

6. โครงการในอนาคต

เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ จึงมีแผนที่จะขยายกำลังการผลิตเครื่องสุขภัณฑ์ (Input) อีก 3,000 ตันต่อปี รวมเป็นกำลังการผลิต (Input) ทั้งสิ้น 12,230 ตันต่อปี โดยใช้เงินลงทุนในการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์เพื่อติดตั้งเพิ่มเติมในบริเวณโรงงานปัจจุบันของบริษัทฯ จำนวนประมาณ 60 ล้านบาท ซึ่งเงินลงทุนดังกล่าวจะมาจากเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อย่างเป็นกรณีพิเศษ เครื่องจักรและอุปกรณ์หลักที่บริษัทฯ ต้องลงทุนเพิ่มประกอบด้วย เตาเผา 1 เครื่อง มูลค่าประมาณ 40 ล้านบาท ซึ่งจะสั่งซื้อจากประเทศเยอรมันหรือประเทศออสเตรีย ปัจจุบัน อยู่ระหว่างการพิจารณาตัดสินใจ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะสั่งซื้อเครื่องอัดอากาศ 1 เครื่อง และระบบหล่อแบบ Battery (Battery Beam Casting) 4 สายผลิต ซึ่งเป็นการสั่งซื้อ/ผลิตจากในประเทศทั้งหมด มูลค่ารวมประมาณ 4.5 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จะได้รับเครื่องจักรทั้งหมดในไตรมาส 4 ส่วนเงินลงทุนที่เหลือจะใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรเดิมรวมทั้งการต่อขยายเครื่องจักรเดิมให้สามารถทำงานได้เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการผลิตได้ประมาณต้นปี 2549 โดยภายในปี 2549 บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถใช้กำลังการผลิตส่วนขยายในอัตราร้อยละ 50-60 ของกำลังการผลิตเดิมที่ และจะเพิ่มขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 80 ในปี 2550

จากข้อมูลอุตสาหกรรมจะเห็นว่าความต้องการใช้เครื่องสุขภัณฑ์ในประเทศเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 20 ต่อปี บริษัทฯ จึงมีการปรับนโยบายการตลาดโดยมีเป้าหมายที่จะขยายตลาดในประเทศเป็นร้อยละ 25 ของยอดขายรวม เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว โดยบริษัทฯ จะเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์และออกงานแสดงสินค้าต่างๆ เช่น งานบ้านและสวน แฟร์ และงานสถาปนิกสยาม เป็นต้น รวมทั้งบริษัทฯ จะเน้นการขายสินค้าไปยังโครงการบ้านที่อยู่อาศัยให้เพิ่มมากขึ้น โดยฝ่ายสถาปนิกและโครงการ จะทำหน้าที่ในการติดต่อเพื่อเข้าไปนำเสนอผลิตภัณฑ์ และให้คำปรึกษาต่างๆ แก่เจ้าของโครงการสถาปนิก และผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยให้ผลิตภัณฑ์ STAR เป็นที่รู้จักและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ ก็มีการขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการร่วมงานแสดงสินค้า International Sanitary and Heating (ISH) ที่จัดขึ้นที่ประเทศเยอรมัน และการแนะนำจากที่ปรึกษาชาวอังกฤษของบริษัทฯ