

ผลิตภัณฑ์ ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller)



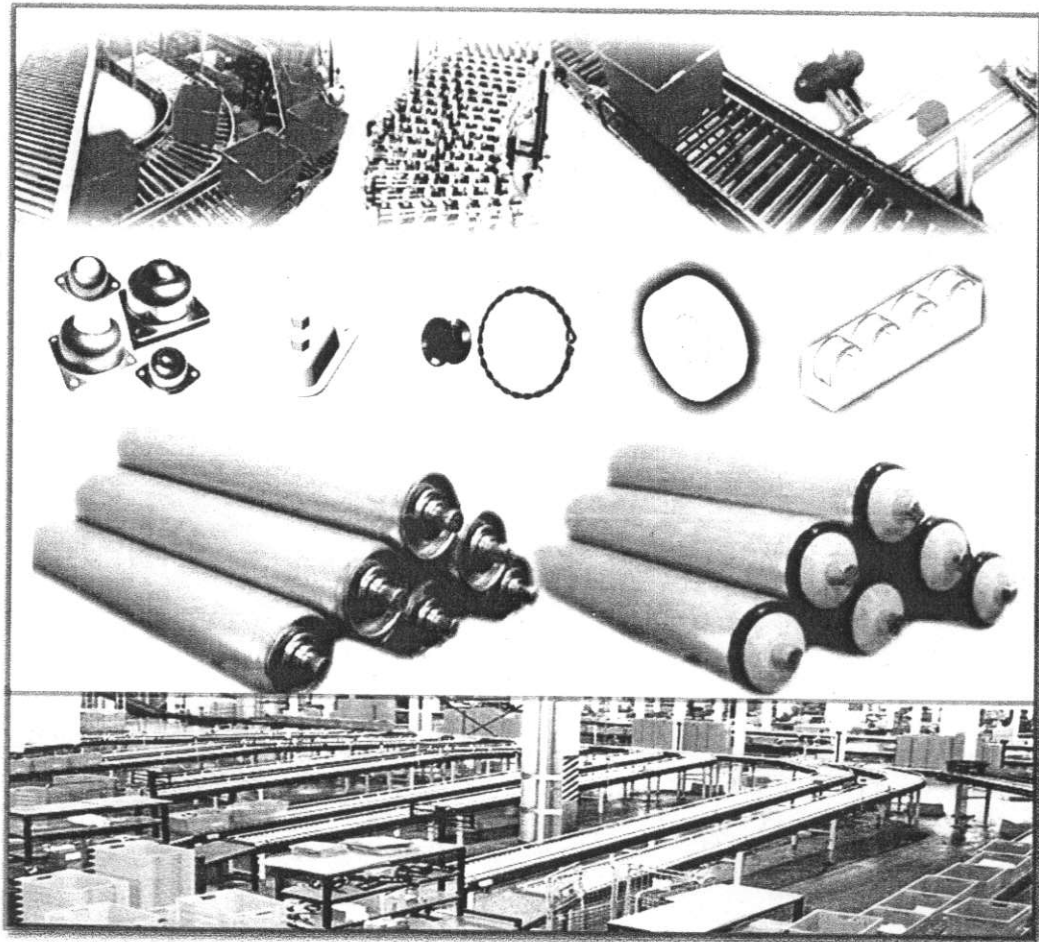
โดย
คพอ. รุ่น 205

บริษัท เอเชียโรลเลอร์ (ประเทศไทย) จำกัด



การศึกษาวิเคราะห์ลงทุนอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์ ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller)



โดย

คพอ. รุ่น 205

บริษัท เอเชียโรลเลอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

IV กศอ71 ล205



B6150014520

สารบัญ	หน้า
คำนำ	1
ความเป็นมาและแรงจูงใจ	2
บทสรุปผู้บริหาร	3
รายละเอียดสถานประกอบการ	5
รายนามคณะกรรมการผู้ถือหุ้น	6
แผนผังองค์กร	7
แผนการดำเนินงานปีเตรียมการลงทุน	9
ด้านการตลาด	10
ด้านการผลิต	19
ด้านการเงิน	27

คณะผู้จัดทำโครงการ

- | | |
|------------------|--------------|
| 1. นายอำนาจ | ประกอบสุข |
| 2. นายพงษ์ศักดิ์ | ตระกูลสุข |
| 3. นายอำนวยการ | เอาเจริญยิ่ง |
| 4. นายสมศักดิ์ | เกตุการณ์ |
| 5. นายพิรณัฐ | พงศ์เนตรวิไล |
| 6. นางสาวอินทิรา | อัจฉริยพฤษ |
| 7. นางสาวนฤดี | ม่วงคำจัด |
| 8. นางสาวดวาลย์ | สันติบุตร |

ที่ปรึกษาโครงการ

อ. สุรงค์ พันธุ์สวัสดิ์

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ

โครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม (คพอ.) รุ่นที่ 205 จังหวัดนนทบุรี

ระหว่างวันที่ 20 สิงหาคม - 11 กันยายน 2552 ณ โรงแรมนนทบุรี พาเลส จังหวัดนนทบุรี

คำนำ

ภายหลังจากประเทศไทยประสบกับปัญหาทางการเมือง มาตั้งแต่ปี 2549 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน สถานะ เศรษฐกิจภายในประเทศเราเริ่มจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น รัฐบาลมีโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจมากมายทั้งภาคเกษตรกรรม ภาคอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนภาคอุตสาหกรรม กอปรกับประเทศเพื่อนบ้านข้างเคียงของเราก็กำลังเพิ่มการพัฒนาทุกๆด้านอย่างต่อเนื่อง พร้อมกันนี้ยังผลิตสินค้าเข้ามาแข่งขันในตลาดโลกมากมาย ไม่ว่าจะเป็น จีน เวียดนาม ลาว ดังนั้น การพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศของเราจึงควรดำเนินการอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบให้มากขึ้นเช่นกัน ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller) เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมใช้งานภายในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตต้องหาวิธีการและเครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ เพื่อเข้ามาช่วยลดต้นทุน สร้างราคา หรือสร้างความโดดเด่นของสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่งให้ได้

ปัจจุบันการผลิตลูกกลิ้งลำเลียง (Roller) สามารถเพิ่มศักยภาพและผลิตผลในการดำเนินงานในโรงงานอุตสาหกรรมให้มีความต่อเนื่องได้มากขึ้นแทนแรงงานคนในบางช่วง อีกทั้งผู้ให้การผลิตที่เป็น Local Brand ก็มีไม่มากรายนัก แต่ไม่สามารถทำส่วนแบ่งการตลาดรวมจากบริษัทข้ามชาติได้เท่าที่ควร อาจจะเป็นด้วยปัจจัยปัญหาหลายๆด้าน โดยเฉพาะปัญหาเรื่องราคาและค่าความนิยมของสินค้าต่างชาติ

จากที่กล่าวมาข้างต้น คณะผู้จัดทำโครงการ ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการทำโครงการเพื่อเพิ่มยอดขายและปริมาณการผลิต ให้มีปริมาณความต้องการของสินค้าพอเพียงทันกับความต้องการในท้องตลาด และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดให้มากขึ้น โดยเป็นกรณีศึกษาภายใต้การฝึกอบรมคพอ.รุ่น205 จ.นนทบุรี คณะผู้จัดทำโครงการหวังเป็นอย่างยิ่งว่า โครงการนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจ หากรายงานฉบับนี้มีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้จัดทำ ขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

11 กันยายน 2552

ประวัติความเป็นมาและเหตุจูงใจของโครงการ

เนื่องจากผู้บริหารโครงการนี้ ได้เปิดกิจการบริษัทผลิตลูกกลิ้งลำเลียง (Roller) มาแล้ว ไม่น้อยกว่า 3 ปี โดยเมื่อ 15 ปี ก่อน มีบริษัทต่างชาติได้เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย และหลังจากนั้นไม่นานก็มีบริษัทผู้ผลิตลูกกลิ้งลำเลียงเกิดขึ้นมาในประเทศเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าที่ใช้ระบบลูกกลิ้งสายพานลำเลียง ปัจจุบันมีไม่น้อยกว่า 10 ราย ซึ่งแต่ละรายทั้งมี Brand และ ไม่มี Brand เป็นของตนเอง และได้มาตรฐานบ้างไม่ได้มาตรฐานบ้าง กำหนดมาตรฐานของตนเองบ้าง หรืออ้างอิงของต่างชาติบ้าง คละเค้าปะปนกันไป บริษัท เอเชียโรลเลอร์(ประเทศไทย) จำกัด เป็นหนึ่งในสิบกว่าบริษัทภายในประเทศ ที่มีหุ้นส่วนและทีมงานมีประสบการณ์และข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตระบบลำเลียงที่มีการใช้ลูกโรลเลอร์ประกอบใช้งานไม่น้อยกว่า 10 ปี

3 ปี ที่ผ่านมานี้ เราได้ดำเนินธุรกิจผลิตลูกกลิ้งลำเลียงในลักษณะเทียบเคียงมาตรฐานของบริษัทต่างชาติมาตลอด โดยเราสามารถผลิตสินค้าทุกระดับที่มีอยู่ในตลาดได้ประมาณ 70% เราสามารถที่ทำการแบ่งการตลาดมาได้ เกือบ 10% โดยเรามีกลุ่มลูกค้าหลักแบ่งออกเป็นกลุ่มๆ ได้ 3 กลุ่ม คือเป็นผู้ใช้งาน (User) เป็นผู้สร้างเครื่อง(Maker) และ เป็นผู้ค้าคนกลาง(Trader)

ดังนั้น ผู้จัดทำโครงการนี้ มองแนวโน้มในอนาคตว่า ธุรกิจการผลิตลูกกลิ้งลำเลียง(Roller) ยังมีโอกาสที่จะเติบโตต่อไปได้อีกในอนาคต โดยเฉพาะลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ใช้งาน(User) จะเป็นเป้าหมายหลักในการที่จะเพิ่มยอดขาย จึงได้รวมกลุ่มกับสมาชิก คพอ. 205 จังหวัดนนทบุรี เพื่อทำการศึกษาโครงการนี้ เพื่อที่จะได้นำความรู้ในด้านการบริหารจัดการมาปรับใช้ในการบริหารธุรกิจต่อไป

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ชื่อโครงการ เพิ่มยอดขายสู่เป้าหมายการผลิต

เงินลงทุนทั้งหมดของโครงการเป็นเงินจำนวน 2,000,000 บาท

ประกอบด้วย

เงินกู้ระยะสั้นจากธนาคาร 500,000.00 บาท สัดส่วน 25.00 %

เงินลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น 1,500,000.00 บาท สัดส่วน 75.00 %

แบ่งเป็น จำนวน 20,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท มีจำนวนผู้ถือหุ้น 8 คน โดยมีผู้ถือหุ้นมากที่สุด จำนวน 6,000 หุ้นมูลค่า 600,000 บาท

เงินลงทุนในส่วนสินทรัพย์ถาวร 1,159,000.00 บาท สัดส่วน 57.95 %

เงินลงทุนในส่วนสินทรัพย์หมุนเวียน 841,000.00 บาท สัดส่วน 42.05 %

สถานที่ตั้ง เลขที่ 47/7 หมู่ที่ 6 อ.ปทุมธานี-ลาดหลุมแก้ว ต.คูบางหลวง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี

โรงงานทั้งหมด มีพื้นที่ 315 ตารางเมตร ประกอบด้วย

- พื้นที่ภายในโรงงาน 267 ตารางเมตร
- พื้นที่ในสำนักงาน 48 ตารางเมตร

ผลิตภัณฑ์

ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller) ที่ใช้ประกอบกับระบบสายพานลำเลียง อันประกอบด้วย

1. ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller) ฝาเหล็ก ขนาด 50 มม. ยาว 500 มม.
2. ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller) ฝาเหล็ก ขนาด 60 มม. ยาว 500 มม.
3. ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller) ฝาพลาสติก ขนาด 50 มม. ยาว 500 มม.
4. ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller) ฝาพลาสติก ขนาด 60 มม. ยาว 500 มม.

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- โรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป หรือ ตามนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ (User)
- กลุ่มผู้ประกอบการสร้างระบบสายพานลำเลียง (Maker)
- กลุ่มผู้ซื้อและ ขายไป (Trading Company)

ส่วนแบ่งทางการตลาด

จากข้อมูลที่ค้นคว้าจาก Website ของกระทรวงพาณิชย์ ทำให้ทราบจำนวนความต้องการของตลาดโดยประมาณการทำให้ทราบประมาณการที่ใช้รวมของทั้งอุตสาหกรรมในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา โดยมี ยอดประมาณ 100 ล้านบาท/ปี คิดเป็นจำนวนโรลเลอร์ ประมาณ 800,000 ลูกต่อปี ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ประมาณ 120,000 ลูกต่อปี คิดเป็น 10 % ของตลาดและจะเพิ่มขึ้นปีละ 10% ส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณมากกว่า 10% ต่อปี

บทสรุปด้านการเงิน

เงินลงทุนของโครงการทั้งหมดจำนวน 2,000,000 บาท ซึ่งแหล่งเงินทุนมาจากภายใน และภายนอกของโครงการ โดยสัดส่วนการกู้เงินระยะสั้น 25.00 % เป็นจำนวนเงิน 500,000 บาท ในรูปของวงเงินเกินบัญชี และเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น 75.00 % เป็นจำนวนเงิน 1,500,000 บาท โดยมีสัดส่วนกำไรสุทธิ 11.39 % ของยอดขาย ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 4 เดือน จุดคุ้มทุนกำไร ณ ยอดขาย ประมาณ 8.6 ล้านบาท จุดคุ้มทุนเงินสด ณ ยอดขายประมาณ 8.3 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้เกิดสภาพคล่องในเงินสดของธุรกิจ และอัตราผลตอบแทนการลงทุนของ โครงการ 77.27 %

รายละเอียดสถานประกอบการ (Company Profile)

ชื่อธุรกิจ	บริษัท เอเชียโรลเลอร์ (ประเทศไทย) จำกัด
ผู้ก่อตั้ง	นายอำนาจ ประกอบสุข
ที่ตั้งโรงงาน	47/7 หมู่ที่ 6 ถ. ปทุมธานี-ลาดหลุมแก้ว ต. บางคูหลวง อ.ลาดหลุมแก้ว จ. ปทุมธานี 12140
ประเภทธุรกิจ	อุตสาหกรรมขนาดย่อม
ทุนจดทะเบียน	1,500,000.00 บาท
พื้นที่โรงงานและสำนักงาน	315 ตารางเมตร
รูปแบบการประกอบธุรกิจ	ผลิตลูกกลิ้งลำเลียง(Roller)สำหรับงานระบบลำเลียง(Conveyor)สินค้า
ผลิตภัณฑ์หลัก	ลูกกลิ้งลำเลียง (Roller)
กลุ่มลูกค้าหลัก	- โรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป และกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมตามนิคมฯ - ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมที่สร้างระบบลูกกลิ้งลำเลียง - กลุ่มซื้อมาขายไป (Trading Company)
จำนวนพนักงาน	13 คน

รายนามคณะกรรมการผู้ถือหุ้น
บริษัท เอเซียโรลเลอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

1. นายอำนาจ	ประกอบสุข	ประธานกรรมการ
2. นายพงษ์ศักดิ์	ตระกูลสุข	รองประธานกรรมการ
3. นายอำนวยการศักดิ์	เอาเจริญยิ่ง	กรรมการ
4. นายสมศักดิ์	เกตุการณ์	กรรมการ
5. นายพีรณัฐ	พงศ์เนตรวิไล	กรรมการ
6. นางสาวอินทิรา	อัจฉริยพฤษย์	กรรมการ
7. นางสาวนฤดี	ม่วงกำจัด	กรรมการ
8. นางสาวลดาวัลย์	สันติบุตร	กรรมการ

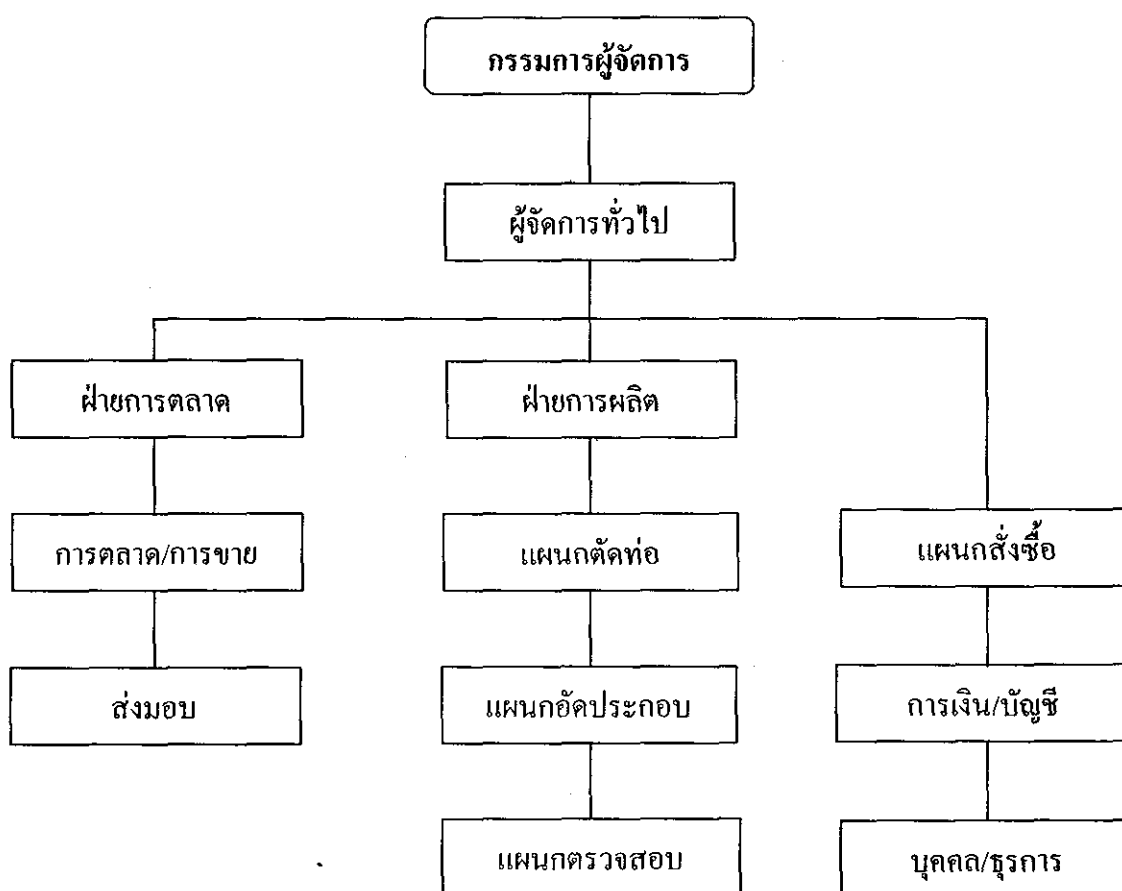
เงินลงทุนของโครงการทั้งหมด	2,000,000	บาท
ส่วนเงินกู้ระยะสั้น(OD)	500,000	บาท
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,500,000	บาท
จำนวน	15,000	หุ้น
หุ้นละ	100	บาท

รายชื่อผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	มูลค่าหุ้น	สัดส่วน (%)	จำนวนเงินลงทุน (บาท)
1. นายอำนาจ ประกอบสุข	4,500	100	30	450,000
2. นายพงษ์ศักดิ์ ตระกูลสุข	1,500	100	10	150,000
3. นายอำนวยการศักดิ์ เอาเจริญยิ่ง	1,500	100	10	150,000
4. นายพีรณัฐ พงศ์เนตรวิไล	1,500	100	10	150,000
5. นางสาวอินทิรา อัจฉริยพฤษย์	1,500	100	10	150,000
6. นางสาวนฤดี ม่วงกำจัด	1,500	100	10	150,000
7. นางสาวลดาวัลย์ สันติบุตร	1,500	100	10	150,000
8. นายสมศักดิ์ เกตุการณ์	1,500	100	10	150,000
รวม	15,000	100	100	1,500,000

แผนผังองค์กร

ในการบริหารโครงการเพิ่มยอดขายการผลิตลูกกลิ้งอุตสาหกรรม(Roller)ควรจัดวางผังองค์กร เพื่อให้มีความสะดวก และเกิดประสิทธิภาพในการทำงาน ควรจัดวาง ดังนี้



จากแผนผังองค์กร การจัดสรรกำลังคนในการดำเนินการผลิต นั้น มีความเหมาะสมกับงาน รวมทั้งความชำนาญงาน การเตรียมกำลังคนก่อนปีที่มีการผลิตมีการจัดสรรกำลังคนเท่าที่จำเป็นและเป็นไปตามแผนกำลังคนที่วางไว้ถึงช่วงการดำเนินการผลิต ตลอดจนเพิ่มหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานตามลำดับความสำคัญ

บทบาทและหน้าที่และคุณสมบัติของฝ่ายบริหารและผู้จัดการ

ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ	คุณสมบัติ
ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและการขาย	1. วางแผนกลยุทธ์การตลาด 2. กำหนดเป้าหมายยอดขาย 3. บริหารทีมงานขาย 4. ประเมินผลงานพนักงานขาย 5. ประสานกับฝ่ายผลิตเพื่อปรับปรุงสินค้า	1. ปริญญาตรีทางด้านการบริหารการตลาด 2. มีความสามารถในการขาย 3. มีความอดทนต่อสิ่งแวดลอมภายนอก
ผู้จัดการฝ่ายผลิต	1. ดูแลการผลิตให้เป็นไปตามใบสั่งงาน 2. ควบคุมการผลิตให้ใช้วัตถุดิบอย่างคุ้มค่า 3. ปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิต 4. ควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐาน	1. ปริญญาตรีสาขาเครื่องกล 2. ผ่านการเป็นหัวหน้างานมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี 3. มีใจรักการทำงานเป็นทีม
ผู้จัดการทั่วไป	1. ดูแลควบคุมฝ่ายงานผลิตและงานขาย 2. รับนโยบายจากกรรมการบริหารมาดำเนินการให้สัมฤทธิ์ผล	1. ปริญญาตรีสาขาอุตสาหกรรม 2. มีประสบการณ์การบริหารงานองค์กรมากกว่า 3 ปี
กรรมการผู้จัดการ	1. กำหนดนโยบายและทิศทางของบริษัท 2. วางแผนการทำงานร่วมกับผู้จัดการฝ่ายต่างๆ	1. ปริญญาตรีทุกสาขา 2. มีประสบการณ์ในการบริหารองค์กรมาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี

แผนการดำเนินงานปีเตรียมการลงทุน

Sheet

รายการ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	→	→										
2. ประชุมผู้ถือหุ้นและหาแหล่งเงินทุน	→	→										
3. วางแผนการตลาดและส่งเสริมการขาย		→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
4. ดำเนินการซื้อและปรับปรุงเครื่องจักร	→	→										
5. ลงประกาศรับสมัครพนักงานฝ่ายขาย	→	→	→									
6. ซื้อเครื่องใช้สำนักงาน(เพิ่มเติม)	→	→										
7. ปรับปรุงผังโรงงานด้านการผลิต		→	→									
8. ฝึกอบรมบุคลากรทั้งฝ่ายขายและเทคนิค		→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→

ด้านการตลาด

ด้านการตลาด

1. ลักษณะทั่วไปของผลิตภัณฑ์

1.1. ลักษณะผลิตภัณฑ์

ลูกกลิ้งลำเลียง หรือ Roller เป็นชิ้นส่วนสำคัญชิ้นหนึ่งของระบบการลำเลียง ที่ทำหน้าที่ “ช่วยนำพาชิ้นงาน” จาก สถานีการผลิตหนึ่งไปยังอีกสถานีการผลิตหนึ่ง โดยอาศัยแรงโน้มถ่วงโลกเป็นตัวขับให้ชิ้นงานนั้นเคลื่อนที่ ประโยชน์เด่นของ ระบบ ลำเลียง Roller เมื่อเทียบกับระบบลำเลียงประเภทอื่น (ระบบสายพานลำเลียง ระบบโซ่ลำเลียง) คือ เป็นระบบที่ไม่ต้องการพลังงานขับเคลื่อน หรือถ้าต้องการพลังงาน ก็เป็นระบบที่ใช้พลังงานน้อยที่สุด และเป็นระบบลำเลียงที่มีอายุการใช้งานสูง คือประมาณ 3 ปี

ส่วนประกอบของ Roller หนึ่งตัวประกอบด้วย

- 1) เพลา หรือ แกนเหล็ก
- 2) ลูกปืน เป็นตัวที่ทำหน้าที่ หมุน ทำให้ Roller หมุนได้
- 3) สปริง
- 4) บูท (Booth)
- 5) End cap หรือ หัว Roller
- 6) ท่อเหล็ก เป็นส่วนที่รองรับ และ สัมผัส สินค้า หรือ วัตถุดิบ ซึ่งเป็น Body ด้านนอกสุดของ Roller

ขนาดของ Roller นั้นมีหลากหลายมากมาย และไม่มีขนาดมาตรฐาน เนื่องจากระบบการลำเลียงในแต่ละโรงงาน ออกแบบมาไม่เหมือนกันโดย ขึ้นอยู่กับ น้ำหนักของสินค้า ความกว้างของระบบลำเลียง เส้นผ่านศูนย์กลางของ Roller และประเภทของสินค้าที่ Roller จะถูกนำไปใช้รองรับ เช่น ถ้าสินค้าเป็นอาหาร ท่อ Roller จะเป็น พลาสติก ถ้าเป็นสินค้าทั่วไป ท่อ Roller จะทำมาจากโลหะ โดยบริษัทฯ ได้คัดตัวอย่างสินค้ามา เพียง 4 ชนิด ดังนี้

- 1) Model 5100 ลูกกลิ้งลำเลียงหัว พลาสติก ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 50 มิลลิเมตร * ยาว 500 มิลลิเมตร
- 2) Model 5100 ลูกกลิ้งลำเลียงหัว พลาสติก ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 60 มิลลิเมตร * ยาว 500 มิลลิเมตร
- 3) Model 5300 ลูกกลิ้งลำเลียงหัว พลาสติก ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 50 มิลลิเมตร * ยาว 500 มิลลิเมตร
- 4) Model 5300 ลูกกลิ้งลำเลียงหัว พลาสติก ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 60 มิลลิเมตร * ยาว 500 มิลลิเมตร

1.2. องค์ประกอบ / ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ (Product Mix)

- 1) กลุ่มลูกค้า End user หรือลูกค้าที่เป็นโรงงานผู้ใช้ระบบลำเลียงโดยตรง บริษัทรับผลิตสินค้าตาม spec ที่ลูกค้าสั่งมา นอกจากนั้นบริษัทฯยังมีบริการ ให้คำปรึกษาปัญหาทางด้านเทคนิค (Solution Provider) ถึงพนักงานโดยไม่คิดมูลค่าด้วย เช่น เมื่อโรงงาน มีปัญหาคุณภาพ หรืออายุงานของ Roller ที่สิ้นเกินปกติ บริษัทฯ ก็จะส่งช่างผู้เชี่ยวชาญไปตรวจสอบถึงโรงงานและให้คำปรึกษาพร้อมวิธีแก้ไข เช่น ความเหมาะสมของ Shape หรือ Form / Dimension / Load น้ำหนัก / Flow Rate บริษัทฯ มีเครดิตให้ลูกค้า 30 วัน และมีบริการส่งสินค้าถึงที่ ในขอบเขต กรุงเทพฯ และปริมณฑล ส่วนลูกค้าที่อยู่นอกเขตปริมณฑล บริษัทฯจะจัดส่งทำงานรถทัวร์ โดยไม่คิดค่าขนส่ง

- 2) กลุ่มลูกค้า Maker (เป็นบริษัท รับออกแบบ สร้างระบบ สายการลำเรียงให้กับโรงงานต่างๆ) สินค้าที่บริษัทฯ ผลิตให้ลูกค้า Maker ตาม spec ที่สั่งและมีเครดิตให้ 30 วัน รวมทั้งบริการส่งของถึงที่บริเวณกรุงเทพฯ และ ปริมณฑล ส่วนลูกค้าที่อยู่นอกเขตปริมณฑล บริษัทฯจะจัดส่งทำงานรถทัวร์ โดยไม่คิดค่าขนส่ง
- 3) กลุ่มลูกค้า Trader หรือลูกค้าที่เป็นผู้ค้าคนกลาง (รับ Order จากโรงงานมาก แล้วจ้างบริษัทฯผลิต เพียงแต่ว่า Trader จะเป็นผู้จัดอุปกรณ์อื่นๆ ป้อนโรงงานด้วย) โดยหลักจะเป็นตัวสินค้า และ บริการส่งสินค้าและเครดิตให้ลูกค้า 30 วัน

1.3. โอกาส / ข้อจำกัด / แรงจูงใจในการผลิต (Opportunity)

ตลาดลูกค้ากลุ่ม End user เป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ เนื่องจากปัจจุบันประชากร Roller ที่มีในโรงงานทั่วประเทศ ประมาณ 1,200,000 ตัว ดังนั้น โดยปกติ roller มีอายุการใช้งานประมาณ 3 ปี ดังนั้น จะมี roller ที่เสื่อมอายุ ไม่ต่ำกว่าปีละประมาณ 400,000 ลูก มูลค่าตลาดในกลุ่มนี้อยู่ประมาณ 88 ล้านบาท

1.4. ขนาดและประเภทของโครงการ

ขนาดของบริษัทในตลาดกลุ่มลูกค้า Maker (ลักษณะเป็นการขายส่ง) เป็นขนาดกลาง โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ 8.4% ของมูลค่าทั้งหมดใน segment นี้ เมื่อปี 2551

สำหรับยอดขายของบริษัทในกลุ่ม End user นี้ (ลักษณะเป็นการขายปลีก)มีอยู่เพียงประมาณ 0.13% ซึ่งเป็นขนาดเล็กมาก แต่เป็นโอกาสในการขยายธุรกิจมาก เพราะเป็นตลาดที่ใหญ่เพราะ มูลค่าก็คือจำนวน Roller ทั้งหมดที่มีอยู่ในระบบสายการผลิตของโรงงานที่มีอยู่ในประเทศไทย โดยประมาณดังนี้

1.5. กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategic)

1) ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ (Business Positioning)

สินค้าของบริษัทจัดอยู่ในระดับ B+ ถึง C ซึ่งเป็นสินค้าที่มีคุณภาพในการประกอบสูงและความทนทานสูง เทียบเท่ากับสินค้า brand จาก Euro และ Japan แต่ราคาถูกกว่า ไม่ต่ำกว่า 10%

2) ความต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation)

บริษัทฯ สร้างความแตกต่างให้สินค้าด้วย บริการและ Campaign ดังต่อไปนี้

2.1) Campaign Green Roller (คู่มือ 8.3)

2.2) บริการแจ้งเตือน การหมดอายุของ Roller ลูกค้า (คู่มือ 8.3)

2.3) บริการ ให้คำปรึกษาปัญหาทางด้านเทคนิค (Solution Provider) (คู่มือ 8.3)

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market)

พื้นที่ตลาดเป้าหมายครอบคลุม ลูกค้าทั้งหมดทั่วประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งเป็น Segment ได้ทั้งหมด 3 กลุ่มดังนี้

- 2.1. กลุ่มลูกค้า Maker (เป็นบริษัท รับออกแบบ สร้างระบบ สายการลำเรียงให้กับโรงงานต่างๆ) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้า Maker ทั่วประเทศที่มีลูกค้าโรงงาน ระดับ B+ ลงมาถึง C อยู่ในมือ เพราะการตัดสินใจเลือกอุปกรณ์ จะถูกระบุโดย (ทั้งทางตรง และ/หรือ ทางอ้อม) ลูกค้าลำดับสุดท้าย คือ ลูกค้าโรงงาน กลุ่มลูกค้าโรงงานที่จะได้ใช้

สินค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นโรงงาน สัตยูชาติไทย ได้หวัน จีน หรือ โรงงานที่มีเจ้าของหรือผู้มีอำนาจตัดสินใจที่เน้นราคาไม่แพง ดังนั้น ลูกค้าเป้าหมายจะอยู่ในระดับ B ลงมา C ตลาดนี้เป็นตลาดที่เติบโตตามการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม เนื่องจากลูกค้า Maker จะสั่งซื้อ Roller ไปประกอบเป็นระบบการลำเลียงเพื่อติดตั้งในโรงงานใหม่ หรือ โรงงานที่ขยายการผลิต แต่เนื่องจากสถานะถดถอยของเศรษฐกิจโลกในปัจจุบัน และยังไม่มีความแน่นอนที่จะฟื้นตัวอย่างมั่นคง ทำให้ตลาดมีแนวโน้มที่จะชะลอตัว ทำให้ยอดขายการสั่งซื้อมีโอกาสที่จะลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ลูกค้ากลุ่ม B+ ลงมา C มีกระจายอยู่ทั้งในบริเวณและนอกนิคมอุตสาหกรรม ทั่วประเทศ บริษัทตั้งยอดจากลูกค้ากลุ่มนี้คือประมาณ 11,381,747 บาท ในปีแรก จากยอดขายทั้งหมดของบริษัท 11,814,000 บาท

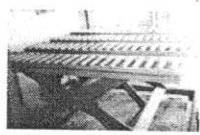
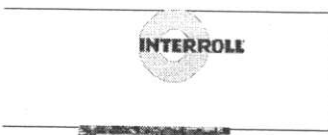
- 2.2. **กลุ่มลูกค้า End user หรือลูกค้าที่เป็นโรงงานผู้ใช้ระบบลำเลียงโดยตรง** กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ลูกค้าโรงงาน ระดับ B+ ลงมา C ส่วนใหญ่เป็นโรงงาน สัตยูชาติไทย ได้หวัน จีน หรือ โรงงานที่มีเจ้าของหรือผู้มีอำนาจตัดสินใจที่เน้นราคาไม่แพง ตลาดนี้เป็นตลาดที่ใหญ่มาก เนื่องจาก สมาชิกของกลุ่มเป้าหมายนี้ คือ โรงงานทั้งหมดในประเทศไทยที่ใช้ระบบลูกกลิ้งลำเลียง โดยมูลค่าตลาดกลุ่มนี้ประมาณปีละ 92 ล้านบาท
- ขอบข่ายของลูกค้า อยู่ทั้งในบริเวณและนอกนิคมอุตสาหกรรม ทั่วประเทศ
- บริษัทตั้งยอดจากลูกค้ากลุ่มนี้คือ 220,991 บาท ในปีแรก แต่มีอัตราการเติบโตในอัตรา 91% 57% 40% ในปีถัดๆไป

3. ความต้องการของตลาดรวม (Market Demand)

ปริมาณความต้องการของตลาด Roller ประกอบด้วย ความต้องการของ กลุ่มลูกค้า Maker รวมด้วย ปริมาณความต้องการของกลุ่มลูกค้า End user หรือลูกค้าที่เป็นโรงงาน ในช่วงเวลา 3 ปีจากนี้ไป ความต้องการของ กลุ่มลูกค้า Maker มีความเป็นไปได้อย่างมากที่จะลดลง (ถ้ากลุ่ม Maker ไม่ปรับเปลี่ยนตัวเองเป็นผู้ให้บริการ บำรุงรักษา Maintenance Provider) ดังนั้น Demand ส่วนใหญ่จะมาจากลูกค้ากลุ่ม End User โดยมูลค่าตลาดที่คาดการณ์ไว้อยู่ที่ประมาณ 100 ล้านบาท ในปี 2553

4. แหล่งผลิตรวมของสินค้าและคู่แข่ง

คู่แข่งที่เป็นผู้ผลิต ผู้ค้า ตัวสินค้าทดแทน สามารถแจกแจงได้ดังต่อไปนี้

สินค้า	ที่อยู่	Sale Volume	ตัวอย่างสินค้า	แข่งขันในตลาด ลูกค้าโรงงาน	คู่แข่งในตลาด Maker
ผลิตระบบRoller เหล็ก / สเตน เส	49/271 ม. ต.คูคต อ.ลำลูก กา จ. ปทุมธานี	Na		ทางอ้อม	-
ผลิตระบบ Roller / ระบบ สายพานลำเลียง / ระบบโซ่ ลำเลียง	95/2 ม.14 ถนนกิ่งแก้ว- อ่อนนุช ต.ราชาเทวะ อ. บางพลี จ. สมุทรปราการ	300 ล้านบาท		ทางอ้อม	-
จำหน่าย ROLLER CONVEYOR (ลูกกลิ้งลำเลียง) และ อื่นๆ	15/24 หมู่ที่ 4 ตำบล สุรศักดิ์ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี	Na		โดยตรง	โดยตรง
ระบบRoller เหล็ก / สเตนเส / พลาสติก และอื่นๆ	41/6 ม.6 ต.บางเจดอง อ. บางพลี สมุทรปราการ	100 ล้านบาท		โดยตรง	โดยตรง
จำหน่าย ROLLER CONVEYOR (ลูกกลิ้งลำเลียง) และ อื่นๆ		Na		โดยตรง	-

จุดแข็ง

1. เป็นผลิตภัณฑ์ ที่มี Spec.และความทนทาน เทียบเท่าสินค้านำเข้า แต่ราคาถูกกว่า ประมาณ 10%-15%
2. ราคาถูกกว่าคู่แข่ง ที่มีระดับคุณภาพเท่าเทียมกันซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นสินค้านำเข้า
3. การให้บริการรับปรึกษาปัญหา Roller โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญของบริษัท
4. การส่งมอบสินค้าตรงเวลา
5. เสนอราคาเร็ว ภายใน 1 วัน
6. การบริการหลังการขายที่ดี มีการติดตามผลกับลูกค้า
7. คุณภาพของการประกอบดีได้มาตรฐาน โดยเห็นได้จากอัตรา ส่งสินค้ามา Claim ไม่เกิน 0.1% จากจำนวนที่
ส่งมอบทั้งหมด

จุดอ่อน

1. มีสินค้ายังไม่หลากหลายเมื่อเทียบกับ ผู้ผลิตต่างชาติ ที่มีโรงงานในประเทศไทย
2. มีคู่แข่งมาก
3. คราสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จัก อย่างแพร่หลายในตลาด
4. ยังมีช่องทางการจำหน่ายน้อย
5. ใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย
6. ใช้เงินลงทุนน้อยทำให้มี ผู้เล่นรายใหม่เกิดขึ้นได้ง่าย

โอกาส

1. ผู้ผลิต น้อยราย โดยมีคู่แข่งที่เป็นผู้ผลิต ประมาณ 10 เจ้าในประเทศไทย
2. สามารถขยายตลาดไปประเทศเพื่อนบ้านได้ เช่น เวียดนาม ลาว อินเดีย
3. ราคาถูกกว่าสินค้านำเข้า 10%-15%

อุปสรรค

1. มีสินค้ามาจากต่างประเทศที่ต้นทุนต่ำกว่าเรามาดีตลาด เช่น จีน แต่คุณภาพยังไม่ดีเท่าเรา
2. สถานะถดถอยของเศรษฐกิจโลกและส่งผลมายังประเทศไทยทำให้ภาคการผลิตไม่ขยายตัว อัตราการสร้างโรงงานใหม่ หรือการขยายโรงงานอยู่ในอัตราที่ต่ำใกล้ เลขศูนย์ ทำให้ยอดขายของบริษัทถูกระทบอย่างแรง

5. ส่วนถือครองทางการตลาด (Market Share)

บริษัทฯ ได้ประมาณการสัดส่วนการตลาด / มูลค่าตลาด Segment ต่างๆ ดังตารางต่อไปนี้

อัตราการเติบโต	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5
สร้างระบบใหม่ (Marker Market)	1%	3%	5%	8%	10%
โรงงานที่เปลี่ยนอุปกรณ์เก่า (End User)	15%	10%	5%	2%	1%

มูลค่าตลาด (พันบาท)	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5
สร้างระบบใหม่ (Marker Market)	100,000	103,000	108,150	116,802	128,482
โรงงานที่เปลี่ยนอุปกรณ์เก่า (End User)	92,000	101,200	106,260	108,385	109,469

ยอดขายของบริษัทที่ตั้งเป้าไว้ (พันบาท)	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5
สร้างระบบใหม่ (Marker Market)	11,381	10,550	8,693	6,268	5,156
โรงงานที่เปลี่ยนอุปกรณ์เก่า (End User)	220	2,605	6,224	10,646	13,305

อัตราส่วนทางการตลาด %	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5
สร้างระบบใหม่ (Marker Market)	11%	10%	8%	5%	4%
โรงงานที่เปลี่ยนอุปกรณ์เก่า (End User)	0.2%	3%	6%	10%	12%

หมายเหตุ : มูลค่า / ยอดขาย จากกลุ่ม Trader จะแฝงอยู่ใน มูลค่า / ยอดขาย ของกลุ่มตลาดโรงงานที่เปลี่ยนอุปกรณ์เก่า

6. ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

6.1. ตัวผลิตภัณฑ์ (ตัวสินค้า)

6.2. บริการที่ผนวกอยู่ในตัวสินค้า

- 1) บริการรับซื้อ Roller เก่าจากโรงงานโดยไม่จำกัดยี่ห้อ
- 2) บริการแฉงเดือน Roller ที่คาดว่าจะหมดอายุ
- 3) ให้คำปรึกษาปัญหาทางด้านเทคนิค (Solution Provider)
- 4) บริการส่งสินค้าฟรี ทั่วประเทศ

6.3. ราคา : การคิดราคา Roller จะเป็นการคิดราคา เป็นงานๆ ไป เนื่องจาก การทำ Roller ถือว่าเป็นงาน Tailor Made ตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้นจึงไม่มีราคาตายตัว แต่ราคาจะคิดจากตัวแปลดังต่อไปนี้ 1) ขนาดของเส้นผ่านศูนย์กลาง Roller (มาตรฐานของโรงงาน) 2) ความยาวของ Roller (ความกว้างของสายระบบลำเลียง) 3) ความหนาของ Roller (น้ำหนักบรรทุกของสินค้าใน ระบบ) โดยบริษัทฯ จะมี Program คิดราคา ซึ่งสามารถคิดราคาได้ภายใน 30 – 60 นาที ขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของงาน สำหรับโครงการนี้ บริษัทฯ ขอยกตัวอย่างราคาเฉลี่ย สินค้ามา 4 รายการดังนี้

	ขนาด เส้นผ่านศูนย์กลาง	50 มม.	60 มม.
Model 5100	ราคา Rollerแบบท่อเหล็ก (บาท)	328	423
Model 5300	ราคา Rollerแบบท่อพลาสติก (บาท)	328	395

7. การจัดจำหน่าย

7.1. ช่องทางการจำหน่าย

- 1) รับ Order โดยตรงจาก กลุ่มลูกค้า Maker
- 2) ขายตรงให้กับ โรงงาน End User บริษัทที่มีทีมเซลล์ของบริษัทฯ ที่จะบุกตลาด เข้าไปแนะนำสินค้ากับลูกค้าโดยตรง
- 3) จำหน่ายผ่าน ลูกค้าที่เป็น Trader หรือพ่อค้าคนกลาง (ตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ อะไหล่ ระบบ ลำเลียง ให้กับ โรงงาน End user) โดย Trader จะบวกราคาเพิ่มเข้าไป โดยประมาณ ไม่เกิน 20% ของราคาขายของเรา
- 4) การจำหน่าย Online ผ่าน ระบบ Internet หรือ e-commerce

7.2. ระบบการขนส่ง

- 1) พื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล : บริษัทฯ มีบริการส่งสินค้าถึงที่โดยจัดส่งโดยรถขนส่งของบริษัทฯ
- 2) พื้นที่นอกเขตกรุงเทพและปริมณฑล : บริษัทฯ จัดส่งสินค้าผ่าน รถทัวร์ และให้ลูกค้ารับสินค้าได้ที่สถานีขนส่ง โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดจนถึงสถานีขนส่ง

7.3. คลังสินค้า

เนื่องจากสินค้าของบริษัทฯ เป็น งานสั่งทำทั้งหมด จำนวนที่ผลิตออกมาได้เป็นจำนวนที่ลูกค้าสั่งทั้งหมด ทำให้ไม่มีสินค้าคงคลัง

8. ส่วนผสมทางการส่งเสริมการตลาด

8.1. การขายตรง : บริษัทฯ ทีมพนักงานขาย รับผิดชอบในการเปิดตลาด End user โรงงาน โดยพุ่งเป้าไปที่โรงงานอุตสาหกรรม ที่ตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรม และ โรงงานโดยรอบบริเวณนิคมฯ ต่างๆ ดังต่อไปนี้

8.2. การขายและดูแลลูกค้าปัจจุบัน : ฝ่ายขายที่สำนักงานใหญ่ จะเป็นผู้ดูแล เพราะลูกค้ามีความคุ้นเคยมานานแล้ว แต่หากมีความจำเป็นก็จะมอบหมายให้ทีมเซลล์ที่อยู่ใกล้เข้าไปดูแลลูกค้า

8.3. โปรแกรมการส่งเสริมพิเศษอื่นๆ :

1) ทำ Campaign Green Roller : โดยเป็นการวางแผนระยะยาว 3-5 ปี โดยหวังผลหลักเพื่อให้ลูกค้า อยากรู้จักเรา นึกถึงเรา และคิดถึงเรา และเพื่อสร้างจุดแข็งใหม่ของ แบรินด์ เพื่อแข่งขันกับ คู่แข่งรายใหญ่จากต่างประเทศ เช่น InteRroll โดยหลักการของ Campaign Green Roller คือ

- บริษัทฯ จะรับ Trade หรือ ซื้อ Roller เก่าจากโรงงานลูกค้า โดยไม่จำกัดยี่ห้อ และสภาพของ Roller และในทางกลับกัน ลูกค้าที่ขาย Roll เก่าให้บริษัทฯ ก็ต้องซื้อ Roller จากบริษัทเพื่อไปแทนตัวที่ขายออกไป โดยสามารถเลือกได้ว่า Roller ที่ซื้อจากบริษัทฯ จะเป็น “Green Roller” (Roller เก่าที่บริษัทไปรับซื้อมาแล้วนำมา Recycle ปรับปรุงเป็น Roller ใหม่) หรือจะซื้อ Roller ใหม่ 100% ของบริษัทก็ได้
- ราคา และ การรับประกัน และเงื่อนไข ของ Green Roller Campaign: ราคาซื้อ Roller เก่าบริษัทฯ จะประเมินตามสภาพของ Roller แต่ราคาสูงสุดไม่เกิน 20% ของราคา Roller ใหม่ ส่วนราคา Green Roller จะถูกกว่า Roller ใหม่ 100% ประมาณ 20% ดังนั้นถ้าลูกค้าร่วมโครงการ Green Roller ทั้ง 2 ด้าน คือ ขาย Roller เก่า และ ใช้ Green Roller ของบริษัทฯ ลูกค้าจะได้ส่วนลด รวมกันถึง 40% บริษัทฯ จะรับประกันคุณภาพของ Green Roller เท่ากับ Roller ใหม่ คือ รับประกัน 1 ปี
- วิธีการทำ Green Roller : Roller รับซื้อมา จะถูกนำมา ตรวจสอบสภาพ และช่างจะตัดริมทั้งสองข้างออก ส่วนที่สามสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้คือ ห่อเหล็ก และเพลลา
- บริษัทฯ จะจัดนำเสนอโครงการ Green Roller นี้เข้าเสนอขอความสนับสนุน จาก กรมทรัพยากรพลังงาน กระทรวงพลังงาน

2) จัดทำ Home page ของบริษัท และ ทำการตลาด กับ Search Engine ต่างๆ และมี Promotion พิเศษทำ Website เช่น ให้ส่วนลดเมื่อสั่งซื้อผ่านทาง Website / การให้ส่วนลดพิเศษ หรือให้ ของ รางวัล เมื่อแนะนำลูกค้าใหม่มาซื้อสินค้ากับบริษัท

3) แคมเปญสินค้า Accessory หรือสินค้าอื่น (เช่น ฐานรองขาตั้งแท่น Roller) เมื่อสั่งซื้อ ในจำนวนที่ตั้งไว้

4) แคมเปญของ Premium ที่มี Logo เบอร์โทรศัพท์ และ URL address ของบริษัท ทุกครั้งที่ทีมเซลล์ ไปแนะนำตัวกับลูกค้า (โดยลูกค้า End User) โดยที่ของ Premium นี้จะต้อง เป็นของที่ถูกค่าเห็น หรือใช้งานทุกวัน และอายุการใช้งานนาน มากกว่า 1 ปี ถ้าพบได้ทุกวันได้ยิ่งดี เช่น ปฏิทินตั้งโต๊ะ ร่ม นาฬิกาแขวนผนัง เนื่องจากโดยธรรมชาติของการขาย Roller นั้น จะขายได้เมื่อมีความต้องการ (เปลี่ยน) และอาจจะนานเพราะ อายุการใช้งานของ Roller คือ 3 ปี

- 5) บริการแจ้งเตือน การหมดอายุของ Roller ลูกค้า : พนักงานขายทุกคนต้องมีการเก็บข้อมูลอายุของ Roller ของลูกค้า เข้ามาไว้ที่ส่วนกลางของบริษัท เพื่อให้ส่วนกลางได้จัดระบบการเตือน เซลล์ทุกคน และบริหารการขาย เพราะเวลาที่ลูกค้าถึงจะมีความต้องการเป็นช่วงที่สำคัญที่จะปิดการขายได้
- 6) การจะทำ Event หรือการทำการสัมมนา ให้ความรู้เรื่อง การใช้งาน Roller เพื่อยืดอายุการใช้งาน การบำรุงรักษา และ การแนะนำสินค้า โดยมีการ ทำ Product Demo แสดงให้ลูกค้า สถานที่ที่จะการประชุมจะเป็น ห้องประชุมในโรงแรมที่ใกล้กับโรงงานของลูกค้า ในปีหนึ่งคาดว่าจะจัดงานสัมมนานี้ประมาณ 4 ครั้ง
- 7) บริการเสริมอื่นๆ คือ บริการ ให้คำปรึกษาปัญหาทางด้านเทคนิค (Solution Provider) ถึงพนักงานโดยไม่คิดมูลค่าด้วย เช่น เมื่อโรงงาน มีปัญหาคุณภาพ หรืออายุงานของ Roller ที่สั้นเกินไปปกติ บริษัทฯ ก็จะส่งช่างผู้เชี่ยวชาญไปตรวจสอบถึงโรงงานและให้คำปรึกษาพร้อมวิธีแก้ไข เช่น ดูความเหมาะสมของ Shape หรือ Form / Dimension / Load น้ำหนัก / Flow Rate
- 8) การให้เครดิต ส่วนลด สูงสุด 40% ของราคาขาย แต่ส่วนลดนี้จะให้เฉพาะลูกค้าใหม่หรือลูกค้าที่ลูกค้ารายเก่า แนะนำมาเท่านั้น ส่วนลูกค้าใหม่ จะใช้ Promotion ข้อ 1 – 7

9. แผนการตลาด Marketing Plan

	Q1			Q2			Q3			Q4		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
จัดทำของ Premium และปฏิทินตั้งโต๊ะ เพื่อแจกลูกค้า												
จัดทำ Website บริษัท												
Campaign Green Roller												
จัดทำ Brochure โครงการ Green Roller												
เยี่ยมลูกค้าใหม่ในเขตนิคมอุตสาหกรรม												
นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ (จำนวน 88 โรงงาน)												
นิคมอุตสาหกรรมเวลโกรว์ (จำนวน 8 โรงงาน)												
นิคมอุตสาหกรรมปอแก้ว (จำนวน 10 โรงงาน)												
นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร (จำนวน 30 โรงงาน)												
นิคมอุตสาหกรรมขนาดย่อม ขอนแก่น (จำนวน 10 โรงงาน)												
นิคมอุตสาหกรรมนาตาพุด (จำนวน 17 โรงงาน)												
นิคมอุตสาหกรรมตะวันออก (จำนวน 5 โรงงาน)												
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ (จำนวน 13 โรงงาน)												
นิคมอุตสาหกรรมภาคใต้ (จำนวน 21 โรงงาน)												
นำข้อมูลลูกค้า และ อายุ Roller ของลูกค้าเข้าส่วนกลาง												
เริ่มจัดทำ Event												
กลุ่มภาคกลาง												
กลุ่มภาคตะวันออก												
กลุ่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือ												
กลุ่มภาคตะวันตก												
บริการแจ้งเตือน การหมดอายุของ Roller ลูกค้า												

10. ประมาณการต้นทุนเปรียบเทียบกับยอดขาย (พันบาท)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากการ	11,814	13,385	15,165	17,182	18,760
ต้นทุน:	87%	85%	84%	82%	82%
ต้นทุนจากโรงงาน	7,800	8,778	9,884	11,137	12,133
ต้นทุนค่าใช้จ่ายขายบริหาร	2,438	2,600	2,786	2,976	3,169
กำไร	1,576	2,007	2,495	3,069	3,458

13.34

18.14

ด้านการผลิต

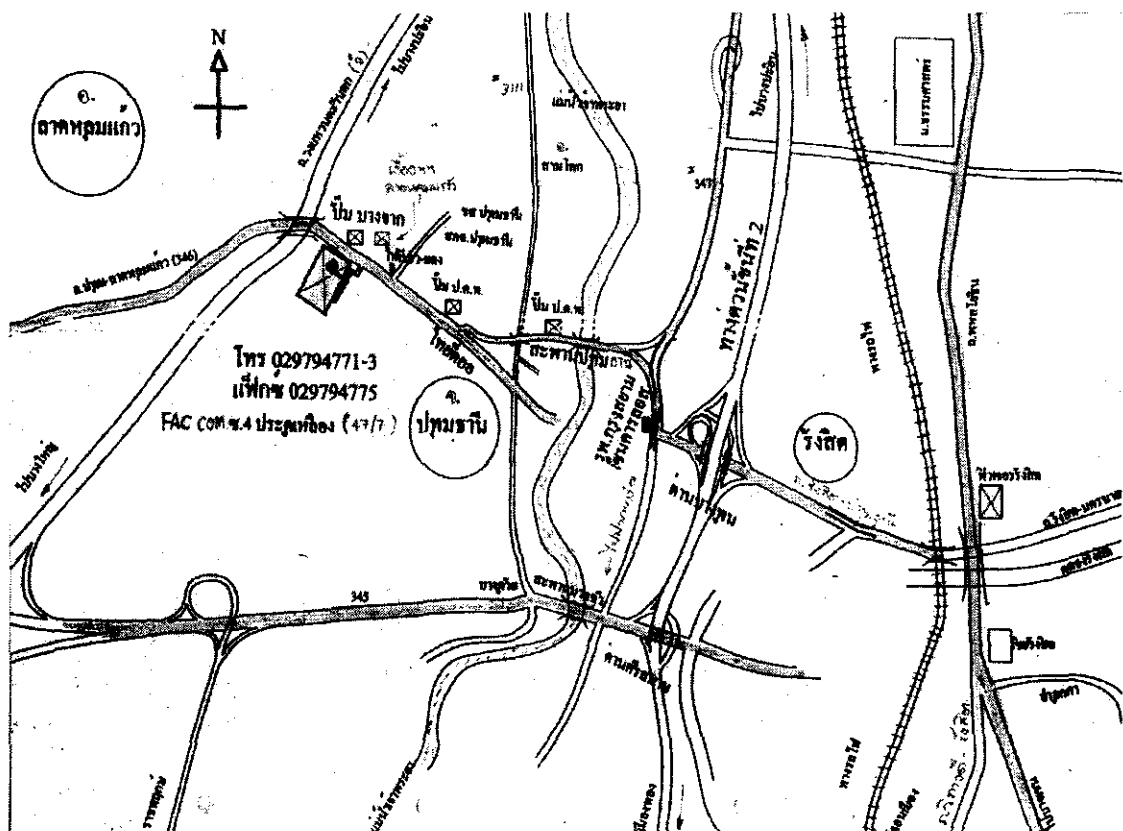
ด้านการผลิต

ทำเลที่ตั้งโรงงาน

โรงงานตั้งอยู่ที่ 47/7 หมู่ 6 ต. ปทุมธานี-ลาดหลุมแก้ว ต. บางคูหลวง อ. ลาดหลุมแก้ว
จ. ปทุมธานี 12140

ทำเลที่ตั้งของโรงงาน เป็นสถานที่เดิมที่มีอยู่แล้วซึ่งไม่ห่างไกลจากกรุงเทพฯ และไม่ไกลจาก
ศูนย์ขนส่งซึ่งอยู่ระแวกใกล้โรงงาน

แผนที่แสดงสถานประกอบการ



วัตถุดิบ

1. ท่อ เส้นผ่านศูนย์กลาง 60 x 2t ยาวมาตรฐาน 6,000 มม.
2. ท่อ เส้นผ่านศูนย์กลาง 50 x 1.5t ยาวมาตรฐาน 6,000 มม.
3. เพลา เส้นผ่านศูนย์กลาง 12 ม.ม.
4. Bearing
5. Spring
6. Booth
7. Housing Bearing
8. ฝาครอบกันฝุ่น (End Cap)

วัตถุดิบรายการที่ 1 -3 และ รายการที่ 5 – 8 ซื้อจากผู้จำหน่ายในกรุงเทพมหานคร
รายการที่ 4 ส่วนใหญ่นำเข้าจากไต้หวัน และบางส่วนซื้อในกรุงเทพมหานคร

เครื่องจักร

- | | |
|---------------------------------------|-----------|
| 1. เครื่องอัดลูกกลิ้ง | 2 เครื่อง |
| 2. เครื่องตัดท่ออัตโนมัติ | 1 เครื่อง |
| 3. เครื่องปั๊มบ่าเพลา | 1 เครื่อง |
| 4. แม่พิมพ์ฝาครอบกันฝุ่น ขนาด 60ม.ม. | 1 ชุด |
| 5. แม่พิมพ์ฝาครอบกันฝุ่น ขนาด 50ม.ม. | 1 ชุด |
| 6. แม่พิมพ์ปลอกพลาสติก ขนาด 60ม.ม. | 1 ชุด |
| 7. แม่พิมพ์ปลอกพลาสติก ขนาด 50ม.ม. | 1 ชุด |
| 8. แม่พิมพ์อัด รูนพลาสติก ขนาด 60ม.ม. | 1 ชุด |
| 9. แม่พิมพ์อัด รูนพลาสติก ขนาด 50ม.ม. | 1 ชุด |
| 10. แม่พิมพ์อัด รูนเหล็ก ขนาด 50ม.ม. | 1 ชุด |
| 11. แม่พิมพ์อัด รูนเหล็ก ขนาด 60ม.ม. | 1 ชุด |
| 12. เครื่องตัดท่อ | 1 เครื่อง |

แรงงาน

หัวหน้างานฝ่ายผลิต	1 คน
ช่างตัดท่อ	2 คน
ช่างอัดลูกกลิ้ง	1 คน
ช่างประกอบ	1 คน
บริษัทจ้างเหมาช่วง (สำหรับงานชุบโลหะ)	

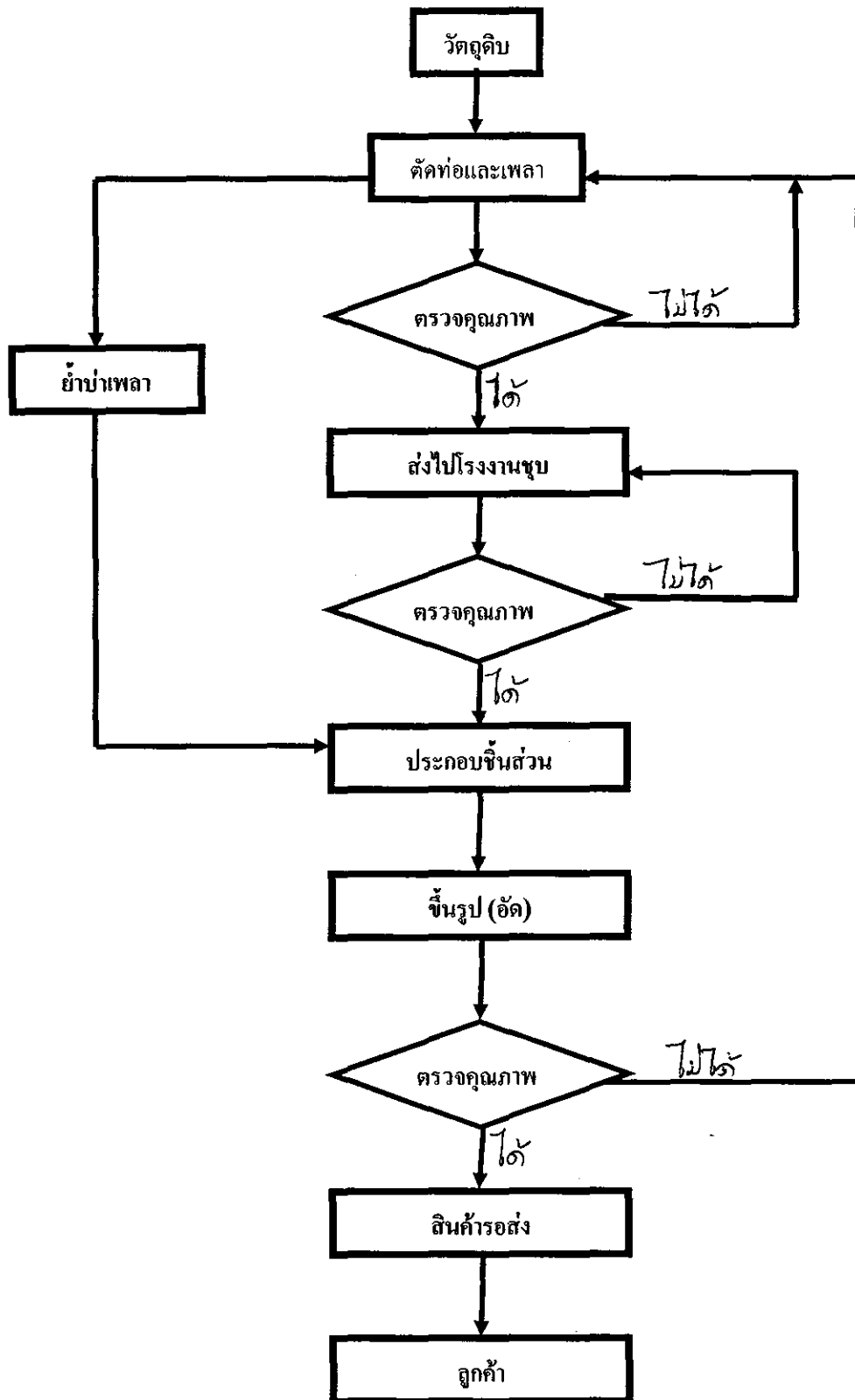
ขั้นตอนการผลิต

1. รับใบสั่งงานจากฝ่ายขาย
2. นำวัตถุดิบ (ท่อและเพลลา) มาตัดให้ได้ตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ
3. ตรวจสอบการตัดท่อและเพลลาให้ได้ตามขนาดและตรงตามมาตรฐาน
4. ส่งท่อไปชุบสังกะสี ภายนอกโรงงาน
5. ทำการย้อมเพลลา
6. ท่อที่ส่งไปชุบกลับเข้ามาที่โรงงาน
7. นำท่อไปประกอบเพลลาและอุปกรณ์ของลูกกลิ้ง
8. ทำการเข้าเครื่องอัดลูกกลิ้งให้ขึ้นรูปตามแบบ
9. จัดเตรียมสินค้ารอส่ง

กำลังการผลิต

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำลังการผลิต (%)	71	78	86	94	100
1. ลูกกลิ้งลำเดียกรุ่น5100 ขนาด50มม.	10,000	11,000	12,100	13,310	14,109
2. ลูกกลิ้งลำเดียกรุ่น5100 ขนาด60มม.	32,000	35,200	38,720	42,592	45,148
3. ลูกกลิ้งลำเดียกรุ่น5300 ขนาด50มม.	14,000	15,400	16,940	18,634	19,752
4. ลูกกลิ้งลำเดียกรุ่น5300 ขนาด60มม.	29,000	31,900	35,090	38,599	40,915
รวมทั้งหมด (หน่วย)	85,000	93,500	102,850	113,135	119,924

แผนผังการผลิต



การควบคุมคุณภาพ

- คุณภาพของวัตถุดิบ ฝ่ายสโตร์จะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบเมื่อวัตถุดิบมาส่งที่โรงงาน
- ในส่วนผลิต พนักงานใหม่ที่เข้ามาทำงานในโรงงานจะได้รับการสอนเรื่องตรวจสอบคุณภาพก่อนเข้าทำงานเพื่อจะได้ตรวจสอบคุณภาพชิ้นงานของตนเองที่ทำการผลิตเองในแต่ละขั้นตอนของการผลิตที่ตนเองรับผิดชอบ
- ส่วนงานซัพที่ทางโรงงานส่งไปให้บริษัทอื่นซัพ เมื่อส่งกลับมาที่โรงงานทางหัวหน้างานฝ่ายผลิตจะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งต่อให้พนักงานในโรงงานดำเนินการประกอบเป็นตัวโรลเลอร์สำเร็จ
- สินค้าที่ประกอบเสร็จจะได้รับการตรวจสอบคุณภาพขั้นสุดท้ายจากหัวหน้างานฝ่ายผลิตก่อนบรรจุลงหีบห่อ

ต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วย (บาท)

	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น5100		ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น5300	
	ขนาด50มม.	ขนาด60มม.	ขนาด50มม.	ขนาด60มม.
ท่อเหล็ก	25.50	36.08	25.50	36.08
ลูกปืน	20.00	20.00	20.00	20.00
เพลลา	13.17	13.17	13.17	13.17
ส่วนประกอบอื่นๆ	8.00	8.00	8.00	8.00
ค่าซัพ	6.50	6.50	6.50	6.50
	73.17	83.75	73.17	83.75

ส่วนประกอบอื่นๆ ได้แก่ สปริง Booth End capหรือหัวRoller

ด้านการเงิน

บทสรุปทางการเงิน

ชื่อโครงการ	เพิ่มยอดขายสู่เป้าหมายการผลิต		
เจ้าของโครงการ	นายอำนาจ ประกอบสุข		
ที่ตั้งโรงงาน	หมู่ที่ 6 ถ.ปทุมธานี-ลาดหลุมแก้ว ต.คูบางหลวง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี 1		
เงินลงทุนของโครงการ	บาท	%	
ส่วนลงทุนของเจ้าของ	2,000,000	100	
เงินกู้	1,500,000	75	
	500,000	25	
สัดส่วนการลงทุนของโครงการ	บาท	%	%
สัดส่วนของสินทรัพย์ถาวร	1,159,000	บาท	57.95
สัดส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน	841,000	บาท	42.05
จำนวนหุ้น	15,000	หุ้น	
ราคาต่อหุ้น	100	บาท	
กำไรโดยเฉลี่ยของโครงการ	1,738,394	บาท	11.39 %
กำไรโดยเฉลี่ยต่อหุ้น	116	บาท	
ยอดขายโดยเฉลี่ยของโครงการ	15,261,457	บาท	
ยอดขายโดยเฉลี่ยของโครงการ	115,181	หน่วย	
จุดคุ้มทุนกำไรโดยเฉลี่ยของโครงการ	8,653,491	บาท	
จุดคุ้มทุนกำไรโดยเฉลี่ยของโครงการ	65,309	หน่วย	
จุดคุ้มทุนเงินสดโดยเฉลี่ยของโครงการ	8,292,234	บาท	
จุดคุ้มทุนเงินสดโดยเฉลี่ยของโครงการ	62,583	หน่วย	
ระยะเวลาคืนทุนประมาณ	2.3	ปี	
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR)	77.27	%	
อัตราผลตอบแทนการลงทุน (ROI)	86.92	%	

ข้อสมมุติฐานทางการเงิน

ชื่อโครงการ	เพิ่มยอดขาย ผู้เป้าหมายการผลิต
เจ้าของโครงการ	นายอำนาจ ประกอบสุข
ที่ตั้งโรงงาน	47/7 หมู่ที่ 6 อ.ปทุมธานี-ลาดหลุมแก้ว ต.อุบางหลวง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี 12140

รายละเอียดทรัพย์สิน

1. ที่ดินและการปรับปรุง

- ที่ดิน		ไร่ ราคาไร่ละ		บาท รวม	=		- บาท
- ค่าปรับปรุงที่ดินจำนวน		ไร่ ราคาไร่ละ		บาท ไร่ รวม	=		- บาท
1. รวมมูลค่าที่ดินทั้งสิ้น					=		- บาท

2. อาคารโรงงานและโกดัง

- อาคาร โรงงาน ก. x ย.		ม. X		ม. ราคา ต.ร.ม. ละ		บาท
				รวมมูลค่า	=	- บาท
- อาคาร โกดัง ก. x ย.		ม. X		ม. ราคา ต.ร.ม. ละ		บาท
				รวมมูลค่า	=	- บาท
- รั้วและถนน ราคา ม. ละ		บาท รั้วยาว		เมตร	=	- บาท
- บ่อน้ำบาดาลและสิ่งปลูกสร้าง					=	- บาท
- บ่อกำจัดน้ำเสีย					=	- บาท
2 รวมมูลค่าอาคาร โรงงานทั้งสิ้น					=	- บาท

3. อาคารสำนักงาน

- ก. x ย.		ม. X		ม. ราคาต.ร.ม. ละ		บาท
3. รวมมูลค่าอาคารสำนักงานทั้งสิ้น				=		- บาท

4. เครื่องจักรและอุปกรณ์

1	เครื่องอัดลูกกลิ้ง	2	หน่วย ๑ละ	30,000	60,000	บาท
2	เครื่องตัดท่ออัด โนมัติ	1	หน่วย ๑ละ	500,000	500,000	บาท
3	เครื่องปั้มน้ำเพลลา	1	หน่วย ๑ละ	15,000	15,000	บาท
4	แม่พิมพ์ฝากรอบกันฝุ่นขนาด 60 มม.	1	หน่วย ๑ละ	20,000	20,000	บาท
5	แม่พิมพ์ฝากรอบกันฝุ่นขนาด 50 มม.	1	หน่วย ๑ละ	20,000	20,000	บาท
6	แม่พิมพ์ลอกพลาสติก ขนาด 60 มม.	1	หน่วย ๑ละ	20,000	20,000	บาท
7	แม่พิมพ์ลอกพลาสติก ขนาด 50 มม.	1	หน่วย ๑ละ	20,000	20,000	บาท
8	แม่พิมพ์อัดรุ่นพลาสติก ขนาด 60 มม.	1	หน่วย ๑ละ	20,000	20,000	บาท
9	แม่พิมพ์อัดรุ่นพลาสติก ขนาด 50 มม.	1	หน่วย ๑ละ	20,000	20,000	บาท
10	แม่พิมพ์อัดรุ่นเหล็ก ขนาด 60 มม.	1	หน่วย ๑ละ	20,000	20,000	บาท
11	แม่พิมพ์อัดรุ่นเหล็ก ขนาด 50 มม.	1	หน่วย ๑ละ	20,000	20,000	บาท
12	เครื่องตัดท่อ	1	หน่วย ๑ละ	50,000	50,000	บาท
14			หน่วย ๑ละ		-	บาท
15			หน่วย ๑ละ		-	บาท

4.1 รวมมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ทั้งสิ้น

785,000 บาท

5. ยานพาหนะ (โรงงาน)

- รถบรรทุกเล็ก		คัน ๑ละ		-	บาท
- รถบรรทุกใหญ่		คัน ๑ละ		-	บาท
- รถขนส่งในโรงงาน		คัน ๑ละ		-	บาท

5.1 รวมมูลค่ายานพาหนะส่วนโรงงานทั้งสิ้น

- บาท

5. ยานพาหนะ (สำนักงาน)

- รถบรรทุกเล็ก	1	คัน ๑ละ	300,000	300,000	บาท
- รถบรรทุกใหญ่		คัน ๑ละ		-	บาท
- รถบรรทุกใหญ่		คัน ๑ละ		-	บาท

5.1 รวมมูลค่ายานพาหนะส่วนสำนักงาน

300,000 บาท

6. รวมมูลค่ายานพาหนะทั้งสิ้น

300,000 บาท

6. เครื่องใช้สำนักงาน

1	เครื่องคอมพิวเตอร์	2	หน่วย จด	25,000	50,000	บาท
2	เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์	1	หน่วย จด	15,000	15,000	บาท
3	เครื่องโทรศัพท์	3	หน่วย จด	3,000	9,000	บาท
4			หน่วย จด		-	บาท
5			หน่วย จด		-	บาท
6			หน่วย จด		-	บาท
7			หน่วย จด		-	บาท
8			หน่วย จด		-	บาท
9			หน่วย จด		-	บาท
10			หน่วย จด		-	บาท

6.1 รวมมูลค่า เครื่องใช้สำนักงานทั้งสิ้น

74,000 บาท

1.ต้นทุนซื้อวัตถุดิบต่อหน่วยสินค้าสำเร็จรูป

Sheet

1	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 50 มม	ราคา/ลูก	73.17	บาท
1	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 60 มม	ราคา/ลูก	83.75	บาท
1	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 50 มม	ราคา/ลูก	73.17	บาท
1	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 60 มม	ราคา/ลูก	83.75	บาท
2		ราคา/หน่วย		บาท
2		ราคา/หน่วย		บาท

1 อัตราการค่าวัตถุดิบเพิ่ม

โดยเฉลี่ยต่อปี 3 %

2.ราคาขายต่อหน่วยสินค้าสำเร็จรูป

2	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 50 มม	ราคา/ลูก	118.00	บาท
2	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 60 มม	ราคา/ลูก	152.00	บาท
2	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 50 มม	ราคา/ลูก	118.00	บาท
2	ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 60 มม	ราคา/ลูก	142.00	บาท
3	-	ราคา/หน่วย		บาท
3	-	ราคา/หน่วย		บาท

2 อัตราราคาขายเพิ่ม

โดยเฉลี่ยต่อปี 3 %

4. อัตราเงินเดือน

4.1	ฝ.สำนักงานเพิ่ม	5	%/ปี
4.2	ฝ.โรงงานเพิ่ม	5	%/ปี
4.3	ค่าแรงงานรายวันขึ้นต้น	203	บาท

3. ราคาขายต่อหน่วยโดยเฉลี่ย

132.50 บาท

จำนวนItemของสินค้า (1.1-1.6)

4 Item

5. ค่าสาธารณูปโภคอัตราเพิ่ม %/ปี

5.4	ไฟฟ้าเพิ่ม	3	5.1 ค่าไฟฟ้าต่อเดือน	5,000	บาท x 12 =
5.5	น้ำประปาเพิ่ม	3	5.2 ค่าน้ำประปาต่อเดือน	500	บาท x 12 =
5.6	โทรศัพท์เพิ่ม	5	5.3 ค่าโทรศัพท์ต่อเดือน	3,000	บาท x 12 =

รวม

5.7 อัตราปันส่วนใช้ใน (%)		โรงงาน	สำนักงาน
60,000	บาท/ปี -ไฟฟ้า	80	20
6,000	บาท/ปี -น้ำประปา	50	50
36,000	บาท/ปี -โทรศัพท์	10	90
102,000	บาท		

6. ค่าเช่าสำนักงาน / โรงงาน รายปี

6.1 ค่าเช่าสำนักงาน 16,000 บาท/เดือน 6.2 ค่าเช่าที่ดิน บาท/เดือน

7. อัตราเพิ่มพลังงานเชื้อเพลิง %/ปี

7.5	น้ำมันเชื้อเพลิงเพิ่ม	15	7.1 เชื้อเพลิงยานพาหนะ	13,000	บาท / เดือน x 12 =
7.6	น้ำมันหล่อลื่นเพิ่ม		7.2 หล่อลื่น		บาท / เดือน x 12 =
7.7	น้ำมันเตาเพิ่ม		7.3 น้ำมันเตา		บาท / เดือน x 12 =
7.8	แก๊สเพิ่ม		7.4 แก๊ส		บาท / เดือน x 12 =

7.9 อัตราปันส่วนใช้ใน (%)		โรงงาน	สำนักงาน
156,000	บาท/ปี -น้ำมัน	##	-
-	บาท/ปี -หล่อลื่น		100
-	บาท/ปี -น้ำมันเตา		100
-	บาท/ปี -แก๊ส		100

8. ค่าบำรุงรักษา

ค่าบำรุงรักษาทรัพย์สิน		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อาคารโรงงาน						
เครื่องจักร		20,000	20,000	22,000	25,000	25,000
ยานพาหนะ						
8.1 รวมค่าบำรุงรักษาส่วนโรงงาน		20,000	20,000	22,000	25,000	25,000
อาคารสำนักงาน						
ยานพาหนะ		25,000	25,000	33,000	25,000	25,000
8.2 รวมค่าบำรุงรักษาส่วนสำนักงาน		25,000	25,000	33,000	25,000	25,000

9. ลิขสิทธิ์และสัมปทาน

บาท 9.1 มีอายุสัมปทาน ปี

(ลิขสิทธิ์และสัมปทาน (คัดจ่ายให้หมดตามอายุสัมปทาน , ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการคัดจ่ายให้หมดใน 5 ปี)

10. อุปกรณ์บรรจุหีบห่อต่อหน่วย	10.7 อัตราหีบห่อเพิ่มโดยเฉลี่ย	1.50	%
10.1 ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 50 มม.	ราคา / ลูก	1.50	บาท
10.2 ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 60 มม.	ราคา / ลูก	1.50	บาท
10.3 ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 50 มม.	ราคา / ลูก	1.50	บาท
10.4 ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 60 มม.	ราคา / ลูก	1.50	บาท
10.5 -	ราคา / หน่วย		บาท
10.6 -	ราคา / หน่วย		บาท
11. ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	2,000	บาท / เดือน x 12	24,000 บาท / ปี
11.1 เพิ่มปีละ	3	%	
12. ค่าเบี้ยประกันภัยโรงงาน		% ของมูลค่าโรงงาน =	- บาท / ปี
13. เงินสวัสดิการพนักงาน / คนงาน	5.00	% ของเงินเดือน	
14. ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (เบี้ยเลี้ยง, เงินล่วงหน้า)			
14.1 ระดับบริหาร		คนๆละต่อเดือน	- บาท / คน / ปี
14.2 ระดับพนักงาน	3	คนๆละต่อเดือน	7,000 252,000 บาท / คน / ปี
14.3 ระดับคนงาน		คนๆละต่อเดือน	- บาท / คน / ปี
14.4 เพิ่มปีละ	15	%	14.5 รวมค่าใช้จ่ายขาย/บริหาร 252,000 บาท / คน / ปี
15. ค่าเลี้ยงรับรอง			
15.1 ค่าเลี้ยงรับรองฝ่ายขาย/บริหาร	2,000	บาท / เดือน x 12 =	24,000 บาท / ปี
15.2 เพิ่มปีละ		%	
15.3 ค่าเลี้ยงรับรองฝ่ายโรงงาน	1,000	บาท / เดือน x 12 =	12,000 บาท / ปี
15.4 เพิ่มปีละ	3.00	%	
16. โบนัส	1.00	เท่าของเงินเดือน	
17. ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	2.00	% ของยอดขาย =	236,280 บาท
18. เงื่อนไขในการชำระเงินกู้			
18.1 ส่งเงินต้นโดยเฉลี่ยต่อปี	100,000	บาท ระยะเวลากู้เงิน 5 ปี	18.3 อัตราดอกเบี้ย 7.50 %
19. มูลค่าซากของโครงการ		295,500 บาท	
20. ลูกหนี้ค้าง	1.50	เดือน (เครดิตลูกหนี้)	
21. เจ้าหนี้วัตถุดิบค้าง	1.00	เดือน (เครดิตเจ้าหนี้)	
22. เจ้าหนี้วัสดุหีบห่อค้าง	1.00	เดือน (เครดิตเจ้าหนี้)	
23. สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ		วัน	
24. วัตถุดิบคงเหลือ	15	วัน	
25. ราคาต่อหุ้น	100	บาท	

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านเงินค่าจ้าง
ฝ่ายโรงงาน

รายการ		จำนวน(คน)	อัตราเงินเดือน	ระยะเวลา (เดือน)	รวมเงิน
1	หัวหน้างานฝ่ายผลิต	1	10,000	12	120,000
2	ช่างตัดท่อ	2	6,000	12	144,000
3	ช่างอัดลูกกลิ้ง	1	5,800	12	69,600
4	ช่างประกอบ	1	5,500	12	66,000
5		-	-	12	-
6				12	-
7				12	-
8				12	-
9				12	-
10				12	-
11				12	-
12				12	-
13				12	-
14				12	-
9. รวม		5	คน		399,600

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านเงินค่าจ้าง

ฝ่ายสำนักงาน

รายการ		จำนวน(คน)	อัตราเงินเดือน	ระยะเวลา	รวมเงิน
1	ผู้จัดการ	1	40,000	12	480,000
2	พนักงานขาย	1	10,000	12	120,000
3	พนักงานบัญชี	1	10,000	12	120,000
4	พนักงานทั่วไป	1	10,000	12	120,000
5	พนักงานขาย	3	7,000	12	252,000
6	พนักงานขับรถและส่งของ	1	6,800	12	81,600
7				12	-
8				12	-
9				12	-
10				12	-
11				12	-
12. รวม		8	คน		1,173,600

การคำนวณรายละเอียดทางการเงิน

ประมาณการรายได้

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. กำลังการผลิตของโครงการ (%)	71	78	86	94	100
กำลังการผลิตสูงสุด ต่อปี ณ 8 ชม./วัน (หน่วย)	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
2. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 50 มม.	10,000	11,000	12,100	13,310	14,109
3. ราคา / ลูก	118	122	125	129	133
4. รวมรายได้จากการขายสินค้า	1,180,000	1,336,940	1,514,753	1,716,215	1,873,817
5. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 60 มม.	32,000	35,200	38,720	42,592	45,148
6. ราคา / ลูก	152	157	161	166	171
7. รวมรายได้จากการขายสินค้า	4,864,000	5,510,912	6,243,863	7,074,297	7,723,800
8. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 50 มม.	14,000	15,400	16,940	18,634	19,752
9. ราคา / ลูก	118	122	125	129	133
10. รวมรายได้จากการขายสินค้า	1,652,000	1,871,716	2,120,654	2,402,701	2,623,264
11. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 60 มม.	29,000	31,900	35,090	38,599	40,915
12. ราคา / ลูก	142	146	151	155	160
13. รวมรายได้จากการขายสินค้า	4,118,000	4,665,694	5,286,231	5,989,300	6,539,127
14.					
15. ราคา / หน่วย	-	-	-	-	-
16. รวมรายได้จากการขายสินค้า	-	-	-	-	-
17.					
18. ราคา / หน่วย	-	-	-	-	-
19. รวมรายได้จากการขายสินค้า	-	-	-	-	-
20. รวมรายได้จากการขายสินค้าทั้งหมด	11,814,000	13,385,262	15,165,502	17,182,514	18,760,008

ประมาณการวัตถุดิบ

รายงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. กำลังการผลิตของโครงการ (%)	71	78	86	94	100
(กำหนดจากกำลังการผลิต)					
2. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 50 มม	10,000	11,000	12,100	13,310	14,109
3. ราคา / ลูก	73.17	75.37	77.63	79.95	82.35
4.รวม มูลค่าวัตถุดิบ	731,700	829,016	939,275	1,064,199	1,161,925
5. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 60 มม	32,000	35,200	38,720	42,592	45,148
6. ราคา / ลูก	83.75	86.26	88.85	91.52	94.26
7.รวม มูลค่าวัตถุดิบ	2,680,000	3,036,440	3,440,287	3,897,845	4,255,712
8. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 50 มม	14,000	15,400	16,940	18,634	19,752
9. ราคา / ลูก	73.17	75.37	77.63	79.95	82.35
10.รวม มูลค่าวัตถุดิบ	1,024,380	1,160,623	1,314,985	1,489,878	1,626,646
11. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 60 มม	29,000	31,900	35,090	38,599	40,915
12. ราคา / ลูก	83.75	86.26	88.85	91.52	94.26
13.รวมมูลค่าวัตถุดิบที่ใช้	2,428,750	2,751,774	3,117,760	3,532,422	3,856,704
14.	-	-	-	-	-
15. ราคา / หน่วย	-	-	-	-	-
16.รวมมูลค่าวัตถุดิบที่ใช้	-	-	-	-	-
17.	-	-	-	-	-
18. ราคา / หน่วย	-	-	-	-	-
19.รวมมูลค่าวัตถุดิบที่ใช้	-	-	-	-	-
20.รวมต้นทุนวัตถุดิบ	6,864,830	7,777,852	8,812,307	9,984,344	10,900,987

58.11/

58.11/6

ประมาณการค่าบรรจุหีบห่อ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. กำลังการผลิตของโครงการ (%)	71	78	86	94	100
2. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 50 มม	10,000	11,000	12,100	13,310	14,109
3. ราคา / ลูก	1.50	1.52	1.55	1.57	1.59
4. รวมราคาวัสดุบรรจุ	15,000	16,748	18,699	20,877	22,462
5. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5100 ขนาด 60 มม	32,000	35,200	38,720	42,592	45,148
6. ราคา / ลูก	1.50	1.52	1.55	1.57	1.59
7. รวมราคาวัสดุบรรจุ	48,000	53,592	59,835	66,806	71,878
8. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 50 มม	14,000	15,400	16,940	18,634	19,752
9. ราคา / ลูก	1.50	1.52	1.55	1.57	1.59
10. รวมราคาวัสดุบรรจุ	21,000	23,447	26,178	29,228	31,446
11. ลูกกลิ้งลำเลียงรุ่น 5300 ขนาด 60 มม	29,000	31,900	35,090	38,599	40,915
12. ราคา / ลูก	1.50	1.52	1.55	1.57	1.59
13. รวมราคาวัสดุบรรจุ	43,500	48,568	54,226	60,543	65,139
14.	-	-	-	-	-
15. ราคา / หน่วย	-	-	-	-	-
16. รวมราคาวัสดุบรรจุ	-	-	-	-	-
17.	-	-	-	-	-
18. ราคา / หน่วย	-	-	-	-	-
19. รวมมูลค่าวัสดุบรรจุ	-	-	-	-	-
20. รวมต้นทุนวัสดุบรรจุ	127,500	142,354	158,938	177,454	190,924

ประมาณการต้นทุนสินค้าโรงงาน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. ค่าวัตถุดิบ	6,864,830	7,777,852	8,812,307	9,984,344	10,900,987
2. ค่าจ้างแรงงาน	399,600	419,580	440,559	462,587	485,716
3. ค่าสาธารณูปโภค					
- ไฟฟ้า (ส่วน โรงงาน)	48,000	49,440	50,923	52,451	54,024
- น้ำประปา (ส่วน โรงงาน))	3,000	3,090	3,183	3,278	3,377
- ค่าโทรศัพท์ (ส่วน โรงงาน)	3,600	3,780	3,969	4,167	4,376
4. ค่าเช่าโรงงาน P1(6.2)	-	-	-	-	-
5. ค่าน้ำมัน P1 - เชื้อเพลิง (ส่วน โรงงาน)	156,000	179,400	206,310	237,257	272,845
- หล่อลื่น	-	-	-	-	-
- น้ำมันเตา	-	-	-	-	-
- แก๊ส	-	-	-	-	-
6. ค่าบำรุงรักษาส่วนโรงงาน	20,000	20,000	22,000	25,000	25,000
(เช่น อาคารโรงงาน, เครื่องจักร, ยานพาหนะ)					
7. ค่าเสื่อมราคาโรงงาน	78,500	78,500	78,500	78,500	78,500
8. ค่าบรรจุหีบห่อ	127,500	142,354	158,938	177,454	190,924
9. ค่าเบี้ยประกัน	-	-	-	-	-
10. ค่าสวัสดิการคนงาน	19,980	20,979	22,028	23,129	24,286
11. ค่าโบนัส	33,300	34,965	36,713	38,549	40,476
13. ค่าเลี้ยงรับรองฝ่ายโรงงาน	12,000	12,360	12,731	13,113	13,506
14. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	24,000	25,200	26,460	27,783	29,172
15. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
18. รวมต้นทุนสินค้าโรงงาน	7,800,310	8,777,500	9,884,621	11,137,612	12,133,190

ประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. เงินเดือน (ฝ่ายสำนักงาน)	1,173,600	1,232,280	1,293,894	1,358,589	1,426,518
2. ค่าสาธารณูปโภค					
- ไฟฟ้า (ส่วน สำนักงาน)	12,000	12,360	12,731	13,113	13,506
- น้ำประปา (ส่วน สำนักงาน)	3,000	3,090	3,183	3,278	3,377
- ค่าโทรศัพท์ (ส่วน สำนักงาน)	32,400	34,020	35,721	37,507	39,382
3. ค่าเช่าอาคารสำนักงาน	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
4. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงยานพาหนะ (ส่วน สำนักงาน)	-	-	-	-	-
5. ค่าบำรุงรักษา (ส่วนสำนักงาน) (เช่น อาคารสำนักงาน, ยานพาหนะ)	25,000	25,000	33,000	25,000	25,000
6. ค่าเสื่อมราคาสำนักงาน	67,400	67,400	67,400	67,400	67,400
7. ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	24,000	24,720	25,462	26,225	27,012
8. เงินสวัสดิการพนักงาน	58,680	61,614	64,695	67,929	71,326
9. ค่าเลี้ยงรับรองฝ่ายบริหาร	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
10. โบนัส	97,800	102,690	107,825	113,216	118,877
12. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	252,000	289,800	333,270	383,261	440,750
13. ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	236,280	267,705	303,310	343,650	375,200
14. ค่าใช้จ่ายในสำนักงานอื่นๆ(ค่านายหน้า)	118,140	133,853	151,655	171,825	187,600
1.5 ค่าจ้างทำบัญชี	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
1.6 ค่าใช้จ่ายบริการหลังการขาย	59,070	66,926	75,828	85,913	93,800
1.7 ค่าภาษีท้องถิ่นและค่าธรรมเนียมต่างๆ	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
1.8 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
18.รวมต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,438,170	2,600,258	2,786,772	2,975,706	3,168,548

รายละเอียดแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน	แหล่งที่มาของเงินทุน		รวม	
	หุ้น(ทุน)	เงินกู้		
1. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ	-		-	-
1.1 ค่าลิขสิทธิ์สัมปทาน		-	-	-
2. ค่าที่ดิน-การปรับปรุงที่ดิน		-	-	-
3. อาคารโรงงานและโกดัง		-	-	-
4. เครื่องจักรและอุปกรณ์	785,000	-	785,000	39.25
5. อาคารสำนักงานและการตกแต่ง		-	-	-
6. อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	74,000		74,000	3.70
7. ขนพาหนะ	300,000	-	300,000	15.00
8. เงินทุนหมุนเวียน	341,000	500,000	841,000	42.05
อัตราการลงทุน เงินทุน :เงินกู้	75	25	100	%
รวม	1,500,000	500,000	2,000,000	100

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ

9. ค่าติดต่อขอใบอนุญาต, ออกแบบโรงงาน, มาตรฐานปกติ

9.1. ค่าธรรมเนียมจดทะเบียน

9.2. ค่าเงินเดือนเจ้าหน้าที่ประสานงาน

10. ค่าใช้จ่ายในการทดลองผลิต

11. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

12. รวมค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานทั้งสิ้น

	บาท
	บาท
	บาท
	บาท
	บาท
-	บาท

13. วิธีการคำนวณเงินทุนหมุนเวียน

ประมาณการเงินทุนหมุนเวียนสำรองไว้ในปีแรก ดังนี้

12. ค่าใช้จ่ายต้นทุนวัตถุดิบ การผลิตประมาณการได้ เครดิต

1.00	เดือน =	572,069	บาท
------	---------	---------	-----

13. ค่าใช้จ่ายต้นทุนวัสดุห่อ การผลิตประมาณการได้ เครดิต

1.00	เดือน =	10,625	บาท
------	---------	--------	-----

14. ค่าใช้จ่ายต้นทุนการผลิตประมาณการ

1.50	เดือน =	965,226	บาท
------	---------	---------	-----

15. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

1.50	เดือน =	296,346	บาท
------	---------	---------	-----

15.1 เงินทุนหมุนเวียนเพิ่ม

162,122

14. รวมเงินทุนหมุนเวียนแรกเริ่มดำเนินงาน

841,000 บาท

16. วัตถุดิบคงเหลือ

####	วัน =	282,116	บาท
------	-------	---------	-----

17. สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ

0	วัน =	-	บาท
---	-------	---	-----

ประมาณการค่าเสื่อมราคา

รายการ	อัตรา %	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. อาคารโรงงาน (มูลค่าโรงงาน x 5/100)	5	-	-	-	-	-
2. เครื่องจักร (มูลค่าเครื่องจักร x 10/100)	10	78,500	78,500	78,500	78,500	78,500
3. ยานพาหนะที่ใช้ในโรงงาน (มูลค่ายานพาหนะ x 20/100)	20	-	-	-	-	-
4. รวมค่าเสื่อมราคาโรงงาน (1+2+3)		78,500	78,500	78,500	78,500	78,500
5. อาคารสำนักงาน (มูลค่าสำนักงาน x 5/100)	5	-	-	-	-	-
6. อุปกรณ์สำนักงาน (มูลค่าเครื่องใช้ สนง. X 10/100)	10	7,400	7,400	7,400	7,400	7,400
7. ยานพาหนะที่ใช้ในสำนักงาน (มูลค่ายานพาหนะ x 20/100)	20	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
8. รวมค่าเสื่อมราคาสถาบัน		67,400	67,400	67,400	67,400	67,400
9. รวมค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์		145,900	145,900	145,900	145,900	145,900
10. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการตัดจ่าย	20	-	-	-	-	-
11. ค่าลิขสิทธิ์สัมปทานตัดจ่าย		0	0	0	0	0

ประมาณการชำระคืนเงินต้น

	เงินกู้ครั้งแรก (บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
11.1 วงเงินกู้ระยะยาว	0					
11.2 วงเงินชำระเงินกู้ระยะยาว						
12 วงเงินคงค้างเงินกู้ระยะยาว		0	0	0	0	0.33
12.1 วงเงินกู้ระยะสั้น (OD.)	500,000					
12.2 วงเงินชำระเงินกู้ระยะสั้น (OD.)						
13 วงเงินคงค้างเงินกู้ระยะสั้น (OD.)		500,000	500,000	500,000	500,000	500,000

ประมาณการอัตราดอกเบี้ย

ใช้สูตรหาคำนวณ
$$ค = \frac{ต \times ป \times อ}{100}$$

ค = ดอกเบี้ยที่ต้องจ่าย

ป = ปีที่ใช้ในการกู้ตลอดโครงการ =

5 ปี

ต = เงินต้นที่ขอกู้

500,000

บาท อ = อัตราดอกเบี้ยที่กู้ =

7.50 %

ปีที่	เงินต้น	อัตราดอกเบี้ย	ดอกเบี้ยจ่าย/เดือน	รวมดอกเบี้ย/ปี
1	500,000	7.50	3,125.00	37,500
2	500,000	7.50	3,125.00	37,500
3	500,000	7.50	3,125.00	37,500
4	500,000	7.50	3,125.00	37,500
5	500,000	7.50	3,125.00	37,500
6	-	-	-	-
7				
8				
9				
10				

งบประมาณกำไร - ขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. รายได้	11,814,000	13,385,262	15,165,502	17,182,514	18,760,008
2. หัก ต้นทุนสินค้า	7,800,310	8,777,500	9,884,621	11,137,612	12,133,190
3. กำไรขั้นต้น	4,013,690	4,607,762	5,280,881	6,044,902	6,626,818
4. หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,438,170	2,600,258	2,786,772	2,975,706	3,168,548
5. กำไรหลังหักค่าใช้จ่าย	1,575,520	2,007,504	2,494,109	3,069,196	3,458,270
6. หัก - ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการตัดจ่าย	-	-	-	-	-
7. หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500
8. กำไร (ขาดทุน) สุทธิก่อนภาษี	1,538,020	1,970,004	2,456,609	3,031,696	3,420,770
9. ภาษีนิติบุคคล (30%)	461,406	591,001	736,983	909,509	1,026,231
10. กำไร (ขาดทุน) สุทธิหลังหักภาษี	1,076,614	1,379,003	1,719,627	2,122,187	2,394,539

งบประมาณเงินสด

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดรับ						
1.กำไรขาดทุน		1,076,614	1,379,003	1,719,627	2,122,187	2,394,539
2.เงินกู้ระยะยาว	0					
2.1เงินกู้ระยะสั้น (OD.)	500,000					
3.เรียกชำระเงินค่าหุ้น	1,500,000					
4.รวมเงินสดรับ	2,000,000	1,076,614	1,379,003	1,719,627	2,122,187	2,394,539
บวก 5.ค่าเสื่อมราคา		145,900	145,900	145,900	145,900	145,900
6.ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการตัดจ่าย		-	-	-	-	-
7.เงินที่การที่ต้องชำระสุทธิ		582,694	77,323	87,587	99,213	77,509
8.รวมเงินสดรับสุทธิ	2,000,000	1,805,208	1,602,226	1,953,113	2,367,300	2,617,949
เงินสดจ่าย						
9.ที่ดิน	-					
10.อาคาร โรงงาน	-					
11.อาคารสำนักงาน	-					
12.เครื่องจักรอุปกรณ์	785,000					
13.ยานพาหนะ	300,000					
14.อุปกรณ์สำนักงาน	74,000					
15.ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการ	-					
15.1ค่าลิขสิทธิ์สัมปทาน	-					
16.สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ		0	0	0	0	0
17.วัตถุดิบคงเหลือ		282,116	37,521	42,512	48,166	37,670
18.ลูกหนี้การค้าคงเหลือ		1,476,750	196,408	222,530	252,126	197,187
19. รวมเงินสดจ่ายสุทธิ	1,159,000	1,758,866	233,929	265,042	300,292	234,857
20. เงินสดสุทธิ	841,000	46,342	1,368,296	1,688,071	2,067,008	2,383,092
21.เงินสดคงเหลือยกมา		841,000	887,342	2,255,639	3,943,710	6,010,717
22. รวม เงินสด	841,000	887,342	2,255,639	3,943,710	6,010,717	8,393,809
23.ชำระคืนเงินกู้		-	-	-	-	-
24.จ่ายเงินปันผล						
25. เงินสดคงเหลือยกไป	841,000	887,342	2,255,639	3,943,710	6,010,717	8,393,809

งบประมาณบุคคลที่ 1 - 5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
1.เงินสด	88,734	225,564	394,371	601,072	839,381
2.เงินฝากธนาคาร	798,608	2,030,075	3,549,339	5,409,646	7,554,428
3.ลูกหนี้การค้า	1,476,750	1,673,158	1,895,688	2,147,814	2,345,001
4.สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ	-	-	-	-	-
5.วัตถุดิบคงเหลือ	282,116	319,638	362,150	410,315	447,986
6.รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,646,208	4,248,434	6,201,547	8,568,847	11,186,796
สินทรัพย์ถาวร					
7. ที่ดิน	-	-	-	-	-
8.อาคาร โรงงาน	-	-	-	-	-
9.อาคารสำนักงาน	-	-	-	-	-
10.เครื่องจักรอุปกรณ์	785,000	785,000	785,000	785,000	785,000
11.ยานพาหนะ	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
12.อุปกรณ์สำนักงาน	74,000	74,000	74,000	74,000	74,000
13.รวมสินทรัพย์ถาวร	1,159,000	1,159,000	1,159,000	1,159,000	1,159,000
หัก 14.ค่าเสื่อมราคาสะสม	145,900	291,800	437,700	583,600	729,500
15.รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	1,013,100	867,200	721,300	575,400	429,500
สินทรัพย์อื่นๆ					
16.ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการตัดจ่าย (คงเหลือ)	-	-	-	-	-
16.1 ลิขสิทธิ์สัมปทาน	-	-	-	-	-
17.รวมสินทรัพย์อื่นๆ	-	-	-	-	-
18.รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	3,659,308	5,115,634	6,922,847	9,144,247	11,616,296

งบประมาณงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินระยะสั้น					
3.เจ้าหนี้การค้า	582,694	660,017	747,604	846,816	924,326
4.เงินกู้ OD	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
5.รวมหนี้สินระยะสั้น	1,082,694	1,160,017	1,247,604	1,346,816	1,424,326
หนี้สินระยะยาว					
1.เงินกู้ระยะยาว	0	0	0	0	0
2.รวมหนี้สินระยะยาว	0	0	0	0	0
6.รวมหนี้สิน	1,082,695	1,160,018	1,247,604	1,346,817	1,424,326
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
7.ทุนเรือนหุ้น	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
8.กำไรสะสมยกมา	-	1,076,614	2,455,617	4,175,243	6,297,430
หัก 9.เงินปันผลจ่าย	-	-	-	-	-
บวก 10.กำไรสุทธิ	1,076,614	1,379,003	1,719,627	2,122,187	2,394,539
11.กำไรสะสมยกไป	1,076,614	2,455,617	4,175,243	6,297,430	8,691,970
12.รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,576,614	3,955,617	5,675,243	7,797,430	10,191,970
13.รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,659,308	5,115,634	6,922,847	9,144,247	11,616,296

งบเจ้าหนี้การค้าค้าง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. เจ้าหนี้การค้าค้างปลายงวด	582,694	660,017	747,604	846,816	924,326
(แสดง ณ งบดุล ปีปัจจุบัน)					
2. เจ้าหนี้การค้าค้างต้นปี	0	582,694	660,017	747,604	846,816
(แสดง ณ งบดุล ปีที่ผ่านมา)					
3. เจ้าหนี้การค้าค้างระหว่างปี	582,694	77,323	87,587	99,213	77,509
(แสดง ณ งบกระแสเงินสด)					

งบลูกหนี้การค้าค้าง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
4. ลูกหนี้การค้าค้างปลายงวด	1,476,750	1,673,158	1,895,688	2,147,814	2,345,001
(แสดง ณ งบดุล ปีปัจจุบัน)					
5. ลูกหนี้การค้าค้างต้นปี	0	1,476,750	1,673,158	1,895,688	2,147,814
(แสดง ณ งบดุล ปีที่ผ่านมา)					
6. ลูกหนี้การค้าค้างระหว่างปี	1,476,750	196,408	222,530	252,126	197,187
(แสดง ณ งบกระแสเงินสด)					

วัตถุดิบคงคลัง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
7. วัตถุดิบคงเหลือปลายปี	282,116	319,638	362,150	410,315	447,986
(แสดง ณ งบดุล ปีปัจจุบัน)					
8. วัตถุดิบคงเหลือต้นปี	0	282,116	319,638	362,150	410,315
(แสดง ณ งบดุล ปีที่ผ่านมา)					
9. วัตถุดิบคงเหลือระหว่างปี	282,116	37,521	42,512	48,166	37,670
(แสดง ณ งบกระแสเงินสด)					

สินค้าสำเร็จรูป

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
10. สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือปลายปี	0	0	0	0	0
(แสดง ณ งบดุล ปีปัจจุบัน)					
11. สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือต้นปี	0	0	0	0	0
(แสดง ณ งบดุล ปีที่ผ่านมา)					
12. สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือระหว่างปี	0	0	0	0	0
(แสดง ณ งบกระแสเงินสด)					

ประมาณการระยะเวลาคืนทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. เงินสดรับ (จริง)	46,342	1,368,296	1,688,071	2,067,008	2,383,092
2. เงินสดรับ (สะสม)	46,342	1,414,638	3,102,709	5,169,717	7,552,809

ระยะเวลาคืนทุน :

เงินลงทุนทั้งโครงการ = ระยะเวลาที่มีเงินสดรับสะสมเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ

2,000,000 บาท = 2.35 ปี

ระยะเวลาคืนทุนประมาณ : = 2.3 ปี

2.3 ปี

รายละเอียดเงินสดรับเพื่อคำนวณหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1.เงินสดรับจริง	46,342	1,368,296	1,688,071	2,067,008	2,383,092
2. ดอกเบี้ยจ่าย x (1 - 30%)	26,250	26,250	26,250	26,250	26,250
3. เงินสดรับสุทธิ	72,592	1,394,546	1,714,321	2,093,258	2,409,342

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

ปีที่	เงินสดจ่าย P8	เงินสดรับสุทธิ	อัตราส่วนลด ณ (%)	มูลค่าปัจจุบัน
			25.00 %	
0	2,000,000	841,000		1,159,000
1		46,342	0.800	37,073
2		1,368,296	0.640	875,710
3		1,688,071	0.512	864,292
4		2,067,008	0.410	846,646
5		2,383,092	0.328	780,891
	มูลค่าซากทรัพย์สิน	295,500	0.328	96,829
	เมื่อสิ้นโครงการ			
				2,342,443

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 2,342,443 เป็นบวก

ที่อัตราส่วนลด 25.00 % แสดงว่า ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ

25.00 % โครงการนี้ก็เหมาะสมที่จะลงทุนได้

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

Sheet

ปี	เงินสดจ่าย	เงินสดรับสุทธิ	อัตราส่วนลด ณ (%)	มูลค่าปัจจุบัน	อัตราส่วนลด ณ (%)	มูลค่าปัจจุบัน
			77 %		78 %	
0	2,000,000	841,000		1,159,000		1,159,000
1		72,592	0.567	41,129	0.563	40,897
2		1,394,546	0.321	447,655	0.317	442,625
3		1,714,321	0.182	311,787	0.179	306,547
4		2,093,258	0.103	215,697	0.101	210,877
5		2,409,342	0.058	140,661	0.057	136,743
5	มูลค่าซากทรัพย์สิน	295,500	0.058	17,252	0.057	16,771
	เมื่อสิ้นโครงการ					
				15,181	-	4,539

ณ อัตราส่วนลดของโครงการ 76.50 % มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็นบวก

แสดงว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่า 76.50 % แต่ในขณะที่อัตราส่วนลด

ณ 77.50 % มูลค่าปัจจุบัน เป็น ลบแสดงว่าผลตอบแทนจะต้องอยู่

ระหว่าง 76.50 % ถึง 77.50 % (เนื่องจากค่าจะอยู่ระหว่าง + กับ -)

การคำนวณ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ต่างกัน 19,720 อัตราส่วนต่างกัน 1.00 %

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ต่างกัน 15,181 อัตราส่วนต่างกัน 0.77 %

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการนี้ = 77.27 %

รายละเอียดการคิดต้นทุนกองที่, ต้นทุนผันแปร

รายการ	ต้นทุนกองที่ (%)	(%)	ต้นทุนผันแปร (%)	(%)
1. วัตถุดิบ		%	100	%
2. ค่าแรงงานทางตรงในโรงงาน	100	%	0	%
3. เงินเดือนพนักงานสำนักงาน	100	%	0	%
4. ค่าสาธารณูปโภค :				
- ไฟฟ้า P1 (5.7)	40	%	60	%
- น้ำประปา P1 (5.7)	80	%	20	%
- ค่าโทรศัพท์ P1 (5.7)	40	%	60	%
5. ค่าเช่าอาคาร (สำนักงาน / โรงงาน)	100	%	0	%
6. ค่าน้ำมัน - เชื้อเพลิงยานพาหนะ P1 (7.9)	100	%	0	%
- หล่อลื่น P1 (7.9)	100	%	0	%
- น้ำมันเตา P1 (7.9)		%	100	%
- แก๊ส P1 (7.9)		%	100	%
7. ค่าบำรุงรักษาโรงงาน/สำนักงาน	100	%	0	%
9. ค่าอุปกรณ์บรรจุหีบห่อ		%	100	%
10. ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	80	%	20	%
11. ค่าเบี้ยประกันภัยโรงงาน/สำนักงาน	100	%	0	%
12. เงินสวัสดิการพนักงาน/คนงาน	100	%	0	%
13. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	100	%	0	%
14. ค่าเลี้ยงรับรองฝ่ายบริหาร/ฝ่ายโรงงาน	100	%	0	%
15. โบนัส	100	%	0	%
16. ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	100	%	0	%
17. ต้นทุนสินค้าอื่นๆในโรงงาน	100	%	0	%
18. ค่าใช้จ่ายอื่นๆส่วนสำนักงาน	100	%	0	%

รายละเอียดการคิดต้นทุนผันแปร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. วัตถุดิบ	6,864,830	7,777,852	8,812,307	9,984,344	10,900,987
2. ค่าแรงงานทางตรงในโรงงาน	-	-	-	-	-
3. ค่าสาธารณูปโภค					
- ไฟฟ้า	36,000	37,080	38,192	39,338	40,518
- น้ำประปา	1,200	1,236	1,273	1,311	1,351
- ค่าโทรศัพท์	21,600	22,680	23,814	25,005	26,255
4. ค่าน้ำมัน - เชื้อเพลิงยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- หล่อลื่น	-	-	-	-	-
- น้ำมันเตา	-	-	-	-	-
- แก๊ส	-	-	-	-	-
5. ค่าบำรุงรักษาโรงงาน	-	-	-	-	-
(เช่น อาคารโรงงาน, เครื่องจักร, ยานพาหนะ)					
5.1 ค่าบำรุงรักษาสถาบัน	-	-	-	-	-
(เช่น สำนักงาน, ยานพาหนะ)					
6. ค่าอุปกรณ์บรรจุหีบห่อ	127,500	142,354	158,938	177,454	190,924
7. ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	4,800	4,944	5,092	5,245	5,402
8. ค่าเบี้ยประกันภัย	-	-	-	-	-
9. ค่าสวัสดิการพนักงาน	-	-	-	-	-
10. ค่าเลี้ยงรับรอง	-	-	-	-	-
11. โบนัส	-	-	-	-	-
13 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	-	-	-	-	-
14 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-	-	-	-	-
16 ต้นทุนสินค้าอื่นๆ ในโรงงาน	-	-	-	-	-
17.รวมต้นทุนผันแปร	7,055,930	7,986,146	9,039,617	10,232,697	11,165,438

รายละเอียดการวิเคราะห์ต้นทุนคงที่เงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. ต้นทุนแรงงานในโรงงาน	399,600	419,580	440,559	462,587	485,716
2. ต้นทุนเงินเดือนพนักงาน	1,173,600	1,232,280	1,293,894	1,358,589	1,426,518
2. ค่าสาธารณูปโภค					
- ไฟฟ้า	24,000	24,720	25,462	26,225	27,012
- น้ำประปา	4,800	4,944	5,092	5,245	5,402
- ค่าโทรศัพท์	14,400	15,120	15,876	16,670	17,503
3. ค่าเช่าอาคาร (สำนักงาน / โรงงาน)	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
4. ค่าน้ำมัน					
- เชื้อเพลิงยานพาหนะ	156,000	179,400	206,310	237,257	272,845
- หล่อลื่น	-	-	-	-	-
- น้ำมันเตา	-	-	-	-	-
- แก๊ส	-	-	-	-	-
5. ค่าบำรุงรักษาโรงงาน	20,000	20,000	22,000	25,000	25,000
(เช่น อาคาร โรงงาน, ยานพาหนะ, เครื่องจักร)					
5. ค่าบำรุงรักษาสถาบัน	25,000	25,000	33,000	25,000	25,000
(เช่น สำนักงาน, ยานพาหนะ)					
6. ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	19,200	19,776	20,369	20,980	21,610
7. ค่าเบี้ยประกันภัย	-	-	-	-	-
8. ค่าสวัสดิการพนักงาน	78,660	82,593	86,723	91,059	95,612
9. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	252,000	289,800	333,270	383,261	440,750
10. ค่าเลี้ยงรับรอง	36,000	36,360	36,731	37,113	37,506
11. โบนัส	131,100	137,655	144,538	151,765	159,353
13. ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	236,280	267,705	303,310	343,650	375,200
14. อื่นๆส่วนต้นทุนค่าใช้จ่ายขายและบริหาร	-	-	-	-	-
15 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในสำนักงาน	118,140	133,853	151,655	171,825	187,600
16 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในโรงงาน	24,000	25,200	26,460	27,783	29,172
18.รวมต้นทุนคงที่เงินสด	2,904,780	3,105,986	3,337,248	3,576,008	3,823,800

รายละเอียดต้นทุนคงที่ (ทั้งหมด)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. ต้นทุนคงที่เงินสด	2,904,780	3,105,986	3,337,248	3,576,008	3,823,800
2. ค่าเสื่อมราคา	145,900	145,900	145,900	145,900	145,900
3. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการตัดจ่าย	-	-	-	-	-
4.รวมต้นทุนคงที่ (ทั้งหมด)	3,050,680	3,251,886	3,483,148	3,721,908	3,969,700

ประมาณการจุดคุ้มทุนกำไร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. มูลค่าขาย	11,814,000	13,385,262	15,165,502	17,182,514	18,760,008
2. ต้นทุนคงที่	3,050,680	3,251,886	3,483,148	3,721,908	3,969,700
3. ต้นทุนผันแปร	7,055,930	7,986,146	9,039,617	10,232,697	11,165,438
4.จุดคุ้มทุนกำไร	7,574,654	8,061,939	8,623,030	9,201,931	9,805,900

$$\text{สูตร การหาจุดคุ้มทุนกำไร} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{1 - \frac{\text{ต้นทุนผันแปร}}{\text{มูลค่าขาย}}}$$

ประมาณการจุดคุ้มทุนเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. มูลค่าขาย	11,814,000	13,385,262	15,165,502	17,182,514	18,760,008
2. ต้นทุนคงที่(เงินสด)	2,904,780	3,105,986	3,337,248	3,576,008	3,823,800
3. ต้นทุนผันแปร	7,055,930	7,986,146	9,039,617	10,232,697	11,165,438
4. จุดคุ้มทุนเงินสด	7,212,393	7,700,230	8,261,834	8,841,212	9,445,500

$$\text{สูตร จุดคุ้มทุนเงินสด} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่ (เงินสด)}}{1 - \frac{\text{ต้นทุนผันแปร}}{\text{มูลค่าขาย}}}$$