

ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และ พันธกิจ

วิสัยทัศน์ : บมจ. สยามภัณฑ์กรุ๊ป คือ หนึ่งในธุรกิจผู้ผลิต น้ำมันหล่อลื่น จาระบี และแบตเตอรี่สำหรับรถยนต์ชั้นนำเป็นที่รู้จักด้วยคุณภาพระดับโลกและความรับผิดชอบต่อสังคม

พันธกิจ :

1. มีผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจ
2. ผลิตสินค้าที่ดี มีคุณภาพ และมีการควบคุมต้นทุนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ
3. พัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการตลาดทั้งในและต่างประเทศ
4. มองหาตลาดและช่องทางโอกาสเพื่อขยายธุรกิจให้ทันกับการเปลี่ยนแปลง การแข่งขัน และนำสู่ความยั่งยืน
5. มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม องค์กรมีสังคมที่ดี
6. พนักงานมีสุขภาพกายและใจที่สมบูรณ์ แข็งแรง

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2502 เริ่มประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า น้ำมันหล่อลื่น จาระบี และ แบตเตอรี่
- ปี 2513 ก่อตั้ง บริษัทย่อย 2 แห่ง เพื่อเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายจาระบี และ แบตเตอรี่
- ปี 2529 ก่อตั้ง บริษัทย่อย 1 แห่ง เพื่อเป็นผู้ผลิต และจำหน่ายน้ำมันหล่อลื่น
- ปี 2540 เป็นบริษัทมหาชนและจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชื่อย่อ SPG
- ปี 2556 เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาท เป็น 1 บาทต่อหุ้น
- ปี 2558 ลงทุนคลังเก็บสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มเติม และ สร้างโรงงานผลิตภาชนะพลาสติกแห่งใหม่
- ปี 2559 ซื้อที่ดิน 71 ไร่ 3 งาน 86 8 ส่วน 10 ตารางวา ริมแม่น้ำเจ้าพระยาที่ ต.ปากคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จว.สมุทรปราการเป็นมูลค่า 1,115 ล้านบาท เพื่อขนส่งวัตถุดิบทางเรือ ขยายกำลังการผลิต ขยายธุรกิจให้บริการคลังสินค้าในอนาคต

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท มี 3 บริษัทย่อย ดังนี้

บริษัทย่อย	ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้นและออก เสียง (%)
บจก. สยามลูบริแค้นท์อินดัสทรี	จาระบี ยี่ห้อ "เทรน", "จระเข้" และอื่นๆตามที่ลูกค้ากำหนด	50	99.99
บจก. สยามแบตเตอรี่อินดัสทรี	แบตเตอรี่รถยนต์ ยี่ห้อ "โบลีเด็น", "เทรน" และอื่นๆตามที่ลูกค้ากำหนด	60	95.68
บจก. พรีเมียม ลูบริแค้นท์	น้ำมันหล่อลื่นเครื่องยนต์ยี่ห้อ "เทรน", "จระเข้" และอื่นๆตามที่ลูกค้ากำหนด	70	99.99

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม :

บริษัทเป็นบริษัทแม่ : เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่น จาระบี และแบตเตอรี่ ที่ผลิตโดยบริษัทย่อยให้กับลูกค้าทั่วไปในประเทศ และลูกค้าประเทศในกลุ่ม AEC ตามแนวชายแดน

บริษัทย่อยทั้ง 3 : เป็นผู้ผลิตสินค้าส่งให้บริษัทแม่ และจำหน่ายสินค้าเองโดยตรงให้กับลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจงชนิดสินค้า (OEM) , ลูกค้าประเทศชายแดน-พม่า และ ลูกค้าต่างประเทศ

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 การประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทในเครือ ทำธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายสินค้าหลัก ดังต่อไปนี้

- น้ำมันหล่อลื่น : ยี่ห้อ "เทรน" และ "จระเข้" และยี่ห้ออื่นๆตามที่ลูกค้ากำหนด
- จาระบี : ยี่ห้อ "เทรน" และ "จระเข้" และยี่ห้ออื่นๆตามที่ลูกค้ากำหนด
- แบตเตอรี่ : ยี่ห้อ "โบลีเด็น" และยี่ห้ออื่นๆตามที่ลูกค้ากำหนด

2.2 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ ตามสายผลิตภัณฑ์	2560		2559		2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
น้ำมันหล่อลื่น	1,664.55	49.23	1,620.85	48.68	1,619.88	46.86
จาระบี	993.46	29.38	954.33	28.66	970.75	28.08
แบตเตอรี่	642.68	19.01	662.60	19.90	758.95	21.95
อื่นๆ	32.73	0.97	37.20	1.12	38.00	1.10
รวมรายได้จากการขาย	3,333.42	98.59	3,274.99	98.35	3,387.58	98.00
รายได้อื่น ๆ	47.55	1.41	54.83	1.65	69.30	2.00
รวม	3,380.97	100.00	3,329.82	100.00	3,456.88	100.00

- ขายอื่นๆ เป็นการขายเม็ดพลาสติก และของเสียในกระบวนการผลิต
- รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจาก : เงินลงทุน อัตราแลกเปลี่ยน ค่าระวางและประกันภัยในการส่งออก การขายทรัพย์สิน และค่าเช่ารับ

2.3 ลักษณะผลิตภัณฑ์ การขอส่งเสริมการลงทุน และการวิจัยพัฒนา

- **น้ำมันหล่อลื่น** : เป็นสินค้าที่จำเป็นในการหล่อลื่นเครื่องยนต์สำหรับ รถยนต์, รถดัก, รถไถ, รถบรรทุก, เครื่องมือการเกษตร และเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมทุกชนิด
- **จาระบี** : เป็นสารหล่อลื่นกึ่งแข็งกึ่งเหลวไหลเทได้ยาก ทนต่อความชื้นความร้อนและแรงกระแทก เหมาะกับการใช้งานในชิ้นส่วนของเครื่องยนต์เครื่องจักรที่ไม่สามารถปิดผนึกให้มิดชิดหรือต้องมีการเสียดสีมาก
- **แบตเตอรี่** : เป็นอุปกรณ์เก็บสำรองพลังงานไฟฟ้า สามารถนำไปใช้ได้ทันที เนื่องจากเป็นไฟฟ้ากระแสตรงไม่เหมือนกับไฟฟ้าที่ใช้ภายในอาคารบ้านเรือน จึงเป็นส่วนประกอบสำคัญสำหรับรถยนต์ และยานยนต์ชนิดต่างๆ โดยเป็นอุปกรณ์ที่จ่ายกระแสไฟฟ้าสำหรับจุดสตาร์ทเครื่องยนต์ และเป็นแหล่งพลังงานให้กับอุปกรณ์ส่องสว่างและอุปกรณ์อื่นๆ
- **การส่งเสริมการลงทุน** : บริษัทฯ ไม่ได้เป็นบริษัทที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุน
- **การวิจัยพัฒนา** : ปี2560 มีโครงการวิจัยพัฒนาสูตรผลิตจาระบีอเนกประสงค์สำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรมทั่วไป อุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องจักรกลทางเกษตร ตลับลูกปืน ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น

2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

- **การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**
บริษัทแม่ : เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศและประเทศแถบชายแดน โดยมีทีมขายแยกเป็นส่วนขายกรุงเทพฯ และ ส่วนขายต่างจังหวัดที่ครอบคลุมการขายต่างจังหวัดทั่วประเทศและประเทศแถบชายแดน
บริษัทย่อยทั้ง 3 : เป็นผู้จำหน่ายให้กับลูกค้าชายแดนบางรายและลูกค้าต่างประเทศโดยตรง โดยมีฝ่ายการตลาดต่างประเทศติดต่อกับลูกค้า
- **ลักษณะของฤดูกาลต่อการดำเนินธุรกิจ**
น้ำมันหล่อลื่นและจาระบี : ได้รับความกระทบจากเรื่องของฤดูกาลไม่มากนัก แม้ฤดูฝนการคมนาคมจะลดลงหรือการก่อสร้างชะงักงัน แต่ในภาคเกษตรกรรมก็มีความจำเป็นต้องใช้เครื่องยนต์เพิ่มขึ้น
แบตเตอรี่ : เป็นสินค้าที่มีอายุการใช้งานของตัวผลิตภัณฑ์เองไม่มีผลกระทบจากฤดูกาลอย่างไร
- **การทำการตลาดในปี2560 ที่ผ่านมา**
สินค้าน้ำมันหล่อลื่นและจาระบี ถูกจัดเป็นสินค้าในพิกัดของกรมสรรพสามิตตั้งแต่วันที่ 25 มกราคม 2560 เป็นต้นมา ส่งผลให้มีต้นทุนจากภาษีสรรพสามิตเพิ่มขึ้น 5.50 บาทต่อลิตร/กก. ซึ่งเป็นสัดส่วนต่อราคาร้อยละ 9 และ 7 ตามลำดับ แต่ไม่สามารถปรับราคาขายให้สูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้น เพราะการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูง
สัดส่วนการขายสินค้าหลัก น้ำมันหล่อลื่น : จาระบี : แบตเตอรี่ เท่ากับ 50 : 30 : 20
น้ำมันหล่อลื่น : มีสัดส่วนการขายในประเทศ : ต่างประเทศ เท่ากับ 58:42 ตลาดในประเทศ เน้นเจาะตลาดส่วน

นอกสถานบริการน้ำมันเชื้อเพลิง สำหรับตลาดต่างประเทศจะเป็นประเทศแถบชายแดน โดยมุ่งแข่งขันในด้านคุณภาพที่ดี ราคาที่เหมาะสม และการส่งเสริมการขายที่เข้าถึงผู้ใช้โดยตรงเป็นหลัก กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ร้านค้าปลีก ผู้ค้าส่ง ศูนย์บริการรถยนต์ ร้านซ่อมรถยนต์ ร้านค้าส่ง ผู้บริโภครายใหญ่ที่ประกอบธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรม กิจการขนส่ง กิจการรถโดยสาร งานโยธา การประมง การทำเหมืองแร่ และผู้ค้าส่งในประเทศแถบชายแดน เป็นต้น

จากระยะปี : มีสัดส่วนการขายในประเทศ : ต่างประเทศ เท่ากับ 71:29 กลุ่มบริษัทเป็น 1 ใน 5 บริษัทผู้ผลิตจากรายใหญ่ที่สุดในประเทศ จากระยะปีของบริษัทเป็นที่ยอมรับในเรื่องมาตรฐานและคุณภาพที่ดี ช่องทางการจำหน่ายที่สำคัญคือ ตลาดนอกสถานบริการน้ำมันเชื้อเพลิง ตลาดต่างประเทศในทวีปเอเชียเป็นหลัก

แบตเตอรี่ : มีสัดส่วนการขายในประเทศ : ต่างประเทศ เท่ากับ 21:79 โดยเน้นตลาดต่างประเทศ เพราะการแข่งขันไม่สูงมาก กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือผู้ค้าส่งในต่างประเทศกระจายไปในทวีปต่างๆเช่น แอฟริกา ตะวันออกกลาง และโอเชียเนีย เป็นต้น

• สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

บริษัทย่อย 3 แห่ง : เป็นโรงงานผลิตน้ำมันหล่อลื่น ,ผลิตจากระยะปี ,ผลิตแบตเตอรี่ ,ผลิตภาชนะบรรจุน้ำมันหล่อลื่นและจากระยะปี และมีฟาร์มแห่งขนาดใหญ่ที่รองรับการเก็บวัตถุดิบหลักได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทอยู่ในฐานะที่มีความพร้อมสำหรับการแข่งขันในด้านคุณภาพ , การควบคุมต้นทุน และ การกำหนดกลยุทธ์ราคา

ทีมงานขาย : เน้นนโยบายเจาะลึกทุกตลาดในประเทศโดยมุ่งเน้นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีทั้งการขายและการบริการให้กับลูกค้าแบบต่อเนื่องระยะยาว

คลังสินค้า 2 อาคาร : ใช้ในการจัดเก็บสินค้าอย่างเพียงพอด้วยเครื่องมือที่ทันสมัย และมีรถบรรทุกเพื่อการกระจายสินค้าได้รวดเร็วทั้งผ่านทางบริษัทขนส่งหรือส่งตรงถึงสถานที่ของลูกค้า

แผนกบริการงานขาย : ใช้ระบบ SAP ซึ่งเป็นระบบการจัดการฐานข้อมูลที่เชื่อมโยงกันทั้งงานขาย งานผลิต งานจัดซื้อ งานสต็อกสินค้า การจัดส่ง ฯลฯ แบบ On-line และ Real Time อย่างถูกต้องแม่นยำ และมีประสิทธิภาพ ซึ่งยังเป็นฐานข้อมูลในการวิเคราะห์ บริหารงาน การตัดสินใจ ทั้งสำหรับผู้บริหารและปฏิบัติงานทุกระดับ

• งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มีรายการที่เป็นนัยสำคัญแต่อย่างใด

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์

กลุ่มบริษัทมีกำลังการผลิตอย่างเพียงพอ

ผลิตภัณฑ์	บริษัทย่อยผู้ผลิต	กำลังการผลิต ปกติต่อปี	ปี2559 กำลังการผลิตที่ใช้
น้ำมันหล่อลื่น	บจก.พรีเมียมลูบริแคันท์	45 ล้านลิตร	70.00%
จากระยะปี	บจก.สยามลูบริแคันท์อินดัสทรี	18 ล้านกิโลกรัม	75.00%
แบตเตอรี่	บจก.สยามแบตเตอรี่อินดัสทรี	400,000 ลูก	85.00%

2.6 การจัดหาวัตถุดิบหลัก

กลุ่มบริษัทไม่มีการพึ่งพิงจากผู้ขายรายใดเกินกว่า 30%ของยอดซื้อ

วัตถุดิบหลัก	แหล่งที่มา
น้ำมันพื้นฐาน	ผู้ผลิตภายในประเทศ และต่างประเทศ
สารเพิ่มคุณภาพ	ผู้ผลิตวัสดุเคมีภัณฑ์ในต่างประเทศ หรือตัวแทนภายในประเทศ
ตะกั่ว	ผู้ผลิตภายในประเทศ และต่างประเทศ
เปลือกหม้อแบตเตอรี่	ผู้ผลิตภายในประเทศ และต่างประเทศ

2.7 การจัดหาแรงงาน

การผลิต	ปี2560			ปี2559 รวมแผนการผลิต	ปี2558 รวมแผนการผลิต
	พนักงาน	Outsource	รวมแผนการผลิต		
น้ำมันหล่อลื่น	258	41	299	305	319
จาระบี	111	34	145	141	138
แบตเตอรี่	258	8	266	278	308

ปี 2560 จำนวนคนงานลดลง เพราะการผลิตแบตเตอรี่มีการปรับปรุงสายงานให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพขึ้น โดยไม่มีปัญหาในการผลิตหรือการจัดหาแรงงานอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

2.8 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ด้วยเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจชุมชนแบบระยะยาวและยั่งยืน งานผลิตสินค้าจึงเน้นกระบวนการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีนโยบายและแนวทางการปฏิบัติงานด้านคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมที่ชัดเจน คำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกองค์กร มีหน่วยงานภายในวัดค่ามลพิษทางน้ำ ทางอากาศ อย่างสม่ำเสมอ มีหน่วยงานภายนอกมาตรวจสอบสุขภาพพนักงานในองค์กรทุกปี การกำจัดกากอุตสาหกรรมและของเสีย กระทำอย่างถูกต้อง มีมาตรฐาน ตามกฎหมายและตามระเบียบที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด

การบริหารจัดการข้อร้องเรียน กลุ่มบริษัทไม่เคยมีปัญหาคำร้องเรียนแต่อย่างใด

การเก็บข้อมูลสถิติ และการประเมินความเสี่ยง เช่น สถิติการเกิดอุบัติเหตุทั้งที่เกิดกับคนและทรัพย์สินอื่น มีการวิเคราะห์และ นำมาปรับปรุงแนวทางการปฏิบัติการป้องกันให้ดีขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

สรุปความเสี่ยงด้านต่างๆสำหรับปี 2560 ที่ผ่านมา ดังนี้

3.1 การตลาด : ไม่บรรลุเป้าหมายเพิ่มยอดขายตามที่ตั้งไว้ เพราะมีการแข่งขันสูง และการปรับราคาขายทำได้อย่าง

การบริหารจัดการความเสี่ยง : บริษัทเน้นการกระจายลูกค้าให้มีจำนวนมาก ไม่ได้ผูกขาดการขายกับรายหนึ่งรายใด เพิ่มโฆษณาและส่งเสริมการขายที่จูงใจ ดูแลให้บริการทั้งก่อนขายและหลังขายอย่างใกล้ชิด เพื่อคงไว้ซึ่งผลประโยชน์ร่วมกันในระยะยาว ทำให้กลุ่มบริษัทยังคงรักษายอดรายได้จากการขายใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา

3.2 วัตถุดิบและการผลิต : ราคาวัตถุดิบโลกปรับสูงขึ้นร้อยละ 25 ส่วนด้านการผลิตขาดการพัฒนาระบบวิธีผลิตบางจุดโดยยังอาศัยความชำนาญจากคนเป็นหลัก

การบริหารจัดการความเสี่ยง :

วัตถุดิบ - วิเคราะห์แนวโน้มราคาสินค้าโลกอย่างใกล้ชิด มีซัพพลายเออร์หลายราย ตกลงจัดซื้อในราคาที่เหมาะสม มีการบริหารจัดการเก็บในจำนวนที่พอเพียง

การผลิต - ส่งเสริมให้มีทีมวิศวกรคิดพัฒนาเครื่องมือที่ใช้แทนความชำนาญจากคน

3.3 ลูกจ้างและพนักงาน : อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นในการผลิตหรือการทำงาน

การบริหารจัดการความเสี่ยง : ฝึกอบรมด้านความปลอดภัยอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง ดูแลให้ใช้เครื่องมือป้องกันอุบัติเหตุให้เหมาะสมกับหน้าที่งานที่ทำ จึงไม่เกิดอุบัติเหตุร้ายแรงแต่อย่างใด

3.4 สินเชื่อ : กลุ่มบริษัทมีลูกค้าจำนวนมากอาจมีปัญหามาจากการเก็บหนี้ไม่ได้

การบริหารจัดการความเสี่ยง : ลูกค้ารายใหม่ หรือรายเดิมที่ต้องการขยายวงเงินสินเชื่อ ฝ่ายบริหารได้กำหนดนโยบายทางด้านสินเชื่อ โดยการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของลูกค้าทุกรายอย่างละเอียดก่อนเสมอ

3.5 การเงิน : ความผันผวนของของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การบริหารจัดการความเสี่ยง : ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งจะมีอายุไม่เกินหนึ่งปีเพื่อป้องกันความเสี่ยงของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ

3.6 สภาพคล่อง : เกิดมีความจำเป็นต้องลงทุนในโครงการใหญ่

การบริหารจัดการความเสี่ยง : รักษาระดับของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดให้มีสำรองไว้เพียงพอ ส่วนที่เกินนำไปจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเพื่อตอบแทนผู้ลงทุน และบางส่วนนำไปลงทุนระยะสั้นที่ให้ผลตอบแทนสูงในสถาบันการเงินที่มั่นคง เมื่อมีความจำเป็นสามารถนำมาใช้ได้ทันทีโดยไม่ต้องกู้ยืม

3.7 รัฐบาล สิ่งแวดล้อม และ ชุมชน : รัฐบาลมีนโยบายเก็บภาษีสรรพสามิตทำให้ต้นทุนสูงขึ้น โรงงานผลิตตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนอาจส่งผลกระทบต่อด้านสิ่งแวดล้อม

การบริหารจัดการความเสี่ยง :

ปรับราคาสินค้าตามต้นทุนที่สูงขึ้นแบบค่อยๆเป็นค่อยๆไป เพื่อรักษาระดับกำลังซื้อของลูกค้า แต่ส่งผลให้กำไรของบริษัทลดลง

ด้านชุมชนจัดให้มีระบบควบคุมที่ดี ตรวจสอบค่า วัดผล เก็บสถิติ และวิเคราะห์ข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ และปรับปรุงแนวทางการปฏิบัติให้รัดกุมอย่างต่อเนื่อง

3.8 การพัฒนาทรัพยากรบุคคล : พนักงานเก่าไม่พัฒนาความสามารถให้ก้าวทันเทคโนโลยีและความรู้ในปัจจุบัน

การบริหารจัดการความเสี่ยง : ให้การอบรมสัมมนาพนักงานทุกระดับ มีการติดตามวัดผลอย่างสม่ำเสมอ โดยกำหนด KPI ในการวัดที่เหมาะสมกับแต่ละหน่วยงาน พนักงานที่มีความสามารถจะได้รับการปรับไปสู่อำนาจหน้าที่ที่เหมาะสม

3.9 การถูกควบคุมเสี่ยงของที่ประชุมผู้ถือหุ้น : กลุ่มโรคตระการถือหุ้นรวม 68.74% และเป็นคณะกรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัท จึงเป็นกลุ่มที่ควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญ

การบริหารจัดการความเสี่ยง : บริษัทจัดให้มีโครงสร้างคณะกรรมการอย่างเหมาะสมคือ 10 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการบริหาร 6 ท่านคิดเป็นร้อยละ 60 กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ 4 ท่านคิดเป็นร้อยละ 40 จึงเป็นสัดส่วนที่เหมาะสมสำหรับการถ่วงดุลและสอบทานรายละเอียดของวาระที่จะนำเสนอพิจารณาในการประชุมผู้ถือหุ้นที่ผ่านมา

3.10 การวิเคราะห์ความเสี่ยงในอนาคต : เตรียมพร้อมกับความเสี่ยงที่ไม่เคยเกิดขึ้น

การบริหารจัดการความเสี่ยง : ผู้บริหารตระหนักดีว่านอกเหนือจากความเสี่ยงข้างต้นแล้ว การค้นหาและระบุปัจจัยความเสี่ยงด้านธุรกิจที่สำคัญที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนในอดีตจะทำให้กิจการสามารถตอบโต้กับความเสี่ยงได้อย่างทันท่วงที โดยให้ความร่วมมือส่งกรรมการและพนักงานไปรับฟังแนวความคิดบริหารความเสี่ยงจากการสัมมนาต่างๆอย่างสม่ำเสมอ เช่น ความก้าวหน้าของธุรกิจรถยนต์ไฟฟ้า : แม้ว่าประเทศไทยและ AEC จะก้าวเข้าสู่ช่วงเปลี่ยนผ่านช้ากว่าประเทศในยุโรป ญี่ปุ่น สหรัฐฯ และจีน แต่กำลังเริ่มเป็นสัญญาณที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ต้องเริ่มปรับตัว เช่น แบตเตอรี่ที่มีประสิทธิภาพการเก็บไฟฟ้าสูงขึ้นและถูกลง การพัฒนาสถานีชาร์จไฟฟ้าที่เพียงพอในราคาที่เหมาะสม และการตื่นตัวของประเทศกำลังพัฒนา อาจส่งผลให้ความต้องการชิ้นส่วนสำหรับรถยนต์สันดาปลดลงเร็วกว่าที่คิดได้ เช่นมาเลเซียมีนโยบายเป็นศูนย์กลางของรถยนต์ประหยัดพลังงานโดยเฉพาะรถยนต์ไฟฟ้านำหน้าชาติอาเซียนมาหลายปี ขณะที่ประเทศไทยเองก็ได้ออกประกาศแผนขับเคลื่อนยานยนต์ไฟฟ้าโดยตั้งเป้าให้มีรถยนต์ไฟฟ้าวิ่งบนท้องถนน 1.2 ล้านคันภายใน 19 ปี ข้างหน้า

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**4.1 มูลค่าทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ**

ทรัพย์สินถาวร 31 ธันวาคม (หน่วย : ล้านบาท)	2560		2559	2558
	ก่อนหักค่าเสื่อมฯ	หลังหักค่าเสื่อมฯ	หลังหักค่าเสื่อมฯ	หลังหักค่าเสื่อมฯ
ที่ดิน	1,105.42	1,105.42	1,105.42	6.71
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	671.88	343.42	372.58	400.05
เครื่องจักรและอุปกรณ์	1,400.98	226.86	238.96	261.40
เครื่องจักรระหว่างติดตั้งและงานระหว่างทำ	33.05	14.35	16.82	28.23
เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้สำนักงาน	67.75	5.20	6.97	8.65
ยานพาหนะ	89.81	32.80	29.58	34.37
เครื่องมือ เครื่องใช้	177.33	40.84	41.54	52.77
ส่วนปรับปรุงที่ดินเช่าสุทธิ	0.19	0.19	2.43	4.68
รวม	3,546.42	1,769.07	1,814.30	796.86

4.2 ภาวะผูกพันของทรัพย์สิน

บริษัทและบริษัทย่อยได้จดจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เพื่อเป็นหลักประกันเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น จากสถาบันการเงินและให้บริษัทย่อยร่วมค้ำประกันเต็มวงเงิน แต่วงเงินสินเชื่อดังกล่าวบริษัทมีความจำเป็นในการใช้น้อยมาก เนื่องจากบริษัทมีสภาพคล่องทางการเงินสูง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยคงค้าง ในขณะที่มีเงินสด และเงินลงทุนชั่วคราว รวม 1,946 ล้านบาท

4.3 ทรัพย์สินเพื่อการลงทุน

บริษัทมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนราคาทุนเท่ากับ 3.31 ล้านบาท เป็นที่ดินเปล่า 80 แปลง รวม 27 ไร่ 3 งาน 72.2 ตารางวา มีมูลค่าประเมินตามราคาตลาดตามเกณฑ์ของสินทรัพย์ที่ใช้งานอยู่ในปัจจุบันมีมูลค่ายุติธรรมเท่ากับ 901.19 ล้านบาทตามเอกสารจากผู้ประเมินราคาอิสระตามแนบข้างท้าย

4.4 การตั้งสำรองค่าเพื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายรับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าเมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ และตั้งสำรองไว้ครบถ้วนแล้ว

4.5 โครงการในอนาคต

โครงการทำเหมืองแร่ แห่ค้ำน้ำมัน และอาคารคลังสินค้า บนที่ดินติดแม่น้ำเจ้าพระยา ที่ตำบลปากคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ เพื่อใช้เก็บวัตถุดิบที่ใช้ผลิต และให้เช่า

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและช่องทางการติดต่อ

ชื่อบริษัท	บริษัท สยามภัณฑ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (เรียกชื่อย่อ "SPG")
เลขที่ทะเบียนบริษัท	0107539000111 จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ฯเมื่อ มีนาคม 2540
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	บริษัทและบริษัทย่อยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ 488 ถนนนครสวรรค์ แขวงสีแยกมหานาค เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300 โทรศัพท์ (02) 280 0202-17 โทรสาร (02) 280 6305
ที่ตั้งคลังสินค้า	101 หมู่ 2 ถนนสามโคก-เสนา ตำบลคลองควาย อำเภอสามโคก จังหวัดปทุมธานี 12160 โทรศัพท์ (02) 977 2695 , (02) 977 2698
ประเภทธุรกิจ	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุตสาหกรรม หมวดยานยนต์ ประเภทน้ำมันหล่อลื่น แบตเตอรี่ และ จาระบี
Home Page	http://www.siampangroup.com
เลขานุการบริษัท	นางสุทธิรัตน์ วรรณรัตน์ 488 ถนนนครสวรรค์ แขวงสีแยกมหานาค เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ (02) 975 2780-8 ต่อ 305 โทรสาร (02) 975 2789 E-mail suthirat@siampangroup.com
ผู้สอบบัญชี	นางสาวนภาพร สาธิตธรรมพร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7494 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด โทรศัพท์ (02) 677 2000
ผู้ตรวจสอบภายใน	นางสุรีย์ นันตติกุล บริษัท ดีอิค ออดิต แอนด์ คอนซัลติ้ง จำกัด 51 ซอยรัชดาภิเษก 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800 โทร (02) 910 1175

6.1 ช่องทางการติดต่อสอบถามร้องเรียน

เพื่อให้มีการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกันและมีความเป็นธรรม บริษัทได้จัดให้มีช่องทางรับแจ้งเบาะแส หรือข้อร้องเรียน หรือข้อคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะใดที่แสดงว่าผู้มีส่วนได้เสียได้รับผลกระทบ หรือมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบอันก่อให้เกิดความเสียหายต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มจากการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือจากการปฏิบัติของพนักงานของบริษัทเกี่ยวกับการทำผิดกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ หรือจรรยาบรรณทางธุรกิจ รวมถึงพฤติกรรมที่อาจสื่อถึงการทุจริต การปฏิบัติที่ไม่เท่าเทียมกัน หรือการกระทำที่ขาดความระมัดระวัง และขาดความรอบคอบ สามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน พร้อมส่งรายละเอียดหลักฐานต่างๆได้ในช่องทาง ดังนี้

ส่งถึง	ช่องทางจัดส่ง
- คณะกรรมการตรวจสอบ - คณะกรรมการบริษัท - คณะกรรมการบริหาร - เลขานุการบริษัท - ผู้สอบบัญชี	- บริษัท สยามภัณฑ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) 488 ถนนนครสวรรค์ แขวงสีแยกมทานาค เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร. 10300 - โทรศัพท์ (02) 975 2780-8 ต่อ 305 โทรสาร (02) 975 2789 - E-mail suthirat@siampangroup.com - ตามที่อยู่ข้างต้น

6.2 นโยบายการจัดการเมื่อได้รับการร้องเรียน สรุปได้ดังนี้

- แยกประเภทข้อร้องเรียนตามสาเหตุ : เช่น จากพนักงาน จากตัวสินค้าบริการ จากตัวลูกค้า หรือปัจจัยอื่น
- วิเคราะห์ขนาดข้อร้องเรียนแต่ละข้อ : เช่น มีความรุนแรงมากหรือน้อย ความถี่มากหรือน้อย
- การแก้ไขข้อร้องเรียน : ถ้ามีน้อยแก้ไขทุกเรื่อง ถ้ามีมากจะต้องเลือกแก้ไขที่มีความรุนแรงและหรือมีความถี่ในการร้องเรียนสูงเป็นลำดับแรก
- วิธีการแก้ไขข้อร้องเรียน : เบื้องต้นต้องคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้มีส่วนได้เสียเป็นหลัก เช่น การทดแทน การให้ส่วนลดพิเศษในครั้งต่อไป เป็นต้น หลังจากนั้นต้องค้นหาปัญหาและสาเหตุที่แท้จริงและแก้ไขให้ตรงจุดและไม่ควรให้เกิดขึ้นอีก

6.3 นโยบายการรับข้อร้องเรียนและปกป้องผู้แจ้งเบาะแส

- รับฟังข้อร้องเรียนด้วยความยินดี
- ผู้แจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนทั้งที่เป็นพนักงาน ลูกค้า บุคคลที่รับจ้างทำงานให้แก่บริษัท หรือผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มอื่นที่เป็นผู้แจ้งเบาะแส จะได้รับการปกป้องและคุ้มครองสิทธิตามกฎหมาย