

- สรุปข้อเสนอเทศ -

บริษัท ซิก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ("ZIGA")

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

999/9, 10, 11 หมู่ที่ 9 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ 10290  
โทรศัพท์: 02-816-9315-6  
โทรสาร: 02-816-9315-6 ต่อ 444  
Website: www.ziga.co.th

เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน

เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2560 (เริ่มซื้อขายวันที่ 17 สิงหาคม 2560)

ประเภทหลักทรัพย์จดทะเบียน

หุ้นสามัญ 520 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท รวม 260 ล้านบาท  
โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน จำนวน 130 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 25 ของ  
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด แบ่งเป็น  
1) หุ้นสามัญเพิ่มทุน 80 ล้านหุ้น  
2) หุ้นสามัญเดิมโดยบริษัท ดิงาม โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท 50 ล้านหุ้น

ทุนของบริษัท

ณ วันที่ 17 สิงหาคม 2560 (วันที่เริ่มซื้อขาย)  
ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว: หุ้นสามัญ 260 ล้านบาท

ตลาดรอง

ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

ราคาเสนอขาย

5.90 บาทต่อหุ้น

วันที่เสนอขาย

9-11 สิงหาคม 2560

วัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุน

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ระยะเวลาใช้เงินโดยประมาณ
1. ซื้อที่ดิน สร้างโรงงาน และซื้อเครื่องจักรใหม่	350.00	ภายในปี 2561
2. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	105.32	ภายในปี 2561
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>455.32</b>	

หมายเหตุ: เงินที่ระดมทุนจากการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้เท่ากับ 472 ล้านบาท หักค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นเป็นจำนวน 16.68 ล้านบาท คงเหลือ 455.32 ล้านบาท

การจัดสรรหุ้นส่วนเกิน (ถ้ามี) -ไม่มี-

ประเภทกิจการและลักษณะการดำเนินงาน

บริษัท ซิก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "ซิก้า") ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทขึ้น เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2541 ภายใต้ชื่อ บริษัท จิตรเจริญ โปเรทส จำกัด โดยเริ่มจากการผลิตท่อโค้งรอยสายไฟตามความเชี่ยวชาญของผู้บริหาร เพื่อทดแทนสินค้านำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ไดว่า อินดัสตรี จำกัด และเริ่มผลิตท่อโลหะ ร้อยสายไฟประเภท Pre-zinc ภายใต้ชื่อสินค้า "DAIWA" โดยในช่วงแรกบริษัทผลิตท่อเหล็กแล้วจ้างให้โรงชุบทำการชุบสังกะสีให้ ต่อมาบริษัทสั่งซื้อเหล็กชุบสังกะสีประเภท Pre-zinc ชนิดม้วน (Hot dip galvanizing coil) มาใช้ในการผลิตท่อร้อยสายไฟแทน ซึ่งเป็นวิธีที่นอกจากจะมีประสิทธิภาพการป้องกันสนิมที่ดีแล้วยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

บริษัทมองเห็นโอกาสในการใช้เหล็กชุบสังกะสีด้วยกระบวนการต่อเนื่องเพื่อใช้ทดแทนเหล็กที่ไม่ได้ผ่านการชุบในปี 2553 บริษัทจึงได้ก่อตั้ง บริษัท ชิก้า สตีล คอร์ปอเรชั่น จำกัด เพื่อจำหน่ายแผ่นเหล็กชุบสังกะสีเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศ และได้ขยายกลุ่มสินค้าไปสู่การจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc ภายใต้ตราสินค้า "ZIGA" เพื่อใช้ในงานโครงสร้างทั่วไปที่ไม่ได้มีการรับน้ำหนักมาก เช่น เตินท์ นั่งร้าน เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น เหล็กโครงสร้างโดยทั่วไปมักไม่ได้ใช้เหล็กที่ชุบมาแล้วตั้งแต่เป็นวัตถุดิบ โดยเหล็กโครงสร้างเหล่านี้จะถูกนำไปชุบหรือทาสีก่อนนำไปใช้งาน ซึ่งต่างกับสินค้าของบริษัทที่นำเหล็กชุบสังกะสีชนิดม้วนมาตัดแบ่งและขึ้นรูปทำให้ไม่ต้องเสียเวลาและค่าแรงในการทาสี นอกจากนี้สังกะสียังมีความหนาที่สม่ำเสมอ นอกจากการนำเสนอสินค้าที่แตกต่างแล้วบริษัทยังมีการรักษาคุณภาพอย่างต่อเนื่องจนได้รับอนุญาตให้ใช้ตราสัญลักษณ์ Thailand Trusted Mark จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศในปี 2555

บริษัทยังมุ่งมั่นพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่องโดยได้มีการประยุกต์ใช้โครงสร้างเหล็กของบริษัทมาต่อยอดเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยนวัตกรรมด้วยการผลิตร้านค้าสำเร็จรูปแบบโมดูลาร์ ภายใต้ตราสินค้า "I-RETAIL" ซึ่งเป็นร้านค้าที่ก่อสร้างที่โรงงานแล้วนำไปประกอบที่หน้างานซึ่งมีข้อดีคือ สามารถควบคุมคุณภาพการผลิตได้และลดปัญหาขาดแรงงานฝีมือ ปัจจุบันได้มีการผลิตเป็นโครงการนาร่องแล้วให้แก่สถานีน้ำมันบางจากแล้ว 1 แห่ง ร้านค้าสำเร็จรูปแบบโมดูลาร์ของบริษัทมีจุดเด่นตรงที่สามารถสร้างร้านค้าสำเร็จรูปตามแบบที่ลูกค้าต้องการได้ ซึ่งทำให้สามารถคงอัตลักษณ์ของแบรนด์ได้เป็นอย่างดี

บริษัท ชิก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจหลักดังนี้

1. ผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-Zinc : บริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กโครงสร้าง หรือ ท่อเหล็กอ่อนประเภทประสงค์ (General Purpose Pipe) ภายใต้ตราสินค้า ZIGA ของบริษัท โดยใช้วัตถุดิบจากเหล็กม้วนชุบเคลือบสังกะสีแบบจุ่มร้อนด้วยกระบวนการต่อเนื่อง (Continuous Hot Dip Galvanizing) หรือ เหล็กม้วนกลวงไนซ์ ซึ่งมีคุณสมบัติในการทนต่อการผุกร่อน, ป้องกันสนิมได้เป็นเวลานาน, มีความทนทานต่อการดัดขึ้นรูป และมีพื้นผิวที่เรียบ, เงา, สวยงาม และสม่ำเสมอ นำมาขึ้นรูปเป็นท่อเหล็กในขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางตั้งแต่ ½ นิ้ว – 5 นิ้ว และมีความหนาหลายระดับ เพื่อรองรับวัตถุประสงค์การใช้งานที่หลากหลาย อาทิ โครงสร้างของคอกสัตว์ ซึ่งต้องการคุณสมบัติการทนต่อการกัดกร่อน, โครงสร้างของเตินท์หรือเรือนเพาะชำ ซึ่งต้องการคุณสมบัติในการดัดขึ้นรูปได้ง่าย หรือส่วนประกอบของเฟอร์นิเจอร์และผลิตภัณฑ์ที่มีการเห็นพื้นผิว ซึ่งต้องการผิวที่มีความเรียบ เงา สวยงาม เป็นต้น

2. ผลิตและจำหน่ายท่อร้อยสายไฟประเภท Pre-Zinc (Conduit) : บริษัทเป็นผู้ผลิตท่อเหล็กกลวงไนซ์สำหรับร้อยสายไฟ ("ท่อกลวงไนซ์ร้อยสายไฟ") ภายใต้ตราสินค้า DAIWA ของบริษัท ซึ่งเป็นท่อที่ใช้สำหรับปกป้องสายไฟภายในท่อจากความเสียหาย โดยใช้วัตถุดิบจากเหล็กม้วนชุบเคลือบสังกะสีเช่นเดียวกัน ส่งผลให้ท่อร้อยสายไฟของบริษัทมีคุณสมบัติในการทนต่อการกัดกร่อนและมีความยืดหยุ่นต่อการดัดในการใช้งาน ทั้งนี้ ท่อร้อยสายไฟของบริษัทสามารถปกป้องสายไฟทั้งจากความเสียหายภายนอก เช่น การถูกกระแทกหรือถูกสารเคมีกัดกร่อน และความเสียหายภายในอันเกิดจากการเกิดไฟฟ้าลัดวงจร โดยช่วยจำกัดความร้อนหรือประกายไฟให้อยู่ภายในท่อ

โดยโครงสร้างรายได้ของบริษัทตาม แบ่งตามลักษณะผลิตภัณฑ์ มีดังต่อไปนี้

รายได้จากการขาย	(ตามที่ปรับใหม่)				ปี 2559		งวด 6 เดือน		งวด 6 เดือน	
	ปี 2557		ปี 2558				ปี 2559		ปี 2560	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย - ZIGA	299,553	67.71	589,480	86.69	842,867	91.64	439,527	91.38	422,865	89.76
รายได้จากการขาย - DAIWA	92,570	20.92	87,327	12.84	73,201	7.96	37,876	7.87	48,227	10.24
รายได้จากการขายอื่น	50,272	11.36	3,189	0.47	3,715	0.40	3,576	0.74	-	-
รวมรายได้จากการขาย	442,394	100.00	679,996	100.00	919,784	100.00	480,979	100.00	471,092	100.00

หมายเหตุ: <sup>1)</sup> รายได้จากการขายอื่น เช่น ร้านค้าสำเร็จรูปแบบโมดูลาร์ ท่อเคดรอง เป็นต้น

## กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

### 1. เเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ลูกค้าขายส่ง (Wholesaler) ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีผู้ใช้งานโดยตรง โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 85 ถึง 100 ของรายได้จากเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc โดยลูกค้ากลุ่มนี้สามารถแบ่งออกเป็นประเภทหลักๆ ได้ 3 ประเภท ได้แก่
  - 1.1 ตัวแทนจำหน่าย (Distributor) เป็นผู้ดำเนินการคำสั่งเหล็กทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ลูกค้ากลุ่มนี้ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ โดยลูกค้าของตัวแทนจำหน่ายส่วนใหญ่เป็น ตัวแทนจำหน่ายในพื้นที่และร้านค้าปลีกซึ่งเป็นร้านขายเหล็กรูปพรรณ ซึ่งลูกค้าเหล่านี้มักซื้อครั้งละมากๆ เพื่อให้คุ้มกับค่าขนส่ง ดังนั้นตัวแทนจำหน่ายมักมีคลังสินค้าเพื่อเก็บสินค้ารวมถึงมีรถสำหรับกระจายสินค้า ตัวแทนจำหน่ายมีร้านค้าที่เป็นลูกค้าประจำอยู่แล้ว ดังนั้นการขายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายจึงเป็นการได้ช่องทางการกระจายมาด้วย
  - 1.2 ร้านค้าปลีก (Retail shop) ร้านค้าเหล่านี้มักเป็นร้านขายเหล็กรูปพรรณโดยเฉพาะ แต่ก็มีบางร้านซึ่งมีการขายวัสดุก่อสร้างต่างๆ ควบคู่ไปด้วย มักมีขนาดไม่ใหญ่นักโดยร้านค้าเหล่านี้รับเหล็กรูปพรรณจากผู้ผลิตหลายราย ลูกค้ามีทั้งผู้รับเหมาและผู้ใช้งาน ร้านค้าปลีกที่บริษัทจำหน่ายให้มักอยู่ในบริเวณไม่ไกลจากบริษัททำให้สะดวกต่อการขนส่งและบริการ
  - 1.3 ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern trade) ร้านค้าปลีกสมัยใหม่เป็นร้านที่มักมีขนาดใหญ่ มีเครือข่ายจำนวนมากทั่วประเทศและมีระบบบริหารจัดการที่ดี มีสินค้าให้เลือกหลากหลายประเภทและหลากหลายตราสินค้า บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าในร้านค้าปลีกสมัยใหม่หลาย ร้านค้าปลีกสมัยใหม่เหล่านี้จะสั่งซื้อสินค้าสำหรับสาขาที่มีความต้องการสินค้า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้รับความนิยมเนื่องจากผู้ซื้อสามารถซื้อสินค้าที่ต้องการได้ในทีเดียว จึงมีการขยายสาขาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันทำให้สินค้าของบริษัทสามารถขยายตัวตามไปด้วย
2. ลูกค้าขายปลีก (Retailer) ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มาซื้อสินค้าโดยตรงที่บริษัทโดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 0 ถึง 15 ของรายได้จากเหล็กโครงสร้าง ส่วนมากจะเป็นลูกค้าที่มีใช้ลูกค้าประจำ ลูกค้ากลุ่มนี้มักเป็นผู้ใช้งาน (End consumer) ซึ่งซื้อไปใช้เอง และร้านค้าปลีกที่ซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ โดยลูกค้ากลุ่มนี้มักสะดวกที่จะเข้ามารับสินค้าโดยตรงกับบริษัท ทั้งนี้ ผู้ใช้งานเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc ของบริษัท ลูกค้าหลักๆ มี 2 ประเภท คือ
  1. ผู้ประกอบการ เป็นผู้ที่ซื้อสินค้าของบริษัทในการประกอบธุรกิจ เช่น ร้านค้าให้เช่าเต็นท์จะซื้อเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc ของบริษัทไปผลิตเต็นท์ เป็นต้น
  2. ผู้รับเหมา เป็นผู้ที่ได้รับการว่าจ้างจากผู้ใช้งานในการสร้างสิ่งต่างๆ เช่น โรงเพาะชำ คอกเลี้ยงสัตว์ เป็นต้น ผู้รับเหมาเหล่านี้จะซื้อสินค้าของบริษัทไปเพื่อนำไปผลิตตามที่ได้รับการว่าจ้างมา

นอกจากนี้ผู้ใช้งานตามบ้านยังอาจซื้อสินค้าของบริษัทเพื่อนำไปประดิษฐ์สิ่งของเพื่อใช้เอง เช่น แกอี้ ราวตากผ้า เป็นต้น

### 2. ท่อเหล็กร้อยสายไฟประเภท Pre-zinc

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ลูกค้าขายส่ง (Wholesaler) ลูกค้ากลุ่มนี้มักเป็นผู้รับเหมา (Contractor) ซึ่งซื้อท่อเหล็กร้อยสายไฟสำหรับงานใช้ในงานโครงการทั้งโครงการ โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 - 80 ของรายได้จากท่อเหล็กร้อยสายไฟ ลูกค้ากลุ่มนี้มี 2 ประเภท คือ
  - 1.1 ผู้รับเหมาโครงการ ลูกค้ากลุ่มนี้ได้รับงานจากโครงการต่างๆ เช่น งานสนามบิน งานคอนโดมิเนียม งานโรงงานต่างๆ เป็นต้น โดยผู้ออกแบบของทางโครงการจะกำหนดชนิดสินค้าและตราสินค้าที่สามารถใช้ในโครงการได้ในทะเบียนผู้ค้า (Vendor list) ซึ่งผู้รับเหมาจะต้องเลือกซื้อสินค้าตามชนิดและยี่ห้อที่ระบุในทะเบียนผู้ค้าเท่านั้น โดยสินค้าชนิดหนึ่งอาจมีหลายตราสินค้าที่ได้รับการขึ้นทะเบียนในทะเบียนผู้ค้า
  - 1.2 ร้านค้าที่ขายสินค้าให้ผู้รับเหมา ร้านค้ากลุ่มนี้จะเน้นการขายสินค้าให้กับผู้รับเหมาที่ดำเนินงานขนาดใหญ่จึงมักจะซื้อจากร้านค้า ด้วยว่าในโครงการหนึ่งๆมีรายการสินค้าที่จะต้องซื้อหลายชนิด ร้านค้าเหล่านี้เป็นผู้เสนอสินค้าที่อยู่ในทะเบียนผู้ค้าชนิดต่างๆให้แก่ผู้รับเหมา ทำให้ผู้รับเหมาไม่จำเป็นต้องเสียเวลาติดต่อหาสินค้าที่ละชนิด ช่วยให้มีความสะดวกในการติดต่อประสานงาน

2. ลูกค้ากลุ่มขายปลีก (Retailer) ลูกค้ากลุ่มนี้โดยมากจะเป็นร้านค้าทั่วไปที่ขายอุปกรณ์ไฟฟ้าทั่วไป ลูกค้ากลุ่มนี้มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 - 50 ของรายได้จากท่อเหล็กร้อยสายไฟ โดยมากแล้วบริษัทจะเน้นร้านค้าที่มีศักยภาพ เช่น มีทีมงานขาย และมีคลังสินค้ารองรับ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีการจำหน่ายให้ร้านค้าปลีกที่มีสาขา เพื่อเป็นช่องทางในการกระจายสินค้า ลูกค้าของร้านค้าปลีกมักเป็นผู้รับเหมารายย่อยที่รับงานเดินสายไฟตามบ้านหรือเป็นช่างรับซ่อมงานไฟฟ้า

ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่จำนวน 2 ราย รายหนึ่งในสัดส่วนประมาณร้อยละ 10 – 20 ของรายได้รวมของบริษัท อีกรายหนึ่งในสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 – 30 ของรายได้รวมของบริษัท

สำหรับปี 2559 และงวด 6 เดือน ปี 2560 บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่จำนวน 2 ราย รายหนึ่งในสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 – 50 ของรายได้รวมของบริษัท อีกรายหนึ่งในสัดส่วนประมาณร้อยละ 10 – 20 ของรายได้รวมของบริษัท

## ช่องทางการจำหน่าย

### 1. เหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc

บริษัทแบ่งช่องทางการจำหน่ายของบริษัทออกเป็น 3 ช่องทาง ดังนี้

1. จำหน่ายตรง บริษัทมีฝ่ายขายเข้าไปนำเสนอสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายและร้านค้าปลีกสมัยใหม่เพื่อเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ใช้งานหรือร้านค้าปลีกต่อไป โดยบริษัทจะเลือกนำเสนอสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้าที่มีศักยภาพเพื่อที่จะเป็นลูกค้าที่ส่งเสริมกันต่อไป ในกรณีที่ลูกค้าติดต่อซื้อสินค้าโดยตรงกับบริษัท ฝ่ายขายนี้ก็จะทำหน้าที่ในการนำเสนอและขายสินค้าให้แก่ลูกค้าด้วย
2. ตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ส่วนมากมักเป็นผู้จำหน่ายเหล็กรูปพรรณที่มีช่องทางจำหน่ายสินค้าทั่วประเทศ ช่องทางจำหน่ายของตัวแทนจำหน่าย มีทั้งตัวแทนจำหน่ายรายที่เล็กกว่า ร้านค้าปลีกและผู้ใช้งาน บริษัทเลือกตัวแทนที่มีช่องทางการจำหน่ายต่อได้อย่างทั่วถึง มีคลังสินค้าสำหรับเป็นจุดกระจายสินค้าและมีทีมขายที่ช่วยจำหน่ายสินค้า
3. ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern trade) เป็นร้านค้าขนาดใหญ่ที่มีอุปกรณ์ก่อสร้างครบทุกประเภทเพื่อให้ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าสามารถซื้อทุกอย่างได้ในที่เดียว ร้านค้าปลีกสมัยใหม่บางแห่งมีสินค้าอุปโภค บริโภคจำหน่ายด้วย ลูกค้าเป็นได้ทั้งผู้รับเหมาที่มาซื้อสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าที่ต้องการได้ในที่เดียว หรือเป็นผู้ใช้งานทั่วไปที่ซื้อไปใช้งานเอง

### 2. ท่อเหล็กร้อยสายไฟประเภท Pre-zinc

บริษัทแบ่งช่องทางการจำหน่ายของบริษัทออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. จำหน่ายตรง บริษัทมีฝ่ายขายที่ทำหน้าที่เสนอสินค้าให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยมีกลุ่มหลักดังนี้
  - 1.1 ผู้ออกแบบโครงการ ฝ่ายขายเข้าไปนำเสนอสินค้ากับผู้ออกแบบงานโครงการ เช่น โครงการคอนโด โครงการอาคารต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักและได้ขึ้นทะเบียนผู้ค้า (vendor list) เนื่องด้วยผู้รับเหมาของโครงการจะต้องซื้อสินค้าที่มีคุณสมบัติและตราสินค้าตามที่ระบุอยู่ในทะเบียนผู้ค้าเท่านั้น
  - 1.2 ผู้รับเหมา ในโครงการที่มีขนาดใหญ่ ผู้รับเหมาที่ได้รับงานมักจะซื้อสินค้าโดยตรงกับผู้ผลิต บริษัทจึงมีการเข้าไปนำเสนอสินค้าให้ผู้รับเหมาสามารถจัดจำสินค้าของบริษัทได้
2. ร้านค้าปลีก เป็นช่องทางจำหน่ายที่ทำให้สินค้าของบริษัทสามารถครอบคลุมพื้นที่จำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น ฝ่ายขายของบริษัทจะเป็นผู้เลือกร้านค้าปลีกที่จะจำหน่ายสินค้าของบริษัท ร้านค้าปลีกมีทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกที่เน้นลูกค้าผู้รับเหมาและร้านค้าปลีกที่ลูกค้าหลักเป็นผู้ใช้งานรายย่อย เช่น ผู้รับเหมาหรือช่างไฟฟ้า เป็นต้น ซึ่งใช้สินค้าไม่มาก การขายผ่านร้านค้าปลีกจึงเป็นการกระจายสินค้าให้ทั่วถึงและได้ร้านค้าปลีกเหล่านี้ช่วยอธิบายการใช้งานสินค้าอีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการแนะนำสินค้าผ่านเว็บไซต์ [www.ziga.co.th](http://www.ziga.co.th) ของบริษัทและจำหน่ายสินค้าผ่านเว็บไซต์ [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com) ซึ่งเป็นเว็บไซต์ค้าส่ง ซึ่งดำเนินงานโดยกรมส่งเสริมการค้าส่งออก กระทรวงพาณิชย์

## การจัดหาผลิตภัณฑ์

ส่วนประกอบหลักที่บริษัทจัดซื้อเพื่อผลิตมี 2 ประเภทคือ เหล็กและวัสดุสิ้นเปลือง

1. เหล็ก เป็นต้นทุนสัดส่วนประมาณร้อยละ 96 - 98 ของยอดซื้อรวมของบริษัท บริษัทซื้อเหล็กชุบสังกะสีแบบจุ่มร้อนจากต่างประเทศ โดยบริษัทมีการคัดเลือกผู้ผลิตที่มีคุณภาพตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนดทั้งในและต่างประเทศทำให้บริษัทสามารถเลือกผู้ผลิตที่มีข้อเสนอที่ดีที่สุดได้และยังเป็นการลดความเสี่ยงในการพึ่งพาผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง บริษัทมีการซื้อเหล็กชุบสังกะสีผ่านบริษัทตัวแทนจำหน่าย (Trader) ในประเทศจีนและประเทศไทย ซึ่งบริษัทมีตัวแทนจำหน่ายที่บริษัทคัดเลือกเอาไว้หลายราย โดยบริษัทให้ตัวแทนจำหน่ายเสนอราคาและเวลาจัดส่งสินค้าของเหล็กชุบสังกะสีที่มีคุณสมบัติตามที่บริษัทต้องการ แล้วบริษัทจะทำการเลือกจากผู้ให้ข้อเสนอที่เหมาะสมที่สุด อย่างไรก็ตาม ในการซื้อเหล็ก บริษัทมีการศึกษาข้อมูลความเคลื่อนไหวของราคาและข่าวสารของเหล็กเสมอ เพื่อประกอบการตัดสินใจว่าจะสั่งเหล็กเมื่อไร และปริมาณเท่าไร
2. วัสดุสิ้นเปลือง เป็นต้นทุนสัดส่วนประมาณร้อยละ 2 ของยอดซื้อรวมของบริษัท บริษัทมีการใช้วัสดุสิ้นเปลือง เช่น ลวดเชื่อม พลาสติกครอบเกลียว เป็นต้น ในการผลิต โดยมีการคัดเลือกผู้ผลิตที่มีคุณภาพทั้งในและต่างประเทศ โดยนอกจากจะพิจารณาเรื่องราคาแล้ว ยังมีการพิจารณาเรื่องเวลาในการจัดส่งและการมีของเพียงพอต่อการใช้งานของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าสายการผลิตของบริษัทจะผลิตได้อย่างต่อเนื่อง ในกรณีที่ผู้ผลิตหลักมีปัญหาในการจัดส่งของ บริษัทสามารถซื้อสินค้าจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพใกล้เคียงซึ่งบริษัทได้มีการคัดเลือกผู้ผลิตเอาไว้แล้ว

## ภาวะการแข่งขัน

ในปี 2559 ปริมาณการจำหน่ายท่อเหล็กทั้งประเทศเท่ากับประมาณ 400,000 ตัน ส่วนยอดขายของบริษัทเท่ากับประมาณ 33,000 ตัน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.25 อย่างไรก็ตาม ปริมาณการขายท่อเหล็ก 400,000 ตันนั้นประกอบด้วยท่อหลายประเภท โดยส่วนใหญ่เป็นท่อเหล็กดำ ทั้งนี้จากข้อมูลของศูนย์วิจัยเชิงลึกอุตสาหกรรมเหล็กไทย พบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจท่อเหล็กมีจำนวนประมาณ 57 ราย สำหรับผู้ประกอบการที่มีการจำหน่ายท่อเหล็กชุบสังกะสีมีจำนวน 12 ราย แต่ไม่มีบริษัทใดที่จำหน่ายสินค้าหลักเป็นท่อเหล็กแบบ Pre-zinc เช่นเดียวกับบริษัท โดยบริษัทแบ่งการแข่งขันออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

1. เหล็กโครงสร้าง คู่แข่งของเหล็กโครงสร้างของบริษัทมี 2 ประเภท คือ
  - 1.1 ท่อเหล็กดำที่นำไปผ่านกระบวนการชุบสังกะสี เป็นท่อที่ชุบสังกะสีหลังจากขึ้นรูปท่อเหล็กแล้ว ท่อเหล็กดำทำจากเหล็กรีดร้อนเพื่อใช้ในงานโครงสร้าง ผู้ผลิตนำท่อเหล็กดำมาชุบสังกะสีเมื่อลูกค้าต้องการเหล็กที่สามารถกันสนิมได้ ท่อเหล็กประเภทนี้สามารถใช้งานประเภทเดียวกับเหล็กโครงสร้างของบริษัทได้ แต่เนื่องด้วยความหนาที่ถูกต้องด้วยความหนาของท่อเหล็กดำจึงเป็นการยากที่จะปรับให้มีความหนาตรงตามที่ใช้ใช้งานต้องการได้ อีกทั้งการชุบสังกะสีหลังขึ้นรูปท่อเสร็จแล้วมักมีความหนาของสังกะสีมากเกินความต้องการของลูกค้า อย่างไรก็ตามท่อประเภทนี้นิยมใช้บริเวณที่เหล็กมีโอกาสเป็นสนิมได้เร็วเช่นบริเวณชายทะเลเพราะชั้นสังกะสีที่ป้องกันมีความหนา ท่อเหล็กดำที่นำไปผ่านกระบวนการชุบสังกะสี มีผู้ผลิตมากมาย เช่น บมจ.แปซิฟิกไพพ์ บมจ.เอเชีย เมทัล บมจ.สามชัย สตีล อินดัสทรี เป็นต้น
  - 1.2 ท่อที่ขึ้นรูปโดยเหล็กรีดเย็นชุบสังกะสี (Pre-zinc) เป็นท่อประเภทเดียวกันกับสินค้าของบริษัท มีทั้งผลิตในประเทศ เช่น บจก.คอกโกเมททอลเวอร์คิส บจก.ทาโมเสะ เทรดดิง เป็นต้น และนำเข้าจากต่างประเทศ โดยรวมคู่แข่งยังมีน้อยราย สินค้านำเข้าจากต่างประเทศมักตั้งราคาที่ต่ำกว่าสินค้าของบริษัท แต่มักมีปัญหาเรื่องมีขนาดของท่อไม่ครบทำให้ไม่มีสินค้าเมื่อลูกค้าต้องการ อีกทั้งในกรณีที่เกิดปัญหาอย่างต่อเนื่องก็มักมีปัญหาได้ลำบากกว่าผู้ผลิตในประเทศ
2. ท่อเหล็กร้อยสายไฟ  
มีบริษัทจำหน่ายท่อเหล็กร้อยสายไฟที่เป็นที่รู้จักในตลาดประมาณ 10 ราย โดยมีทั้งบริษัทที่ผลิตเพื่อจำหน่ายเองและนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อจัดจำหน่าย การแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง โดยบริษัทที่ได้รับมาตรฐาน UL เช่นเดียวกับบริษัทและมีคุณภาพใกล้เคียงกันมี 2 บริษัท คือ บริษัท พานาโซนิค อีโค โซลูชั่นส์ สตีล (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท แอร์โรว์ ซินดีเคท จำกัด (มหาชน) และมีผู้ผลิตข้างต้นบางรายรับจ้างผลิตท่อให้กับแบรนด์ต่างๆ อีกด้วย บริษัทแข่งขันในตลาดสินค้าคุณภาพสูง ระดับราคาเหมาะสมตามคุณภาพของสินค้า

## ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างยิ่ง บริษัทจึงมีการพิจารณาผลกระทบทางสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้น โดยมี 2 ปัจจัยที่อาจมีผลกระทบดังนี้

1. เสียง กระบวนการผลิตเหล็กโครงสร้างทำให้เกิดเสียงดังซึ่งอาจรบกวนผู้คนหรือส่งผลกระทบต่อการบินของผู้ปฏิบัติงานได้ อย่างไรก็ตาม ไม่มีบ้านเรือนอยู่อาศัยอยู่บริเวณสถานประกอบการของบริษัทแต่อย่างใด และบริษัทมีการออกข้อกำหนดให้พนักงานต้องสวมใส่อุปกรณ์ป้องกันเสียงตลอดเวลาเพื่อลดผลกระทบจากเสียงที่เกิดขึ้น
2. ของเสียจากการผลิต ในกระบวนการผลิตมีการใช้สารหล่อเย็นเพื่อลดความร้อน และฝุ่นผงสังกะสีสำหรับเคลือบรอยเชื่อม ซึ่งของเสียเหล่านี้จำเป็นต้องมีการกำจัดอย่างถูกวิธีเพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทได้มีการจ้างให้บริษัทรับกำจัดของเสียที่ได้รับอนุญาตในการประกอบกิจการเกี่ยวกับการนำผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่ไม่ใช้แล้วไปกำจัด

## สรุปสาระสำคัญของสัญญา บริษัทมีสัญญาที่สำคัญดังนี้

1. สัญญาเช่าที่ดิน: บริษัทมีการทำสัญญาเช่าที่ดินจากกรมการ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
เช่าที่ดิน	นายศุภกิจ งามจิตรเจริญ กรรมการ (ผู้ให้เช่า)	เพื่อใช้ในการประกอบ กิจการโรงงานซึ่งเป็น ที่ตั้งของเครื่องจักร	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> ที่ดิน โฉนดเลขที่ 20005 เลขที่ดิน 571 หน้าสำรวจ 23407 ต.ในคลอง บางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ เนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 34.4 ตารางวา <u>อัตราค่าเช่า</u> เดือนละ 50,000 บาท <u>ระยะเวลา</u> ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง รวมเป็น 9 ปี <u>การต่ออายุสัญญา</u> ผู้เช่าแจ้งความประสงค์เป็นหนังสือถึงผู้ให้เช่าก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ไม่น้อยกว่า 30 วัน <u>การเลิกสัญญา</u> เมื่อผู้เช่าผิดนัดชำระค่าเช่างวดใดงวดหนึ่ง หรือเงินจำนวนใดๆ ทั้งหมด หรือบางส่วน รวมถึงการที่ผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญา <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ให้เช่าไม่มีสิทธิขายทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่นก่อนครบกำหนด การเช่าตามสัญญานี้ หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะขายทรัพย์สิน ก่อนครบกำหนดการเช่าตามสัญญา ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้เช่า ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 180 วัน เพื่อให้โอกาสผู้เช่าหากประสงค์ จะซื้อทรัพย์สินที่เช่า - ในการต่อสัญญาเช่า ทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับขึ้นราคาเช่าได้อีก ร้อยละ 10 จากค่าเช่าเดิมในการต่อสัญญาเช่าแต่ละครั้ง

2. สัญญาเช่าซื้อเครื่องจักร: บริษัทมีการทำสัญญาเช่าซื้อเครื่องจักรเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด																												
เช่าแบบ ลิสซิ่ง เลขที่ FL12- 0397-000	บริษัท แฟค เตอรี แอนด์ อิควิปเมนท์ กลสิกรไทย จำกัด	เพื่อเช่าซื้อเครื่องจักร สำหรับการดำเนิน ธุรกิจ	<p><u>ทรัพย์สินที่เช่าซื้อ</u></p> <p>ทรัพย์สินตามที่ระบุในเอกสารแนบท้าย ดังนี้ 1. เครื่องตัดป่าเกลียวท้อ 2. เครื่องรีดท้อเหล็ก 3. เครื่องตัดท้อเหล็ก 4. เครื่องเชื่อมท้อเหล็ก 5. เครื่องแพ็คกิ่ง</p> <p><u>อัตราค่าเช่าซื้อ</u></p> <p>จำนวนเงินค่าเช่าและระยะเวลาในการชำระค่าเช่าให้เป็นไปตามเงื่อนไข ที่กำหนดไว้ในเอกสารแนบท้ายซึ่งสรุปได้ ดังนี้</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>เอกสาร แนบท้าย สัญญาเช่า แบบลิสซิ่ง</th> <th>ทรัพย์สิน ที่เช่าซื้อ</th> <th>อัตราค่าเช่าซื้อ ต่อเดือน (ไม่รวมภาษี)</th> <th>ระยะเวลา</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>เลขที่ FL12- 0397-001</td> <td>เครื่องตัดป่า เกลียวท้อ</td> <td>182,588.00 บาท</td> <td>48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 28 พ.ย. 2555<sup>1/</sup></td> </tr> <tr> <td>เลขที่ FL12- 0397-002</td> <td>เครื่องรีด ท้อเหล็ก</td> <td>335,037.00 บาท</td> <td>48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 21 ธ.ค. 2555<sup>1/</sup></td> </tr> <tr> <td>เลขที่ FL12- 0397-003</td> <td>เครื่องตัด ปลายท้อ</td> <td>41,815.00 บาท</td> <td>48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 26 ก.พ. 2556<sup>1/</sup></td> </tr> <tr> <td>เลขที่ FL12- 0397-006</td> <td>เครื่อง เชื่อมท้อ</td> <td>631,062.00 บาท</td> <td>60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 19 พ.ย. 2556<sup>2/</sup></td> </tr> <tr> <td>เลขที่ FL12- 0397-007</td> <td>เครื่องตัด ปลายท้อ เครื่องเชื่อม ท้อ เครื่อง แพ็คกิ่ง</td> <td>341,535.00 บาท</td> <td>60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 20 ต.ค. 2557</td> </tr> <tr> <td>เลขที่ FL12- 0397-008</td> <td>เครื่องตัดป่า เกลียวท้อ</td> <td>127,225.00 บาท</td> <td>60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 23 เม.ย. 2558</td> </tr> </tbody> </table>	เอกสาร แนบท้าย สัญญาเช่า แบบลิสซิ่ง	ทรัพย์สิน ที่เช่าซื้อ	อัตราค่าเช่าซื้อ ต่อเดือน (ไม่รวมภาษี)	ระยะเวลา	เลขที่ FL12- 0397-001	เครื่องตัดป่า เกลียวท้อ	182,588.00 บาท	48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 28 พ.ย. 2555 <sup>1/</sup>	เลขที่ FL12- 0397-002	เครื่องรีด ท้อเหล็ก	335,037.00 บาท	48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 21 ธ.ค. 2555 <sup>1/</sup>	เลขที่ FL12- 0397-003	เครื่องตัด ปลายท้อ	41,815.00 บาท	48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 26 ก.พ. 2556 <sup>1/</sup>	เลขที่ FL12- 0397-006	เครื่อง เชื่อมท้อ	631,062.00 บาท	60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 19 พ.ย. 2556 <sup>2/</sup>	เลขที่ FL12- 0397-007	เครื่องตัด ปลายท้อ เครื่องเชื่อม ท้อ เครื่อง แพ็คกิ่ง	341,535.00 บาท	60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 20 ต.ค. 2557	เลขที่ FL12- 0397-008	เครื่องตัดป่า เกลียวท้อ	127,225.00 บาท	60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 23 เม.ย. 2558
เอกสาร แนบท้าย สัญญาเช่า แบบลิสซิ่ง	ทรัพย์สิน ที่เช่าซื้อ	อัตราค่าเช่าซื้อ ต่อเดือน (ไม่รวมภาษี)	ระยะเวลา																												
เลขที่ FL12- 0397-001	เครื่องตัดป่า เกลียวท้อ	182,588.00 บาท	48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 28 พ.ย. 2555 <sup>1/</sup>																												
เลขที่ FL12- 0397-002	เครื่องรีด ท้อเหล็ก	335,037.00 บาท	48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 21 ธ.ค. 2555 <sup>1/</sup>																												
เลขที่ FL12- 0397-003	เครื่องตัด ปลายท้อ	41,815.00 บาท	48 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 26 ก.พ. 2556 <sup>1/</sup>																												
เลขที่ FL12- 0397-006	เครื่อง เชื่อมท้อ	631,062.00 บาท	60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 19 พ.ย. 2556 <sup>2/</sup>																												
เลขที่ FL12- 0397-007	เครื่องตัด ปลายท้อ เครื่องเชื่อม ท้อ เครื่อง แพ็คกิ่ง	341,535.00 บาท	60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 20 ต.ค. 2557																												
เลขที่ FL12- 0397-008	เครื่องตัดป่า เกลียวท้อ	127,225.00 บาท	60 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 23 เม.ย. 2558																												
			<p><sup>1/</sup> สัญญาหมดอายุแล้วและไม่มีการต่อสัญญา</p> <p><sup>2/</sup> สัญญาหมดอายุ 18 พ.ย. 2561 และบริษัทไม่มีแผนต่อสัญญา</p> <p><u>การเลิกสัญญา</u></p> <p>เมื่อผู้เช่ามิได้ชำระค่าเช่าตามที่กำหนด หรือผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญา รวมถึงในกรณีที่มีเหตุการณ์อย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้เกิดขึ้น ผู้ให้เช่า มีสิทธิที่จะดำเนินการบอกเลิกสัญญา</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าหยุดพักกิจการหรือไม่ดำเนินการต่อไป หรือล้มละลาย หรือ เลิกกิจการ หรือควบเข้ากับกิจการของผู้อื่น</li> <li>- เมื่อผู้เช่าถูกบังคับคดีหรือถูกยึดทรัพย์ตามหมายบังคับคดี หรือทำ การจ่ายจำนำ จ่าย โอนทรัพย์สิน (ไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะมี</li> </ul>																												

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			<p>ผลกระทบกระเทือนต่อทรัพย์สินที่เช่าหรือไม่ก็ตาม) หรือเมื่อมีการยื่นขอเลิกกิจการของผู้เช่า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เมื่อผู้เช่าไม่สามารถชำระหนี้ตามคำพิพากษา</li> <li>- เมื่อผู้เช่าเข้าทำสัญญาประนอมหนี้กับเจ้าหนี้ของตน</li> </ul> <p><u>เงื่อนไขสำคัญ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ภายในเวลาเดียวกันกับการออกไปรับทรัพย์สินที่เช่า ผู้เช่าตกลงเอาประกันภัยและจัดการต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยในทรัพย์สินที่เช่ากับบริษัทประกันภัยที่ผู้ให้เช่าเห็นชอบในนามของผู้ให้เช่า และระบุผู้ให้เช่าเป็นผู้รับผลประโยชน์ และตกลงดำเนินการให้การประกันภัยดังกล่าวมีผลสมบูรณ์ใช้บังคับได้ตลอดระยะเวลาเช่าตามสัญญา</li> <li>- สัญญานี้ถือเป็นสิทธิเฉพาะตัวของผู้เช่า ผู้เช่าไม่สามารถโอนสิทธิหรือขอกู้ผูกพันของตนหรือให้เช่าช่วงทรัพย์สินที่เช่าแก่บุคคลภายนอกได้</li> <li>- ผู้ให้เช่าเป็นผู้มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่า และผู้เช่าตกลงที่จะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าไปจำนำ ขาย โอน ให้เช่าซื้อ ให้เช่า ให้ยืม จำนำ หรือทำนิติกรรมอื่นใดที่เป็นภาระผูกพันกับทรัพย์สินที่เช่า หรือให้ผู้อื่นครอบครอง หรือใช้ทรัพย์สินที่เช่าแทน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า</li> <li>- เอกสารแนบท้ายสัญญาที่ทำขึ้นในวันทำสัญญา และที่ได้มีการทำขึ้นเพิ่มเติมในภายหลัง ตลอดจนที่ได้มีการแก้ไขและ/หรือเพิ่มเติมเกี่ยวกับเงื่อนไขข้อกำหนดของสัญญาหรือทรัพย์สินที่เช่าเป็นครั้งคราวในภายหลัง ให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้</li> </ul>

3. สัญญากู้เงิน : บริษัทมีการทำสัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินหลายฉบับ โดยสัญญาที่สำคัญมีดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
สัญญากู้เงินรวมจำนวน 7 ฉบับ	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	วัตถุประสงค์โดยรวมเพื่อซื้อที่ดินพร้อมโรงงาน และเพื่อการก่อสร้างปรับปรุงและพัฒนาบนที่ดิน ตลอดจนเพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในกิจการ	<p><u>วงเงินกู้รวม</u> 128,197,000 บาท</p> <p><u>อัตราดอกเบี้ย</u> MLR และ MLR ลบด้วยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.50 ถึงร้อยละ 1.00 ต่อปี</p> <p><u>ระยะเวลา</u> 60 เดือน นับแต่เดือนที่มีการเบิกรับเงินกู้</p> <p><u>หลักประกัน และการค้ำประกัน</u> ที่ดิน โฉนดเลขที่ 20005 พร้อมสิ่งปลูกสร้าง เลขที่ 999/9 โฉนดที่ดิน 20008, 20009, 33449 และ 33450 ต.โนนคลองบางปลาจืด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ โดยมีนายศุภกิจ งามจิตร์เจริญ และนางสาววาราลักษณ์ งามจิตร์เจริญ เป็นผู้ค้ำประกัน</p> <p><u>เงื่อนไขอื่น</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ในกรณีที่ผู้กู้ผิดนัด หรือผิดสัญญา ผู้กู้ตกลงให้ผู้กู้คิดดอกเบี้ยในกรณีผิดนัดชำระหนี้ ร้อยละ 15 ต่อปี นับแต่วันที่ผู้กู้ผิดนัด</li> <li>- ผู้กู้จะต้องเอาประกันภัยและจัดการต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยในทรัพย์สินที่เป็นหลักประกัน และ/หรือทรัพย์สินบนพื้นที่เช่า ประเภทคุ้มครองการเสี่ยงภัยทุกชนิด โดยระบุให้ผู้กู้เป็นผู้รับผลประโยชน์ และเอาประกันภัยในวงเงินไม่น้อยกว่าวงเงินสินเชื่อตามสัญญา</li> <li>- ผู้กู้ตกลงยินยอมให้ผู้ให้กู้ หรือตัวแทนของผู้ให้กู้ ดำเนินการสำรวจ</li> </ul>



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			<p>และประเมินราคาหลักประกันทุก 1 ปี โดยหากพบว่าไม่มีหลักประกันมูลค่าลดน้อยลงเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าหลักประกัน ผู้ให้กู้สงวนสิทธิ์ที่จะเรียกให้ผู้กู้จัดหาหลักประกันอื่นมาทดแทน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเกินกว่าอัตรา 2.5 ต่อ 1</li> <li>- ผู้กู้จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR : Debt Service Coverage Ratio) ไว้ในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.20 เท่า</li> </ul>
สัญญา ทรัสต์รีซีที รวมจำนวน 5 ฉบับ	ธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	เพื่อใช้เป็นเงินทุน หมุนเวียน	<p><u>วงเงินรวม</u> 300,000,000 บาท</p> <p><u>หลักประกัน และการค้ำประกัน</u> ที่ดิน โฉนดที่ดิน 20008, 20009, 33449 และ 33450 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ โดยมีนายศุภกิจ งามจิตรเจริญ และนางสาววราลักษณ์ งามจิตรเจริญ เป็นผู้ค้ำประกัน</p> <p><u>เงื่อนไขอื่น</u> - ทรัสต์รีซีทีแต่ละฉบับ จะต้องมียุทธศาสตร์การชำระเงินไม่เกิน 150 หรือ 180 วัน (ตามแต่ละสัญญา) หรือระยะเวลาอื่นตามที่ธนาคารเห็นสมควร</p>
สัญญาซื้อ ขายเงินตรา ต่างประเทศ ล่วงหน้า รวมจำนวน 4 ฉบับ	ธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	เพื่อป้องกัน ความเสี่ยงจาก อัตราแลกเปลี่ยน	<p><u>วงเงินรวม</u> 8,446,200 เหรียญสหรัฐอเมริกา</p> <p><u>หลักประกัน และการค้ำประกัน</u> ที่ดิน โฉนดที่ดิน 20008, 20009, 33449 และ 33450 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ โดยมีนายศุภกิจ งามจิตรเจริญ และนางสาววราลักษณ์ งามจิตรเจริญ เป็นผู้ค้ำประกัน</p> <p><u>เงื่อนไขอื่น</u> -</p>
สัญญาซื้อ ขายเงินตรา ต่างประเทศ ล่วงหน้า รวมจำนวน 1 ฉบับ	ธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน)	เพื่อป้องกัน ความเสี่ยงจาก อัตราแลกเปลี่ยน	<p><u>วงเงิน</u> 240,000,000 บาท</p> <p><u>หลักประกัน และการค้ำประกัน</u> ที่ดิน โฉนดที่ดิน 81777 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง โดยมีนายศุภกิจ งามจิตรเจริญ, นางสาววราลักษณ์ งามจิตรเจริญ และนายธีรนาท งามจิตรเจริญ เป็นผู้ค้ำประกัน</p> <p><u>เงื่อนไขอื่น</u> - กำหนดวงเงิน 12 เดือน ทบทวนวงเงินทุกปี - กำหนดให้มีระยะเวลาการทำ Forward Contract แต่ละครั้งไม่เกิน 6 เดือน - คิด Premium / Discount และระยะเวลาในการทำ Forward Contract ตามระเบียบธนาคาร - ให้มี Underlying Import Transaction รองรับ และผ่านบมจ.ธนาคารกรุงไทย - กำหนด Settlement Limit จำนวน 240.00 ล้านบาท</p>

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

-ไม่มี-

การให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและการจัดการ

-ไม่มี-

### โครงการดำเนินงานในอนาคต

บริษัทมีโครงการที่จะก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต และเพิ่มพื้นที่สำหรับบริหารจัดการวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป เนื่องจากปัจจุบันบริษัทมีพื้นที่ไม่เพียงพอในการเพิ่มเครื่องจักรใหม่รวมถึงไม่มีพื้นที่เพียงพอที่จะจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเพื่อรองรับการเติบโตของยอดขาย ดังนั้น บริษัทจึงมีความจำเป็นที่จะต้องเตรียมการหาพื้นที่เพิ่มเติม ทั้งนี้แผนการลงทุนของบริษัทมีมูลค่ารวมประมาณ 350.00 ล้านบาท โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

แผนการลงทุนสร้างโรงงานใหม่

บริษัทมีแผนที่จะซื้อที่ดิน สำหรับสร้างโรงงานและติดตั้งเครื่องจักรใหม่ โดยมีแผนที่จะหาที่ดินในบริเวณไม่ไกลจากที่ตั้งในปัจจุบันของบริษัทมากนัก เพื่อความสะดวกในการบริหารจัดการ เบื้องต้นคาดว่าจะมีการลงทุนเครื่องจักรใหม่ ดังนี้

1. ซื้อเครื่องตัดมันเหล็ก สำหรับตัดมันเหล็กให้มีหน้ากว้างตามกำหนดเพื่อนำไปผลิตสินค้า โดยปัจจุบันบริษัทว่าจ้างบริษัทภายนอกตัดมันเหล็กให้ เนื่องจากที่ผ่านมาปริมาณการผลิตของบริษัทยังไม่คุ้มต่อการลงทุนเครื่องตัดมันเหล็ก อย่างไรก็ตามจากการที่ปริมาณการผลิตของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จนอยู่ในระดับที่คุ้มค่าต่อการลงทุนซื้อเครื่องตัดมันเหล็กมาดำเนินการตัดเหล็กเองแล้ว บริษัทจึงตัดสินใจลงทุนซื้อเครื่องตัดมันเหล็กมาดำเนินการเอง อันจะช่วยลดค่าใช้จ่ายและสามารถบริหารจัดการการตัดมันเหล็กเองได้

2. ซื้อเครื่องจักรเพื่อเพิ่มสายการผลิตท่อเหล็ก ปัจจุบันบริษัทผลิตเกือบเต็มกำลังการผลิตของบริษัทแล้ว ดังนั้น เพื่อขยายกำลังการผลิตสำหรับรองรับการเติบโตในอนาคต เบื้องต้นบริษัทวางแผนที่จะเพิ่มสายการผลิตท่อเหล็กขึ้นอีก 2 สายการผลิตภายในปี 2561 โดยจะเป็นการลงทุนในเครื่องขึ้นรูปเหล็ก เครื่องลบคมและเครื่องทำเกลียว โดยการเพิ่มสายการผลิตนี้จะทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 30 ของกำลังการผลิต ณ สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2560

สำหรับโรงงานแห่งใหม่นี้ นอกจากจะใช้ติดตั้งเครื่องตัดมันเหล็กและสายการผลิตท่อเหล็กแล้ว บริษัทยังสามารถใช้พื้นที่นี้เพื่อจัดเก็บและบริหารจัดการสินค้าสำเร็จรูปรวมถึงมันเหล็กซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทที่จะเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของบริษัทในอนาคตให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นด้วยการจัดวางผังโรงงานและคลังสินค้าให้มีความคล่องตัวในกระบวนการผลิตและรับ-ส่งวัตถุดิบ/สินค้า ทั้งนี้ เบื้องต้นบริษัทคาดว่าจะต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 350.00 ล้านบาท การก่อสร้างโรงงานและติดตั้งเครื่องจักรใช้เวลาประมาณ 8 – 12 เดือน โดยบริษัทคาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการก่อสร้างโรงงานได้ภายในไตรมาสที่ 4 ปี 2560

ทั้งนี้ บริษัทวางแผนที่จะใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์เป็นแหล่งเงินทุนในการก่อสร้างโรงงาน ซื้อที่ดินอาคารและเครื่องจักรใหม่ และจัดหาเงินจากกั๊ยมสถาบันการเงินเพิ่มเติมในส่วนที่ยังไม่เพียงพอต่อการลงทุน

**รายการระหว่างกัน**

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัท ซีก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
นายศุภกิจ งามจิตรเจริญ	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานกรรมการบริหาร กรรมการและผู้ถือหุ้นของ ZIGA โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 35.46 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 220 ล้านบาท
บจก. เค.แอล.เอส.อีเลคทริค (“KLS”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>เป็นบริษัทของครอบครัวนายวุฒิศักดิ์ ทัสฐาน ซึ่งเป็นคู่สมรสของคุณมณฑา ทัสฐาน โดยคุณมณฑา ทัสฐานเป็นกรรมการ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของ ZIGA</li> <li>นายวุฒิศักดิ์ ทัสฐาน เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของ KLS โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียน 35 ล้านบาท</li> <li>KLS ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายแม่พิมพ์พลาสติก และธุรกิจจำหน่าย ติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้า</li> </ul>

รายการระหว่างกันสำหรับงวดปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2559 และ 30 มิถุนายน 2560

บุคคล / นิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		31 ธ.ค. 2559	30 มิ.ย. 2560 (6 เดือน)	
นายศุภกิจ งามจิตรเจริญ	จ่ายค่าเช่าที่ดิน	600,000	300,000	บริษัทเช่าที่ดินจากคุณศุภกิจ งามจิตรเจริญ แปลงที่ตั้งโรงงานเลขที่ 999/9 ซึ่งใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัท โดยงวดเดือนมกราคมถึงธันวาคม ปี 2559 และงวดเดือนมกราคมถึงมิถุนายน ปี 2560 คิดค่าเช่า 50,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นค่าเช่าอัตราเดิมปี 2559 โดยราคาค่าเช่านี้ได้กำหนดขึ้นโดยเทียบเคียงกับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ คือบริษัท เดอะแวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแทนท์ส จำกัด ตามรายงานฉบับลงวันที่ 15 มกราคม 2559
บจก.เค.แอล.เอส.อีเลคทริค (“KLS”)	ค่าจ้างทำแม่พิมพ์สำหรับพลาสติกครอบปลายท่อ <u>เจ้าหน้าที่การค้า</u> ยอดยกมา เพิ่มขึ้นระหว่างงวด ชำระคืนระหว่างงวด ยอดปลายงวด	- 609,000 <u>(609,000)</u> -	- - - -	บริษัทได้จ้าง KLS ให้ทำแม่พิมพ์พลาสติกครอบปลายท่อ สำหรับป้องกันเกลียวปลายท่อเสียหาย มีการสั่งทำแม่พิมพ์สำหรับท่อ 9 ขนาด ปี 2559เป็นมูลค่า 609,000.00 บาท นอกจากนี้ในปี 2559 และ 6 เดือนแรกปี 2560 ยังมีการจ้างทำพลาสติกครอบปลายท่อเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 79,465 บาท และ 1,390,718 บาท ตามลำดับ (ยอดรวม VAT) รายการนี้มีการเปรียบเทียบราคาและเงื่อนไขการค้ากับผู้ผลิตแม่พิมพ์รายอื่นตามกระบวนการจัดซื้อของบริษัท
	ค่าจ้างทำพลาสติกครอบ ปลายท่อ <u>เจ้าหน้าที่การค้า</u> ยอดยกมา เพิ่มขึ้นระหว่างงวด ชำระคืนระหว่างงวด ยอดปลายงวด	- 79,465 - <u>79,465</u>	79,465 1,390,718 <u>1,214,541</u> <u>255,642</u>	

## ภาวะผูกพัน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัทมีภาวะผูกพันตามสัญญาเช่าระยะยาวเกี่ยวกับการเช่าที่ดินที่ใช้ในการประกอบกิจการ จากกรรมการท่านหนึ่ง โดยมียอดรวมของจำนวนเงินค่าเช่าขั้นต่ำภายใต้สัญญาเช่าที่ไม่สามารถยกเลิกได้ ดังนี้

	ข้อมูลทางการเงิน	
	30 มิถุนายน 2560	31 ธันวาคม 2559
	บาท	บาท
ไม่เกิน 1 ปี	450,000	600,000
เกินกว่า 1 ปีแต่ไม่เกิน 5 ปี	350,000	600,000
	800,000	1,200,000

## ปัจจัยเสี่ยง

### 1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัท คือ เหล็กชุบสังกะสี ซึ่งมูลค่าซื้อเหล็กชุบสังกะสีของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 90 ของยอดซื้อสินค้าและบริการรวม ระหว่างปี 2558 ถึง 6 เดือนแรก ปี 2560 ราคาเหล็กที่บริษัทซื้อมีการผันผวนตามราคาเหล็กในตลาดโลก ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทหากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าตามต้นทุนเหล็กที่มีการเปลี่ยนแปลงได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการกำหนดราคาเพื่อรองรับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ แต่ในกรณีที่ราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก บริษัทสามารถเจรจาเพื่อปรับราคาได้ในระดับหนึ่ง อีกทั้งบริษัทมีได้มีนโยบายกักตุนเหล็กเพื่อเก็งกำไร โดยจะสั่งซื้อเหล็กตามความต้องการในการผลิตเท่านั้น วัตถุดิบที่ได้รับผลกระทบจึงมีไม่มากนัก

### 2. ความเสี่ยงจากมาตรการตอบโต้ทางการค้าของภาครัฐ

กรมการค้าต่างประเทศได้ใช้มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping) เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศจากการโจมตีของสินค้าต่างประเทศที่ขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต หรือสินค้าที่ขายในราคาต่ำกว่าสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดอื่นๆ หากเหล็กชุบสังกะสีอันเป็นวัตถุดิบหลักของบริษัท ถูกตัดสินว่าเป็นสินค้าที่ถูกทุ่มตลาดจะทำให้ต้นทุนวัตถุดิบของบริษัทเพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากจะต้องเสียภาษีจากการนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มในอัตราเดียวกัน อันอาจจะทำให้มีผลกระทบต่อกำไรของบริษัท ทั้งนี้เหล็กชุบสังกะสีแบบจุ่มร้อนจากประเทศจีน ได้หวั่น และเกาหลี ถูกเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาด เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2559 ระยะเวลาการไต่สวนจะใช้เวลาไม่เกิน 1 ปี โดยในเอกสารไต่สวน เหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบสังกะสีแบบจุ่มร้อนจากประเทศจีน ถูกพิจารณาว่าทุ่มตลาดโดยขายในราคาต่ำกว่าราคากลางในอัตราร้อยละ 39.74 ดังนั้นหากผลการไต่สวนพบว่ามีการทุ่มตลาดจริง เหล็กประเภทนี้อาจถูกเรียกเก็บอากรนำเข้าในอัตรานี้

อย่างไรก็ดี การขึ้นภาษีนี้อาจทำให้ต้นทุนเหล็กชุบสังกะสีแบบจุ่มร้อนของผู้ผลิตในประเทศทุกรายเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกันจึงมิได้ทำให้บริษัทสูญเสียความสามารถในการแข่งขันแต่อย่างใด นอกจากนี้บริษัทยังพิจารณานำเข้าเหล็กชุบสังกะสีแบบจุ่มร้อนจากประเทศอื่นที่มีได้ถูกมาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากการที่วัตถุดิบขึ้นราคา

### 3. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

วัตถุดิบหลักของบริษัทมีการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ โดยระหว่างปี 2557 ถึง 2559 บริษัทมีการนำเข้าโดยชำระค่าวัตถุดิบเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศมูลค่าระหว่าง 359.00 ล้านบาท ถึง 478.00 ล้านบาท และงวด 6 เดือนแรก ปี 2560 บริษัทมีการนำเข้าโดยชำระค่าวัตถุดิบเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศมูลค่า 368.52 ล้านบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินบาทและสกุลเงินต่างประเทศมีความผันผวนมาก จะส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรของบริษัทเมื่อคิดเป็นสกุลเงินบาท โดยอาจเกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำการบันทึกบัญชีกับวันที่ทำการแลกเปลี่ยนเงินเป็นสกุลบาท มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยในปี 2558 บริษัทขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน 4.71 ล้านบาท, ปี 2559 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 5.52 ล้านบาท และงวด 6 เดือนแรก ปี 2560 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 2.94 ล้านบาท

ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว ผู้บริหารมีการตรวจสอบข้อมูลอัตราแลกเปลี่ยน เป็นประจำเพื่อให้สามารถตอบสนองได้ทันเวลาที่หากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้บริษัทมีการทำ สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ภายใต้ดุลยพินิจของผู้บริหาร

#### 4. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ในปี 2558, ปี 2559 และงวด 6 เดือนแรกปี 2560 บริษัทมีหนี้สินภายใต้สัญญาทรัสต์รีซีทและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เท่ากับ 294.93 ล้านบาท, 246.90 ล้านบาท และ 280.28 ล้านบาท ตามลำดับ และบริษัทมีต้นทุนทางการเงินเป็นจำนวนเท่ากับ 11.32 ล้านบาท, 11.34 ล้านบาท และ 6.28 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งส่วนหนึ่งของเงินกู้ยืมมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้นในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น ย่อมส่งผลให้บริษัทมีภาระที่จะต้องจ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนเงินที่เพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน

อย่างไรก็ดี เมื่อบริษัทสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้แล้ว เงินที่ได้จากการระดมทุน ส่วนหนึ่งจะนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนทดแทนส่วนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยได้

#### 5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายและร้านค้าที่มีศักยภาพ เพื่อเป็นช่องทางในการกระจายสินค้าอย่างทั่วถึง ตัวแทนจำหน่ายและร้านค้าเหล่านี้มักมีร้านค้าในเครือหรือคู่ค้ากระจายอยู่หลายพื้นที่ สินค้าของบริษัทจึงสามารถเข้าถึงผู้ใช้งานได้ ทั้งนี้ ในปี 2559 และงวด 6 เดือนแรกปี 2560 บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้ตัวแทนจำหน่ายรายหนึ่ง คิดเป็นยอดขายมากกว่าร้อยละ 30 บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนจำหน่ายรายดังกล่าว

อย่างไรก็ดี ลูกค้ารายดังกล่าวเป็นลูกค้าประจำที่มีการทำธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลากว่า 5 ปี และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน บริษัทจึงเชื่อว่าตราบเทาที่บริษัทมีการรักษาคุณภาพของสินค้าและการบริการที่ดี ลูกค้ารายนี้จะยังคงเป็นคู่ค้าที่ดีของบริษัทต่อไป นอกจากนี้บริษัทยังมีการขยายลูกค้าใหม่ๆ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงและเพิ่มพื้นที่ในการกระจายสินค้าอีกด้วย

#### 6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้า

บริษัทมีการซื้อหลักซัพซิงกะสีด้วยยอดซื้อมากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อสินค้าและบริการรวมจากคู่ค้าจำนวน 2 ราย โดยเป็นคู่ค้าในปี 2558 จำนวน 1 ราย มีสัดส่วนการซื้อประมาณร้อยละ 50 - 60 ของมูลค่าซื้อสินค้าและบริการรวม, ปี 2559 จำนวน 2 ราย มีสัดส่วนการซื้อประมาณร้อยละ 30 - 40 ของมูลค่าซื้อสินค้าและบริการรวม และงวด 6 เดือนแรกปี 2560 จำนวน 1 รายมีสัดส่วนการซื้อประมาณร้อยละ 85 - 95 ของมูลค่าซื้อสินค้าและบริการรวม บริษัททั้งสองบริษัทเป็นบริษัทในประเทศจีน โดยบริษัทมีการซื้อหลักซัพซิงกะสีจากคู่ค้าทั้ง 2 รายนี้ มากกว่าตัวแทนจำหน่ายรายอื่นๆ ด้วยเหตุผลเรื่องราคา การจัดส่ง และคุณภาพของสินค้า

อย่างไรก็ดี บริษัทมีคู่ค้าที่บริษัทได้คัดเลือกเอาไว้ใน Approved vendor list จำนวนหลายราย โดยมีทั้งคู่ค้าในประเทศไทย และต่างประเทศ ดังนั้นแม้ว่าบริษัทจะไม่สามารถซื้อหลักซัพซิงกะสีจากคู่ค้าทั้ง 2 รายนี้ บริษัทก็ยังมีคู่ค้ารายอื่นๆ สำหรับซื้อวัตถุดิบ

#### 7. ความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่ง

ปัจจุบันเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc ไม่มีผู้ประกอบการรายใดทำการจำหน่ายเพื่อเป็นสินค้าหลัก เนื่องด้วยตลาด ยังมีขนาดเล็กหากเทียบกับเหล็กโครงสร้างสำหรับงานก่อสร้าง ดังนั้นอาจไม่คุ้มกับการลงทุน อย่างไรก็ตาม มีความเป็นไปได้ว่าในอนาคต ผู้ประกอบการรายอื่นอาจมีการเปลี่ยนนโยบายและเริ่มจำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกับบริษัทได้ ซึ่งจะกระทบต่อส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ทำตลาดเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc มานานกว่า 5 ปีและเป็นผู้นำรายแรกๆ ดังนั้นบริษัทจึงมีประสบการณ์ในสินค้าประเภทนี้ อีกทั้งสินค้ายังได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากลูกค้า รวมถึงตราสินค้าเป็นที่รู้จักและจดจำได้ ดังนั้นบริษัทจึงเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

## 8. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัทได้มีการเช่าที่ดินจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัทเพื่อใช้เป็นที่ตั้งของเครื่องจักรการผลิต ซึ่งในปัจจุบันใช้ในการผลิตท่อร้อยสายไฟประเภท Pre-zinc เป็นหลัก โดยในปี 2559 และ 6 เดือนแรก ปี 2560 เครื่องจักรนี้มี สัดส่วนกำลังการผลิตไม่เกินร้อยละ 10 ของกำลังการผลิตทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าที่ดินในอนาคตซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำลังการผลิต รวมถึงการสูญเสียอาคารและส่วนปรับปรุงอาคารมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 เท่ากับ 4.19 ล้านบาท ซึ่งตั้งอยู่บนที่ดินที่เช่าดังกล่าว และต้องเสียค่ารื้อถอนและติดตั้งเครื่องจักร

อย่างไรก็ดี เครื่องจักรในที่ดินดังกล่าวเป็นเครื่องจักรเก่าที่ใช้ในการผลิตไม่มาก นอกจากนี้บริษัทได้มีการทำสัญญาเช่าซึ่งเป็นการต่ออายุสัญญาได้ทุก 3 ปี โดยเป็นการต่ออายุแบบอัตโนมัติใน 2 ครั้งแรก รวมเป็นระยะเวลา 9 ปี มีอัตราการขึ้นราคาเช่า 10% ทุก 3 ปี และหากจะมีการขายที่ดิน บริษัทจะได้รับสิทธิในการซื้อที่ดินดังกล่าวก่อนบุคคลอื่น

## 9. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

บริษัทได้ยื่นคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าประเภทท่อร้อยสายไฟ โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนการพิจารณาของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งต้องมีการพิจารณาถึงความเหมือนคล้ายกับเครื่องหมายการค้าอื่นๆ ที่แพร่หลายหรือได้ยื่นขอจดทะเบียนไว้ก่อนแล้ว (โปรดศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมในพระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534) ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าดังกล่าว หรือไม่สามารถใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวต่อไป รวมถึงถูกดำเนินการอื่นใดตามพระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 ย่อมอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี จากการสอบถามข้อมูลของบริษัทในเมืองต้นพบว่า ยังไม่พบเครื่องหมายการค้าใดที่มีความเหมือนคล้ายกับตราสินค้าของบริษัทในสินค้าประเภทเดียวกันแต่อย่างใด ประกอบกับบริษัทมีการใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวมาเป็นระยะเวลาเกินกว่า 10 ปี โดยที่ไม่เคยได้รับการร้องเรียนให้ระงับใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าว ทางบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถดำเนินการจดทะเบียนหรือดำเนินการตามที่นายทะเบียนกำหนดจนสามารถจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าสำเร็จได้ นอกจากนี้ ในกรณีที่มีเหตุการณ์อื่นใดที่จะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวได้นั้น บริษัทยังสามารถเปลี่ยนไปใช้เครื่องหมายการค้าอื่นของบริษัทที่ได้รับการจดทะเบียนแล้วอีกด้วย ทั้งนี้ รายได้จากการจำหน่ายสินค้ากลุ่มที่ใช้เครื่องหมายการค้าที่อยู่ระหว่างการขอจดทะเบียนดังกล่าวนั้น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8 – 11 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2559 และไตรมาสที่ 2 ของปี 2560 เท่านั้น ทางบริษัทจึงประเมินว่าความเสี่ยงดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทแต่อย่างใด

## กรณีพิพาท ไม่มี

จำนวนพนักงาน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัทมีพนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) รวมทั้งสิ้น 91 คน

## ประวัติความเป็นมาโดยสรุป

- ปี 2541 : ก่อตั้ง บริษัท จิตรเจริญ โปรเกรส จำกัด (“บริษัท”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อประกอบธุรกิจผลิตท่อโค้งและอุปกรณ์ (Elbow conduit and accessory) และเริ่มผลิตท่อร้อยสายไฟ
- ปี 2545 : ได้รับมาตรฐาน มอก TIS 770-2533 และมาตรฐาน ISO 9001:2000
- ปี 2548 : บริษัทเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไตว่า อินดัสตรี จำกัด (“บริษัท”หรือ“DAIWA”)
- ปี 2549 : ได้รับมาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories)
- ปี 2552 : ย้ายโรงงานมาที่ 999/9 ซ.พรพัฒนา ถ.ประชาอุทิศ
- ปี 2553 : ก่อตั้ง บริษัท ซิก้า สตีล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“ZSC”) เพื่อจำหน่ายเหล็กโครงสร้าง ประเภท Pre-zinc โดยเริ่มต้นจากการจำหน่ายเหล็กแผ่นชุบกับลวไนซ์ (Hot-dipped Galvanized) และต่อมาเริ่มผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้าง
- ปี 2554 : สร้างโรงงานใหม่และเพิ่มเครื่องจักร
- ปี 2555 : ได้รับรางวัล Thailand Trusted Mark
- ปี 2557 : ZSC หยุดการประกอบธุรกิจ โดยเหล็กโครงสร้างถูกจำหน่ายโดย DAIWA

- ปี 2558 : เริ่มการประกอบธุรกิจใหม่ คือ ร้านค้าสำเร็จรูปแบบโมดูลาร์ภายใต้ตราสินค้า I-Retail โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ(สวทช.) ในโครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมไทย( Industrial Technology Assistance Program : ITAP) โดยส่งมอบร้านค้าสำเร็จรูปแบบโมดูลาร์ แห่งแรกที่สถานีบริการน้ำมันบางจาก
- ปี 2559 : ได้รับมาตรฐาน ISO 2001 : 2015
- : บริษัทดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นมหาชน และเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ไตว่า อินดัสตรี จำกัด” เป็น “บริษัท ซีก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)” เพื่อนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- : บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท
- : ได้รับรางวัลด้านการลดต้นทุนโลจิสติกส์ดีเด่น กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่และสมาคมไทยโลจิสติกส์และการผลิต

เงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม/บริษัทที่เกี่ยวข้อง -ไม่มี-

การเพิ่ม (ลด) ทุนในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

หน่วย: ล้านบาท

วัน/เดือน/ปี	ทุนที่(ลด)เพิ่ม	หลังเพิ่ม(ลด)ทุน	วัตถุประสงค์การใช้เงิน
24 กรกฎาคม 2558	90.00	120.00	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัท
18 พฤศจิกายน 2558	60.00	180.00	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัท
2 มิถุนายน 2559	32.00	212.00	เพื่อจัดสรรและเสนอขายต่อประชาชน
23 สิงหาคม 2559	(32.00)	180.00	ประสงค์จะเพิ่มทุนจดทะเบียนจึงต้องลดทุนส่วนที่ยังไม่ชำระก่อน
25 สิงหาคม 2559	80.00	260.00	เพื่อใช้ลงทุนในการเพิ่มกำลังการผลิต และจัดสรรเพื่อเสนอขายต่อประชาชน

รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม

ผู้สอบบัญชี ปี 2560 บริษัทแต่งตั้งผู้สอบบัญชีสังกัดบริษัท ไพร่ซาวเตอร์แฮร์สคูเปอร์ เอบีเอส จำกัด ตามรายชื่อและเลขทะเบียนดังต่อไปนี้

1. นายไพบูล ตันกุล เลขทะเบียน 4298
2. นายขจรเกียรติ อรุณไพโรจน์กุล เลขทะเบียน 3445
3. นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ เลขทะเบียน 3760

นายทะเบียนหุ้น บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่ปรึกษาทางการเงิน บริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด

ผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลัก บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน)

นโยบายการจ่ายเงินปันผล บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิตามงบการเงิน เฉพาะของบริษัทหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล เงินสำรองตามกฎหมาย และเงินสำรองต่างๆ ทั้งหมด ซึ่งการจ่ายเงินปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการทำงาน ฐานะการเงิน สภาพคล่อง การขยายธุรกิจ ความจำเป็น ความเหมาะสมอื่นใดในอนาคต และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท

บัตรส่งเสริมการลงทุน

- ไม่มี -

จำนวนผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2560 ปรากฏดังนี้

	จำนวน ราย	จำนวน หุ้น	ร้อยละของ ทุนชำระแล้ว
-----			
1. ผู้ถือหุ้นสามัญที่เป็น Strategic Shareholders			
1.1 กรรมการ ผู้จัดการ และผู้บริหาร			
รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องและบุคคลที่มีความสัมพันธ์	6	245,222,221	47.16
1.2 ผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้น >5% โดยนับรวมผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย	1	80,000,000	15.38
1.3 ผู้มีอำนาจควบคุม	-	-	-
2. ผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยที่ถือไม่ต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย	2,639	194,777,779	37.46
3. ผู้ถือหุ้นสามัญที่ถือต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย	-	-	-
<b>รวมผู้ถือหุ้นสามัญทั้งสิ้น</b>	<b>2,646</b>	<b>520,000,000</b>	<b>100.00</b>

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2560

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนการเพิ่มทุน		ภายหลังการเพิ่มทุน	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
<b>1. กลุ่มครอบครัวงามจิตรเจริญ<sup>3</sup></b>				
1.1 นายศุภกิจ งามจิตรเจริญ	156,000,000	35.45	156,000,000	30.00
1.2 บริษัท ดิงาม โฮลดิ้ง จำกัด <sup>1</sup>	130,000,000	29.55	80,000,000 <sup>2</sup>	15.38
1.3 น.ส.รุปนีย์ ตรีมูทธาพงศ์	39,991,110	9.09	39,991,110	7.69
1.4 นายธีรนาท งามจิตรเจริญ	15,546,667	3.53	15,546,667	2.99
1.5 น.ส.เมทินี งามจิตรเจริญ	15,546,667	3.53	15,546,667	2.99
1.6 นางอุ้ยลิ่ง แซ่ฉั่ว	12,955,556	2.94	12,955,556	2.49
1.7 น.ส.วรลักษ์ณ์ งามจิตรเจริญ	10,364,444	2.36	10,364,444	1.99
1.8 นางมณฑา ทัสฐาน	7,773,333	1.77	7,773,333	1.50
<b>รวม</b>	<b>388,177,777</b>	<b>88.22</b>	<b>338,177,777</b>	<b>65.03</b>
<b>2. กลุ่มครอบครัวตรีมูทธาพงศ์<sup>3</sup></b>				
2.1 นางเล็ก ตรีมูทธาพงศ์	20,728,889	4.72	20,728,889	3.99
2.2 น.ส.วิภาภรณ์ ตรีมูทธาพงศ์	15,546,667	3.53	15,546,667	2.99
2.3 น.ส.รัตนภรณ์ คำโม	15,546,667	3.53	15,546,667	2.99
<b>รวม</b>	<b>51,822,223</b>	<b>11.78</b>	<b>51,822,223</b>	<b>9.97</b>
<b>3. กลุ่มนามสกุลหัสตินไพศาล<sup>4</sup></b>				
3.1 นายวิโรจน์ หัสตินไพศาล	-	-	3,389,000	0.65
3.2 น.ส.เกษรา หัสตินไพศาล	-	-	847,000	0.16
3.3 นางกรรณดี หัสตินไพศาล	-	-	847,000	0.16
<b>รวม</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5,083,000</b>	<b>0.97</b>



รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนการเพิ่มทุน		ภายหลังการเพิ่มทุน	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
<b>4. กลุ่มนามสกุลสุวรรณนภาศรี<sup>4</sup></b>				
4.1 นายพีรเจต สุวรรณนภาศรี	-	-	3,000,000	0.58
4.2 นายพีรพล สุวรรณนภาศรี	-	-	1,000,000	0.19
<b>รวม</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,000,000</b>	<b>0.77</b>
5. นายกฤษณ์ ณ ลำเลียง	-	-	3,728,000	0.72
6. น.ส.จรีรัตน์ ยงยุทธชัยกุล	-	-	3,389,000	0.65
7. นายสรียกานต์ ขจรรัตนเดช	-	-	3,389,000	0.65
8. น.ส.สุชีรา เตชาพลาเลิศ	-	-	2,650,000	0.51
9. นายทวีรัช ประพัฒน์สกุล	-	-	2,613,000	0.50
10. น.ส.กัลยารัตน์ เครือวัลย์	-	-	2,000,000	0.39
11. นายพิพัฒ พะเนียงเวทย์	-	-	2,000,000	0.39
12. นายกุลทีป พิชิตสิงห์	-	-	2,000,000	0.39
13. นายประชา ดำรงสุทธิพงศ์	-	-	2,000,000	0.39
14. นายณัฐพงษ์ ปัญญาจรรยาณ	-	-	2,000,000	0.39
ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ	-	-	95,148,000	18.28
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>440,000,000</b>	<b>100.00</b>	<b>520,000,000</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ:<sup>1</sup> บริษัท ดิงาม โฮลดิ้ง จำกัด มีทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยมีรายชื่อผู้ถือหุ้นดังนี้

	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละ
1.	นายศุภกิจ งามจิตร์เจริญ	20,000	20.00
2.	นายธีรนาท งามจิตร์เจริญ	20,000	20.00
3.	นางสาวเมทินี งามจิตร์เจริญ	20,000	20.00
4.	นางสาววราลักษณ์ งามจิตร์เจริญ	20,000	20.00
5.	นางมณฑา ทัสฐาน	20,000	20.00
	<b>รวม</b>	<b>100,000</b>	<b>100.00</b>

<sup>2</sup> บริษัท ดิงาม โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมจะเสนอขายหุ้นสามัญเดิมจำนวนไม่เกิน 50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท พร้อมกับการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่าง

<sup>3</sup> เป็นการจัดกลุ่มตามความสัมพันธ์ครอบครัว มิใช่การจัดกลุ่มตามมาตรา 258 แห่งพรบ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมถึงที่มีการแก้ไข) แต่อย่างใด

<sup>4</sup> เป็นการจัดกลุ่มตามบุคคลที่มีนามสกุลเดียวกัน มิใช่การจัดกลุ่มตามมาตรา 258 แห่งพรบ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมถึงที่มีการแก้ไข) แต่อย่างใด

#### ผู้ถือหุ้นต่างตัว ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2560

บริษัทที่มีผู้ถือหุ้นต่างตัว 4 ราย ถือหุ้นรวมกัน 53,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.01 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว  
หมายเหตุ บริษัทมีข้อจำกัดเกี่ยวกับการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นต่างตัวตามข้อบังคับของบริษัทข้อ 6 ว่า "หุ้นของบริษัทสามารถโอนกันได้โดยไม่มีข้อจำกัด เว้นแต่การโอนหุ้นนั้นเป็นเหตุให้มีบุคคลที่ไม่มีสัญชาติไทยถือหุ้นอยู่ในบริษัทมีจำนวนมากกว่าร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด การโอนหุ้นรายใดที่จะทำให้อัตราส่วนการถือหุ้นของบุคคลที่ไม่มีสัญชาติไทยของบริษัทเกินอัตราส่วนข้างต้น บริษัทมีสิทธิปฏิเสธการโอนหุ้นของบริษัทรายนั้นได้"

### คณะกรรมการ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 คณะกรรมการบริษัทมีจำนวน 7 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง
1. นายไสว ฉัตรชัยรุ่งเรือง	ประธานกรรมการบริษัท/ ประธานกรรมการตรวจสอบ/ กรรมการอิสระ	9 ตุลาคม 2558
2. นายศุภกิจ งามจิตรเจริญ	ประธานกรรมการบริหาร/ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	21 เมษายน 2541
3. น.ส.วราลักษณ์ งามจิตรเจริญ	กรรมการผู้จัดการ	21 เมษายน 2541
4. นายธีรนาท งามจิตรเจริญ	กรรมการ	9 ตุลาคม 2558
5. นางมณฑา ทัสฐาน	กรรมการ	9 ตุลาคม 2558
6. นายพลรชฎ เปี้ยถนอม	กรรมการตรวจสอบ/ กรรมการอิสระ	9 ตุลาคม 2558
7. นางเอมอร โชติยะปุตตะ	กรรมการตรวจสอบ/ กรรมการอิสระ	9 ตุลาคม 2558

โดยมี น.ส.ธนิดา เกียรติพานิช เป็นเลขานุการบริษัท

### คณะกรรมการตรวจสอบ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 9/2558 เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2558 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบดังนี้

ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง
1. นายไสว ฉัตรชัยรุ่งเรือง	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นายพลรชฎ เปี้ยถนอม	กรรมการตรวจสอบ
3. นางเอมอร โชติยะปุตตะ	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ: นายไสว ฉัตรชัยรุ่งเรือง และนางเอมอร โชติยะปุตตะ เป็นกรรมการตรวจสอบผู้มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงิน

โดยมี น.ส.ธนิดา เกียรติพานิช เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2559 ได้กำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบมีขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้

1. สอบทานให้บริษัทมีรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพโดยสอบทานร่วมกับผู้สอบบัญชีและผู้ตรวจสอบภายในนอกจากนี้ พิจารณาความเป็นอิสระของสำนักตรวจสอบภายในและ/หรือผู้ตรวจสอบภายในซึ่งเป็นบุคคลภายนอก ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้าง ผู้บริหารสูงสุดของสำนักตรวจสอบภายในและ/หรือผู้ตรวจสอบภายในซึ่งเป็นบุคคลภายนอก
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท รวมถึงพิจารณาเสนอคำตอบแทนของผู้สอบบัญชีของบริษัทต่อคณะกรรมการบริษัท ประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชีของบริษัทโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อขอความเห็นจากผู้สอบบัญชีในเรื่องต่างๆ ที่พบจากการตรวจสอบ
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้มีการดำเนินการเป็นไปตามกฎหมาย และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
6. พิจารณาให้ความเห็นชอบกฎบัตรของสำนักตรวจสอบภายใน หรือระเบียบว่าด้วยการตรวจสอบภายในก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
7. อนุมัติแผนการตรวจสอบภายใน ขอบเขตการตรวจสอบ และงบประมาณของหน่วยงานตรวจสอบภายใน เพื่อให้มั่นใจว่าการตรวจสอบภายในครอบคลุมระบบการควบคุมและขั้นตอนการรายงานทางการเงินอย่างเหมาะสม
8. สอบทานรายงานผลการตรวจสอบภายใน และติดตามประเด็นสำคัญที่ตรวจพบจากการตรวจสอบภายใน

9. พิจารณาบททบทวนบัญชีเกี่ยวกับจรรยาบรรณทางธุรกิจก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ
10. ทบทวนกับฝ่ายบริหารในเรื่องนโยบายการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) การปฏิบัติตามนโยบาย และแนวทางการบริหารความเสี่ยงของบริษัท
11. สอบทานร่วมกับฝ่ายบริหารเกี่ยวกับการจัดทำรายงานและการวิเคราะห์ของฝ่ายบริหาร (Management's Discussion and Analysis หรือ MD&A) ซึ่งเปิดเผยในรายงานประจำปีของบริษัท
12. พิจารณารายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท ซึ่งมีขนาดรายการที่ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบตามที่กำหนดในกฎหมาย ประกาศ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน
13. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และต้องประกอบด้วยข้อมูลตามที่ประกาศตลาดหลักทรัพย์กำหนดอย่างน้อยดังต่อไปนี้
  - (ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
  - (ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
  - (ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
  - (ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
  - (จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
  - (ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ การเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
  - (ช) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
  - (ซ) รายงานอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
14. ดำเนินการตรวจสอบเรื่องที่ได้รับความแจ้งจากผู้สอบบัญชีของบริษัท ในกรณีที่ผู้สอบบัญชีพบพฤติกรรมอันควรสงสัยว่า กรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทได้กระทำความผิดตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และรายงานผลการตรวจสอบในเบื้องต้นให้แก่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และผู้สอบบัญชีทราบภายในเวลา 30 วันนับแต่วันที่ได้รับความแจ้งจากผู้สอบบัญชี
15. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

**วาระการดำรงตำแหน่ง**

- ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ 3 ปี
- กรรมการตรวจสอบ 3 ปี

**เงื่อนไขในการรับหลักทรัพย์** -ไม่มี-

**ระยะเวลาห้ามจำหน่ายหุ้น**

ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนเสนอขายหุ้นต่อประชาชนที่ถือหุ้นจำนวน 286,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้วหลังเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ให้คำรับรองต่อตลาดหลักทรัพย์ว่า จะไม่นำหุ้นจำนวนดังกล่าวออกจำหน่ายเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หลักทรัพย์ของบริษัทเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ โดยเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน ผู้ถือหุ้นดังกล่าวได้รับการผ่อนผันให้ทยอยขายหุ้นหรือหลักทรัพย์ที่ถูกสั่งห้ามขายได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นหรือหลักทรัพย์ทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และเมื่อครบกำหนด 1 ปี สามารถขายส่วนที่เหลือได้ทั้งหมด

**การผ่อนผันของตลาดหลักทรัพย์** -ไม่มี-

**อื่น ๆ ที่สำคัญ** -ไม่มี-

**สถิติ**

**บริษัท ชีเก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)**

ปี	-----พันธบัตร -----		----- บาท/หุ้น -----			เงินปันผล ต่อกำไร (%)
	รายได้จาก การขาย	กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	เงินปันผล	มูลค่าหุ้น ตามบัญชี	
2557	442,394	17,305	0.29	0.23	0.88	81.22%
2558	679,996	68,603	0.45	0.37	1.68	83.09%
2559	919,784	226,126	0.59	0.52	0.82	88.83%
งวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2560	471,092	82,062	0.19	0.16	0.79	85.31%

หมายเหตุ: ใช้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัทและปรับปรุงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นให้เป็นหุ้นละ 0.50 บาท เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบ ทั้งนี้ จำนวนหุ้นถัวเฉลี่ย  
ถ่วงน้ำหนักที่ใช้ในการคำนวณในปี 2557, 2558, 2559 และงวด 6 เดือนปี 2560 เท่ากับ 60,000 พันหุ้น, 153,205 พันหุ้น, 385,355 พันหุ้น และ  
440,000 พันหุ้น ตามลำดับ

## บริษัท ชีต้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)

## งบแสดงฐานะการเงิน

งบตรวจสอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 - 2559 และงบสอบทาน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560

งบแสดงฐานะการเงิน	(ตามที่ปรับปรุงใหม่)				31 ธ.ค. 59		30 มิ.ย. 60	
	31 ธ.ค. 57		31 ธ.ค. 58		พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ				
สินทรัพย์								
สินทรัพย์หมุนเวียน								
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	6,321	1.30	68,237	11.81	109,376	17.46	68,936	9.63
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	-	-	-	-	165	0.03	-	-
เงินลงทุนระยะสั้น	-	-	-	-	101	0.02	12,281	1.71
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	41,362	8.52	71,778	12.42	72,499	11.57	140,305	19.59
สินค้าคงเหลือ	189,954	39.12	212,386	36.75	216,563	34.57	277,009	38.68
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	5,751	1.18	5,831	1.01	3,603	0.58	231	0.03
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	243,388	50.13	358,232	61.98	402,307	64.22	498,762	69.65
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน								
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	232,427	47.87	208,598	36.09	212,332	33.89	204,946	28.62
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน-สุทธิ	5,423	1.12	5,116	0.89	4,344	0.69	3,773	0.53
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	2,332	0.48	3,307	0.57	4,338	0.69	5,029	0.70
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1,974	0.41	2,736	0.47	3,123	0.50	3,618	0.51
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	242,156	49.87	219,756	38.02	224,137	35.78	217,366	30.35
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>485,544</b>	<b>100.00</b>	<b>577,988</b>	<b>100.00</b>	<b>626,444</b>	<b>100.00</b>	<b>716,128</b>	<b>100.00</b>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น								
หนี้สินหมุนเวียน								
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	23,131	4.76	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	20,000	4.12	-	-	-	-	-	-
หนี้สินภายใต้สัญญาทรัสต์รีซีท	131,042	26.99	200,745	34.73	150,015	23.95	201,877	28.19
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	10,556	2.17	7,849	1.36	12,075	1.93	61,728	8.62
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	99,500	20.49	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	30,204	6.22	16,731	2.89	24,781	3.96	21,701	3.03
สัญญาเช่าการเงินส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี	16,668	3.43	17,742	3.07	12,254	1.96	12,674	1.77
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	1,954	0.40	12,066	2.09	47,605	7.60	20,560	2.87
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,127	0.23	1,801	0.31	1,365	0.22	2,594	0.36
รวมหนี้สินหมุนเวียน	334,182	68.83	256,933	44.45	248,095	39.60	321,134	44.84
หนี้สินไม่หมุนเวียน								
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	52,345	10.78	30,447	5.27	43,239	6.90	33,725	4.71
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	41,918	8.63	29,256	5.06	16,609	2.65	10,303	1.44
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	1,870	0.39	2,475	0.43	2,761	0.44	3,231	0.45
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2,698	0.56	1,803	0.31	398	0.06	332	0.05
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	98,830	20.35	63,980	11.07	63,007	10.06	47,591	6.65
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>433,012</b>	<b>89.18</b>	<b>320,913</b>	<b>55.52</b>	<b>311,103</b>	<b>49.66</b>	<b>368,725</b>	<b>51.49</b>
ส่วนของผู้ถือหุ้น								

งบแสดงฐานะการเงิน	(ตามที่ปรับปรุงใหม่)				31 ธ.ค. 59		30 มิ.ย. 60	
	31 ธ.ค. 57		31 ธ.ค. 58		พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ				
ทุนจดทะเบียน	30,000	6.18	180,000	31.14	260,000	41.50	260,000	36.31
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	30,000	6.18	180,000	31.14	220,000	35.12	220,000	30.72
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้ การควบคุมเดียวกัน	(1,058)	(0.22)	(1,058)	(0.18)	(1,058)	(0.17)	(1,058)	(0.15)
กำไรสะสม								
สำรองตามกฎหมาย	-	-	740	0.13	11,680	1.86	15,080	2.11
ยังไม่ได้จัดสรร	23,590	4.86	77,393	13.39	84,719	13.52	113,381	15.83
รวมส่วนของผูถือหุ้น	52,532	10.82	257,075	44.48	315,341	50.34	347,403	48.51
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	485,544	100.00	577,988	100.00	626,444	100.00	716,128	100.00

## บริษัท ชีก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)

## งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

งบตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 – 2559 และงบสอบทานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2560

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ <sup>1)</sup>	(ตามที่ปรับปรุง)				ปี 2559		งวด 6 เดือน ปี 2559		งวด 6 เดือน ปี 2560	
	ปี 2557		ปี 2558		พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ						
รายได้										
รายได้จากการขายสินค้า	442,394	99.43	679,996	98.60	919,784	97.68	480,979	97.40	471,092	96.47
ต้นทุนขาย	(369,688)	(83.09)	(553,333)	(80.23)	(588,914)	(62.54)	(297,641)	(60.27)	(352,875)	(72.26)
กำไรขั้นต้น	72,706	16.43	126,663	18.63	330,870	35.97	183,338	38.12	118,217	25.09
รายได้อื่น	2,515	0.57	9,685	1.40	21,885	2.32	12,849	2.60	17,237	3.53
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(7,232)	(1.63)	(7,894)	(1.14)	(12,751)	(1.35)	(6,079)	(1.23)	(7,142)	(1.46)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(36,036)	(8.10)	(33,836)	(4.91)	(46,145)	(4.90)	(19,568)	(3.96)	(20,099)	(4.12)
ต้นทุนทางการเงิน	(10,274)	(2.31)	(11,324)	(1.64)	(11,340)	(1.20)	(6,054)	(1.23)	(6,280)	(1.29)
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	21,679	4.87	83,295	12.08	282,519	30.00	164,486	33.31	101,933	20.87
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(4,374)	(0.98)	(14,692)	(2.13)	(56,393)	(5.99)	(30,774)	(6.23)	(19,871)	(4.07)
กำไรสุทธิสำหรับปี	17,305	3.89	68,603	9.95	226,126	24.01	133,712	27.08	82,062	16.80
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กำไรเบ็ดเสร็จสำหรับปี	17,305	3.89	68,603	9.95	226,126	24.01	133,712	27.08	82,062	16.80
<b>กำไรต่อหุ้น</b>										
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.29		0.45		0.59		0.37		0.19	
จำนวนหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น) (ปรับมูลค่าต่อหุ้นเป็น 0.50 บาทเพื่อ การเปรียบเทียบ)	60,000		153,205		385,355		360,000		440,000	

หมายเหตุ : <sup>1)</sup> การคำนวณร้อยละของทุกรายการเทียบกับรายได้รวม (รายได้จากการขายสินค้าบวกกับรายได้อื่น) ยกเว้น รายการกำไรขั้นต้นเทียบกับรายได้จากการขายสินค้า

## บริษัท ชีก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)

## งบกระแสเงินสด

งบตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 – 2559 และงบสอบทานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2560

งบกระแสเงินสด	ปี 2557 พันบาท	ปี 2558 พันบาท	ปี 2559 พันบาท	งวด 6 เดือน ปี 2560 พันบาท
กระแสเงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	(27,885)	53,792	290,279	(11,260)
กระแสเงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(72,752)	(9,394)	(36,717)	(19,685)
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไป)ในกิจกรรมจัดหาเงิน	115,445	17,518	(212,245)	(9,659)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) – สุทธิ	14,808	61,916	41,317	(40,604)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	2,760	6,321	68,237	109,540
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด</b>	<b>6,321</b>	<b>68,237</b>	<b>109,540</b>	<b>68,936</b>

จัดทำโดย บริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด

ข้าพเจ้าขอรับรองความถูกต้องของสรุปข้อสนเทศ  
บริษัท ซีก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)

---

(นายศุภกิจ งามจิตรเจริญ)

กรรมการ

---

(นางสาววรลักษณ์ งามจิตรเจริญ)

กรรมการ