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 66.5 และบริษัทไทยฟิล์มอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 0.9
- บริษัท เลควูดคันทรีคลับ จำกัด และ บริษัท เลควูดเรียลเอสเตท จำกัด ได้กู้เงินธนาคารแห่งหนึ่ง ตามสัญญากู้เงินฉบับลงวันที่ 19 มีนาคม 2547 เพื่อใช้ในการซื้อหุ้นในบริษัทจากผู้ถือหุ้นเดิม (กลุ่มอาร์

หัวข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ซิลอร์) โดยได้ให้หลักประกันเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของบริษัท ในต้นเงินจำนวน 3,136,438,250 บาท และได้ตกลงที่จะจำหน่ายเครื่องจักรของบริษัทเป็นหลักประกันร่วมกับบัญชีของบริษัท ในต้นเงินจำนวนรวม 9,749,438,250 บาท (ณ ปัจจุบัน เครื่องจักรของบริษัทได้มีการจำหน่ายให้กับธนาคารดังกล่าว) ทั้งนี้ การปลดหลักประกันในส่วนของหนี้เงินกู้ของบริษัท เลควูดคันทรีคลับ จำกัด และ บริษัท เลควูดเรียลเอสเตท จำกัด เป็นไปตามที่ระบุไว้ในหัวข้อที่ 11 (การดำเนินการดังกล่าวเป็นการดำเนินการในขณะที่บริษัทเป็นบริษัทจำกัดและมีการถือหุ้นร้อยละ 96.1 โดยกลุ่มมหากิจศิริ) โดยเงินส่วนหนึ่งที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญครั้งนี้ในส่วนที่เป็นของบริษัท เลควูดคันทรีคลับ จำกัด และ บริษัท เลควูดเรียลเอสเตท จำกัด จะนำไปชำระคืนเงินกู้ทั้งหมดที่บริษัททั้งสองมีต่อธนาคารดังกล่าว ซึ่งจะส่งผลให้การจำหน่ายที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และการจำหน่ายเครื่องจักรดังกล่าวเป็นประกันเพียงบรรดาภาระหนี้สินของบริษัทที่มีต่อธนาคารดังกล่าว

- บริษัทได้ดำเนินการแปลงสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2547
- บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน) ในเดือนมิถุนายน

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายเดียวในประเทศและเป็นผู้นำในตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในภูมิภาคอาเซียน โดยได้เริ่มดำเนินการผลิตตั้งแต่ 2536 ซึ่งบริษัทสามารถเพิ่มยอดขายการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นมาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถขยายส่วนแบ่งการตลาดของตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศและขยายยอดการส่งออกผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด

ในปัจจุบัน บริษัทมีกำลังการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นจำนวนประมาณ 200,000 ตันต่อปี โดยโรงงานของบริษัทตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมระยองอินดัสเตรียลปาร์ค ทั้งนี้ โรงงานของบริษัทเป็นโรงงานที่มีความทันสมัยซึ่งส่งผลให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าที่มีความหลากหลาย มีคุณภาพสูง และมีประสิทธิภาพที่ดี โดยในปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการผลิตและจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นหลักๆ 2 ชนิด ได้แก่ เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเทนนิค (Cold-Rolled Austenitic Stainless Steel) และเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก (Cold-Rolled Ferritic Stainless Steel) ทั้งนี้ เครื่องจักรของบริษัทสามารถผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นได้หลายชนิดขึ้นอยู่กับชนิดของม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนที่ใช้ในการผลิตโดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเกรดต่างๆ ในรูปแบบแผ่นเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น และ ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดแผ่นแถบ แตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้า

การดำเนินธุรกิจของบริษัทเริ่มจากการนำเข้ามาวม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อน (Hot-Rolled Stainless Steel Coils) จากต่างประเทศ (เนื่องจากประเทศไทยยังไม่มีผู้ผลิตม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนที่ใช้ในการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น) ซึ่งม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนนี้จะผ่านกระบวนการทางความร้อน การกัดด้วยกรด การรีดลดขนาด และการรีดผิว เพื่อให้ได้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่มีมาตรฐานสากล โดยบริษัทจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการจำหน่ายดังกล่าวจะดำเนินการโดยการจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยตรงและการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย

หัวข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.3 โครงสร้างรายได้

ตาราง 1 : โครงสร้างรายได้ของบริษัท

ประเภทของผลิตภัณฑ์	ปี 2544		ปี 2545		ปี 2546		งวด 6 เดือน สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2547	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ขายสุทธิ	8,428.3 ¹	99.8	9,895.6	97.8	12,252.7	96.8	6,189.5	99.8
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน - สุทธิ	-	-	208.4	2.1	393.2	3.1	-	-
รายได้อื่น	18.4	0.2	9.2	0.1	17.5	0.1	14,347	0.2
รวมรายได้	8,446.7	100.0	10,113.2	100.0	12,663.3	100.0	6,203.8	100.0

2.4 จุดเด่นในการประกอบธุรกิจ

2.4.1 ผู้นำตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศและภูมิภาคอาเซียน

บริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายเดียวในประเทศไทย โดยบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดในประเทศเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 42 ในปี 2540 เป็นร้อยละ 61 ในปี 2546 นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้นำในตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในภูมิภาคอาเซียนโดยในปี 2545 บริษัทได้ดำเนินการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นคิดเป็นประมาณร้อยละ 24 ของการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั้งหมดในภูมิภาคอาเซียน โดยบริษัทสามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้นำตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเนื่องจากบริษัทมีความได้เปรียบจากการที่บริษัทดำเนินการผลิตอยู่ใกล้กับโรงงานของลูกค้าเมื่อเทียบกับผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นอื่นๆ ที่อยู่ภูมิภาคอื่น ซึ่งส่งผลให้บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าได้อย่างรวดเร็วและตรงตามเวลา ทั้งนี้ จะทำให้ต้นทุนของสินค้าคงคลังของลูกค้าลดลงเมื่อเทียบกับการสั่งจากผู้ผลิตรายอื่นเนื่องจากคู่แข่งจะเสียเปรียบทางด้านเวลาที่ใช้ในการส่งมอบสินค้าและเวลาในการขนส่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสามารถในการผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายและสามารถผลิตสินค้าตามความต้องการเฉพาะของลูกค้าแต่ละราย โดยลูกค้าจะได้รับการดูแลเป็นพิเศษเพื่อให้ลูกค้าสามารถได้ประโยชน์สูงสุดจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทและแน่ใจได้ว่า ความต้องการของลูกค้าจะได้รับการเอาใจใส่และตอบสนองอย่างเต็มที่ลูกค้าพึงพอใจ

2.4.2 ตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นมีอัตราการเติบโตสูง

ประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียนเป็นหนึ่งในภูมิภาคที่มีอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจสูงสุดในโลก ซึ่งอุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเป็นอุตสาหกรรมที่แปรผันโดยตรงกับภาวะทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้ เนื่องจากเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเป็นวัสดุที่จำเป็นเพื่อใช้ในการผลิตอุปกรณ์อื่นๆ อีกมากมาย เช่น เครื่องมือสำหรับอุตสาหกรรมครัวเรือน อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมก่อสร้าง และ อุตสาหกรรมรถยนต์ เป็นต้น นอกจากนี้การที่อุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นมีการแปรผันโดยตรงกับภาวะทางเศรษฐกิจแล้ว ประเทศไทยยังเป็นประเทศที่บริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในปริมาณที่ต่ำ คือ 2.14 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ในปี 2545 เมื่อเทียบกับ ญี่ปุ่น และ เกาหลีใต้ ซึ่งมีปริมาณการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น 8.50 กิโลกรัมต่อคนต่อปี และ 13.65 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ในปี 2545 ตามลำดับ ดังนั้น ตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยมีศักยภาพในการเติบโตได้อีกมาก ซึ่งในฐานะที่เป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายเดียวในประเทศไทย บริษัทจะได้รับผลประโยชน์โดยตรงจากการเพิ่มขึ้นของการบริโภคดังกล่าว โดยบริษัทคาดว่าตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในภูมิภาคจะเติบโตประมาณร้อยละ 8 ต่อปี

¹ ได้รับการจัดประเภทใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับการแสดงรายการในงบการเงินปี 2546 ซึ่งเป็นการจัดทำโดยบริษัท มิได้ผ่านการตรวจสอบหรือสอบทานแต่อย่างใด

หัวข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.4.3 โรงงานและกระบวนการการผลิตที่ทันสมัย

โรงงานของบริษัทประกอบไปด้วยเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีความทันสมัยทางเทคโนโลยี นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการติดตั้งระบบการทดสอบคุณภาพทุกขั้นตอนการผลิตอย่างละเอียดโดยวิศวกร ช่างเทคนิค ผู้ชำนาญการ เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพสูง ได้รับความน่าเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้า โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล JIS AISI และ Euronorm ประกอบกับห้องปฏิบัติการที่เพียงพอพร้อมด้วยอุปกรณ์ตรวจสอบคุณภาพทั้งการตรวจสอบเชิงกลและใช้กล้องวิเคราะห์โครงสร้าง เพื่อให้มั่นใจได้ในระบบควบคุมคุณภาพมาตรฐานสากลสูงสุด ทำให้โรงงานและกระบวนการการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมของบริษัททันสมัยและมีประสิทธิภาพสูงสุด เทียบเท่ากับคู่แข่งในต่างประเทศ

2.4.4 การถ่ายทอดและสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีจากผู้ผลิตเหล็กกล้ารายใหญ่ของโลก

กลุ่มอาร์ซีลอร์ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นที่ได้ร่วมก่อตั้งบริษัทและเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าและเหล็กกล้าไร้สนิมที่ใหญ่ที่สุดของโลก ได้ดำเนินการถ่ายทอดและสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีทางการผลิตที่ทันสมัยและมีประสิทธิผลให้กับบริษัทมาโดยตลอด ทั้งนี้ บริษัท ผู้บริหาร และ พนักงาน ได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี และ ความชำนาญ ในการผลิตและจำหน่ายเหล็กไร้สนิมรีดเย็นจากกลุ่มอาร์ซีลอร์ มากกว่า 10 ปี ซึ่งได้ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการผลิตเหล็กไร้สนิมรีดเย็นที่มีคุณภาพสูง มีความหลากหลายในรูปแบบผลิตภัณฑ์ และมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำ ทั้งนี้ การที่บริษัทมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ ถือได้ว่าเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทที่สำคัญ หนึ่ง แม้ว่ากลุ่มอาร์ซีลอร์จะได้ขายหุ้นในบริษัทแล้ว บริษัทก็ยังได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มอาร์ซีลอร์อย่างต่อเนื่อง ผ่านทางสัญญาทางธุรกิจต่างๆ เช่น สัญญาจัดซื้อถัวเหล็กไร้สนิมรีดร้อน สัญญาแต่งตั้งตัวแทน และสัญญาให้บริการคำแนะนำและจัดหาบุคลากร นอกจากนี้ บริษัทก็ได้พัฒนาศูนย์การวิจัยและพัฒนาของบริษัทเองเพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตให้สูงขึ้นอีกด้วย

2.4.5 สถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง

ในปัจจุบัน บริษัทมีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง โดย ณ สิ้นปี 2546 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเท่ากับ 0.59 เท่า และมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 1,395.1 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสามารถในการสร้างกระแสเงินสดที่สูงโดยจะเห็นได้ว่าบริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ 1,532.6 ล้านบาทในปี 2546 นอกจากนี้แล้ว บริษัทยังไม่มี ความจำเป็นที่จะใช้เงินในการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ในช่วงนี้ ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทได้ทำการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตที่สำคัญไปแล้ว อย่างไรก็ตาม หากบริษัทมีความต้องการเงินทุนเพื่อใช้สำหรับการขยายกำลังการผลิตในอนาคตนั้น บริษัทจะมีความยืดหยุ่นในการหาเงินลงทุนเนื่องจากบริษัทมีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง โดยบริษัทสามารถใช้กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน สามารถหาเงินลงทุนได้จากตลาดทุนหรือตลาดเงินกู้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุนของบริษัท นอกจากนี้ ณ วันที่ 23 มิถุนายน 2547 บริษัทได้ดำเนินการจ่ายเงินกู้ระยะยาวทั้งหมดจำนวน 1,313.4 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทไม่เหลือเงินกู้ระยะยาวอีกต่อไป ทำให้บริษัทมีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

2.5 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ**2.5.1 เพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและปริมาณการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศ**

บริษัทคาดว่าตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศจะมีอัตราการเติบโตที่สูง ดังนั้นบริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศให้สูงขึ้นเพื่อที่จะเพิ่มกำไรของบริษัทเนื่องจากส่วนต่างราคา (metal margin) จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศสูงกว่าส่วนต่างราคา (metal margin) จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศ โดยจะเห็นได้ว่าส่วนแบ่งการตลาดของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศของบริษัทได้เพิ่มจากร้อยละ 42 ในปี 2540 เป็นร้อยละ 61 ในปี 2546 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการดำเนินธุรกิจและขยายตลาดของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะดำเนินการดังกล่าวโดยใช้ความได้เปรียบจากการเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายเดียวในประเทศ ซึ่งทำให้บริษัทมีความได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในด้านของคุณภาพสินค้าและการให้บริการ

นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งที่จะสนับสนุนให้มีการเพิ่มปริมาณการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทย ทั้งนี้ เนื่องจากปริมาณการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยยังเป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับปริมาณการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีด

หัวข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

เย็นในต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทจึงมีเป้าหมายที่จะพัฒนาอุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยเพื่อสนับสนุนให้มีการใช้งานเพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทมีนโยบายในการที่จะพัฒนาระบบอุตสาหกรรมปลายน้ำ (downstream industry) ของอุตสาหกรรมเหล็กไร้สนิมรีดเย็นในประเทศให้เติบโตมากยิ่งขึ้นเพื่อให้มีปริมาณบริโภคในประเทศมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทจะสามารถขยายปริมาณการจำหน่ายในอนาคตได้อีกหากอุตสาหกรรมปลายน้ำของอุตสาหกรรมเหล็กไร้สนิมรีดเย็นในประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินการสนับสนุนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมปลายน้ำจากต่างประเทศมาเปิดกิจการในประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งรวมไปถึงผู้ประกอบการในประเทศญี่ปุ่น โดยบริษัทเชื่อว่า บริษัทจะมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจกับพันธมิตรญี่ปุ่นมากขึ้นภายหลังการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถขยายส่วนแบ่งการตลาดให้สูงขึ้นได้ในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับลูกค้าในการพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้มีการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาการใช้เหล็กกล้าไร้สนิม นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการส่งเสริมการให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติและการประยุกต์ใช้เหล็กกล้าไร้สนิม โดยการจัดสัมมนา การฝึกอบรม รวมทั้งการวิจัย และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ให้กับผู้ประกอบการ นักศึกษา ช่างเทคนิค และวิศวกร ซึ่งบริษัทเชื่อว่าแนวทางดังกล่าวจะสามารถกระตุ้นการใช้เหล็กไร้สนิมในประเทศไทยให้เพิ่มขึ้นได้อีกทางหนึ่ง

2.5.2 การขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทมีการส่งออกผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าประมาณ 30 ประเทศทั่วโลกโดยผ่านตัวแทนการจำหน่ายของบริษัท โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าให้มากยิ่งขึ้นและลดการพึ่งพาลูกค้าจากประเทศจีนซึ่งเป็นตลาดส่งออกหลักของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งที่จะเน้นการจำหน่ายในตลาดของสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะมากขึ้น (niche market) เพื่ออัตรากำไรที่สูงขึ้น และเพื่อลดผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดของสินค้าประเภททั่วไป (mass products)

นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าในภูมิภาคอาเซียน ทั้งนี้ เนื่องจากตลาดอาเซียนเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง โดยมีประชากรมากกว่า 500 ล้านคน และในตลาดอื่นที่มีความต้องการสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูง (value added products) ซึ่งได้แก่ตลาดในประเทศออสเตรเลีย ภูมิภาคตะวันออกกลาง และ ภูมิภาคอเมริกาเหนือ โดยภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท บริษัทยังคงมีการทำสัญญา Reinstated Exclusive Agency Agreement กับกลุ่มอาร์ซีเอสเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศของบริษัทต่อไป ซึ่งจะทำให้การจำหน่ายของบริษัทเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ กลุ่มอาร์ซีเอสเป็นกลุ่มที่มีเครือข่ายการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมครอบคลุมอยู่ทั่วโลก

2.5.3 มุ่งเน้นการให้บริการลูกค้า

บริษัทสามารถเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับผู้จำหน่ายรายอื่นๆ โดยบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง เช่น การที่บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานสากล การที่บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าที่ตรงต่อเวลาและลดระยะเวลาส่งสินค้าของลูกค้า จึงทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุนในส่วนของสินค้าคงคลังให้กับลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการตั้งศูนย์วิจัยไทยเน็กซ์ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถวิจัยและพัฒนาการผลิตสินค้าในรูปแบบอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเป็นระบบ

2.5.4 เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

บริษัทมุ่งที่จะเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิตโดยการดำเนินการภายใต้โปรแกรม “TPM Plus” โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการในการดำเนินกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและลดต้นทุนการผลิต ซึ่งบริษัทได้เริ่มปรับปรุงกระบวนการผลิตตามโครงการดังกล่าวตั้งแต่ 2545 ซึ่งบริษัทคาดว่าจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตได้อย่างสูง โดยปัจจุบันบริษัทสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพได้แล้วมากกว่าร้อยละ 90 ของผลการศึกษา

หัวข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

นอกจากนี้ บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเพิ่มอัตราการในการทำกำไร โดยการเพิ่มการมูลค่าของผลิตภัณฑ์บางประเภทของบริษัทให้สูงขึ้น เช่น การจำหน่ายผลิตภัณฑ์บางประเภทให้แก่กลุ่มอุตสาหกรรมของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์บางประเภทของบริษัทมีอัตราการทำกำไรสูงขึ้น และสามารถจำหน่ายได้มากขึ้น