



บริษัท ซิก้า อินโนเวชั่น จำกัด(มหาชน) Ziga Innovation Public Company Limited

OPPORTUNITY DAY
15 September 2017



“Value creation through innovation”

ส่วนที่	ข้อมูล
1	ข้อมูลบริษัท
2	ลักษณะการประกอบธุรกิจ
3	กลยุทธ์การแข่งขัน และโมเดลธุรกิจ (Business Model)
4	จุดเด่นในการแข่งขัน
5	สถานะอุตสาหกรรม
6	ข้อมูลทางการเงิน

1. ข้อมูลบริษัท

ชื่อ

- บริษัท ซิก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)

วันที่จดทะเบียน จัดตั้งบริษัทฯ

- วันที่ 21 เมษายน 2541

ทุนจดทะเบียน บริษัทฯ

- ทุนจดทะเบียน 260 ล้านบาท
- มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 0.50 บาทต่อหุ้น

ที่ตั้งสำนักงาน

- 999/9, 10, 11 หมู่ที่ 9 ตำบลในคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ 10290

ธุรกิจหลัก

- ผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc และท่อเหล็กร้อยสายไฟ

วิสัยทัศน์

- เพิ่มมูลค่าธุรกิจด้วยนวัตกรรม

วิสัยทัศน์

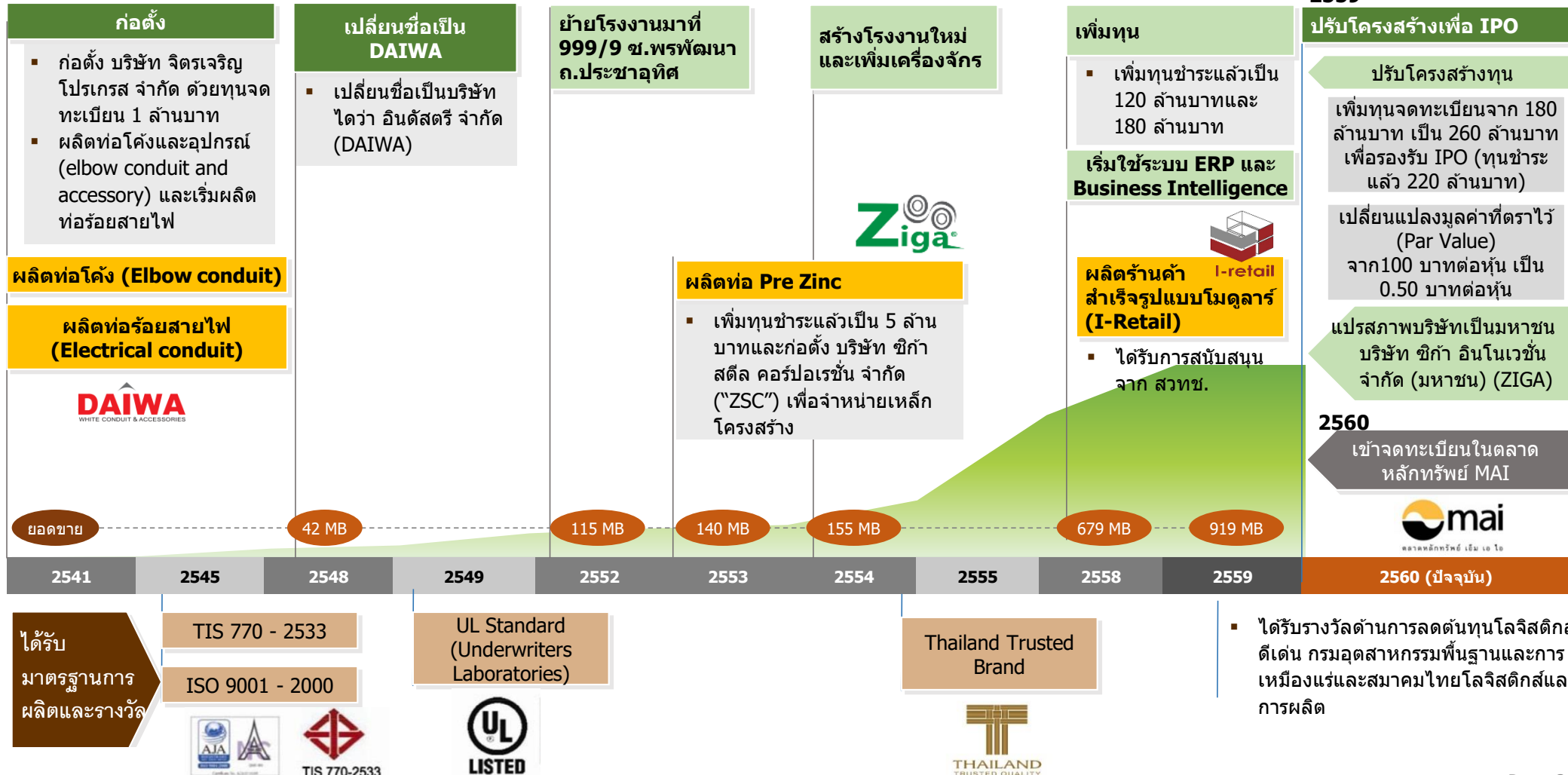
“เพิ่มมูลค่าธุรกิจด้วยนวัตกรรม”

พันธกิจ

1. ผลิตสินค้าเหล็กนวัตกรรม เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า สร้างลูกค้าเฉพาะกลุ่ม(niche market)ด้วยเทคโนโลยีการป้องกันสนิมที่เหมาะสมกับการใช้งาน
2. ขยับเคลื่อนองค์กรด้วยการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาเพิ่มประสิทธิภาพมุ่งสู่การเป็นองค์กรนวัตกรรมที่มีการบริหารห่วงโซ่ อุปทาน ลดต้นทุนบริหาร
3. วิจัยพัฒนาสินค้าระบบการสร้างร้านค้าสำเร็จรูป I-retailเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าและรองรับสังคมผู้สูงอายุ ลดการพึ่งพิงแรงงาน

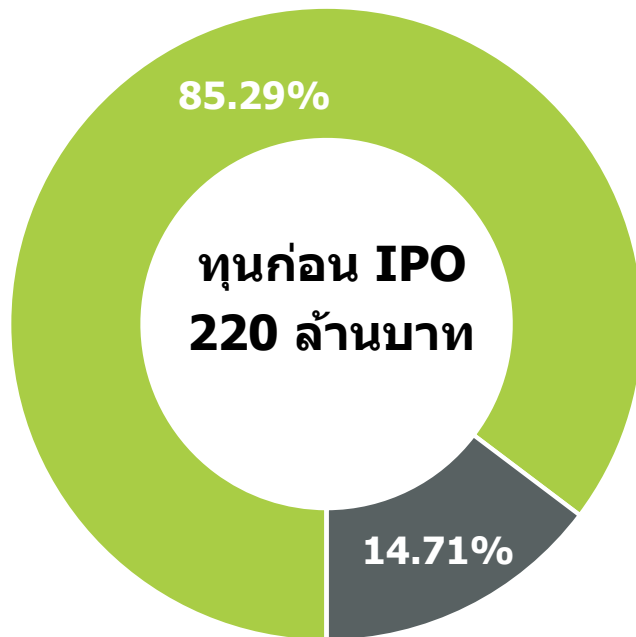
ZIGA : พัฒนาการที่สำคัญ

ปัจจุบัน ZIGA เป็นหนึ่งในผู้นำผลิตสินค้าเหล็กนวัตกรรม ที่มีการเติบโตที่ยั่งยืน และต่อเนื่อง ด้วยประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 20 ปี และมุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่าสินค้า สร้างลูกค้าเฉพาะกลุ่ม(niche market) ด้วยเทคโนโลยีการผลิตและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ



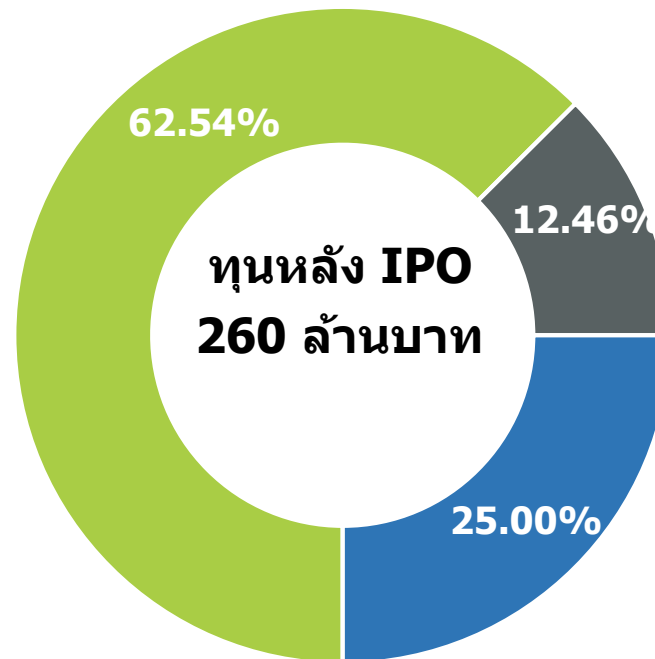
โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทก่อนและหลัง IPO

ก่อน IPO



■ กลุ่มครอบครัววงามจิตรเจริญ

หลัง IPO



■ กลุ่มผู้ถือหุ้นอื่น

■ IPO

ทุนเรียกชำระแล้วก่อน IPO 220 ล้านบาท

หุ้นสามัญจำนวน 440 ล้านหุ้น

มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

ทุนเรียกชำระแล้วหลัง IPO 260 ล้านบาท

หุ้นสามัญจำนวน 520 ล้านหุ้น

มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ



1

ธุรกิจผลิตและจำหน่าย
เหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc



2

ธุรกิจผลิตและจำหน่าย
ท่อเหล็กร้อยสายไฟ



3

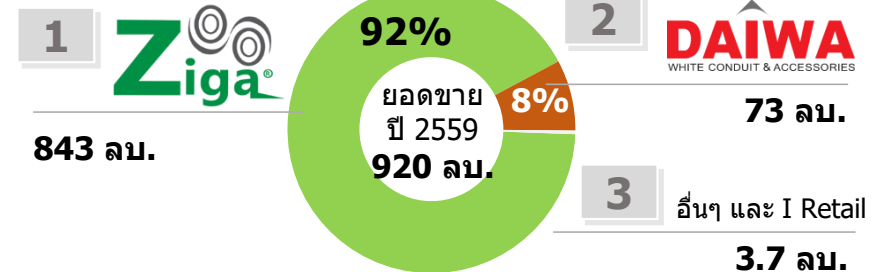
ร้านค้าสำเร็จรูป
แบบโมดูลาร์ (modular)



ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท ซิก้า อินโนเวชั่น จำกัด(มหาชน) เป็นผู้ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภท Pre-zinc และท่อเหล็กร้อยสายไฟ โดยมีสัดส่วนการขาย ดังนี้



1

ท่อ Pre Zinc ("ZIGA")

เหล็ก Pre-zinc ภายใต้ตราสินค้า "ZIGA" สำหรับงานโครงสร้างที่ไม่รับน้ำหนักหรือรับน้ำหนักไม่มาก มีความยาวมาตรฐาน 6 เมตร

ประเภท	ความหนา	ขนาด	การใช้งาน
	บาง	1/2 - 2 นิ้ว	เหมาะสำหรับงานที่มีต้องรับน้ำหนัก เช่น ราวบันได รั้ว เป็นต้น
	ปานกลาง	1/2 - 4 นิ้ว	เหมาะกับงานที่มีการรับน้ำหนักพอสมควร เช่น เติ้นท์ นั้งร้าน เฟอร์นิเจอร์ต่างๆ เป็นต้น
	หนา	1/2 - 5 นิ้ว	เหมาะกับงานโครงสร้างที่ต้องการความแข็งแรงเป็นพิเศษ หรือต้องทนทานต่อแรงดัน เช่น คอกเลี้ยงสัตว์ ท่อน้ำ โรงเพาะชำ เป็นต้น

2

ท่อร้อยสายไฟ ("DAIWA")

ท่อเหล็กสายไฟภายใต้ตราสินค้าไดว่า "DAIWA" โดยท่อเหล็กร้อยสายไฟคือท่อที่มีไว้สำหรับปกป้องสายไฟภายในท่อจากความเสียหายภายนอก เช่น การถูกกระแทกหรือการถูกสารเคมี เป็นต้น ความยาวมาตรฐาน 3 เมตร

ประเภท	ความหนา	ขนาด	การใช้งาน
	ท่อตรงชนิดบาง	1/2 - 2 นิ้ว	เหมาะสำหรับงานภายในอาคาร
	ท่อตรงชนิดหนาปานกลาง	1/2 - 4 นิ้ว	เหมาะสำหรับงานภายนอกอาคาร
	ท่อตรงชนิดหนา	1/2 - 6 นิ้ว	สามารถฝังดินหรือพินคอนกรีตได้
	ท่อโค้ง	1/2 - 4 นิ้ว	สำหรับการเดินท่อเข้ามุม
	ข้อต่อ	1/2 - 5 นิ้ว	สำหรับต่อท่อเข้าด้วยกันในกรณีที่เดินท่อเป็นระยะทางยาวกว่าความยาวท่อ

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ท่อ Pre Zinc

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายท่อ Pre Zinc



ตราสินค้า (Brand)



กลุ่มลูกค้า

- ตัวแทนจำหน่าย (distributor) รายใหญ่ในกรุงเทพและปริมณฑล
- ร้านค้าปลีก (retail shop) ในกรุงเทพและปริมณฑล
- ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (modern trade) ทั่วประเทศ

Product Application : General purpose



คอกฟาร์มปศุสัตว์



โครงเหล็กโรงเพาะชำ



รถสามล้อขนของ



ชั้นวางเฟอร์นิเจอร์



โครงเตียงและชั้นวางเอนกประสงค์

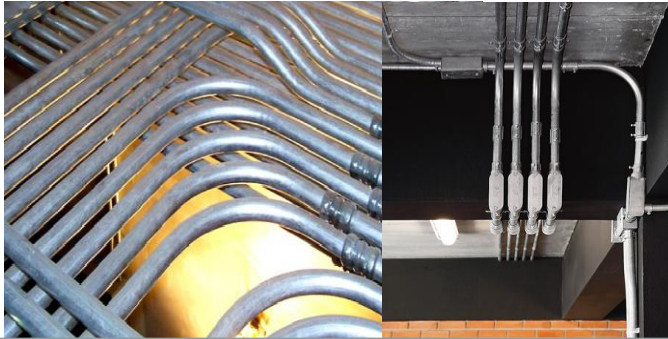


เดินท์



ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ท่อเหล็กร้อยสายไฟ

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายท่อเหล็กร้อยสายไฟ



ตราสินค้า (Brand)



กลุ่มลูกค้า

- ผู้รับเหมา (contractor)
- ร้านค้าปลีก (retail shop)

มาตรฐานสินค้าในระดับสากล



UL Standard
(Underwriters
Laboratories)

ตัวอย่างโครงการที่ลูกค้านำสินค้าไปใช้

กลุ่ม Public Transportation



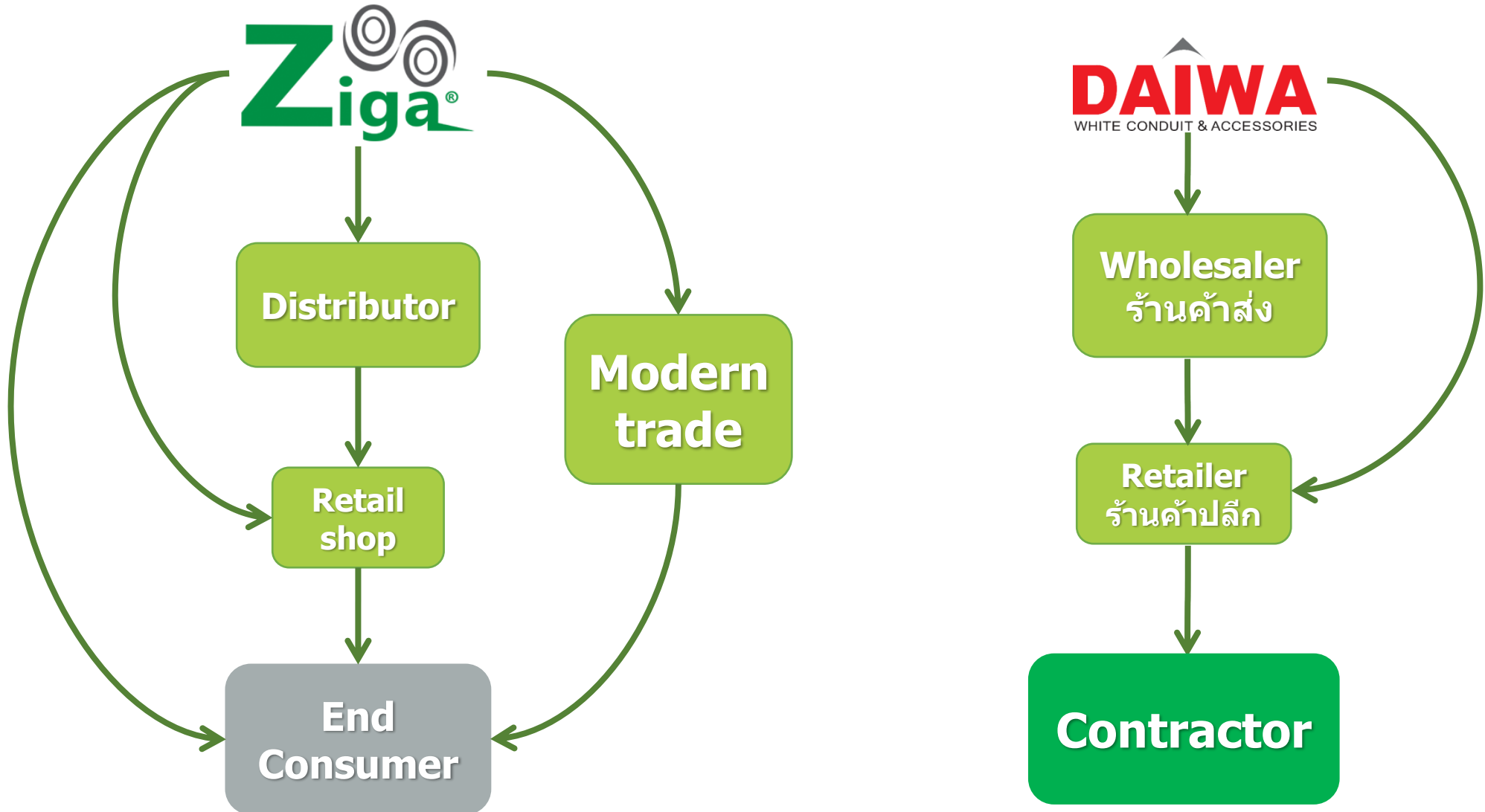
กลุ่มอาคารอุตสาหกรรม



กลุ่มอาคารสูง โรงแรม และห้างสรรพสินค้า



ช่องทางการกระจายสินค้า



ลักษณะการประกอบธุรกิจ : I - retail

3 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายร้านค้าสำเร็จรูปแบบโมดูลาร์

บริษัทได้มีการศึกษาและพัฒนาร้านค้าสำเร็จรูปแบบโมดูลาร์ (modular) ภายใต้เครื่องหมายการค้า I-retail

ร้านค้าสำเร็จรูปแบบโมดูลาร์ เป็นการสร้างร้านค้าสำเร็จรูป โดยการสร้างโครงสร้างหลักเป็นส่วนๆ จากโรงงานแล้วจึงนำไปประกอบที่สถานที่ใช้งาน ทำให้สามารถควบคุมเวลาในการก่อสร้างและคุณภาพได้ดีกว่า



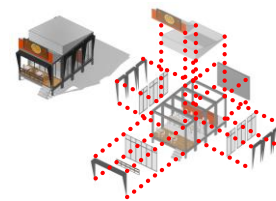
On Demand Customization
 (Design Flexibility)



Logistics by Truck
 (Convenience)



**Modular System
 Complete Set of
 Retail Solution
 Manufactured from
 Factory**



Produce At Factory
 (Quality Control & Budget Control)

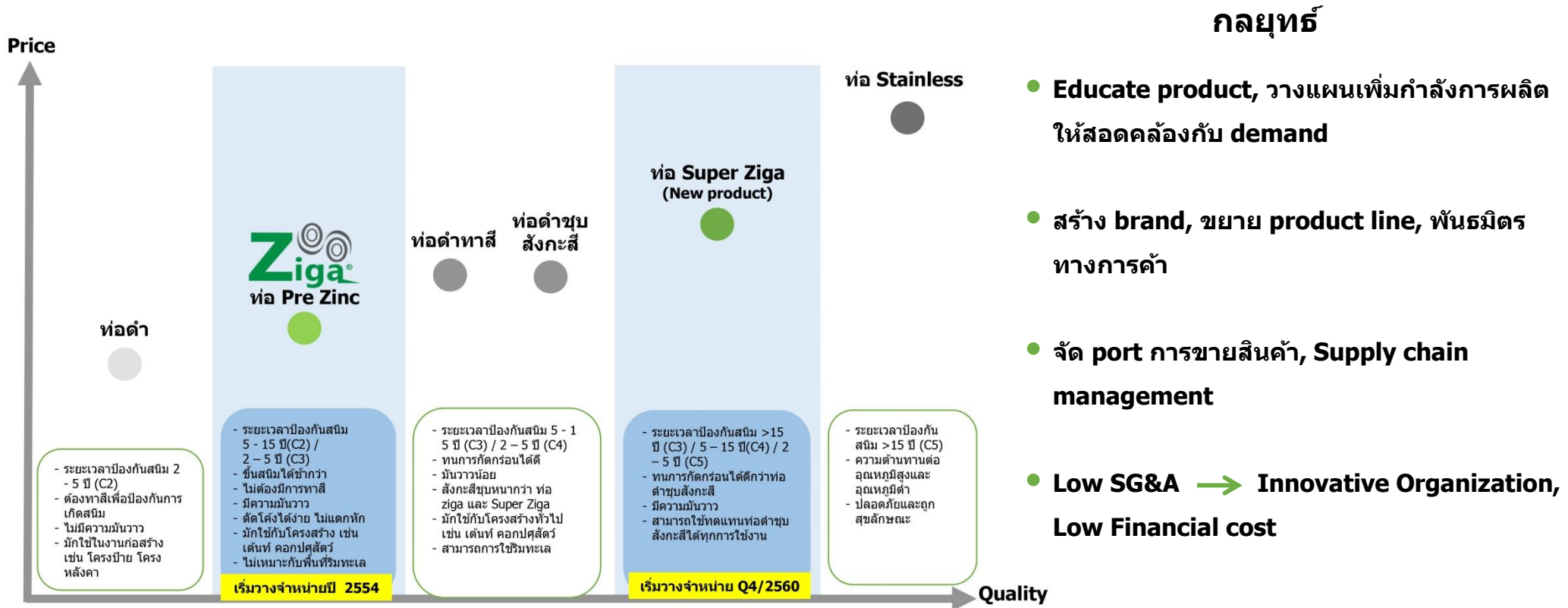


Dry and Time Saving for Installation and Construction (Fast&Clean)



3. กลยุทธ์การแข่งขัน และโมเดลธุรกิจ

Product Positioning / สินค้าทดแทน niche market





Barrier to entry

- Experience to brand
- Number of sku (more than 100 sku)

โรงงานแห่งใหม่เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต และเก็บสินค้าสำเร็จรูป

- ▶ มูลค่ารวม : ประมาณ 350 ล้านบาท
- ▶ ระยะเวลาการก่อสร้างโรงงานและติดตั้งเครื่องจักร :
- ▶ ประมาณ 8 - 12 เดือน โดยบริษัทคาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการก่อสร้างโรงงานได้ภายในไตรมาสที่ 4 ปี 2560
- ▶ วัตถุประสงค์ :
 - 1.เพิ่มกำลังการผลิต
 - ซื้อเครื่องตัดม้วนเหล็ก สำหรับตัดม้วนเหล็กให้มีหน้ากว้างตามกำหนดสำหรับผลิตสินค้า
 - ซื้อเครื่องจักรเพื่อเพิ่มสายการผลิตท่อเหล็กเพิ่ม
 - 2.เพิ่มพื้นที่คลังสินค้าและที่เก็บวัตถุดิบ
 - 3.ทำให้เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการบริหารคลังสินค้าโดยใช้พื้นที่โรงงานใหม่สำหรับบริหารจัดการวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป

กำลังการผลิตคาดการณ์

	2559	2560	2561F	2562F	2563F
Capability (ton)	45,346	65,000	79,000	120,000	160,000

4. จุดเด่นในการแข่งขัน

1

ประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 20 ปี และการขับเคลื่อนองค์กรด้วยนวัตกรรม (Innovation) และการเพิ่มมูลค่าสินค้า (Value Creation)

- บริษัทไม่หยุดยั้งในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองโจทย์การใช้งานของลูกค้า มีการร่วมมือกับสถาบันการศึกษาและบริษัทชั้นนำ
- ประสบการณ์ในธุรกิจท่อเหล็กที่ยาวนานกว่า 20 ปี โดยกรรมการและผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในธุรกิจสูง
- มีฐานลูกค้า และรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาตลอด 20 ปี

2

สินค้าเหล็กนวัตกรรม (Innovative Product)

- ZIGA เป็นสินค้าเหล็กนวัตกรรม โดยมุ่งเน้นเพิ่มมูลค่าสินค้า สร้างลูกค้าเฉพาะกลุ่ม(niche market) ด้วยเทคโนโลยีการป้องกันสนิม
- Knowhow : ZIGA สามารถใช้ทดแทน ท่อดำชุบสังกะสี และท่อดำทาสี ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน (Replacement Products) โดยมีจุดเด่นที่ความเงาของท่อ และความคงทน
- 1 ใน 4 บริษัทในประเทศไทยที่ได้มาตรฐาน UL
- ในปี 2559 ZIGA มีปริมาณผลิตท่อเหล็ก 36,083 ตัน คิดเป็นเพียงร้อยละ 8.9 ของปริมาณจำหน่ายท่อเหล็กในประเทศไทย (4 แสนตันต่อปี)



3

ตราสินค้าที่เข้มแข็งและเป็นที่ยอมรับ (Strong Brands and Awareness)

- สินค้าของ ZIGA และ DAIWA ถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย เช่น กลุ่มการขนส่ง กลุ่มโรงงาน ทางด่วน ที่อยู่อาศัย อาคารสูง
- ZIGA และ DAIWA เป็นที่ยอมรับอย่างดีในอุตสาหกรรม ทำให้ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้แทนจัดจำหน่าย ร้านค้า Modern Trade และร้านค้าปลีกขนาดเล็ก



4

การใช้ Business Intelligent ในการจัดการโดยรวม

- บริษัทสามารถบริหารจัดการ Big Data ให้เกิดประโยชน์ เช่นการใช้ข้อมูลการสั่งซื้อของลูกค้าตลอด 20 ปีที่ผ่านมาในการประมาณการ จัดซื้อ ผลิตและขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทมี Inventory turnover ประมาณ 45 วันและมีเป้าหมายจะลดลงให้เหลือ 7 วันในระยะ 5 ปีข้างหน้า
- SG&A to sales ที่ประมาณ 5% และจะลดลงเมื่อมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเนื่องจากการประหยัดต่อขนาด

5

Product and Process Innovation

- บริษัทมีความรู้ความเข้าใจที่แข็งแกร่งและใส่ใจในรายละเอียดทำให้สินค้าที่ออกตลาดประสบความสำเร็จ
- ผลิตภัณฑ์ที่จะออกตลาดในอนาคตก็ต่อยอดจากสินค้าปัจจุบันเช่น Super ZIGA หรือ I-retail
- Process Innovation ทำให้สามารถส่งสินค้าได้ตรงเวลาตามจำนวนที่ลูกค้าสั่ง

6

Opportunity to grow

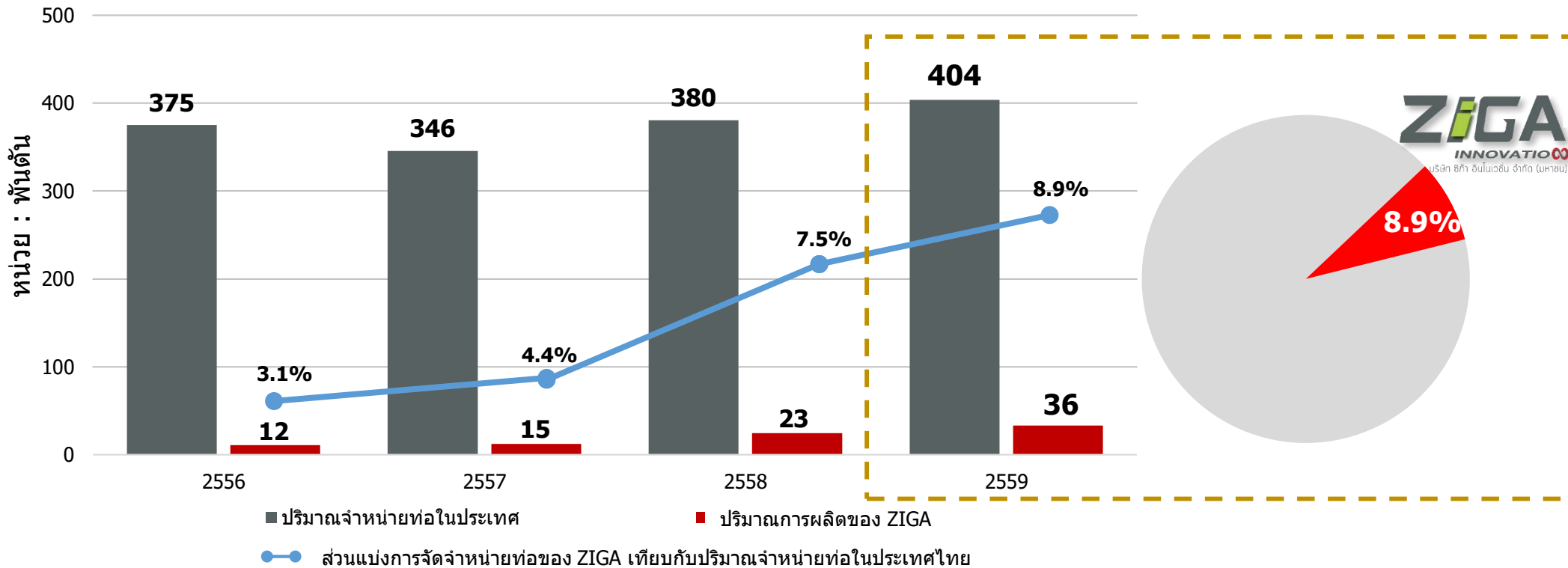
- บริษัทสามารถเติบโตได้โดยไม่อิงกับอุตสาหกรรมหลักเนื่องจากสินค้าเป็นสินค้าทดแทนที่อำนวยความสะดวกและเพิ่มการใช้งานให้กับลูกค้า
- Better Cheaper Faster Solution
- บริษัทมีความพร้อมในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด เมื่อสายการผลิตพร้อมภายหลังการขยายโรงงานเรียบร้อยแล้ว(ภายหลังการระดมทุน)

5. สภาวะอุตสาหกรรม

สถานะอุตสาหกรรม

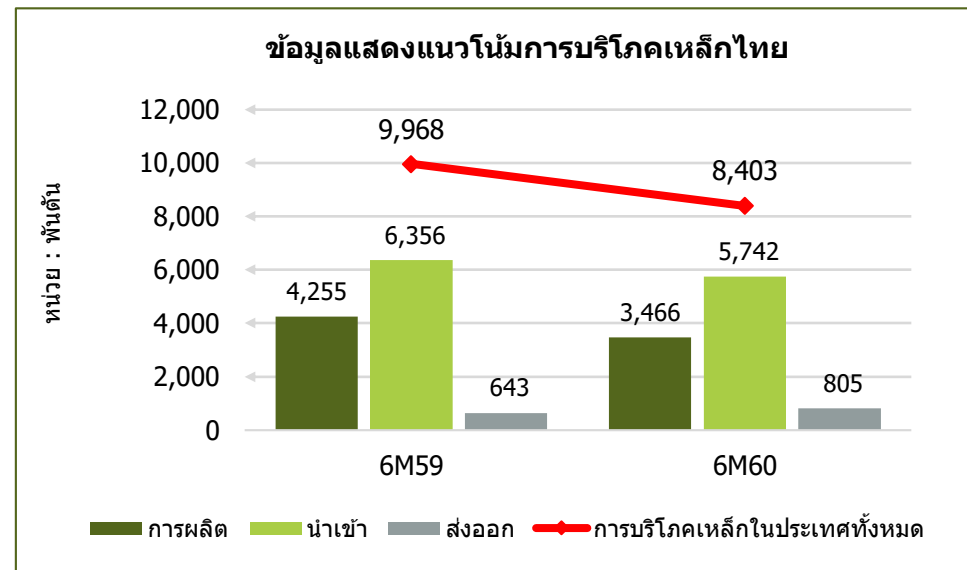
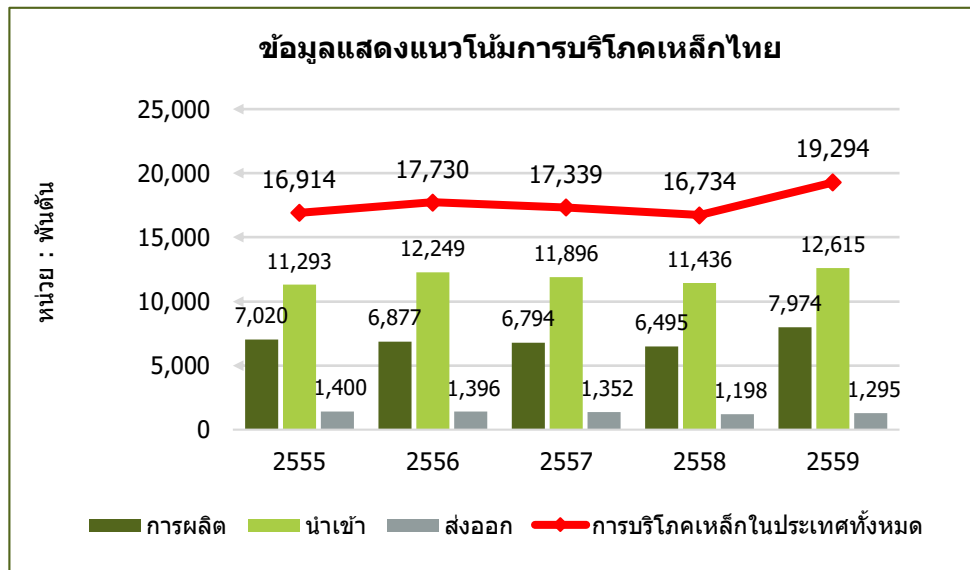
ปริมาณจำหน่ายท่อเหล็กในประเทศไทยรวมเท่ากับประมาณ 404,000 ตันในปี 2559 ในขณะที่ ZiGA มีปริมาณผลิตท่อเหล็ก 36,083 ตัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.9 ของปริมาณจำหน่ายท่อเหล็กในประเทศไทย

เปรียบเทียบปริมาณจำหน่ายท่อบริษัทกับทั้งประเทศ



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมเหล็กไทย สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

สภาวะอุตสาหกรรม



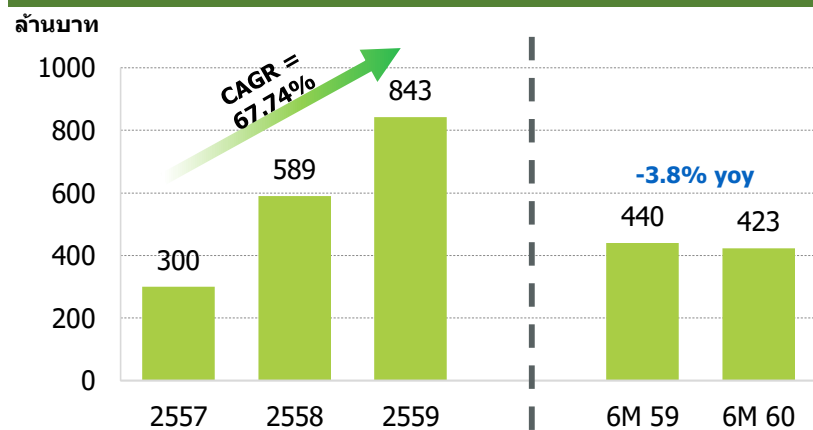
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมเหล็กไทย สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

6. ข้อมูลทางการเงิน

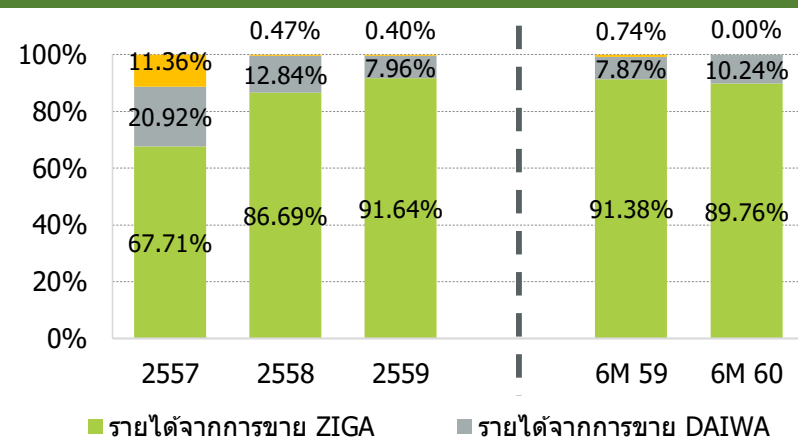
รายได้จากการขายสินค้า



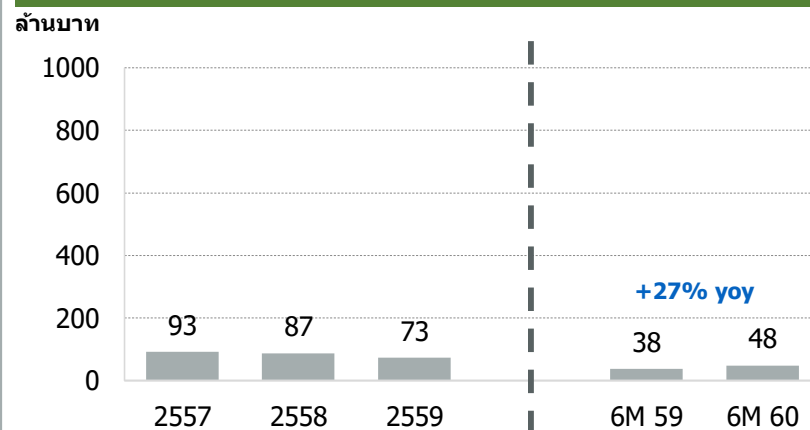
รายได้จากการขาย ZIGA



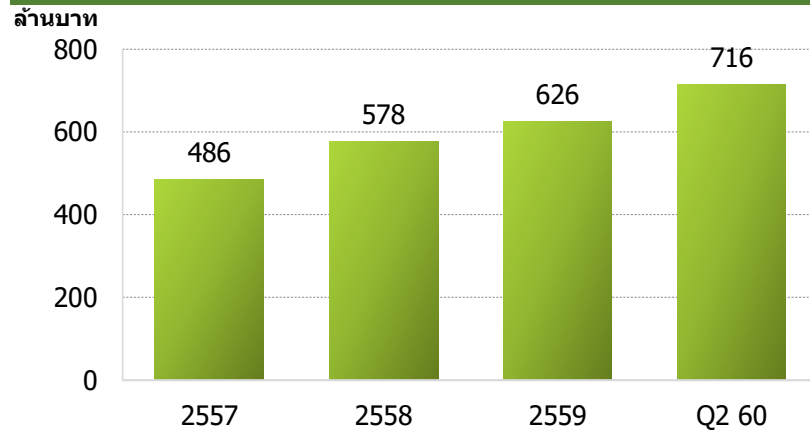
สัดส่วนรายได้จากการดำเนินงาน



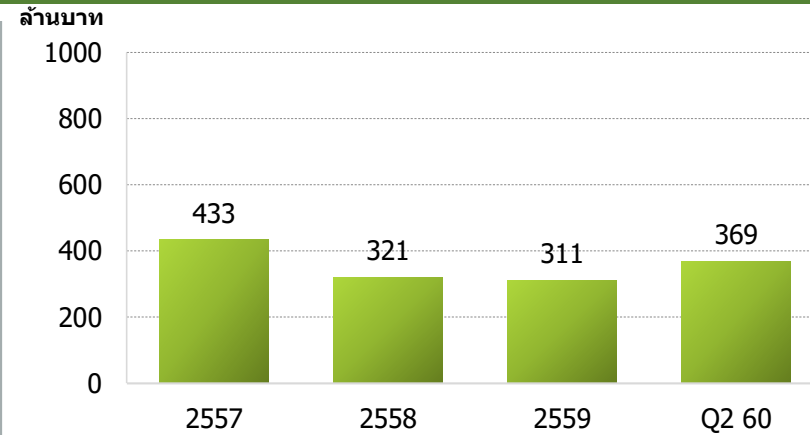
รายได้จากการขาย DAIWA



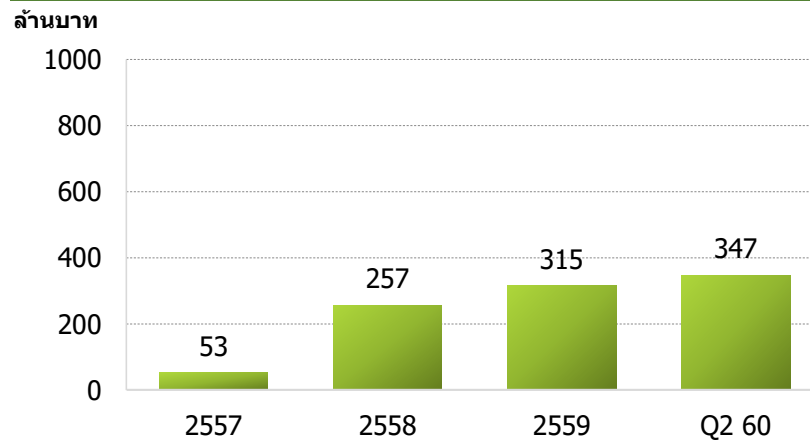
สินทรัพย์



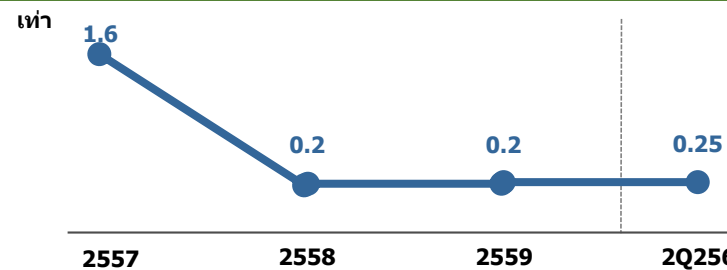
หนี้สิน



ส่วนของผู้ถือหุ้น



อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น



	2557	2558	2559	2Q2560
Interest bearing debt to equity	1.6	0.2	0.2	0.25
Debt to equity ratio	8.2	1.3	1.0	1.06

Capital Structure

(Unit : MB)

	30 June 2017	30 June 2016	2016	2015
Current Liabilities	321.13	255.33	248.10	256.93
Non-Current Liabilities	47.59	123.07	63.01	63.98
Shareholders' Equity	347.40	256.16	315.34	257.08

Financial Ratios

อัตราส่วนทางการเงิน	2015	2016	Q1/2017	Q2/2017
Current Ratio / อัตราส่วนสภาพคล่อง	1.39	1.62	1.53	1.55
Quick / อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	0.54	0.73	0.67	0.69
Gross Profit Margin / อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	18.63	35.97	29.52	25.09
Net Profit Margin / อัตรากำไรสุทธิ	9.95	24.01	21.74	16.80
Return on Equity / อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	44.32	79.01	72.21	49.53
Return on Asset / อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์	12.90	37.55	34.36	24.45
Debt to Equity / อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	1.25	0.99	1.20	1.06
Receivable Turnover / อัตราหมุนเวียนลูกหนี้	12.81	13.16	21.66	9.08
Collection Period / ระยะเวลาในการเก็บหนี้(วัน)	28.10	27.36	16.62	39.63
Inventory Turnover / อัตราหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	7.67	8.04	9.42	8.07
Holding Period / ระยะเวลาในการขายสินค้า(วัน)	46.95	44.79	38.20	44.58

Q&A