

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2555

บริษัทเฟนชีวู้ดอินดัสตริส จำกัด (มหาชน)

วันศุกร์ที่ 20 เมษายน 2555

ณ โรงแรมโฟร์วิงส์ ชั้น 5 ห้องกิ่งกัญญา เลขที่ 40 ถนนสุขุมวิท ซอย 26 กรุงเทพมหานคร

เริ่มประชุมเวลา 9.30 น.

นายชุตกุล เอี่ยมโสภานเลขากรรมการบริษัทฯ ได้กล่าวต้อนรับผู้ถือหุ้นเข้าสู่การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ของบริษัทเฟนชีวู้ดอินดัสตริส จำกัด (มหาชน) และได้กล่าวแนะนำคณะกรรมการบริษัทฯ และผู้ที่เกี่ยวข้อง ดังรายนามต่อไปนี้

ท่านที่ 1	คุณพงษ์สันต์	ลีลาปราชญ์	ตำแหน่ง	ประธานบริษัท
ท่านที่ 2	คุณวิชัย	ต้นพัฒนรัตน์	ตำแหน่ง	กรรมการผู้จัดการใหญ่
ท่านที่ 3	คุณพรทิพย์	ชูพินิจศักดิ์	ตำแหน่ง	กรรมการบริษัท
ท่านที่ 4	คุณปิยะ	ลีลาปราชญ์	ตำแหน่ง	กรรมการบริษัท
ท่านที่ 5	คุณประเสริฐ	ภัทรดิลก	ตำแหน่ง	กรรมการอิสระและประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
ท่านที่ 6	คุณไพจิตร	บุญยานุเคราะห์	ตำแหน่ง	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
ท่านที่ 7	คุณมาลี	พินทอง	ตำแหน่ง	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี
ท่านที่ 8	คุณเมธิ	รัตนศรีเมธา	ตำแหน่ง	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

การประชุมในวันนี้มีกรรมการไม่ได้มาเข้าร่วมประชุม 3 ท่าน คือ

- คุณโกวิท หลินสรัด ตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ท่านเดินทางไปต่างประเทศและเกิดปัญหาทางเที่ยวบินทำให้ตกเครื่องจึงไม่สามารถมาเข้าร่วมประชุมได้ทัน
- คุณ จาง ชิ เจิน ตำแหน่งกรรมการบริษัท ท่านมีอาการป่วยขณะนี้พักรักษาตัวยังต่างประเทศ
- คุณชวลิต ลีลาพรพิสิฐ ตำแหน่ง กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ มีธุระด่วน

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ของบริษัทในวันนี้มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมดังนี้ มาประชุมโดยตนเอง จำนวน 19 ราย มีจำนวนหุ้น 1,653,201 หุ้น ผู้รับมอบฉันทะมาร่วมประชุม จำนวน 27 ราย มีจำนวนหุ้น 308,864,800 หุ้น มอบฉันทะให้กรรมการอิสระ นายประเสริฐ ภัทรดิลก เข้าประชุมแทน จำนวน 1 ราย มีจำนวนหุ้น 9,000 หุ้น รวมจำนวนผู้เข้าประชุมทั้งสิ้น 47 ราย นับรวมเป็นจำนวนหุ้นได้ 310,527,001 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 66.07% ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด 470,000,000 หุ้น (สี่ร้อยเจ็ดสิบล้านหุ้น) ซึ่งเกินกว่าหนึ่งในสามของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด ถือว่าครบองค์ประชุมตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 และข้อบังคับของบริษัทข้อ 34

ก่อนเริ่มพิจารณาวาระการประชุม เลขานุการบริษัทฯ ได้ชี้แจงการออกเสียงลงคะแนนและวิธีการลงคะแนนสำหรับแต่ละวาระการประชุมดังนี้

การประชุมในวันนี้มีวาระในการประชุมทั้งสิ้น 8 วาระ ได้แก่

- วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 ลงวันที่ 22 เมษายน 2554
- วาระที่ 2 รับทราบผลการดำเนินงานของคณะกรรมการในรอบปี 2554

- วาระที่ 3 พิจารณานุมัติงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัทสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีแล้ว
- วาระที่ 4 พิจารณานุมัติงบจ่ายเงินปันผลประจำปี 2554
- วาระที่ 5 พิจารณาเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระประจำปี 2555
- วาระที่ 6 พิจารณากำหนดค่าบำเหน็จตอบแทนกรรมการประจำปี 2555
- วาระที่ 7 พิจารณานุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนสำหรับปี 2555
- วาระที่ 8 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

จากนั้นเลขานุการบริษัทได้อธิบายวิธีการลงคะแนนตามข้อบังคับบริษัทฯ ข้อ 36 ได้กำหนดว่าในการออกเสียงลงคะแนนให้หุ้น 1 หุ้นเท่ากับ 1 เสียง ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการนับคะแนนเสียง ในแต่ละวาระจะนับคะแนนเสียงเฉพาะผู้ถือหุ้นที่ลงคะแนนเสียงไม่เห็นด้วยและ/หรืองดออกเสียงและจะนำคะแนนเสียงดังกล่าวหักออกจากจำนวนเสียงทั้งหมดที่เข้าร่วมประชุม ส่วนที่เหลือจะถือว่าเป็นคะแนนเสียงที่เห็นด้วยในวาระนั้นๆ

สำหรับผู้ถือหุ้นที่เห็นด้วยเจ้าหน้าที่จะขอรับใบลงคะแนนคืนเมื่อเสร็จสิ้นการประชุมโดยขอใ้ว่างไว้บนโต๊ะที่ท่านนั่งประชุมเพื่อบริษัทฯ จะได้เก็บไว้เป็นหลักฐานต่อไป

ในกรณีที่ไม่มีผู้ใดแสดงความเห็นคัดค้านหรือแสดงความคิดเห็นเป็นอย่างอื่นให้ถือว่าที่ประชุมมีมติเห็นชอบหรืออนุมัติเป็นเอกฉันท์

การลงมติในวาระที่ 1, 3, 4, 5, 6 และ 7 จะเป็นการให้ผู้ถือหุ้นที่มาประชุม ลงมติ เห็นด้วย, ไม่เห็นด้วย หรือ งดออกเสียง เพื่อความสะดวกในการนับคะแนน ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นท่านใดที่ไม่เห็นด้วย หรือ งดออกเสียง ในวาระต่างๆ ดังกล่าวให้ยกมือขึ้นจะมีเจ้าหน้าที่เดินไปเก็บใบลงคะแนน ส่วนในวาระที่ 2 จะไม่มีการลงมติ เนื่องจากเป็นการเสนอผลการดำเนินงานของคณะกรรมการในรอบ ปี 2554 ให้ที่ประชุมรับทราบ เมื่อเลขานุการบริษัทได้อธิบายเสร็จสิ้นแล้ว จึงขออาสาสมัครเพื่อเป็นกรรมการตรวจนับคะแนนจำนวน 3 ท่าน จากนั้นเลขานุการบริษัทได้เรียนเชิญท่านประธานกล่าวเปิดประชุมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555

ท่านประธานบริษัทได้กล่าวเปิดประชุมและกล่าวต้อนรับผู้ถือหุ้นที่มาเข้าร่วมประชุมในวันนี้ทุกท่าน และได้มอบหมายหน้าที่ในการดำเนินการประชุมให้แก่คุณวิชัย ดันพัฒนรัตน์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ดำเนินการประชุม คุณวิชัย ดันพัฒนรัตน์ กล่าวขอบคุณท่านประธานและกล่าวสวัสดิ์ผู้ถือหุ้นทุกท่านและได้เริ่มดำเนินการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 โดยมีระเบียบวาระการประชุมดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 ลงวันที่ 22 เมษายน 2554

ประธานที่ประชุม ขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2554 ตามรายละเอียดสำเนารายงานการประชุมที่ได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมแล้ว จึงขอให้ที่ประชุมได้โปรดพิจารณารายงานดังกล่าว เพื่อลงมติรับรองรายงานการประชุมจากนั้นประธานที่ประชุมได้ขอแก้คำผิดแก้คำผิด ในหน้า 5 บรรทัดที่ 30 และหน้า 6 บรรทัดที่ 6 และ 8 จากคำว่า Adventured เป็น Advantage และ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามเพิ่มเติม แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามเพิ่มเติม ประธานฯ จึงขอให้ที่ประชุมได้พิจารณา ลงมติในวาระนี้

ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติเป็นเอกฉันท์ให้การรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554

จำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในวาระนี้ 310,527,001

เห็นด้วย	310,527,001	เสียง	คิดเป็น	100%
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็น	0%
งดออกเสียง	0	เสียง		

วาระที่ 2 รับทราบผลการดำเนินงานของคณะกรรมการในรอบปี 2554

ประธานที่ประชุม ได้รายงานให้ที่ประชุมรับทราบผลการดำเนินงานในปี 2554 ที่ผ่านมา เดิมบริษัท แพนซีวีคอินดัสตริส จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจทางด้านผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราประเภท ถอดประกอบได้หรือ Knock down โดยสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะส่งไปขายในต่างประเทศ ส่วนใหญ่จะ ส่งไปสหรัฐอเมริกาและประเทศในสหภาพยุโรป ลักษณะของสินค้าส่วนใหญ่เป็นประเภทของใช้ในครัวเรือน เช่น โต๊ะอาหาร เก้าอี้ และชุดของใช้ในห้องอาหาร ห้องรับแขกเป็นส่วนใหญ่

แต่ ด้วยในปี 2553 ที่ผ่านมามีเศรษฐกิจตกต่ำในประเทศสหรัฐอเมริกาและบางประเทศในยุโรปประกอบ กับค่าเงินบาทแข็งค่าอย่างต่อเนื่อง เมื่อเทียบกับสกุลเงินของประเทศคู่แข่งทางการค้า เช่น จีน เวียดนาม มาเลเซีย จึงทำให้บริษัทที่ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกเป็นหลักมีผลกระทบรวมถึงปัญหาเรื่องต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการ ผลิตสินค้า บริษัทเราผลิตเฟอร์นิเจอร์เพราะฉะนั้นวัตถุดิบหลักก็คือไม้ยางพารา ไม้ยางพาราก็ขึ้นราคาต่อเนื่อง โดยตลอดเพราะขึ้นตามราคาของน้ำยางกับแผ่นยาง สินค้าเพิ่มขึ้นสูงมากจึงส่งผลกระทบต่อให้บริษัทฯรับ ผลกระทบอย่างรุนแรง การแข่งขันทางการผลิตเฟอร์นิเจอร์ทำให้บริษัทฯไม่สามารถปรับราคาขายให้สูงขึ้น ได้ ทำให้บริษัทฯไม่สามารถรับคำสั่งซื้อที่มีกำไรจากลูกค้าแทบจะไม่ได้ จะได้ก็แต่ลูกค้ารายเล็กเท่านั้นเอง และ เป็นเหตุให้รายการผลิตที่สมุทรปราการไม่สามารถผลิตได้ตามปกติ เพราะต้นทุนการผลิตไม่เหมาะสมกับราคา ขาย บริษัทฯจึงหยุดสายการผลิตที่โรงงานสมุทรปราการ ตั้งแต่ 1 มีนาคม 2554 จนถึงปัจจุบัน

เพื่อทดแทนรายได้จากการหยุดสายการผลิตจากโรงงานสมุทรปราการทางบริษัทฯได้ปรับเปลี่ยน รูปแบบการดำเนินธุรกิจใหม่ โดยรับคำสั่งซื้อที่มีกำไรเข้ามาส่วนใหญ่เป็น Order ขนาดเล็กแล้วนำไปว่าจ้าง บริษัทฯข้างนอกทำการผลิตโดยใช้วัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทฯ และส่งออกโดย บริษัท แพนซีวีคอินดัสตริส จำกัด (มหาชน) ในการผลิตจะน้อยกว่าการดำเนินงานด้วยโรงงานเอง เพราะว่าโรงงานขนาดเล็กสามารถผลิต สินค้าจำนวนน้อยได้ ทำให้บริษัทฯยังคงสามารถแข่งขันในตลาดเฟอร์นิเจอร์ได้ถึงแม้ปัจจุบันบริษัทฯจะหยุด ดำเนินการในสายการผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่จังหวัดสมุทรปราการ แต่บริษัทฯได้ดำเนิน โครงการผลิตไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดขึ้นมาทดแทนโดยบริษัทฯได้ซื้อเครื่องผลิตไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดจากประเทศเยอรมันเข้ามาเพื่อผลิตไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดออกจำหน่ายขณะนี้อยู่ในระหว่างการติดตั้งเครื่องจักรผลิตไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดอยู่ที่โรงงานสุราษฎร์ธานี ซึ่งตามกำหนดการคาดว่าจะสามารถเปิดเดินเครื่องได้ภายในไตรมาส 3 ของปีนี้ คือ 2555 อีกทั้งเมื่อต้นปี 2555 บริษัทฯได้นำเข้าเครื่องครัวที่ใช้ในครัวเรือน จากประเทศอิตาลี เป็นเฟอร์นิเจอร์ชั้นนำภายใต้เครื่องหมายการค้า ALLFORM ITALIA เข้ามาจำหน่าย และบริษัทฯกำลังหาแนวทางการดำเนินธุรกิจอื่น ๆ ที่เหมาะสมเพื่อที่ บริษัทฯดำเนินการแล้วจะได้รับผลประโยชน์สูงสุดและให้ผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น

จากเหตุผลข้างต้นทำให้ในปี 2554 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีผลดำเนินงานลดลงเมื่อเทียบกับปี 2553 โดยมีรายได้รวมจำนวน 527.96 ล้านบาท ลดลงจากปี 2553 ซึ่งมีรายได้รวมจำนวน 967.60 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 45.44 รายได้รวมที่ลดลงเป็นผลมาจากรายได้จากการขายลดลงจาก 928.50 ล้านบาท ในปี 2553 เป็น 445.88 ล้านบาท ในปี 2554 ทั้งนี้รายได้ที่ลดลง สืบเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในประเทศสหรัฐอเมริกาและยุโรป ประกอบกับค่าเงินบาทที่แข็งขึ้นอย่างมาก และการหยุดสายการผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่โรงงานสมุทรปราการ ดังที่เรียนไปแล้วข้างต้น

ในส่วนของผลผลิตในปี 2554 บริษัทฯ ได้ส่งสินค้าออกจำหน่ายคิดเป็นอัตรามูลค่าแยกตามผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

INDUSTRIES	รายได้แยกตามประเภท	มูลค่าการขาย (ล้านบาท)					
		เปรียบเทียบระหว่างปี					
		ปี 2552	ร้อยละ	ปี 2553	ร้อยละ	ปี 2554	ร้อยละ
	โต๊ะอาหาร	311.58	35.46	300.27	32.34	6.03	1.35
	เก้าอี้	349.26	39.75	379.76	40.90	5.57	1.25
	ผลิตภัณฑ์อื่นๆ	35.51	4.04	42.80	4.61	74.02	16.60
INTER	ไม้ยางพาราแปรรูปและไม้ประสาน	182.30	20.75	205.67	22.15	360.26	80.80
รวมรายได้จากการขาย		878.65	100.00	928.50	100.00	445.88	100.00
รายได้จากการให้บริการ (สนามกอล์ฟ)		-	-	11.36	-	31.34	-
รายได้อื่นๆ		31.73	-	38.34	-	50.74	-
รวมรายได้		910.38	-	978.20	-	527.96	-

ในส่วนของบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตโดยตรง จะเห็นได้ว่าบริษัท แฟนชีวูดอินคัสตริส จำกัด (มหาชน) ถ้าเปรียบเทียบผลิต โต๊ะ เก้าอี้ หรือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในปี 2552 ,2553,2554 เปรียบเทียบแล้วปี 2554 จะลดลง เพราะที่เราหยุดสายการผลิตแล้ว

ในส่วนของบริษัทฯ อินเตอร์ซึ่งเป็นบริษัทลูกหรือบริษัทฯ ในเครือ แฟนชีวูดอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งผลิตไม้ยางพาราแปรรูปและผลิตไม้ประสานส่งออกเป็นส่วนใหญ่ มีผลผลิต และมีรายได้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งในปี 2552 เท่ากับ 182 ล้านบาท ในปี 2553 ขึ้นมาเป็น 205 ล้านบาท และในปี 2554 ที่ผ่านมาเป็น 360 ล้านบาท สรุปรวมรายได้จากการขายในปี 2552 เท่ากับ 878 ล้านบาทและในปี 2553 ได้ 928 ล้านบาท ส่วนในปี 2554 รายได้ลดลงมาเหลือเพียง 445.88 ล้านบาท เมื่อรวมกับรายได้จากการให้บริการจากสนามกอล์ฟและรายได้อื่น ๆ แล้ว รวมเป็นรายได้ทั้งสิ้นในปี 2554 เท่ากับ 527.96 ล้านบาท

ปัจจุบันบริษัทฯ เน้นขายในประเทศเป็นหลัก โดยนำเข้าชุดครัวชั้นนำจากประเทศอิตาลี ภายใต้เครื่องหมายการค้า ALLFORM ITALIA ซึ่งเราเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวในประเทศไทย โดยขณะนี้ได้จัดโชว์สินค้าอยู่ที่โชว์รูมของบริษัทฯ ที่ ซอยคู่สร้าง ถ. สุขสวัสดิ์ อ. พระสมุทรเจดีย์ จ. สมุทรปราการ และจะเปิด

โชว์รูมเพิ่มอีก 2 แห่งในเร็ว ๆ นี้ คือที่ศูนย์การค้า 24th Avenue (ทเวนตีโฟร์ท อเวนิว) โรงแรมเควิต อยู่ใน
ช.สุขุมวิท 24 ตั้งอยู่ในบริเวณของโรงแรมเลอเนคริบ และที่เมกาบางนา โดยจะเริ่มเปิดดำเนินการภายในเดือน
พฤษภาคม ที่จะถึงนี้

ส่วนการผลิตไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดออกจำหน่ายนั้น ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดของเราจะเป็นแบบชนิดบางซึ่งใน
เมืองไทยยังไม่มีผู้ใดผลิต แต่สำหรับการผลิตไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดแล้วมีโรงงานเกือบ 20 โรงในประเทศไทยที่ผลิต
อยู่ ซึ่งเราคงไม่ไปแข่งขันกับโรงงานเหล่านั้น ซึ่งโรงงานเหล่านั้นส่วนใหญ่แล้วเขามีกำลังการผลิตสูงมาก ส่วน
เราผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดชนิดบางจะเป็นแห่งเดียวในประเทศไทย ซึ่งไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดชนิดบางของเราสามารถ
นำไปใช้กับอุตสาหกรรมต่าง ๆ ได้อย่างหลากหลาย เช่น สามารถทำชิ้นส่วนของเฟอร์นิเจอร์ได้ ตกแต่งภายใน
ทำผนังกันห้อง ทำฉาก ทำฝ้าเพดาน ทดแทนส่วนของไม้อัด ได้ สามารถลดต้นทุนของการใช้ไม้อัดได้ สำหรับการ
การตกแต่งภายในร้านค้าหรือโชว์รูมต่าง ๆ ปาร์ติเคิลบอร์ดบางนี้จะเหมาะสมมาก อย่างในต่างประเทศนอกจาก
ใช้กับงานเฟอร์นิเจอร์แล้ว ยังนำไปตกแต่งภายในรถยนต์ด้วย โดยเขานำไปบุในรถยนต์ เช่น รถยนต์โดยสาร
รถบัส รถประจำทาง เพราะว่าปาร์ติเคิลบอร์ดบางสามารถรูปร่างไฟร์เบอร์ที่มีความยืดหยุ่นสูงรอบคัน เพื่อ
ป้องกันอุบัติเหตุ หากเกิดอุบัติเหตุขึ้นจะช่วยลดแรงอุบัติเหตุได้สูงมากเพราะว่าใยมีความเหนียวสูงมากพอใส่
เข้าไป 3 ถึง 4 ชั้น สามารถลดความรุนแรงของอุบัติเหตุลงได้มาก จึงเป็นกฎหมายในยุโรป แม้ในเรื่องสำราญก็
ต้องการวัสดุที่สวยงาม มีน้ำหนักเบาแต่แข็งแรง เพราะฉะนั้นปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบางใช้ในยุโรปเยอะมาก ทำ
ส่วนโค้งของบางอย่างในเฟอร์นิเจอร์ที่ไม่จริง ไม้อัดทำลำบาก เช่น เปียโน มีส่วนโค้งปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบาง
จะใช้ได้ อีกอย่างเป็นอุตสาหกรรมที่แพร่หลายทำกันทั่วไปสามารถทำประตูได้โดยโครงข้างในเป็นไม้จริงแล้วบุ
ข้างใน 2 ข้าง ด้วยปาร์ติเคิลบอร์ดไม้บาง เพราะว่าเครื่องทำปาร์ติเคิลบอร์ดของเราที่นำเข้ามานั้นสามารถรู
ผิวหน้าได้พร้อมกันเลยจะกรุด้วยลายไม้หรือลายอะไรก็ได้แล้วแต่เครื่องที่เรานำเข้ามาสามารถทำได้โดยตรง

จากนั้นประธานที่ประชุมได้นำเสนอรายละเอียดและตัวอย่างเกี่ยวกับไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดว่าสามารถ
นำมาใช้กับรถยนต์ ประตู เปียโน เรือสำราญ ฯลฯ ซึ่งทางเราไม่สามารถนำภาพทั้งหมดมาโชว์ได้ จริง ๆ แล้ว
บริษัทฯ ที่เราซื้อเครื่องเข้ามาก็ผลิตประตูด้วย เราได้ขอการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI คณะกรรมการส่งเสริม
การลงทุนได้อนุมัติ BOI ให้เราแล้ว ได้อนุมัติใบอนุญาต BOI ให้เราแล้วเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555 ทั้งนี้ยัง
ไม่ได้เริ่มต้นนับจนกว่าบริษัทฯ จะผลิตและจำหน่าย พอเริ่มผลิต เริ่มจำหน่ายตาม INV. ใบแรกก็จะเริ่มนับและ
ให้ผลประโยชน์เรา 8 ปี ในขณะเดียวกันจะมี Capital lock ก็หมายถึงว่าหากเราคาดการณ์ว่าการลงทุนที่ขีวนี้อยู่ใน
ประมาณ 300 ล้านบาท โดยประมาณ ก็สามารถยกเว้นภาษีรายได้ 300 ล้านบาท นั่นหมายถึงบริษัทสามารถทำ
กำไรได้ประมาณ 1,500 ล้านบาท ได้โดยไม่ต้องเสียภาษีเงินได้ ผลประโยชน์ของภาษีเงินได้ที่ไม่ต้องเสียแล้ว ถ้า
หากว่าเงินปันผลจากโครงการภาษีไปจนถึงผู้ถือหุ้นก็ไม่ต้องเสียภาษีเงินได้เช่นกัน ส่วนกำลังการผลิตที่เราขอไว้
จาก BOI คือ 73,500 ลูกบาศก์เมตร/ปี การดำเนินการผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดนี้ดำเนินการแบบเครื่อง ไม่ต้องหยุดนะ
จะเดินเครื่อง 24 ชั่วโมง ที่กล่าวมาทั้งหมดนี้เป็นผลการดำเนินงานของคณะกรรมการในรอบปี 2554

ประธานที่ประชุม ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยมีผู้ถือหุ้นได้ซักถามดังนี้

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ คำถามเตรียมไว้พอสมควรจะเริ่มต้นจากที่ท่านกล่าวมานะครับว่ากำลังการผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่สมุทรปราการ ยกเลิกไปแล้ว แล้วทำไมไม่ย้ายกำลังการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไปที่สุราษฎร์ธานี

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ผมจะบอกให้ นะครับว่าการผลิตเฟอร์นิเจอร์ในเมืองไทยจริง ๆ โอกาสผลิตเฟอร์นิเจอร์ในเมืองไทยนี้หมดลงแล้ว ผมเป็นทั้งกรรมการ เป็นทั้งที่ปรึกษาของสมาคมเครื่องเรือนไทยและก็สภาอุตสาหกรรมทางกลุ่มเฟอร์นิเจอร์จริง ๆ แล้วโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์รายใหญ่ พูดถึงรายใหญ่ในประเทศเราจริง ๆ มีไม่เกิน 10 ราย และก็มีรายที่ขนาดกำลังผลิตลดลงมาอีกประมาณ 60 ถึง 70 ราย ขณะนี้นะรายใหญ่ที่ผลิตปิดลงเกือบหมดแล้ว เราเปิดเป็นโรงที่ 2 ต่อจากแพนด้า ซึ่งอีกหลาย ๆ โรงก็ปิดลงแล้ว แต่บางรายไม่ได้ปิดบริษัทฯ แต่เขาเปลี่ยนสับเปลี่ยนเคยผลิตและขายในประเทศอย่างรายใหญ่ที่สุดในประเทศ 2 ราย ที่ท่านเคยเห็นโฆษณาอยู่ทั่วไปในบ้านเรา เขาก็เปลี่ยนมาเป็นนำเข้ามายขายมากกว่าผลิตเอง ผมไม่ได้หมายถึงเขาปิดกิจการแบบไม่ผลิตเองนะครับ ผลิตตาม Order บางส่วน แต่นอกนั้น 70% ถึง 80% เป็นการนำเข้ามาจากประเทศเพื่อนบ้านเราคือ ประเทศจีน เวียดนาม

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ แล้วที่สุราษฎร์ธานีตอนนี้ผลิตแปรรูปไม้ยางพาราเพื่อส่งออกหลักใหญ่ก็ลงไปประเทศจีน พอตีผมอ่านเจอหนังสือพิมพ์ตอนนี้ยางพารามันขาดที่ทางได้มันมีผลกระทบเรื่องต้นทุนยางที่สูงขึ้นการแข่งขันกับเวียดนามหรือประเทศต่าง ๆ ที่ผลิตยางพาราก็คงจะสู้เขาไม่ได้ ก็ทำให้ต้นทุนเราสูง จริงไหมที่ทำให้กำไรของเราหดตัว เพราะว่าดูจาก Costs Profit ผมเอากำไรขาดทุนจากหน้า 43 คู่อี ต้นทุนขาย / ราคาขาย จะเห็นได้ว่า Gap ของท่านเหลืออยู่แค่ 7% ส่วนปี 2553 อยู่ที่ 10%

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ตามที่ผมเรียน เนื่องจากว่าทั่วโลกโดยเฉพาะประเทศจีนต้องการแผ่นยางจำนวนมาก ยางดิบ แผ่นยางเพื่อนำไปประกอบอุตสาหกรรมรถยนต์หรืออะไรก็แล้วแต่ ทำให้ชาวสวนไม่ยอมขายสวน ต้นแก่แล้วแถบจะไม่มีน้ำยางแล้วก็พยายามกรีดยเพราะราคาเดิมเมื่อหลาย ๆ ปีก่อน เริ่มตั้งแต่ 10 บาท มาเรื่อย ๆ จนสูงไปถึง 180 ,190 ,200 บาทก็เคยแะะ จนถึงปัจจุบันก็ตกลงมาราคาที่ค่อนข้างสมเหตุผลสมผลน้อยก็อยู่ประมาณ 110 บาท/กก. ถึงแม้กระนั้นก็ดีไม้ยางพาราไม่ได้ลดราคาเลย ในประวัติที่ผ่านมาไม้ยางพารามีลดลงนิดเดียวในช่วงสั้น ๆ ไม่ก็อาทิตย์แล้วก็ขึ้นไปต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นการที่เราจะใช้วัตถุดิบทางบริษัทฯ เราเป็นผลิตเฟอร์นิเจอร์แบบ Solid wood นะเป็นไม้จริงต้นทุนหลักจริง ๆ คือไม้ยาง ถ้าไม้ยางสูงขนาดนี้นะ และเราเคยขายให้ลูกค้ารายใหญ่ในอเมริกา พวก Hours Store เฟอร์นิเจอร์เขาเคยขายเท่าไร เขาจะไปขึ้นราคากับลูกค้าไม่ได้ Catalog เขาลงไว้เป็นปี ๆ ที่จะขายในราคานั้น เราปิดตัวลงก่อนนี่ เรียบตรง ๆ เลยนะครับในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันทำไมคุณกล้าปิดตัวลงก่อน ปรากฏตอนหลัง ๆ เจอเขาจริง ๆ เขากลับชมเลยว่าถ้าไม่ปิดตัวลงก่อนเราจะเจ็บตัวมากกว่านี้ ตอนปิดเราไม่ได้ขาดทุนแต่เราปิดตัวก่อน เพราะเรารู้แล้วมันมาถึงขีดแล้ว ถ้าต่อจากนี้ไปมันมีแต่ Suffer เราจะใช้ต้นทุนสูงผลิต รู้สึก Busy ต่างคนต่างมีงานคนงานมีเยอะแยะแต่ถึงสุดท้ายแล้วก็ขาดทุน อันนั้นไม่ใช่หนัก

อุตสาหกรรม นักอุตสาหกรรมต้องหวังอย่างเดียวต้องมีผลกำไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ถือหุ้นก็ต้องอยากให้บริษัททำอะไรก็ต้องมีกำไร เพราะเรารู้ว่าถ้าเราทำต่อไปต้องขาดทุน เราเลยรีบปิด เพราะฉะนั้นเรามานึกถึง Order ที่เล็ก ๆ ที่มีกำไร มี Margin สูงหน่อยเราเสียขาย Order พวกนั้น แต่ขนาดกำลังการผลิตของบริษัทเรามีขนาดใหญ่มาผลิตรายเล็ก ๆ ก็ผลิตไม่ได้อีก ท่านคงนึกออกนะว่าเครื่องจักรขนาดใหญ่มาผลิต Order น้อย ๆ มันขาดทุน เราจึงรับ Order แล้วจ้างโรงงานขนาดเล็กมาผลิตให้เราแล้วส่งออก อันนี้พอมีกำไรอย่างตู้ ๆ หนึ่งที่เราส่งออกทุกวันนี้ แต่ว่ามีไม่มากนัก Order แต่ว่ากำไรเป็นแสนนะครึบต่อตู้ ประมาณ 100,000 บาท / ตู้ แต่ Order พวกนั้นมีน้อยลง ในอเมริกาเศรษฐกิจตอนนี้เป็นแบบปลาใหญ่กินปลาเล็ก กลายเป็นว่าคนที่ซื้อเฟอร์นิเจอร์จะเข้าพวก Department Store หรือ Super store หหมด พวกที่จะเข้ามาแบบ Store ที่เคยขายเฟอร์นิเจอร์แบบพวกเปิดร้านขายแบบนี้ปิดไปแล้ว 80% , 90% เพราะพวกนี้สู้ต้นทุนไม่ได้ พวกนั้นจะซื้อที่หนึ่ง 50 ชุด 30 ชุด ในขณะที่ Super store ตั้งครั้งหนึ่งเป็นหมื่น ๆ ชุด เขาจะได้ต้นทุนแบบถูกสุด ๆ ที่เราปิดไม่ใช่ที่เราไม่มี Order นะ อย่างบริษัท Wal-Mart , Sam's เขาให้ Order เราเยอะแยะ และเขายังอยากจะทำกับเราอยู่แต่เราต้องขอปฏิเสธ เพราะถ้าเรายังฝืนผลิตต่อไปก็คือขาดทุน ยิ่งยาวและยิ่งมาก

ข้อซักถาม คุณชัชรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ที่ท่านบอกว่าไตรมาสที่ 3 จะผลิตได้ ตัวอย่างที่ท่านให้ดูนั้นไม่ใช่ที่โรงงานผลิต test run ใช่ไหม

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ตัวอย่างที่เอามาให้ดูผมเอามาจากโรงงานที่เราไปซื้อเครื่องจักร ท่านเห็นแล้วใช่ไหมครับ

ข้อซักถาม คุณชัชรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ มันถึงสวยจังก็เลยสงสัยว่าท่านผลิตได้ขนาดนี้ ที่ท่านบอกว่าจุดเด่นของเครื่องจักรคือผลิตแผ่นเรียบบางมาก บางขนาดไหน หนาสุดหนาเท่าไร ที่ท่านตั้งใจจะผลิต

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ขอภัยนะครับที่ไม่ได้ชี้แจงรายละเอียดขนาดนั้น จริง ๆ ปาร์ติเคิลบอร์ดเครื่องจักรที่เรานำเข้ามาผลิตเริ่มต้นจาก 2.2 มิลลิเมตร 2.2 มิลนี้บางมากเลยนะครับ ถึง 6.5 มิลลิเมตร นั้นสูงสุดที่ทำได้ แต่เครื่องจักรปาร์ติเคิลบอร์ดที่มีอยู่ในประเทศไทยเกือบ 20 ถึง 30 เครื่อง เขาจะผลิตเริ่มต้น 9 มิล ถึง 40 กว่ามิล เพราะฉะนั้นเราบอกตรง ๆ นะว่าเราไม่ใช่รายใหญ่ เราจะไปแข่งกับรายใหญ่ที่มีอยู่แล้ว เราสู้เขาไม่ได้ ตลาดเขาก็ครองไปแล้ว เราต้องเล็งมาผลิตที่กำลังน้อยหน่อย แต่ผลิตของที่เข้าไม่ได้ทำ เหตุที่เราคิดว่าเราต้องผลิตอะไรก็ได้ในอุตสาหกรรม ถ้ามีเงินทุนก็ลงได้ แต่ผลิตแล้วผลจริง ๆ ที่เราหวังก็คือหวังกำไร เพราะฉะนั้นเราหาช่องทางว่าปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบางเราผลิตแล้วเราจะขายได้ไหม ขายแล้วมีกำไรไหม แล้วเราจะไปขายใคร อันนี้เป็นปัญหามากกว่าซึ่งเราได้ตีโจทย์พวกนี้แตกแล้วเราถึงกล้าไปลงทุน ปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบาง นี้สามารถเอามาแทน MDF ได้ เพราะในประเทศไทยยังไม่มีปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบางมีแต่ MDF แต่ MDF ต้นทุนการผลิตจะสูงกว่าปาร์ติเคิลบอร์ดประมาณ 15% ถึง 20% นั่นหมายความว่าถ้าเราผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบางขึ้นมาเราสามารถไปแย่งตลาดของ MDF แบบบางได้ ซึ่งต้นทุนเราน่าจะต่ำกว่าประมาณ 15% โดยประมาณ จึงมีช่องทางเนื่องจากปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบางสามารถ นำไปใช้ประกอบกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้เยอะแยะไปหมด เราจึงคิดว่าโอกาสเรามีสูงพอสมควร

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ท่านแน่ใจถึงความแข็งแรงที่เทียบ กับ MDF ได้

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ถ้าพูดถึงขนาดเท่ากัน หนาเท่ากัน อะไรเท่ากันหมด ความแข็งแรงสู้ MDF ไม่ได้ MDF แข็งแรงกว่า แต่ วัสดุที่ทำปาร์ติเคิลบอร์ดทั่วไปคือของเขาริมจากความหนา 9 มิล ถึง 40 มิล ตามที่ผมเรียนแล้ว ตรงกลางเขาจะเป็นเศษไม้ที่ขุ่ยๆ แต่ไม่ละเอียด แต่เครื่องจักรเขาจะผลิตแต่ผิวบน ผิวล่างเท่านั้นที่ละเอียด ความแข็งแรงของ ปาร์ติเคิลบอร์ดทั่วไปนั้นไม่มากเท่ากับ MDF บอร์ดไม้ได้ แต่เนื่องจากเราผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบาง เพราะฉะนั้นวัสดุที่ใช้เป็นฟุ้งไม้ละเอียดเป็นวัสดุเดียวกันกับ MDF ความแข็งแรงของเราจึงไม่ต่างจาก MDF นะครับ ที่บอกว่าประหยัดกว่าไม้ได้ไปประหยัดวัสดุแต่ไปประหยัดพวกพลังงาน การใช้ไฟฟ้าการใช้ อะไรต้นทุนจะต่ำกว่า MDF มาก และความแข็งแรงเมื่อสักครู่ท่านถามเรื่องความแข็งแรงคือเราองแล้วนะครับ รongหมดแล้ว ถ้าเพื่อสมมุติว่าเราขายประเภท 3 มิล เมื่อเปรียบเทียบกับ MDF เขาแข็งแรงกว่าจริง แต่ใน เฟอร์นิเจอร์มีหลายส่วนที่ไม่จำเป็นต้องใช้ความแข็งแรง เช่น ตู้ ตู้เสื้อผ้า ด้านหลังที่เป็นระบบปิดนั้น เขาไม่ ต้องการใช้ความแข็งแรงขนาดนั้น แต่ปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบาง ความแข็งแรงกับเซฟงานอันนั้นจุดประสงค์อันนี้ สบายมากเลยไม่มีปัญหาเลย เพราะฉะนั้นผู้ผลิตในประเทศไทยที่ยังมีอยู่ที่ทำพวกเฟอร์นิเจอร์จากปาร์ติเคิล บอร์ดสอบถามเราเมื่อไรจะผลิต เมื่อไรจะออกมาสักที เขาก็ต้องการลดต้นทุนของเขา ส่วนลิ้นชัก สมมุติลิ้นชัก ด้านล่างของลิ้นชักแทนที่จะใช้ไม้อัดราคาสูงมากใช้ปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบางไปแทนเขาลดต้นทุนได้มาก และ ความแข็งแรงตรงนั้นสบายมาก อีกทั้งอย่างนี้ะครับเขามีจุดแข็งของเขา ผมยกตัวอย่างนะครับ MDF ท่านว่า แข็งแรงกว่าปาร์ติเคิลบอร์ดตามที่ผมเรียน สมมุติยกตัวอย่าง 9 มิล เราผลิตไม่ได้เราผลิตได้แค่ 6.5 มิล แต่เราใช้ ปาร์ติเคิลบอร์ด 3 มิล 3 แผ่นประกบกันก็เท่ากับ 9 มิล เหมือนกัน ความแข็งแรงของปาร์ติเคิลบอร์ด 3 แผ่น ที่ ประกบเป็น 9 มิล จะแข็งแรงกว่า MDF 9 มิล อันนี้ทดสอบมาแล้ว โรงงานในไทยที่ผลิตให้กับ IKEA เขามีการ ทดสอบเรื่องรับน้ำหนัก หนังสือ 35 กก. เป็นจำนวน 1 สัปดาห์ต้องรองรับน้ำหนัก Test ห้ามแอ่นกว่า 4 มิล MDF ไม้ผ่าน แต่ปาร์ติเคิลบอร์ด 3 มิล 3 แผ่น ประกบกัน 9 มิล ผ่าน ซึ่งโรงงานที่ผลิตในไทยในปัจจุบันเขาซื้อปาร์ติ เคิลบอร์ดบาง ซึ่งไม่มีในไทยเขาสั่งซื้อจากยุโรป แต่สั่งเขาอัด 3 แผ่นติดกัน แล้วนำเข้ามาแทน MDF บอร์ด เพราะบางที่ Book Shelf มีขนาดใหญ่มาก แต่เขาใช้ MDF บอร์ดหนามาก ซึ่งแข็งแรงจริงรูปลักษณะก็ไม่สวย ต้นทุนสูง เขาเลยต้องไปสั่งปาร์ติเคิลบอร์ดจากเมืองนอก เขาก็มาถามเราว่าเมื่อไรเราจะออกสักที

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ข้อ 1 ท่านคิดใหม่ว่าตัวอย่างบางไม่ทราบว่ามีลามิเนตหน้ากับหลังด้วยหรือเปล่า

ข้อ 2 ท่านคำนึงถึงพวกเชื้อราซึ่งถ้าขายไปทางใต้ เช่น ภูเก็ต ตัวปาร์ติเคิลฯ หรือแม้กระทั่ง MDF มันค่อนข้างขึ้น ราง่าย ผลกระทบตรงนี้ท่านจะแก้อย่างไร เมื่อทำตลาดทางภาคใต้ให้ได้

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ขอบคุณมากครับสำหรับคำถามแสดงว่าท่านทำการบ้านมาพอสมควรครับ ขอบคุณครับ ปาร์ติเคิลบอร์ดกับ MDF บอร์ด จริง ๆ มันไม่ใช่ Solid wood โดยสภาพความแข็งแรงมันยังไม่เท่ากับไม้จริง และโอกาสที่จะ Absorb ตัวเชื้อราที่สูง ความชื้นสูง ทำให้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่ใช้ ๆ ไปจะบวมได้ง่าย อย่างที่เห็นคราวนี้ก็น้ำท่วมที่ ผ่านไปแล้วละคน สำหรับกันเชื้อรา กันความชื้น เราเตรียมไว้แล้วครับ อันนี้เราต้องใส่ Wax emulsion จำนวนที่

ใส่ต้องเหมาะสมกับตลาดที่เราจะส่งไป ถ้าเป็นการส่งนอกที่เป็นประเทศที่เขาให้เราไม่จำเป็นต้องใส่หรือใส่น้อยมาก แต่ถ้าขายในประเทศไทยเปอร์เซ็นต์ของ Wax emulsion ก็ต้องสูงขึ้น อันนี้สามารถกันความชื้นที่มัน Absorb ในอากาศได้

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

- ▶ 1. ท่านมุ่งเน้นตลาดในประเทศอย่างเดียวหรือมุ่งเน้นที่จะส่งออกด้วย
- 2. ถ้ามุ่งเน้นตลาดในประเทศท่านจะวิ่งเขาตรงในโรงงานหรือบวกด้วยกับพวกเอเย่นที่ค้าพวกเกี่ยวข้องกับวัสดุก่อสร้าง

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ คือ Channel อะไรที่ให้ประโยชน์กับบริษัทฯสูงสุดเราก็จะบุก Channel นั้นนะครับ จริง ๆ แล้วผมดูแลศักยภาพของเราที่จะขายมาแทน MDF บอร์ดนะ ถ้าคนที่เขาเป็นอุตสาหกรรมอยู่แล้วที่ทำอยู่แล้วเขาจะวิ่งเข้ามาหาเรามากกว่าเราจะวิ่งเข้าไปหาเขา เพราะเขาต้องหาทางลดต้นทุนของเขาอยู่แล้ว ประกอบกับจริง ๆ ผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศที่เกี่ยวกับต้องใช้ MDF บอร์ดแบบนี้จริง ๆ ก็รู้จักกันทั้งนั้น เพียงแต่เราแจ้งให้ทราบว่าจะผลิตเมื่อไร เขาก็ต้องการมาใช้เพื่อลดต้นทุน ไม่ใช่เพื่อช่วยเรานะ เพื่อช่วยตัวเองนี่ข้อที่ 1 ข้อที่ 2 ถามว่า Export ใหม่ จริง ๆ แล้วถ้าขายในประเทศได้ราคา ยังโรงงานไม่ปาร์ติเคิลบอร์ดในประเทศไทยทั่วไป เขาจะมุ่งเน้นขายในประเทศก่อนเพราะเขาขายในประเทศราคาสูงกว่าถ้าเขา Export เพราะเขาส่งออกเขาต้องไปแข่งกับนิวซีแลนด์ แข่งกับยุโรป แข่งกับอเมริกา แข่งกับหลายแห่งเพราะประเทศเหล่านั้นเขาใช้ไม้ เขามีไม้เยอะเหมือนกันนะครับ และก็ขายในประเทศ ขายในราคาแพงกว่า อย่างเราซื้อปาร์ติเคิลบอร์ดในเมืองไทยจากโรงงานอื่นแพงกว่าประเทศจีน ที่ซื้อปาร์ติเคิลบอร์ดจากเรา เขาขายออกนอกขายให้ประเทศเกาหลีเป็นอันดับหนึ่ง ขายถูกกว่าขายในประเทศเราเยอะ หลาย 10% ครับ ถ้าหากว่าอันไหนขายได้ราคาดีกว่าเราก็มุ่งเน้นตลาดนั้น ความจริงขนาดตลาดต่างประเทศไม่ทราบว่าเขาได้ข่าวมาจากไหนเขาเริ่มติดต่อเขามาบ้างแล้ว เช่น ประเทศอินเดีย อิรัก แอฟริกา เขามีความต้องการที่จะซื้อปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบางจากเรา เพราะเขาต้องใช้ก่อสร้างพัฒนาประเทศเยอะ ประเทศอินเดียที่กำลังขึ้นอยู่ เขาถามเรามาเหมือนกันว่าเราจะขายให้เขาได้ไหม ราคาเท่าไร เขามีถามเข้ามา ยิ่งเมื่อเร็ว ๆ นี้ที่โรงงานทำประตูใน Africa ที่ Africa มีไม้ไม่มากเขาสามารถทำโครงประตูไม้ได้แต่แผ่นบนที่ใช้ไม้อัดต้นทุนสูง เขาสามารถใช้ปาร์ติเคิลบอร์ดของเราได้ไปปะหน้าและหลังแทนก็เป็นประตูเหมือนกันกับประตูไม้อัดที่เราเห็น อีกอย่างหนึ่งเนื่องจากเมื่อสักครู่ที่ท่านถามว่าตัวเคลือบของเรามีไหม ตัวที่ปะหน้าปะหลังนั้นนะมีไหม บังเอิญเครื่องจักรที่เราตั้งซื้อเขามานั้นเป็นรุ่นพิเศษ มีเครื่องที่จะปิดผิวมาด้วยในเครื่องปิดผิวกระดาษลายไม้ ลายอะไรที่ท่านเห็นมันสามารถที่จะปิดออกจากเครื่องพร้อมกันเลย เพราะฉะนั้นเราจะผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดเปลือยก็ได้ ปาร์ติเคิลบอร์ดที่ปิดผิวหน้าแล้วทั้ง 2 ข้างก็ได้ ยิ่งกว่านั้นอีกท่านประธานก็ไปดูเครื่องจักรด้วยกัน ก็ไปดูโรงงานนั้นก็ไปดูเครื่องจักรโดยเฉพาะอย่างยิ่ง High pressure laminate ค่อนข้างใหม่มาก โรงงานนั้นเขาบอกว่าเขาไม่ได้ให้เราได้ราคาประมาณ 10% ของราคาเครื่องใหม่ เราก็ซื้อเขามาด้วยราคาไม่กี่ล้านบาทเอง ซึ่งจริง ๆ แล้วมันอาจจะราคา 60 ล้านบาท ถ้าจำไม่ผิดเราซื้อมาในราคา 4.8 ล้านบาทเอง อันนี้เหมือนกับของแถมเลย ยาวตั้ง 40 เมตร สามารถปิดผิวได้หลายชนิด ทุกความหนา เพราะฉะนั้นเราสามารถที่จะลดต้นทุน ของผู้ที่บริโภคเอาไปตกแต่งภายในก็ได้ ผิวแบบไหนเราก็ปิดได้หมด เราไม่มีผิวเราต้องซื้อผิวจากต่างประเทศเข้ามา

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ เมื่อปาร์ติเคิลบอร์ดอาศัยไม้ยางพาราทำมันใจในเรื่องวัตถุดิบในการแข่งขันและต้นทุนราคาซึ่งอย่างน้อยก็ต้องซื้อกับ วันชัยฯ กับหลายๆ โรงงานในประเทศซึ่งเขาแข่งกันนำคุณ ท่านมันใจขนาดไหนคำตอบ

คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ขอบคุณครับ ท่านถามนี้ตรงประเด็นเลย มันเหมือนกับผลิตเฟอร์นิเจอร์ไหมครับ เฟอร์นิเจอร์ไม้วัตถุดิบหลักก็คือไม้ ผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดวัตถุดิบผมว่าน่าจะครบ 90% ก็มาอยู่ที่ไม้ที่เหลือ แต่ปาร์ติเคิลบอร์ดมันมาจากอะไร เศษไม้ ฟ่อนไม้ ปีกไม้ กิ่งไม้ พวกนี้นะครับ เนื่องจากปัจจุบันวันชัยฯ เป็นบริษัทยักษ์ใหญ่และอยู่ใกล้กับโรงงานเราด้วยห่างกันเพียง 60 กม.ที่สุราษฎร์ฯ นะครับ ปัจจุบันนะแฟนชีวิ๊ตฯ เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ก็คืออะไร เราเหลือไม้ เราจะขายปีกไม้กับเศษที่เหลือให้กับวันชัยฯ ทุกวันนี้นะวันชัยฯ เป็นลูกค้าเรา ต่อเมื่อเราผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดเองเราก็เอาวัตถุดิบมาใช้เอง เราก็คงขอโทษที่คงขายเขาไม่ได้แล้ว เพื่อลดต้นทุนของเราเองก็คิดจริง ๆ แล้ว ที่เราลงทุนจะไปทำปาร์ติเคิลบอร์ดอันนี้นะครับ เราคิดแล้วคิดอีก เราได้เปรียบเขาอยู่หลายมุมเลย ด้านวัตถุดิบ แต่ผมไม่ได้หมายความว่าที่เราผลิตวันหนึ่ง 210 ถึง 230 ลูกบาศก์เมตรต่อวันนะครับ วัตถุดิบ จะมีเพียงพอของเราเอง แต่เราใช้ของเราเองได้ส่วนหนึ่ง อีกส่วนหนึ่งเราก็ยังจะต้องพึ่งพาจากโรงเลื่อยใกล้ๆ เรามีพันธมิตรนะครับ ขอซื้อจากเขาเพิ่มเติม เราได้เปรียบกว่าเขาก็คือว่า วัตถุดิบเราถูกกว่า เพราะเราใช้ของเราเองอยู่แล้วโดยไม่ต้องขายเป็นเศษให้กับเขาในกิโลละ 0.40 ,0.50 สตางค์ อะไรประมาณนี้นะครับ แต่เราไปซื้อเขามันก็หลายสตางค์นะครับ แต่เราใช้ของเราเอง และอีกอย่างหนึ่งการทำปาร์ติเคิลบอร์ด ต้นทุนสูงที่สุด อีกอันหนึ่งนอกเหนือจากวัตถุดิบแล้วก็คือค่าขนส่ง การซื้อที่เหลือทั้งคันรถ ไปผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดค่าขนส่งเป็นตัวแปรเป็นตัวทำให้ต้นทุนเราขายได้หรือขายไม่ได้ ถ้าไรหรือขาดทุน ในเมื่อเรามีที่เหลือกับปีกไม้ของเราเอง มันไม่มีค่าขนส่งเลย มันอยู่ในโรงงานเดียวกันครับ เพราะฉะนั้นเรามีค่าขนส่งเฉพาะส่วนที่เราจะไปซื้อข้างนอกเข้ามา ซึ่งมีไม่มากนักนะครับ ส่วนที่เราจะต้องซื้อเพิ่มเข้ามา

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ในเรื่องวัตถุดิบที่ท่านบอกว่าขายให้วันชัยฯ ถ้าดูจากหน้า 43 รายได้อื่น ๆ ในปีนี้มันก็คงยังมีอยู่ครึ่งปีแรกนะ มันต้องลดลงจากเมื่อสิ้นปีนี้ ในเมื่อวัตถุดิบที่เราขายให้วันชัยฯ เราก็ไม่ขายแล้ว เราเอามาใช้เอง รายได้อื่น ๆ เราก็ต้องหารสอง ดึงง่าย ๆ มันก็ควรจะลดลง ในปีถัดไปมันก็ควรจะไม่มีถูกต้องไหมครับ

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ไม่ถูกครับ ก็อย่างนี้นะครับ ลดลงใช่แต่ไม่มากนัก เพราะว่าเวลาขายวัตถุดิบ ซึ่เหลือนะกิโลละ 0.40, 0.50 สตางค์ ราคาไม่ใช่เรากำหนดนะครับ วันชัยฯ เป็นผู้กำหนดเขาเป็นผู้ผลิตปาร์ติเคิลบอร์ด MDF บอร์ด รายใหญ่ที่สุดของประเทศ วันดีคืนดีเขาซื้อกับเรา 0.40 สตางค์ ก็คือกิโลละ 0.40 สตางค์ วันไหนเขาขาดแคลนแย่งวัตถุดิบจากอีกสองสามโรงที่อยากจะมาซื้อกับเราเขาก็ให้ 0.80 สตางค์ เพราะจะเห็นได้ว่ามันโคดขึ้นไป 100% ได้เลย แต่เราไม่ได้เห็นเห็นแค่ 0.40 หรือ 0.80 สตางค์ เพราะว่าเรามาทำเองใช่ไหมครับ เราผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดเอง Value ของ 0.40 สตางค์ มันจะโคดขึ้นไปเป็นเกือบ 2 บาท นะครับ เพราะฉะนั้นส่วนนี้ลดลงได้ไหม ลดลงแต่ไม่มากอย่างที่ท่านคิดนะครับ

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ขอบคุณครับสำหรับวาระนี้ เดี่ยวมีต่อ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ครับ ขอบพระคุณครับ เนื่องจากในวาระนี้เป็นการรับทราบผลการดำเนินงานของคณะกรรมการในรอบปี 2554 ที่ผ่านมา จึงไม่มีการลงมติในวาระนี้ ถ้าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามเพิ่มเติม ผมถือว่าที่ประชุมรับทราบผลการดำเนินงานของคณะกรรมการในรอบปี 2554 ดังที่ผมได้เรียนชี้แจงไปแล้วนะครับ

วาระที่ 3 พิจารณออนุมัติงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัทสำหรับรอบปีบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีแล้ว

ประธานในที่ประชุม ได้เสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติงบการเงินของบริษัทประจำปีบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีแล้ว รายละเอียดปรากฏตามเอกสารซึ่งได้จัดส่งให้กับผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้วนะครับ ประธานในที่ประชุมได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลในงบการเงินของบริษัท โดยมีผู้ถือหุ้นได้ซักถามดังนี้

ข้อซักถาม คุณรัศมี เหลืองรุ่งรอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเองและรับมอบฉันทะ

▶ สวัสดีค่ะท่านประธาน ท่านคณะกรรมการและท่านผู้ถือหุ้น อยากจะถามว่าเมื่อปี 2553 เราทำกำไรได้ถึง 967 ล้านบาท ปี 2554 ลดลงเหลือ 527 ล้านบาท รายได้ลดลงไป 440 ล้านบาท คิดว่าปีนี้จะทำกำไรกลับมาได้เหมือนเดิมไหมคะที่ลงมาหรือลดลง อีกคำถาม โรงงานปาร์ติเคิลบอร์ดจะเปิดดำเนินการได้ในเดือนไหนคะ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ที่ลดลงมาอย่างนี้ก็ Tremendously ค่อนข้างมาก จริง ๆ ก็คือจากการเคยผลิตขายให้กับพวก Wal-Mart ,Sam's ใน 1 เดือน เขาซื้อกับเราประมาณ 70,80 ตู้คอนเทนเนอร์/เดือน กลายเป็นศูนย์ เพราะฉะนั้นตัวเลขลดลงมาอย่างมหาศาล อันนี้บริษัทยอมรับครับ ตัวเลขขายลดลงเยอะนะครับ เพราะฉะนั้นเราจึงต้องรีบทำอย่างอื่นทดแทนขึ้นมา ในเมื่อโอกาสที่เราจะมาทำกำไรจากการขายให้กับบริษัทเหล่านั้นไม่มีแล้วถ้าเปิดต่อไป ตามที่ผมเรียนให้ทราบแล้ว ยิ่งขายยิ่งทำก็จะยิ่งขาดทุนหรือเข้าเนื้อ เราจึงเปลี่ยนแนวเป็นว่า Import เข้ามาไม่ใช่เป็นรายได้หลักที่จะทำกำไรมหาศาลได้ ผมเรียนตรง ๆ อุตสาหกรรมที่ทำกำไรก็น่าจะเป็นอยู่ที่ตัว คณะกรรมการของเราพิจารณาและเล็งเห็นแล้วว่าตัวปาร์ติเคิลบอร์ดน่าจะเป็นตัวทำกำไรให้กับบริษัท แต่เนื่องจากเราจะเปิดดำเนินการตั้งแต่ทดสอบเครื่อง ในไตรมาส 3 ปีนี้เราจะเริ่มมีการขายอาจจะช่วงปลายปี เพราะฉะนั้นจึงมีรายรับเพิ่มขึ้นมา “ใช่” แต่ยังไม่มากนัก เพราะมันอาจจะไปเริ่มในช่วง ขายจริง ๆ เดือน 8,9,10 คือทดลองเครื่องนี้ได้น่าจะอยู่เดือน 8 เริ่มผลิตนะครับ แต่เครื่องจักรขนาดใหญ่ตามที่มีประสิทธิภาพจากโรงงานอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นวนชัยฯ หรือกรีนรีฟเวอร์อะไรก็แล้วแต่ เขาบอกว่ากว่าจะตั้งเครื่องมันใช้เวลาชนิด ๆ หน่อยๆ มันก็ใช้เวลาพอสมควรเหมือนกัน แต่ถ้า Setup เสร็จเรียบร้อยแล้วมันจะ Sun Smooth ของมันไปเรื่อย ๆ โรงงานเครื่องจักรเยอรมันจะค่อนข้างเป็นแบบนี้ คือผมกับท่านประธานไปดูโรงงานในออสเตรเลีย ซึ่งใช้เครื่องรุ่นเดียวกันกับเรา ผลิตปีเดียวกันเขาเป็นโรงงานใหญ่เป็นอันดับ 2 ของโลก คือเขามีเครื่องปาร์ติเคิลบอร์ดทั้งสิ้น 34 เครื่อง ทั่วโลกในประเทศต่าง ๆ ในยุโรป และไปดูโรงงานที่ใช้เครื่องรุ่นเดียวกันกับเรา ผลิต Thin particle 3 เครื่องวางเรียงกัน 3 เครื่อง ทั้งปีเขาไม่

ต้อง Maintenance คือเขา Maintenance แต่ไม่มีอะไหล่ ไม่ได้อะไหล่หรือต้องซ่อมอะไร ไม่ใช่คือ 1 ปี เขาจะหยุดทุก 6 เดือนครั้ง ครั้งหนึ่งหยุดเพียง 5 วัน เพื่อเปลี่ยนลูกปืน สายพาน เป็น General Maintenance

ข้อซักถาม คุณรัศมี เหลืองรุ่งรอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเองและรับมอบฉันทะ

▶ ตกกลางปลายปีนี้จะเปิดทันหรือเปล่าคะ

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ น่าจะต้องทันแล้วนะครับ จะถามว่ารายได้กลับมาเยอะไหม เหมือนเดิมหรือเปล่าผมเชื่อว่าจะกลับมาดีกว่าเก่า แต่ไม่ดีเท่ากับปี 2553

ข้อซักถาม คุณรัศมี เหลืองรุ่งรอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเองและรับมอบฉันทะ

▶ เรื่องปาร์ติเคิลบอร์ดคิดค้นก็อยู่ในวงการค้าวัสดุก่อสร้างจะถามท่านว่าปาร์ติเคิลบอร์ดที่ท่านจะลงทุนจะสู้ทางด้านไม้อัดได้หรือเปล่านั้น

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ปาร์ติเคิลบอร์ดปกติถูกกว่าไม้อัดค่อนข้างเยอะ ความจริงมันเป็นข้อมูลภายในผู้ผลิตไม้อัดรายหนึ่ง รายใหญ่ด้วยนะครับ ปัจจุบันผลิตไม้อัดอยู่เขากำลังจะมาจับแฟนซีวีดูๆ ว่าช่วย Supply ปาร์ติเคิลบอร์ดให้เขา คือไม้อัดจริง ๆ แล้วอย่างน้อยที่สุดประกอบไปด้วย 5 ชั้น แต่ไม้อัดที่มีราคาแพง เพราะว่าทำ 5 ชั้นเป็นไม้หมด จะต้องมีการวางแล้วก็วาง วางแล้วก็วาง เขาจะมาซื้อของ ๆ เรา เพราะว่าเราผลิตแบบบาง เขาจะเอาไปใช้ในชั้นที่ระหว่างตรงกลาง ชั้นที่ติดกับตรงกลาง บน ล่าง เขาจะใช้ปาร์ติเคิลบอร์ดของเราไปแทน และเขาก็จะใช้วีเนียร์ประเภทอื่นที่หนึ่ง เพราะฉะนั้นก็จะเป็นไม้อัดเหมือนเดิมทุกอย่าง แต่เขาลดต้นทุนของเขาได้ เขายังเคยมาถามว่ากำลังการผลิตเรามีเท่าไร เขาอย่างจะซื้อเราเยอะทีเดียว แต่เราจะขายเขาเยอะ ๆ ก็ไม่ดี เหตุที่ไม่ดีเพราะอะไร เขาซื้อแบบนั้นจากเรานะ เราขายแต่ปาร์ติเคิลบอร์ดแบบเปลือย เพราะเขาไม่มีเอาของเราไปโชว์เลย เอาของเราไปเป็นไม้ในอยู่ในชั้นที่บนกับล่าง ยกเว้นตรงกลางมันไม่มี Value at death เท่าไร ที่เราต้องการจะขาย ขายให้ได้ราคา ผมยกตัวอย่างปาร์ติเคิลบอร์ดแผ่นหนึ่งราคาคร่าว ๆ นะที่ตั้งออกมา สมมุติว่า 3 มิล ราคาอยู่ในประมาณ 80 กว่าบาท 4 x 8 ซึ่งถูกกว่าไม้อัดเยอะ ซึ่งถูกกว่า MDF ประมาณ 10% แต่ถ้าเราเคลือบผิวกระดาษซึ่งลงทุนอีกไม่มาก ราคา มันจะโดดไปที่เราขายในท้องตลาดแผ่นหนึ่ง 180 , 170 กว่าบาท เห็นไหมว่าราคามันโดดขึ้นมา แต่ที่เราปิดผิวลงไปนี่นะครับ จริง ๆ มันไม่ได้เพิ่มมากมายนัก เพราะฉะนั้นเราจึงเห็นว่าช่องทางของเราน่าจะเป็นโอกาสนะครับ แข่งกับไม้อัดได้แน่นอน เพราะถูกกว่าไม้อัดเยอะนะครับ ขอบคุณครับ

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ เมื่อสักครู่ที่ท่านกล่าวว่า มีโรงใหญ่โรงหนึ่งมาขอซื้อ ภายในสิ้นปี ถ้าท่านทำได้ผล รีบ ๆ ปุ่ม รับประกันว่าปีหน้าเขาสั่งเข้ามาเองแน่ รับประกันได้เลย ท่านก็จะเหนื่อย

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ คืออย่างนี้นะครับ เป็นที่น่ายินดี ถึงบอกผมทำการบ้านเยอะมากกว่าจะตัดสินใจอะไรได้ก็ตามที่เรียนทุกครั้งในที่ประชุม เพราะบริษัทฯ เราค่อนข้าง Conservative เพราะเงินของท่าน เรารู้ทุกบาททุกสตางค์ที่ใช้ไปในการอะไรก็แล้วแต่เป็นเงินของท่านไม่ใช่ของเรานะครับ จริง ๆ แล้วท่านเป็นเจ้าของ โรงงานปาร์ติเคิลบอร์ดแบบบางทั่วโลกมี 122 เครื่อง เท่านั้นเอง ประเทศไทยไม่มี อินโดนีเซีย มีเครื่องเดียว มาเลเซีย มีเครื่องเดียว แค่นี้เอง ส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดจะอยู่ที่ยุโรป ที่บางคนเรียกว่า Men de line และอีกอย่างบริษัทฯ ที่ผลิตเครื่องนี้คือบริษัทฯ

BISON ซึ่งปัจจุบันปิดไปแล้ว BISON ขายโรงงานให้คนอื่นไป เพราะฉะนั้นตัวที่เป็นลูกป็น ชิ้นส่วนต่าง ๆ มีบริษัทในเยอรมันเป็นผู้ผลิต Supply อีกครั้งหนึ่ง หากคู่แข่งไม่ใช่ง่าย ๆ และอีกอย่างหนึ่งเราลงทุน 2 เครื่อง รวมทั้งเครื่อง High pressure laminate เราลงทุนอยู่ประมาณ รวมทั้งหมด 300 ล้านบาท ๆ แต่ถ้าเราซื้อเครื่องใหม่ ไลน์เดียวจะรับ ไม่ใช่ 2 ไลน์ ไลน์เดียวเราต้องใช้เงินลงทุน 800 ล้านบาท ถ้า 2 ไลน์ 1,600 ล้านบาท ถ้าคนจะไปลงทุน 1,600 ล้านบาท เพื่อไปผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดไม่คุ้มนะครับ ที่เราบังเอิญจังหวะดีไปเจอเครื่องแบบนี้แล้วมาผลิตถึงจะคุ้ม ถ้าต้องไปลงทุน 1,800 ล้านบาท ผมไปผลิต MDF บอร์ดดีกว่า ฟังผลิตแบบบางได้เหมือนกันใช่ไหมครับ

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ 300 ล้านบาท 2 เครื่องใช่ไหมครับ เครื่องหนึ่งก็ 800

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ 2 เครื่องครับ เครื่องหนึ่งมี 80 ลูกบาศก์เมตร/เครื่อง อีกเครื่องหนึ่ง 130 ลูกบาศก์เมตร/เครื่อง ทั้งนี้ก็อยู่ที่ผลิตบางหนาอะไรพวกนี้ก็เกี่ยวกับหมด

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ จะย้อนมาที่สิ่งที่ผมมองว่าท่านลงทุนผิดประเภท ซึ่ง Core business ของท่านก็คือไม้แต่ท่านไปลงสนามกอล์ฟ ซึ่งปีที่แล้วผมก็เข้าประชุมด้วย ก็สะกิดอยู่ในหัวใจนะครับ เงินก็ไปจมอยู่ตรงนั้น ท่านบอกว่ามูลค่าของสนามกอล์ฟท่านซื้อในราคาที่ถูก ผมก็ว่าดี ถ้าซื้อถูกกว่าความเป็นจริงในตลาด แต่ผมกลับมองว่าท่านกำลังไปยุ่งกับอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมันนอกประเภท ความชำนาญของท่านมันไม่สูงเท่ากับเรื่องไม้ แสดงต้องลงทุนไปสร้างอะไร Requirements ของประเทศเขาสร้างศูนย์อะไรขึ้นมาปัจจุบันผมไปดูบตรงนั้นมันยังขาดทุนอยู่ ขาดทุนอยู่แต่ไม่มาก แล้วก็ไม่ทราบว่าคุณคิดจะทำอย่างไรในอนาคตอันใกล้และไกล หรือท่านจะเก็บมันไว้ อย่างนั้น ถ้ามันยังไม่ Generate กำไรขึ้นมาให้ท่านได้ คำถาม ผมว่าจะเก็บมันไว้ทำไม มันไม่ใช่ Core business

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ จริง ๆ Core business เราอยู่ในการทำเฟอร์นิเจอร์ถูกไหมครับ เฟอร์นิเจอร์เราทำมาทั้งหมด 42 ปีนะ 41 ปี เพิ่งมาปิดปีที่แล้วเอง มันไม่ใช่ที่เราจะขาดความชำนาญหรือขาดประสบการณ์ในการผลิต แต่มันถึงจุดหนึ่งที่ว่าหมดโอกาสแล้ว มันเป็นโอกาสของอย่างอื่นแล้วใช่ไหมครับ ยิ่งถ้าเราเปิดอยู่ และค่าแรงขึ้นเป็นอย่างต่ำ 300 ด้วย อะไรด้วย ยิ่งไปกันใหญ่เลยนะครับ ถ้าสมมุติว่าเอาอย่างหนึ่งตราแลกเปลี่ยนอย่างเดียว ที่บอกปัจจุบันนี้ประมาณ 31 บาทนะครับ ถ้าขึ้นไปเหมือนเมื่อ 3-4 ปีที่แล้ว ขึ้นเป็นประมาณ 44 บาท เหมือนเมื่อ 3-4 ปีที่แล้ว แฟนซีๆ เปิดอีก ทำได้อีก ใช้ประสบการณ์ที่มีอยู่ เครื่องจักรไม้อัดรุ่นใหม่มา ก็ไม่แพงมากก็เปิดอีกได้ แต่ว่าเราถูกปิดโอกาสไป เหมือนกับเราว่าน้ำถูกตัดแขนข้างเดียว ยังว่าใช้ได้ ตัดอีกข้างหนึ่ง ตัดขาอีกข้างหนึ่ง ตัดจนไม่ได้นี้แหละ เจอแบบนี้ วัตถุประสงค์แพง ค่าเงิน ค่าแรง วัสดุแพงกว่าเขา ทำไมโรงงานอื่น ถึงต้องปิดตามไปหมดเกือบทั้งนั้นเลย ก็ผลิตเฟอร์นิเจอร์ในประเทศไทย เราลองคิดอีกที เราสู้อะไรกับเพื่อนบ้านเราได้บ้าง ไม้แพง , กาว , สี , แผลกิ้ง , กล่องกระดาศ ทุกอย่างแพงหมด Fitting ก็แพงหมด ผ้าก็แพง แล้วเราจะไปสู้อะไรกับเขา เราไม่ใช่จะไม่เก่งกว่าประเทศอื่นเขาจนมากมายอะไรนัก เราจำเป็นต้องเปลี่ยน บางทีเราจำเป็นต้องเปลี่ยน Core business ก็ต้องเปลี่ยน ถ้าหากว่าธุรกิจนั้นทำให้เรามีผลกำไรได้ สมมุติว่าบังเอิญมีดี มีโรงแรมมาขายถูกมาก ๆ และปรากฏว่า Business โรงแรมนี้ดี อัตราเสี่ยงต่ำ อย่างนี้เราก็เปลี่ยนได้ ไม่ใช่เปลี่ยนไม่ได้ ถ้าไม่นั้นเราคงไม่คัดค้านของที่เราไม่ Make Money กับขาดทุนอยู่ตลอดได้ไง ใช่ไหมครับ อันนี้จำเป็นนะครับที่จะให้ชี้แจง ธุรกิจ

สนามกอล์ฟ ผมเรียนตรง ๆ ว่า ไร่ มันไม่ใช่ Core business ของเรา แต่เนื่องจากคราวที่แล้วประชุม ผมก็เรียนแล้วว่า มันถูกแบบคิดปกติเลยละ ที่ดิน 530 กว่าไร่ สนามกอล์ฟ ทั้งสิ่งปลูกสร้างในนั้นนะครับ มีทั้ง Golf Cart ให้อีก 20 กว่าคัน มีรถตัดหญ้า มีอะไร Equipment ต่างๆ มาให้ ขายเพียง 200 ล้านดอลลาร์ US\$ มันไม่มีทรอกนะครับ แต่มีเงื่อนไขต้องสร้าง Club House ที่สร้างไปไม่เป็นไร ในเมื่อเงินลงทุนทั้งหมดอยู่ใน Budgets ก้อนหนึ่งแค่นั้น ท่านถามว่าจะเก็บไว้หรือไม่ Generate income อันนี้ผมเห็นด้วย อะไรแนวทางที่จะทำให้บริษัทมีกำไร ผมทำทั้งนั้น อันนั้นคือจุดเป้าหมายนะครับ ณ ปัจจุบันนี้เราสร้าง Club House เสร็จจริงๆ ปลายเดือน 9 ในสภาพ Location มันไม่ใช่ว่าจะดีมาก มันดีเรื่องอะไร เรื่องสนามเขาสวย วิวสวย ภูเขา มีหิมะทั้งปี หน้าที่ Challenging แต่เนื่องจาก SEATTLE นี้ ฝนตกค่อนข้างชุก แล้วอากาศค่อนข้างหนาวเย็น อย่างเมื่อวานนี้อากาศที่มันเป็น อากาศอุณหภูมิเดียวกับ VANCOUVER ยัง 6 องศาเลย ตัวต่ำที่ 6 องศา ตัวสูงสุด 12 องศา ซึ่งอุณหภูมินี้ยังไม่ใช่ Winter นะ Winter อย่างที่มันต่ำกว่านี้อีก ซึ่งเป็นอุปสรรคของการเล่นกอล์ฟเหมือนกัน อันนี้เรายอมรับนะครับ แต่ในเมื่อเราได้ถูกขนาดนั้น Develop เขาไปคู่แล้ว เขาลงทุนให้เห็นแล้ว เขาลงไป 10 กว่าล้านเหรียญ แล้วเราไปซื้อ 200 ล้านดอลลาร์ เขาลงไปไม่ใช่ซื้อที่ดินนะ แค่ปรับปรุงสนามแปลงทุนทำสะพานจุดทำอะไรต่ออะไรของเขา 10 กว่าล้านเหรียญ ไม่รวมที่ แต่เขาขายให้เราทั้งหมดที่ทั้งหมด 200 ล้านดอลลาร์ วันหนึ่งเราหลับตาว่า ประเทศเราเล็งเห็นและคุยกันในกรรมการ ประเทศจีนเป็นประเทศที่บูม เรื่องเงินเขามีมหาศาลนะครับ เขาซื้อทุกอย่างที่ขวางหน้าได้ เรายังเล็งเรายังทำอะไรให้ดี มีวันหนึ่งเรา Offer ไป สมมุติว่าเราได้กำไรที่ดี ๆ กำไรงาม ๆ ขายก็ขายไม่เป็นไร トラบใดที่เงินมันเข้ามาได้ก็ทำให้บริษัทมีผลกำไรได้เราก็ทำนะครับ เพราะในเมื่อมันไม่ใช่ Core business ของเรา แต่ถ้าสมมุติตัวนั้นเป็น Generate income ดีก็อาจจะเก็บไปอีกระยะหนึ่งก็ต้องดูก่อนพยายามทำอะไรก็แล้วแต่ แต่อย่าให้ขาดทุน กำไรคือเป้าหมายนะครับ แต่ตัว Club House ที่ทำขึ้นมา ศักยภาพของเขาสูงมาก มีคนมาจองเรื่องงานแฟร์ งานแต่งงานที่ Club House ของเราซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์อีกทางหนึ่ง

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ เห็นด้วยนะครับ ถ้าท่านมองมันเป็นการคาดการณ์ระยะยาวซึ่งเห็นด้วยนะที่มันต้องคิดออกนอกแนวได้ แต่ความเสี่ยงมันจะสูงขึ้น

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ถ้าหากเราซื้อไร่ไม่ใช่ 200 ล้านดอลลาร์ เราก็ไม่ซื้อ สมมุติว่าเขาขายให้เรา 10 กว่าล้านเหรียญ ตามราคาปกติเท่านั้น ผมก็ไม่เอา ไร่ใหม่ครับ อย่างสนามกอล์ฟที่ถูกในเมืองไทยไม่ต่ำกว่า 300-400 ล้านบาท หมายถึงสนามต่างจังหวัดนะที่ไม่ดังเลย ที่ไม่สวยด้วยนะ ต้นทุนเขาก็ 300-400 ล้านบาทนะครับ

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ คำถามสุดท้ายนะครับ ตอบเลขที่ท่านไปซื้อปันผลเลยไม่ได้เหรออครับปีนี้

คำตอบ คุณวิชัย ต้นพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ อดใจไว้กินของหวานทีหลังนะครับ

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ปาร์ติเคิลบอร์ดต้องลงทุนเพิ่มอีกเยอะหรือเปล่าครับ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ลงทุนจบแล้วครับ Club house ขึ้นสวยงามมาก

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาดิกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ไม่ใช่ Club house เป็นปาร์ตี้คิลล์ครับ ขอโทษมาเร็วไปหน่อยจาก Club house มาเครื่องจักรเลย

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ เหลือไม่มาก เราลงทุนไม่ต่ำกว่า 95% อาจจะมีเครื่องจักรเล็กๆ น้อยๆ ที่ต้องเสริมทำให้ดีขึ้น อะไรขึ้น Boiler ก็ซื้อใหม่ 10 กว่าล้านเรียบร้อยแล้ว ตัวทำ Cool link น้ำให้เย็นหล่ออะไรก็ซื้อไปหมดทุกอย่างแล้ว

ข้อซักถาม คุณเจนจิรา สมบัติเจริญผล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ อย่าสอบถามว่าในกรณีที่ว่าสนามกอล์ฟของเราใช้ไหมคะ ปีนี้มันจะสามารถทำกำไรได้มากขึ้นหรือลด การขาดทุนได้ อยากจะถามในจุดนี้มันจะเริ่มทำกำไรได้หรือยังคะ ไหนๆ ท่านก็จะแตกไลน์ บอกว่าเพื่อที่จะต้องไปอย่างอื่นบ้าง เพื่อหาเงินเข้าบริษัทได้มากขึ้นอย่างนี้ ท่านยังไม่ได้ตอบในจุดนี้เลย ที่สำคัญท่านบอกว่ารายได้ปีนี้ จะมากขึ้นก็เลยงง ๆ ว่ารายได้ปีนี้จะมากขึ้นได้อย่างไร ท่านบอกว่าโน้นก็ไม่ดี นั่นก็ไม่ดี Core business ของเราก็ไม่ดีก็เลยงงๆ มากเลยคะว่ารายได้จะมากขึ้นตรงไหน กำไรจะเพิ่มขึ้นตรงไหน ถามแค่นี้จะคะ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2554 เพราะเราหยุดกิจการผลิตเฟอร์นิเจอร์ในวันที่ 1 มีนาคม ใช้ไหมครับและ ในปี 2555จริงๆ แล้วเราเพิ่งนำชุดครัวจากอิตาลีเข้ามา เรายังไม่ได้วางจำหน่ายเลยครับ เพิ่งจะทำโชว์รูมเสร็จ Catalog เรายังทำไม่เสร็จเลย ส่วนโชว์รูมอีก 2 แห่ง ที่เมกกา กับสุขุมวิท 24 ที่ผมเรียนไปว่ายังไม่เสร็จ แต่น่าจะเสร็จในเดือนหน้า ซึ่งผมเชื่อมั่นว่ายังไงก็ต้องน่าจะดีขึ้นกว่าปี 2554 อย่างแน่นอน ผมไม่อาจสามารถบอกได้ว่า 100% ดีขึ้นผมไม่กล้าพูดอย่างนั้น แต่มันน่าจะมีความโน้มเป็นอย่างนั้น ลองยกตัวอย่าง ทางเราพยายามติดต่อฝ่าย Sale ของเราเอาพวกทำ Real Estate เจ้าของ Real Estate ทำคอนโด มาเยี่ยมชมเราที่โชว์รูมเราที่สุขสวัสดิ์ เขาว่าดีราคา นี้ น่าจะใช้ได้สำหรับเขา น่าจะใช้ได้ เขาจะสร้างเป็นไลน์เล็ก ไม่ใช่ไลน์ใหญ่ครับ ก็สร้างใหญ่ไปแล้วตอนนี้ จะสร้างไลน์เล็ก 60 ยูนิต ถ้าเขาใช้ของเรายูนิตหนึ่งเท่าไร สมมุติจะยูนิตละ 200,000 บาท กำไรเท่าไรมันน่าจะดีขึ้น อันนั้นเป็นตัวอย่าง ไลน์เดียว ในขณะที่เดียวกันเราไม่ได้มาขายแบบทีละชุด ๆ ทีละชุดเราก็ขายตามโชว์รูม แต่เราไม่ได้มามุ่งเน้นขายทีละชุด เรามุ่งเน้นกับพวกโครงการมากกว่า ผมเรียนตรง ๆ อย่างบริษัทยักษ์ใหญ่ที่ท่านเห็นโชว์รูมเต็มไปหมดทั่วเมือง เขาไม่ได้กำไรจากพวกที่มาซื้อทีละชุด 2 ชุดนะครับ ไม่ใช่ นะ ที่อยู่ได้และมีกำไรได้จากการขายให้โครงการทั้งนั้นนะครับ

ข้อซักถาม คุณเจนจิรา สมบัติเจริญผล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ สรุปแล้วคือว่าเราจะจะไปตามโครงการคอนโดใช้ไหมคะ เรามีแนวโน้มที่จะได้จากจุดนี้เท่าไร ก็เปอร์เซ็นต์คะ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ เราไม่สามารถตอบได้ เพราะว่าเราเพิ่งจะเริ่ม ผมยกตัวอย่างมีรายหนึ่งมีอยู่ 1,000 ห้อง อยู่ที่พญาขึ้นมา ผมไป 2 ครั้งแล้ว เจ้าของโครงการก็อยู่ที่พักเดียวกันกับผม เขาบอกว่าของเขาต้องประมูล เราก็ไปเอาข้อมูลมาทั้งหมด เพราะฉะนั้นอยู่ที่ว่าได้หรือไม่ได้ ความเป็นไปได้ที่จะได้มีค่อนข้างสูง เพราะว่าเรารู้จักกันส่วนตัว อีกอย่างหนึ่งเรารู้ว่าเราไม่เอากำไรสูง เพราะว่าซื้อครั้งหนึ่งเป็น 1,000 ยูนิต และเขายังมีโครงการต่อไปอีกไม่ใช่ มี

เพียงโครงการเดียว แต่ ถ้าสมมุติมีโครงการเดียวและได้มาทีหนึ่งก็เป็น ร้อย ๆ ล้านเลย มี 1,000 ยูนิทๆ ละ 100,000 บาท คิดดูว่าเท่าไร

ข้อซักถาม คุณเจนจิรา สมบัติเจริญผล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ถ้ากรณีที่ท่านพูดเป็นรูปธรรมก็พอจะเห็นชัดหน่อยว่า โครงสร้างรายได้เรามาจากจุดไหน แต่พอดีที่ผ่านๆ มา โครงสร้างรายได้เรามาจากเฟอร์นิเจอร์ก็จริง แต่เฟอร์นิเจอร์ที่ท่านบอกว่ามันเหมือนตะวันตกบสูญแล้วนะช่วงนี้ แล้วท่านก็กำลังจะเริ่มธุรกิจใหม่ ก็คืออยากจะถาม เน้นหลักๆ ก็คือจะขายโครงการใช้ไหมคะ เสร็จแล้วรายได้หลักๆ ตรงนี้ใช้ไหมคะสำหรับปีนี้

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ จริง ๆ ครับ เป็น หลักจริงๆ ที่เราจะทำต่อเนื่องและได้ทำอย่างต่อเนื่องจริงๆ เป็น Core business น่าจะเป็นตัวปาร์ติเคิลบอร์ด

ข้อซักถาม คุณเจนจิรา สมบัติเจริญผล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ แต่ปาร์ติเคิลบอร์ดของเรามันก็จะเริ่มปลายปี ไตรมาสที่ 4 นี้ละ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ แต่มันจะต่อเนื่องไปไกลครับ ต่อเนื่องไปหมายถึงว่าปีหน้า ปีไหนๆ เราไม่ได้หยุดนี้มันจะเป็นธุรกิจที่ทำกำไรให้กับบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง ก็กลายเป็น Core business ของบริษัทฯ อันหนึ่ง อีกอย่างหนึ่งถ้าสมมุติทำดีแล้วอะไรแล้วจะไม่หยุดอยู่แค่นี้ละ เพราะว่าในเมื่อเราทำอันนี้แล้วอย่างที่เราจะทำต่อไป ถ้าจะทำประจวบตัวเอง ง่ายมากเลย เพราะว่าวัตถุดิบมีอยู่แล้ว โรงงานเราทำเป็น โรงเลื่อยอยู่แล้ว ประตูก็คือข้างในก็เป็น ไม้ยางพารานั่นแหละ แล้วก็ปะผิวข้างบนหน้าหลัง ทำให้สวยก็เป็นประตูละแล้ว มันก็ต้องมีธุรกิจต่อเนื่องมาแต่ที่ยังไม่ได้นำเสนอ ก็ขอค่อยเป็นค่อยไป เพราะฉะนั้นความมั่นใจของเราถามว่ามีไหม มีกำไร เราเชื่อว่าเรามุ่งมั่นที่จะทำให้มีกำไร จะให้ผมรับรองว่าต้องมีกำไร ไม่กล้ารับรองจะให้รับรองได้อย่างไรในอนาคตนี้ไม่มีใครรับรองได้

ข้อซักถาม คุณกาญจนา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ พอดีในปีนี้เป็นปีแรกที่ถือหุ้นแฟนซีฯ ก็เลยสงสัยว่าสินค้าคงเหลือในงบนะคะในปี 2553 มี 100 ล้าน ปี 2554 คงเหลือ 95 ล้าน นี่คือ Stock เก่าหรือเปล่าคะ และก็สินค้ารอการขายที่บอกว่า 20 ล้านนี่คือที่ท่านบอกว่าจะนำเข้าจากต่างประเทศเป็นตัวอย่างสินค้าที่ท่านนำมา Present หรือเปล่า แล้วก็คำถามอีกข้อก็คือ ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นมา 210 ล้าน ไม่ทราบว่าฟังมาตั้งแต่ต้นมีเครื่องจักร 4 ล้าน Boiler 10 ล้าน ก็ยังรวมไม่ถึง 210 ล้าน ไม่ทราบว่าลงทุนตรงไหนเพิ่มคะ ขอขอบคุณคะ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ทั้งหมดจะลงไปทำปาร์ติเคิลบอร์ดชะเยอะ พอซื้อเครื่องจะมีอุปกรณ์เสริมต่างหากเข้ามาอีกเยอะ เดี่ยวซื้อเครื่องสับ Chipper ซื้อจากอีกโรงงานหนึ่ง ไม่ใช่ว่าโรงงานเดียวกันนะ เครื่องทำไฟฟ้า เครื่องอะไรต่ออะไร เครื่อง Boiler ก็ซื้อจากประเทศจีนมา มันก็ผสมผสานเข้ามาเรื่อยๆ อีกอย่างหนึ่งนะครับ ค่าแรงคนเยอรมันที่มาติดตั้ง ค่าแรงเขาสูงมากเราก็ต้องควบคุม เราซื้อเครื่องจักรจากเขา เขาก็รับรองว่ามันจะต้อง Run ได้แน่นอน แต่มีเงื่อนไขว่าเขาต้องเป็นผู้ควบคุมการถอดเครื่องจักรและการประกอบเครื่องจักรที่โรงงานเรา ควบคุมตั้งแต่ต้นจนจบเขารับประกันว่าประสิทธิภาพดีใช้ได้แน่นอน เราจำเป็นต้องจ่าย ค่าใช้จ่ายให้กับพวกคนเยอรมันที่มาติดตั้ง

ปัจจุบันเขาอยู่ในช่วงมากที่สุดถึง 4 คน แต่ ณ ปัจจุบันวันนี้มีอยู่ 2 คน อันไหนเรายังไม่ต้องใช้เราก็ให้เขากลับไป เราจะได้ไม่ต้องไปจ่ายค่าแรงเขา

คำตอบ คุณประเสริฐ ภัทรดิลก ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

▶ เมื่อสักครู่นี้ถามเรื่องสินค้าคงเหลือ นะครับ จริงๆ ตัวโรงงานของตัวอินเตอร์ฯ ตัวของอินเตอร์ฯ เราเหลือ ประมาณ 24 ล้าน จริงๆ เราก็ทยอยขายไปเรื่อยๆ ในส่วนของ 24 ล้าน ก็จะเป็นตัวเฟอร์นิเจอร์ที่เราสั่งเข้ามาเพื่อ จะขาย แต่ตัวที่บอกว่า 95 ล้าน มันเป็นตัวที่รวมของอินเตอร์ที่สุราษฎร์ฯ ซึ่งตรงนั้นเรายังดำเนินธุรกิจอยู่โดย ปกติ เพราะฉะนั้นมันก็เลยยังมีสินค้าคงเหลืออยู่นะครับ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ จริงๆ ก็คือไม่แปรรูป เพราะ โรงเลื่อยเดือนหนึ่งเราส่งออกประมาณ 100 ตู้คอนเทนเนอร์ ภายหลังการชี้แจงของประธานฯ ได้เสร็จสิ้นและไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามเพิ่มเติม ประธานฯ จึง กล่าวต่อที่ประชุมให้พิจารณาลงมติในวาระนี้

ที่ประชุมมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัทฯ สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีแล้ว

จำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในวาระนี้ 312,182,001

เพิ่มเติมจากวาระที่แล้วจำนวน 1,655,000

เห็นด้วย	312,182,001	เสียง	คิดเป็น	100%
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็น	0%
งดออกเสียง	0	เสียง		

วาระที่ 4 พิจารณาอนุมัติงบจ่ายเงินปันผลประจำปี 2554

ประธานในที่ประชุม ได้แจ้งว่า จากงบดุลและงบกำไรขาดทุนประจำปี 2554 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ได้ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตและได้ผ่านการสอบถามจากคณะกรรมการบริษัทและ คณะกรรมการตรวจสอบแล้วว่าถูกต้องตามมาตรฐานบัญชีที่รับรองทั่วไป ปรากฏว่าบริษัทฯ มีผลประกอบการ ประจำปี 2554 ตามงบการเงินรวมขาดทุนเป็นจำนวนเงิน 33.41 ล้านบาท ถึงแม้ว่าจากงบการเงินเฉพาะกิจการ บริษัทฯ เสนอจะมีกำไร 10.39 ล้านบาท ก็ตาม แต่บริษัทฯ ยังมีภาระค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการผลิตไม้ ปาร์ติเคิลบอร์ดอยู่ จึงขอเสนอให้จ่ายปันผลประจำปี 2554 ให้แก่ผู้ถือหุ้น

จากนั้นประธานในที่ประชุมได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดของการ จ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ในครั้งนี้

ข้อซักถาม คุณเจนจิรา สมบัติเจริญผล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ อยากจะสอบถามว่าปีไหนคะ ที่เราจ่ายเงินปันผลทุกไตรมาส

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ คือบริษัทฯ เราเข้ามาในตลาดหลักทรัพย์คิดว่าประมาณ 17 ปี นะครับ ตอนช่วงที่เราทำเฟอร์นิเจอร์และอีก อย่างค่าเงินบาทที่ไม่ Suffer เราชะ ไตรมาสไหนที่เรามีกำไรเราจ่ายทั้งนั้นนะครับ เรามีนโยบายที่จะคืนเงินปัน

ผลให้กับผู้ถือหุ้นให้มากที่สุดนี่เป็นนโยบายของกรรมการเราอยู่แล้วนะครับ เราจ่ายปีหนึ่ง 2 ครั้งก็มี 3 ครั้งก็มี ทุกไตรมาสก็มี ถามว่าปีไหนก็คงต้องไปดูจาก Record เก่าๆ นะครับ เอาอย่างนี้ดีกว่า เราจ่ายเงินปันผลไปแล้วนะ ครับ มากกว่า 2,000 กว่าล้าน เราจ่ายเงินปันผลไปแล้วนะครับ นับแต่เงินปันผลอย่างเดียวนะครับ 2,000 กว่าล้าน

ข้อซักถาม คุณเจนจิรา สมบัติเจริญผล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ นับตั้งแต่ก่อตั้งเลยใช้ไหมคะ

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ไม่ใช่ครับ ตั้งแต่เข้าตลาดหลักทรัพย์ครับ ในแต่ละครั้งที่จ่ายคิดจากกำไรเราปันผลไปประมาณ 90% แสดงว่าเราไม่มีเจตนาที่จะเก็บเงินกำไรสะสมไว้เลยนะครับ

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาติกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ถ้าดูหน้า 41 ซึ่งมันก็ผ่านมามาตั้ง 4 เดือน เกือบจะ 4 เดือนแล้ว ท่านมีเงินสดเหลืออยู่ 255 ล้าน ปัจจุบันก็คงร่อยหรอลง เพราะวาน่าไปซื้อเครื่องจักรอะไรต่างๆ อีกหลายสิ่งหลายอย่าง ที่นี้คำถามที่ผมจะถามเมื่อผลิตปาร์ติเคิลบอร์ด ลูกหนี้การค้ากับ Stock สินค้าก็คงเพิ่มขึ้น เพิ่มขึ้นความหมายก็คือเงินสดก็ลดลง เพราะท่านต้องไปให้เครดิตกับลูกค้า ก็เดือนก็ว่าไป สินค้าคงเหลือท่านต้อง Stock ก็เดือนก็ว่าไป เงินสดก็ต้องลด เมื่อเงินสดลดไป

1. ท่านมีนโยบายว่าจะต้องกู้ Bank ใหม่ เพื่อมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2. ถ้าหากท่านทำไปแล้วมีกำไร แต่เงินสดมันไม่เหลือ ท่านยังมีนโยบายจ่ายเงินปันผลแล้วท่านจะจ่ายเท่าไร สมมุติว่ากำไร 100% ท่านจะจ่ายกี่เปอร์เซ็นต์ จากเอาเงินกู้มากำจ่ายลักษณะนั้น แต่ว่ามูลค่ามันยังอยู่ในลูกหนี้การค้ากับสินค้าอยู่แล้ว

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ใช่ครับ เข้าใจครับ คือประเภทกู้มากำจ่ายบริษัทฯ ไม่มีนโยบายทำแบบนี้แน่ ๆ แต่มั่นใจได้นะครับ เงินที่เหลืออยู่นี้ เราไม่ต้องกู้ Bank อย่างแน่นอน ในการทำธุรกิจต่อไปในภายหน้าของทางไลน์ปาร์ติเคิลบอร์ดนี้ครับ เราไม่มีนโยบายที่ต้องกู้เงินธนาคารไม่มีความจำเป็นเพราะเราลงทุนก็ลงไปหมดแล้วนะครับ จริงๆถ้าเราจะลงทุนต้องมีอีกแต่ไม่มากไม่ใช่ทุนหรอกแต่เป็นการ cash flow ในการซื้อวัตถุดิบ แต่ในเมื่อนโยบายการค้ามี เราตั้งขึ้นมาเราไม่ได้ให้เครดิตยาว เพราะตอนนี้คุณกำลังขายของที่พูดตรงๆ นะไม่ต้องง้อลูกค้าเยอะ ถ้าคุณผลิตปาร์ติเคิลบอร์ดเหมือนชาวบ้านเขา หนาก็เท่าเขา MDF บอร์ดก็เท่าเขาคุณเจอรุ่นพี่ รุ่นยักษ์ใหญ่อยู่ข้างบนเลยใช้ไหมครับ คุณกำลังผลิตของที่เค้าไม่มี เราไม่จำเป็นต้องไป Offer เครดิตอะไรยาว เพราะฉะนั้นที่ว่าต้องไปกู้มาคงไม่ต้อง ถ้าหากบริษัทฯมีกำไรนโยบายเราก็ยึดเหมือนเดิมก็จะปันผลค่อนข้างสูง เราตกลงว่าไม่ต่ำกว่า 50% ที่เราระบุไว้ แลลงไว้ แต่ทุกครั้งที่เราปันก็ไปดูได้ประมาณ 90 นะครับ

ข้อซักถาม คุณชัยรัตน์ ผลาติกานนท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

▶ ก็ชัดเจนดีแต่เมื่อไหร่ผมไม่ได้บอกว่าจะให้กู้มากำจ่ายนะครับ มันกำไรแต่ว่ามันยังจมอยู่ที่ลูกหนี้กับ Stock สินค้า เพราะการกู้ยืมไม่ใช่มาจ่ายให้กับผู้ถือหุ้น

คำตอบ คุณวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ประธานในที่ประชุม

▶ ใช่ครับ แต่มั่นใจได้ครับว่าไม่ต้องกู้ Bank อุ่นใจได้ในจุดนี้

จากนั้นประธานที่ประชุม ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามเพิ่มเติมอีก แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามเพิ่มเติม ประธานฯจึงขอให้ที่ประชุมพิจารณาลงมติในวาระนี้
 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2554

จำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในวาระนี้ 312,182,001				
ไม่มีเสียงเพิ่มเติมจากวาระที่แล้ว				
เห็นด้วย	311,985,001	เสียง	คิดเป็น	100%
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็น	0%
งดออกเสียง	197,000	เสียง		

วาระที่ 5 พิจารณาเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระประจำปี 2555

ประธานที่ประชุม ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า ตามข้อบังคับของบริษัทฯข้อ 17 กำหนดว่า “ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้งให้กรรมการออกจากตำแหน่ง 1 ใน 3 เป็นอัตรา ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3” ซึ่งในปีนี้กรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯตามกำหนดวาระมีดังนี้

- ท่านที่ 1. นายพงษ์สันต์ ลีลาปราชญ์ กรรมการบริษัท
- ท่านที่ 2. นายวิชัย ดันพัฒนรัตน์ กรรมการบริษัท
- ท่านที่ 3. นางพรทิพย์ ชูพินิจศักดิ์ กรรมการบริษัท

และประธานฯได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า เนื่องจากประธานฯเป็นหนึ่งในกรรมการที่ต้องออกตามวาระในปี 2555 นี้เพื่อความเหมาะสม จึงขอมอบหน้าที่ประธานประชุมในวาระนี้ให้กับ คุณประเสริฐ ภัทรดิลก กรรมการอิสระทำหน้าที่แทน

จากนั้นคุณประเสริฐ ภัทรดิลก ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า กรรมการที่ต้องออกตามวาระขออนุญาตออกจากห้องประชุม ซึ่งเมื่อลงมติการพิจารณาแล้ว จะเชิญกลับเข้ามาใหม่

และคุณประเสริฐ ภัทรดิลก ประธานที่ประชุม ได้กล่าวต่อที่ประชุมว่า จากผลการประชุมของคณะกรรมการของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2555 เห็นควรเสนอชื่อให้แต่งตั้งกรรมการที่มีรายชื่อดังกล่าวข้างต้น กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ อีกวาระหนึ่ง ดังรายละเอียดประวัติโดยสังเขปของทั้ง 3 ท่านที่ปรากฏตามเอกสาร ซึ่งได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้ว ทั้งนี้บริษัทฯได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้เสนอบุคคลเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 19 ธันวาคม 2554 ถึงวันที่ 18 มกราคม 2555 โดยได้แจ้งข่าวผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามหนังสือบริษัทฯฉบับที่ SET 54-15 ลงวันที่ 19 ธันวาคม 2554 ภายหลังเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาดังกล่าว ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอบุคคลเข้ามาเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯแต่ประการใด

เกณฑ์ในการคัดเลือกบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทฯจะเป็นการพิจารณาจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งคณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่

เกี่ยวข้องเป็นเกณฑ์ นอกจากนี้ยังพิจารณาจากประสบการณ์ ความสามารถและผลประโยชน์ที่บริษัทฯจะได้รับ ประกอบด้วย การพิจารณาลงมติ จะพิจารณาเป็นรายบุคคล

ประธานที่ประชุมได้ขอให้ท่านผู้ถือหุ้นพิจารณาลงมติในการเลือกตั้งกรรมการ โดยเริ่มจาก ท่านที่ 1. นายพงษ์สันต์ ลีลาปราชญ์

มีผู้ถือหุ้นท่านใดไม่เห็นด้วย หรือออกเสียงในการแต่งตั้ง นายพงษ์สันต์ ลีลาปราชญ์ ซึ่งท่านเป็น ประธานกรรมการบริษัทฯ กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯอีกวาระหรือไม่ กรุณายกมือเพื่อให้เจ้าหน้าที่เก็บใบลงคะแนนด้วยครับ

ท่านที่ 2. นายวิชัย ตันพัฒนรัตน์

มีผู้ถือหุ้นท่านใดไม่เห็นด้วย หรือออกเสียงในการแต่งตั้ง นายวิชัย ตันพัฒนรัตน์ ซึ่งดำรงตำแหน่ง เป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯอีกวาระหรือไม่ กรุณายกมือเพื่อให้ เจ้าหน้าที่เก็บใบลงคะแนนด้วยครับ

ท่านที่ 3. นางพรทิพย์ ชูพินิจศักดิ์

มีผู้ถือหุ้นท่านใดไม่เห็นด้วย หรือออกเสียงในการแต่งตั้ง นางพรทิพย์ ชูพินิจศักดิ์ เป็นกรรมการ บริษัทฯ กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯอีกวาระหรือไม่ กรุณายกมือเพื่อให้เจ้าหน้าที่เก็บใบลงคะแนนด้วยครับ

ประธานฯแจ้งผลการลงมติต่อที่ประชุมเป็นรายบุคคล

ผลการนับคะแนนลงมติวาระที่ 5.1 แต่งตั้งนายพงษ์สันต์ ลีลาปราชญ์

จำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในวาระนี้ 312,182,001

ไม่มีเสียงเพิ่มเติมจากวาระที่แล้ว

เห็นด้วย	284,467,801	เสียง	คิดเป็น	91.12%
----------	-------------	-------	---------	--------

ไม่เห็นด้วย	27,714,200	เสียง	คิดเป็น	8.88%
-------------	------------	-------	---------	-------

งดออกเสียง	0	เสียง		
------------	---	-------	--	--

ผลการนับคะแนนลงมติวาระที่ 5.2 แต่งตั้งนายวิชัย ตันพัฒนรัตน์

จำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในวาระนี้ 312,182,001

ไม่มีเสียงเพิ่มเติมจากวาระที่แล้ว

เห็นด้วย	284,467,801	เสียง	คิดเป็น	91.12%
----------	-------------	-------	---------	--------

ไม่เห็นด้วย	27,714,200	เสียง	คิดเป็น	8.88%
-------------	------------	-------	---------	-------

งดออกเสียง	0	เสียง		
------------	---	-------	--	--

ผลการนับคะแนนลงมติวาระที่ 5.3 แต่งตั้งนางพรทิพย์ ชูพินิจศักดิ์

จำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในวาระนี้ 312,182,001

ไม่มีเสียงเพิ่มเติมจากวาระที่แล้ว

เห็นด้วย	284,467,801	เสียง	คิดเป็น	91.12%
----------	-------------	-------	---------	--------

ไม่เห็นด้วย	27,714,200	เสียง	คิดเป็น	8.88%
-------------	------------	-------	---------	-------

งดออกเสียง	0	เสียง		
------------	---	-------	--	--

ประธานได้แจ้งสรุปผลของมติที่ประชุมว่า เพราะฉะนั้นถือเป็นการลงมติเสียงข้างมาก อนุมัติแต่งตั้ง คุณพงษ์สันต์ ลีลาปราชญ์, คุณวิชัย ดันพัฒนรัตน์, คุณพรทิพย์ ชูพินิจศักดิ์ กลับเข้ามาเป็นกรรมการของบริษัทฯ อีกวาระหนึ่งนะครับ

ประธานในที่ประชุมเชิญกรรมการทั้ง 3 ท่าน กลับเข้าห้องประชุมอีกครั้งหนึ่ง จากนั้น คุณวิชัย ดันพัฒนรัตน์ ตัวแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระกล่าวขอบคุณผู้ถือหุ้นที่ให้ความไว้วางใจกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ อีกวาระหนึ่ง

วาระที่ 6 พิจารณากำหนดค่าบำเหน็จตอบแทนกรรมการประจำปี 2555

ประธานฯ ได้กล่าวต่อที่ประชุมว่า สำหรับค่าบำเหน็จตอบแทนกรรมการในปี 2554 ที่ผ่านมา ผลจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2555 เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2555 ได้มีมติให้งดจ่ายค่าบำเหน็จตอบแทนกรรมการประจำปี 2554 สำหรับค่าตอบแทนกรรมการปี 2555 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้เสนอต่อคณะกรรมการของบริษัทฯ โดยกำหนดให้ค่าตอบแทนประกอบไปด้วย ค่าเบี้ยประชุม ค่าตอบแทนรายเดือน และค่าบำเหน็จตอบแทนกรรมการ ดังนี้

1. ค่าเบี้ยประชุม ให้แก่กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหารและไม่ได้เป็นกรรมการตรวจสอบ กำหนดจ่ายเบี้ยประชุมให้แก่กรรมการที่มีคุณสมบัติดังกล่าวที่ได้เข้าร่วมประชุม จำนวน 2,000 บาท ต่อคน ต่อครั้งที่เข้าประชุม
2. ค่าตอบแทนรายเดือน ให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบ เป็นรายเดือนเป็นจำนวนเงิน 60,000 บาทต่อเดือน ทั้งคณะ นะครับ หรือคิดเป็นจำนวนเงิน 720,000 บาทต่อปี
3. ค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2555 ให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ในอัตราไม่เกินร้อยละ 6 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินรวมปี 2555

ซึ่ง ค่าตอบแทนที่เสนอในปี 2555 นี้ เป็นค่าตอบแทนอัตราเดียวกันกับของปี 2554

จากนั้นประธานที่ประชุมได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามเพิ่มเติมในวาระนี้ แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามเพิ่มเติม ประธานฯ ขอให้ที่ประชุมลงมติสำหรับวาระนี้

ที่ประชุมมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติกำหนดค่าบำเหน็จตอบแทนกรรมการประจำปี 2555

จำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในวาระนี้ 312,182,001

ไม่มีเสียงเพิ่มเติมจากวาระที่แล้ว

เห็นด้วย	312,182,001	เสียง	คิดเป็น	100%
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็น	0%
งดออกเสียง	0	เสียง		

วาระที่ 7 พิจารณานุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนประจำปี 2555

ประธานที่ประชุมได้กล่าวมอบหน้าที่ในวาระนี้ให้กับ คุณประเสริฐ ภัทรคิดถก ประธานคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้นำเสนอ

คุณประเสริฐ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า สำหรับปีนี้ คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วเห็นควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ คือ นาย พิศิษฐ์ ชีวะเรืองโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2803 หรือ นายเมธี รัตนศรีเมธา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3425 แห่งบริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯและบริษัทย่อยประจำปี 2555 ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบที่ไม่มีความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียกับบริษัทฯและบริษัทย่อยรวมทั้งผู้บริหารบริษัทฯ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่ประการใด

ทั้งนี้บริษัทฯได้กำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัทฯประจำปี 2555 โดยเป็นค่าธรรมเนียมการสอบทานงบการเงินสามไตรมาส และการตรวจสอบประจำปี 2555 เหลือเป็นจำนวนเงินรวม 820,000 บาท เนื่องจากมีมาตรฐานการตรวจสอบเหมาะสม โดยค่าตอบแทนในปี 2555 นี้ลดลงจากปี 2554 เป็นจำนวน 220,000 บาท ปี 2554 ผู้ตรวจสอบฯคิดเรออยู่ที่ 1,040,000 บาท เนื่องจากบริษัทฯมีกิจกรรมในการดำเนินงานลดลงและไม่รวมบริษัท แฟนซีอินเตอร์ LLC ที่ประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัทฯได้พิจารณาถึงการปฏิบัติหน้าที่ในปีที่ผ่านมาและความเหมาะสมแล้ว เห็นควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้พิจารณาอนุมัติแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีดังกล่าว

จากนั้นประธานในที่ประชุมเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามเพิ่มเติมในวาระนี้ แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามเพิ่มเติม ประธานฯขอให้ที่ประชุมลงมติสำหรับวาระนี้

ที่ประชุมมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนประจำปี 2555

จำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในวาระนี้ 312,182,001

ไม่มีเสียงเพิ่มเติมจากวาระที่แล้ว

เห็นด้วย	312,182,001	เสียง	คิดเป็น	100%
----------	-------------	-------	---------	------

ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็น	0%
-------------	---	-------	---------	----

งดออกเสียง	0	เสียง		
------------	---	-------	--	--

วาระที่ 8 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ

ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านเสนอฯ

ประธานได้แจ้งต่อที่ประชุมว่าขณะนี้วาระต่าง ๆ ได้รับการพิจารณาจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว ไม่ทราบว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดต้องการจะกล่าวสิ่งใดเพิ่มเติมหรือไม่ครับ ถ้ามีผู้ถือหุ้นท่านใดยังคิดไม่ออกอยากถามเพิ่มเติม ขอให้สอบถามไปได้ที่บริษัทฯ ครับ ทางประธานฯและคณะกรรมการยินดีที่จะอธิบายให้ท่านทราบ แต่ขอกราบเรียนอย่างหนึ่งว่าทางเราปฏิบัติงานทุกอย่าง อย่างเต็มความสามารถและตั้งใจอย่างจริงจังกครับ

หากไม่มีผู้ใดเสนอเรื่องอื่นใดต่อที่ประชุมนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้มีการพิจารณาวาระต่าง ๆ ตามที่ระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุมครบถ้วนแล้ว ผมในฐานะตัวแทนของคณะกรรมการบริษัทฯ ขอขอบคุณท่านผู้ถือหุ้นทุกท่านที่เข้าร่วมประชุมในวันนี้ และขอประกาศปิดการประชุม ณ บัดนี้

ปิดประชุมเวลา 11.25 น.

(นายชุตกุล เอี่ยมโสภาน)

เลขานุการบริษัท

(นายวิชัย ตันพัฒนรัตน์)

ประธานที่ประชุม