

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 20 ประจำปี 2564

คำถามที่ผู้ถือหุ้นส่งมายังบริษัท

ในระหว่างวันที่ 15 มิถุนายน – 15 กรกฎาคม 2564

คำถามที่ 1

แท่งถ่านอิเล็กทรอนิกส์มีราคาสูงมากในช่วง 1-2 ปีที่แล้ว ปัจจุบันสถานการณ์เป็นอย่างไร

คำตอบที่ 1

ราคาของแท่งถ่านอิเล็กทรอนิกส์ได้พุ่งสูงขึ้นมากในช่วงปี 2560 - 2561 สืบเนื่องจากการขาดแคลนวัตถุดิบบางอย่าง เช่น ถ่านโค้กคุณภาพสูง (needle coke) ซึ่งตั้งแต่นั้นมา ได้มีการเพิ่มเติมกำลังการผลิตใหม่ โดยส่วนใหญ่อยู่ในประเทศจีน ช่วยทำให้มีปริมาณของถ่านโค้กคุณภาพสูง และแท่งถ่านอิเล็กทรอนิกส์ที่เพิ่มมากขึ้น และสืบเนื่องจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อ ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 ที่ผ่านมา จึงส่งผลต่อการผลิตเหล็กและทำให้ความต้องการใช้แท่งถ่านอิเล็กทรอนิกส์ได้รับผลกระทบไปในหลายๆ ส่วนของโลก ในขณะที่การผลิตแท่งถ่านอิเล็กทรอนิกส์ยังคงมีอย่างสม่ำเสมอ ด้วยปัจจัยเหล่านี้ได้ส่งผลให้ราคาแท่งถ่านอิเล็กทรอนิกส์อ่อนตัวลง โดยในปัจจุบันมีราคาคงที่

คำถามที่ 2

คุณมีความเห็นเกี่ยวกับปริมาณการส่งออกในปีนี้อย่างไร ซึ่งเมื่อปีก่อนการส่งออกได้ลดลง

คำตอบที่ 2

ความต้องการเหล็กในภูมิภาคที่เรามีการส่งออกที่ผ่านมา เช่น ประเทศลาว กัมพูชา มาเลเซีย อินโดนีเซีย และประเทศอินเดีย ได้รับผลกระทบเชิงลบในปี 2563 สืบเนื่องจากการล็อกดาวน์ในหลายประเทศ สถานการณ์ในปี 2564 ก็ยังไม่ดีขึ้นมากนัก ดังนั้น การส่งออกเหล็กเส้นก่อสร้าง และเหล็กหลอดในครึ่งปีแรกของปี 2564 ยังคงอยู่ในด้านที่ต่ำอยู่ บริษัทได้ส่งออกเหล็กเส้นก่อสร้างชุดแรกไปยังประเทศแคนาดาเมื่อเดือนเมษายน 2564 ที่ผ่านมา โดยภาพรวมแล้ว เรายังคงมุ่งเน้นที่จะเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กที่ครองตลาดภายในประเทศเหนือกว่าผู้เล่นรายอื่นและรักษาปริมาณการส่งออกให้อยู่ในช่วงระหว่างร้อยละ 6-12 ของปริมาณการขายรวม ซึ่งจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ตลาด

คำถามที่ 3

การจัดทำนโยบายของรัฐบาลเรื่อง MiT, การทำ Business Matching ระหว่างผู้ผลิต และผู้ใช้เหล็ก เพื่อวางแผนการใช้และการผลิตร่วมกัน นโยบายเหล่านี้ส่งผลดี/ผลเสียต่อบริษัทในด้านต่างๆ อย่างไรบ้าง เช่น ยอดขาย สเปรด ความสามารถด้านการแข่งขันของบริษัท ฯลฯ และทางผมพบ.ได้เตรียมรับมือในเรื่องต่างๆเหล่านี้อย่างไร

คำตอบที่ 3

โดยการร้องขอของภาคอุตสาหกรรม ซึ่งรัฐบาลไทยได้ออกนโยบายในการสนับสนุน สินค้าเหล็ก “ที่ผลิตในประเทศไทย (MiT)” สำหรับโครงการโครงสร้างพื้นฐานสาธารณะประเภทต่างๆ เราเชื่อว่า ด้วยนโยบายนี้จะส่งผลดีต่อลูกค้าและบริษัทผู้ผลิตเหล็กภายในประเทศในระยะยาว ปัจจุบันยังไม่มีการนำเข้าสินค้าเหล็กเส้นก่อสร้างมาในประเทศไทยโดยนโยบายนี้จะช่วยสนับสนุนดังที่ได้กล่าวมาแล้วต่อไป บริษัทของท่านได้รับการรับรองสินค้าที่ผลิตในประเทศไทย หรือ MiT สำหรับเหล็กเส้นก่อสร้าง เหล็กหลอด และเหล็กโครงสร้างรูปพรรณขนาดเล็กเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

เรากำลังอยู่ในระหว่างการได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐในหลายๆ โครงการที่มีการสอบถามรายละเอียดกันเข้ามา จึงยังเร็วเกินไปที่จะสรุปผลลัพธ์ที่มีต่อปริมาณการขายและ spread หรือส่วนต่างราคาขายกับราคาเศษเหล็กในขณะนี้

คำถามที่ 4

เรื่องเตา MBF ตามเอกสารที่ TSTH 068/2560 รม/อณ/ปบ ลงวันที่ 16 พฤศจิกายน 2560 ในรายละเอียดของสัญญาได้กำหนดไว้หรือไม่ว่าต้องมีการส่งมอบเตาและรับเงินไม่เกินเมื่อใด สภาพเตาในปัจจุบันได้ถอดแยกเพื่อเตรียมขนส่งแล้วหรือยังติดตั้งอยู่ที่เดิมในสภาพพร้อมใช้งานได้อยู่ กรณีผู้ซื้อไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาได้ ทางบริษัทจะได้รับหรือเสียประโยชน์อย่างไรบ้าง และจะจัดการกับเตาอย่างไรต่อไปในอนาคต

คำตอบที่ 4

ข้อตกลงกับผู้ซื้อที่ได้มีการลงนามไปเมื่อปี 2560 ไม่สามารถดำเนินการต่อได้ ดังนั้น เตาถลุงเหล็กขนาดเล็กยังคงอยู่กับบริษัท ฝ่ายบริหารยังดำเนินการอย่างต่อเนื่องในการหาผู้ซื้อสำหรับสินทรัพย์นี้ต่อไป อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสภาพความเชื่อมั่นของตลาดที่ซบเซาลงและผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อโควิด-19 มาตั้งแต่ปี 2563 จึงยังไม่มีความต้องการที่มีนัยสำคัญแต่อย่างใด สินทรัพย์เตาถลุงเหล็กขนาดเล็กได้รับการประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับเมื่อมีการขายโดยผู้ประเมินราคาอิสระ และสินทรัพย์เหล่านี้ได้ถูกจัดเป็นสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้งานรอการขายภายใต้สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

คำถามที่ 5

การหาพันธมิตรทางธุรกิจโดยการขายหุ้นของบริษัทเช่นที่ทำกับ HBIS ผู้บริหารมองว่าจะทำให้เกิดประโยชน์ที่ดีกว่าอย่างไรบ้างแก่ตัวบริษัทเอง และผู้ถือหุ้นอื่นๆ ในปัจจุบัน เนื่องจากตอนนี้ราคาเหล็กในตลาดโลกมีแนวโน้มสูงขึ้น อีกทั้งบริษัทเองมีสถานะการเงินที่แข็งแกร่ง ยังมีความจำเป็นที่จะต้องหาพันธมิตรเช่นเดิมอยู่หรือไม่ ผู้บริหารมีมุมมองในเรื่องนี้อย่างไรบ้าง

คำตอบที่ 5

กระบวนการในการถกแถลงการลงทุนได้ถูกพักเอาไว้ก่อน และยังไม่มีความชัดเจนใดๆ เพิ่มเติมในขณะนี้ ในขณะเดียวกันธุรกิจเหล็กได้ให้ผลตอบแทนที่ดี ดังนั้น กลุ่มบริษัทหาทางจึงได้เปลี่ยนแปลงสถานะเป็นยังคงดำเนินธุรกิจต่อไป

คำถามที่ 6

บริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิดในด้านต่างๆ อย่างไรบ้าง

คำตอบที่ 6

ตั้งแต่เริ่มมีการแพร่ระบาดเป็นต้นมา บริษัทได้ดำเนินการตามมาตรการที่จำเป็นหลากหลายเพื่อที่จะหลีกเลี่ยงการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อโควิด-19 ในสถานที่ปฏิบัติงานของบริษัทในพื้นที่ต่างๆ โดยในระหว่างการแพร่ระบาดระลอกแรกในเมษายน 2563 และระลอกสองในเดือนธันวาคม 2563 บริษัทไม่ได้รับผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม ได้เกิดผลกระทบต่อพนักงานและผู้รับเหมาประมาณ 2-3 รายในการแพร่ระบาดระลอกที่สาม ซึ่งเกิดขึ้นเชื่อมโยงกับการเดินทางในช่วงของวันหยุดสงกรานต์ นับตั้งแต่นั้นมา ทุกพื้นที่การปฏิบัติงานได้มีการยกระดับมาตรการในการป้องกันการแพร่ระบาดให้เข้มข้นยิ่งขึ้น อาทิเช่น การเว้นระยะห่างทางสังคมระหว่างกัน การปรับปรุงสุขอนามัยในสถานที่ทำงานและโรงอาหาร การเพิ่มขึ้นของจำนวนพนักงานในการทำงานจากที่พักอาศัย และการให้พนักงานเปิดเผยข้อมูลต่อบริษัทสำหรับการเดินทางไปสถานที่เสี่ยงผ่านแอปพลิเคชันมือถือที่บริษัทพัฒนาขึ้น ฯลฯ ในด้านของความปลอดภัยและสวัสดิภาพของพนักงานและเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทได้ดำเนินการจัดซื้อวัคซีนซิโนฟาร์มเพื่อฉีดให้กับพนักงานและครอบครัวของพนักงานทุกคน จนถึงเมื่อวานนี้ มีพนักงานของกลุ่มบริษัทที่ได้รับการฉีดวัคซีนเข็มแรกไปแล้วมากกว่าร้อยละ 85 และเราคาดหวังว่าจะมีพนักงานมากกว่าร้อยละ 96 ของจำนวนพนักงานทั้งหมดที่จะได้รับวัคซีนเข็มแรกนี้ภายในวันที่ 31 กรกฎาคมนี้

คำถามที่ 7

การปิดแคมป์คนงานในเขตกทม. มีผลกระทบกับบริษัทมากน้อยเพียงใด ผู้บริหารมีแนวทางในการรับมือปัญหาดังกล่าวอย่างไร

คำตอบ

ความต้องการวัสดุก่อสร้างรวมถึงผลิตภัณฑ์เหล็กได้รับผลกระทบด้านลบจากการประกาศปิดแคมป์และหยุดไซต์งานก่อสร้างตั้งแต่ช่วงปลายเดือนมิถุนายน 2564 ที่ผ่านมา ปริมาณการขายเหล็กเส้นก่อสร้างและเหล็กหลอดที่ใช้เพื่อทำตะแกรงลวดและลวดเหล็กรับแรงดึงสูงสำหรับงานคอนกรีตอัดแรงที่ใช้ในภาคการก่อสร้างได้ลดลงตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว กัมพูชา มาเลเซีย และอินเดียนั้นก็ได้รับผลกระทบเชิงลบต่อความต้องการเหล็กภายในประเทศสืบเนื่องจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อนี้ด้วยเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ความต้องการเหล็กลวดเกรดพิเศษซึ่งรวมถึง

เหล็กลวดคุณภาพสูงที่ใช้ในภาคยานยนต์ยังคงไปได้ดีเช่นเดียวกับตลาดสินค้าเหล็กแห่งระหว่างประเทศ ดังนั้น บริษัทจึงได้ทำการส่งออกสินค้าเหล็กแห่งเป็นมาตรการชั่วคราวจนกว่าสถานการณ์ในประเทศไทยจะดีขึ้น

คำถามที่ 8

บริษัทมีแผนขยายกำลังการผลิตเพิ่มจาก 1.7 ล้านตันในเร็ววันหรือไม่ หากมีต้องใช้เงินลงทุนเท่าไร?

คำตอบที่ 8

การใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยของบริษัทผู้ผลิตเหล็กในประเทศไทยอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าร้อยละ 50 สำหรับบริษัท TSTH เรามีการใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 70-75 ของกำลังการผลิตเหล็กรีด เนื่องจากประสิทธิภาพในการผลิตที่ดีกว่าและสินค้าได้รับการยอมรับอย่างดีจากลูกค้าของเรา ดังนั้น ในลำดับแรกของบริษัทคือการใช้กำลังการผลิตเหล็กรีดที่มีอยู่ในปัจจุบันปีละ 1.7 ล้านตันก่อนที่จะมีการเพิ่มเติมกำลังการผลิต ในลำดับที่สอง ยังไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเพิ่มเติมกำลังการผลิตเพื่อที่จะเพิ่มรายได้ของบริษัท แต่จะใช้วิธีการเพิ่มค่าด้วยการปรับสัดส่วนของผลิตภัณฑ์และเพิ่มสินค้าปลายน้ำให้มากขึ้นรวมถึงการเพิ่มปริมาณขายสินค้ามูลค่าเพิ่มเพื่อเพิ่มรายได้และความสามารถในการทำกำไรให้กับบริษัทโดยยังคงอยู่ภายในปริมาณการขายรวมเดียวกัน ในการดำเนินการเช่นนี้บริษัทของท่านสามารถที่จะขยายมูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่โดยการส่งมอบและจำหน่ายเหล็กเส้นเจือไมโครอัลลอยด์ให้กับกรมทางหลวง จำหน่ายเหล็กเกรด GB สำหรับรถไฟความเร็วสูงไทย-จีน เหล็กเส้นต้านทานแรงสั่นสะเทือนของแผ่นดินไหวที่มีการจำหน่ายไปยังพื้นที่เสี่ยงต่อแผ่นดินไหวในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย และสินค้าพร้อมใช้งาน เหล็กเส้นดัดและดัดซึ่งรวมถึงเหล็กปลอกสำเร็จรูปภายใต้แบรนด์สินค้า "ซูเปอร์ลิงค์" และผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กสำหรับฐานรากภายใต้แบรนด์ "Super Base" ตลอดจนสินค้าเหล็กเกรดใหม่ๆ อีกหลายผลิตภัณฑ์

คำถามที่ 9

การลงทุนทำ solar roof top ของบริษัทมีจุดคุ้มทุนประมาณกี่ปี และการลงทุนดังกล่าวติดตั้งและเริ่มใช้งานได้เมื่อใด

คำตอบที่ 9

บริษัทได้มีการลงนามในสัญญากับบริษัทภายนอกเพื่อทำการติดตั้ง บำรุงรักษาและประกันการส่งมอบพลังงานไฟฟ้าที่ 12 เมกะวัตต์ จากโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่จะติดตั้งบนหลังคาของโรงงาน โดยวางแผนการทดสอบการจ่ายไฟในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ – มีนาคม 2565 ดังนั้น จึงไม่มีการลงทุนในสินทรัพย์และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของบริษัทแต่อย่างใด โดยปกติ โครงการพลังงานไฟฟ้าแสงอาทิตย์สำหรับกำลังการผลิตนี้จะมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนโดยประมาณอยู่ที่ 240-250 ล้านบาท บริษัทจะได้รับพลังงานไฟฟ้าจากธรรมชาติ ในราคาที่ลดลงจากราคาหน่วยค่าไฟฟ้าทั่วไปที่ซื้อจากการไฟฟ้าเป็นอย่างมากในระยะเวลาสัญญา 10 ปีข้างหน้า หลังจากนั้น สินทรัพย์ดังกล่าวจะโอนมาเป็นของบริษัทโดยไม่มีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มอีก