

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท สหยูเนี่ยน จำกัด (มหาชน) ตั้งอยู่เลขที่ 1828 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร ได้จัดตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2515 ด้วยทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท ต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 90 ล้านบาท และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2518 หลังจากนั้นมีการเพิ่มทุนหลายครั้ง จนกระทั่ง ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนที่จำหน่ายและชำระแล้ว 3,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เริ่มแรกของการประกอบธุรกิจเป็นการดำเนินกิจการลงทุนและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สิ่งทอ อุปกรณ์ตัดเย็บ พลาสติก และมีการขยายธุรกิจหลายแขนงในเวลาต่อมา ปัจจุบันแบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น ธุรกิจสิ่งทอ พลาสติก ยาง โลหะ พลังงาน การค้า โรงแรม และธุรกิจอื่นๆ ในประเทศจีน เช่น พลังงานเคมี เป็นต้น เมื่อเวลาผ่านไป สถานการณ์ทางเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลง การแข่งขันทางการค้าทวีความรุนแรงมากขึ้น เมื่อปี 2550 บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยเปลี่ยนเป็นให้บริษัทในกลุ่มที่เป็นผู้ผลิตสินค้า เป็นผู้จำหน่ายสินค้าเองโดยตรง ตามประเภทผลิตภัณฑ์ต่างๆ โดยไม่ต้องจำหน่ายผ่านบริษัท ซึ่งทำหน้าที่การตลาดให้เหมือนในอดีต เพื่อความรวดเร็ว คล่องตัว และแข่งขันได้ในอุตสาหกรรม ทำให้ปัจจุบันบริษัทฯ มีนโยบายเป็นบริษัทลงทุน และการค้า ให้คำแนะนำและบริการด้านการจัดการและบริหารการเงิน และจำหน่ายสินค้าของบริษัทในกลุ่มบางประเภท ปี 2558 และปี 2560 บริษัทเริ่มลงทุนในธุรกิจใหม่ คือ โรงพยาบาล ปัจจุบันอยู่ในช่วงระหว่างก่อสร้าง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ แบ่งเป็น บริษัทย่อย 25 บริษัท บริษัทร่วมค้า 7 บริษัท บริษัทร่วม 28 บริษัท ดังมีรายละเอียดต่างๆ ปรากฏตามหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 12 ข้อ 13 และข้อ 14

1.1 คณะกรรมการบริษัทฯ มีการกำหนดวิสัยทัศน์ (VISION) พันธกิจ (MISSION) เป้าหมาย (GOAL) และกลยุทธ์ (STRATEGY) ดังนี้

วิสัยทัศน์ (VISION)

บริษัทลงทุนชั้นนำที่ได้รับความเชื่อถือ ที่ลงทุนในธุรกิจหลากหลาย และบริหารจัดการการลงทุนให้บริษัทเจริญเติบโต และมีความมั่นคงอย่างยั่งยืน โดยมีผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน

พันธกิจ (MISSION)

- * พัฒนาธุรกิจที่มีอยู่ ให้เติบโต แข็งแกร่ง
- * ต่อยอดธุรกิจที่บริษัทในกลุ่มมีความชำนาญ หรือมีองค์ความรู้
- * จัดการการลงทุนที่มีอยู่ และสรรหาการลงทุนใหม่ๆ ที่มีศักยภาพระยะยาวและมีผลตอบแทนการลงทุนที่ดี
- * เสริมสร้างผู้บริหารรุ่นใหม่ ที่มีความรู้ ความสามารถ และมีความเป็นผู้นำ สามารถเข้ากั๊ววัฒนธรรมองค์กรที่ยึดหลัก คุณธรรม คุณภาพ คุณประโยชน์
- * ส่งเสริมและให้โอกาสบุคลากร ได้มีการพัฒนาความรู้ ความสามารถอย่างต่อเนื่อง
- * ปลุกฝังค่านิยมองค์กรที่ดีอย่างสืบเนื่อง
- * กำกับดูแลกิจการให้มีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ ตามมาตรฐานสากล เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพิ่มมูลค่า และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม ต่อบริษัทฯ ผู้เกี่ยวข้อง และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ได้แก่ พนักงาน ผู้ถือหุ้น หรือนักลงทุน ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง ชุมชน สังคม และประเทศชาติ

เป้าหมาย (GOAL)

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ให้การลงทุนในธุรกิจต่างๆ มีระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความเจริญเติบโต มุ่งมั่นให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ภายใต้ค่านิยม คุณธรรม คุณภาพ คุณประโยชน์

กลยุทธ์ (STRATEGY)

ลงทุนในธุรกิจที่มีผลตอบแทนเหมาะสม โดยคำนึงถึงความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น พร้อมทั้งปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่อาจเปลี่ยนแปลงในอนาคต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2562 และในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง หรือลักษณะการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ มีเพียงการลงทุนเพิ่ม ตามที่ได้เปิดเผยข้อมูลผ่านช่องทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว

นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของนิติบุคคลนั้น มีชื่อสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ โทรศัพท์ โทรสาร จำนวน และชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของนิติบุคคลนั้น ปรากฏตามเอกสารแนบในภาคผนวก หมายเลขเอกสารแนบ 5.1.2

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่ม ซึ่งแบ่งตามประเภทกลุ่มธุรกิจต่างๆ โดยมีข้อมูลสัดส่วนการถือหุ้นการลงทุน และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้แสดงไว้ในเอกสารแนบ หมายเลข 5.1.1

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ ในกลุ่ม แบ่งเป็นบริษัทย่อย บริษัทร่วมค้า บริษัทร่วม ซึ่งแบ่งการดำเนินธุรกิจตามสายผลิตภัณฑ์หรือประเภทธุรกิจ ซึ่งในบางบริษัทอาจมีผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นในรูปของนิติบุคคล รายการธุรกิจระหว่างกันเป็นไปตามปกติธุรกิจทางการค้าทั่วไป ซึ่งไม่มีการแข่งขันกัน ตลอดจนไม่มีลักษณะการขัดแย้งทางผลประโยชน์ รายการต่างๆ ของทุกนิติบุคคลดำเนินงานเพื่อประโยชน์สูงสุดขององค์กรนั้นๆ เป็นหลัก ทั้งนี้ รายละเอียดของรายการระหว่างกันปี 2562 ได้แสดงไว้ในหัวข้อที่ 12 เรื่องรายการระหว่างกัน และเอกสารแนบหมายเลข 5.8 แล้ว

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจด้านการลงทุนเป็นหลัก และจำหน่ายสินค้าของบริษัทในกลุ่มบางผลิตภัณฑ์ เช่น เทป กาว บริษัทในกลุ่มที่ประกอบธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจสิ่งทอ พลาสติก ยาง โลหะ คอมพิวเตอร์ โรงแรม นอกจากนี้มีการลงทุนในธุรกิจพลังงานทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ลงทุนในธุรกิจเคมี โรงงานพรมรถยนต์ อสังหาริมทรัพย์ และอื่นๆ ในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้น การจัดการ หรือการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ โดยข้อมูลดังกล่าวปรากฏตามรายละเอียดในหัวข้อ “โครงสร้างการจัดการ”

ตั้งแต่ปี 2558 บริษัทฯ เริ่มมีการลงทุนเพิ่มในธุรกิจใหม่ คือ ธุรกิจโรงพยาบาล ซึ่งเป็นโครงการร่วมทุน โดยมีเงินลงทุนโครงการรวม 1,800 ล้านบาท มีทุนจดทะเบียน 847.25 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนของบริษัทร้อยละ 47.21 รายละเอียดปรากฏตามข้อมูลที่เปิดเผยผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แล้ว

ในปี 2560 บริษัทฯ ลงทุนซื้อหุ้นในธุรกิจบริการด้านสุขภาพ ซึ่งมีเงินลงทุนโครงการรวม 4,000 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียน 1,600 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนของบริษัทร้อยละ 25 หรือ 400 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ชำระเงินลงทุนแล้วจำนวน 237.5 ล้านบาท และในปี 2562 บริษัทฯ ลงทุนทางตรงเพิ่มเติมในบริษัทดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5 หรือเป็นมูลค่า 47.5 ล้านบาท ทำให้ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เคพีเอ็น เฮลท์แคร์ จำกัด (มหาชน) (KPNHC) ซึ่งปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท นวเวช อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียน รายละเอียดปรากฏตามข้อมูลที่เปิดเผยผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แล้ว

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม คือ ตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมา มีการกำหนดให้บริษัทในกลุ่มที่เป็นบริษัทผลิตสินค้าเป็นผู้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าเอง ยกเว้น บางผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นคู่สัญญากับลูกค้า ทั้งนี้เพื่อปรับกลยุทธ์การแข่งขันให้มีความคล่องตัวและทันเหตุการณ์ อนึ่ง ข้อมูลการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วมค้าและบริษัทร่วม ที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน และสัดส่วนการถือหุ้น ปรากฏตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน ปี 2562 ข้อ 2 ข้อ 12 ข้อ 13 และข้อ 14

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้ ตามสายผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีมากกว่า 1 กลุ่ม ได้แสดงข้อมูลของรายได้ที่ได้จากแต่ละกลุ่มธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ ปรากฏตามเอกสารแนบหมายเลข 5.1 และสามารถดูข้อมูลผลการดำเนินงานตามแต่ละส่วนงานในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 29 เรื่องส่วนงานดำเนินงาน

การประกอบธุรกิจ แบ่งตามสายผลิตภัณฑ์ หรือกลุ่มธุรกิจหลัก เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตและการบริการ และกลุ่มการลงทุน และอื่นๆ

ก. กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตและการบริการ

1. ธุรกิจสิ่งทอ และผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูป

1.1 บริษัทหลักประเภทธุรกิจสิ่งทอ

1.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท คือ ผ้าทอ ซึ่งผลิตตามความต้องการของลูกค้า โดยมีทั้งผ้าฝ้าย 100% ผ้าฝ้ายผสมโพลีเอสเตอร์ และ/หรือใยสังเคราะห์อื่นๆ ที่มีคุณลักษณะเฉพาะสำหรับนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตผ้าสำหรับชุดทำงานทั่วไป และผ้าที่ใช้ในอุตสาหกรรมอื่น

บริษัทฯ ไม่มีปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อโอกาสหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

1.1.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1.1.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

กลยุทธ์การแข่งขัน ได้แก่ “การรักษาลูกค้าปัจจุบันและเพิ่มปริมาณการขายกับลูกค้ากลุ่มนี้ รวมถึงการเพิ่มขีดความสามารถการขายและการตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้า โดยยังคงมุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพ ปริมาณ และกำหนดระยะเวลาส่งมอบสินค้าตามกำหนด”

ลักษณะลูกค้า ได้แก่ บริษัทหรือโรงงานอุตสาหกรรมที่นำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้เป็นวัตถุดิบเพื่อผลิตต่อ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บริษัทหรือโรงงานอุตสาหกรรมทั้งในและต่างประเทศที่สินค้ามีตราสินค้าหรือเครื่องหมายการค้าซึ่งเป็นที่รู้จักในระดับนานาชาติ

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย บริษัทจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนมูลค่าการขายในประเทศ และต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 13 และ 87 ตามลำดับ โดยมีการส่งออกสินค้าให้แก่ประเทศในกลุ่มประชาคมยุโรป และญี่ปุ่น

บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกิน 30% ของรายได้รวม

1.1.2.2 ภาวะการแข่งขัน

จำนวนคู่แข่ง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีประมาณ 14 ราย

ขนาดของบริษัท เมื่อเทียบกับคู่แข่ง อยู่ในระดับปานกลาง บริษัทมีกำลังการผลิตที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน

สภาพและศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทยังเป็นที่น่าเชื่อถือของลูกค้า ในเรื่องคุณภาพ และการส่งมอบ อย่างไรก็ตาม เพื่อเสริมสร้างให้บริษัท สามารถยืนหยัดอยู่ได้อย่างยั่งยืน บริษัทจะต้องมุ่งมั่นที่จะปรับตัวตามสภาวะเศรษฐกิจและการแข่งขัน ด้วยการดำเนินการดังนี้

- บริหารจัดการเพื่อลดต้นทุน ทั้งวัตถุดิบ ต้นทุนการผลิต และต้นทุนในการขายและบริหาร
- พัฒนาบุคลากรให้มีความพร้อม และความสามารถในการปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์
- พัฒนาระดับคุณภาพและประสิทธิภาพการผลิตให้สูงขึ้น
- บริหารจัดการ ควบคุมการผลิตเพื่อส่งมอบให้ตรงเวลา และ Lead time ในการส่งมอบสั้นลง
- เสริมสร้างสัมพันธภาพที่ดี และต่อเนื่องกับลูกค้า

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม ของกลุ่มเส้นใยสิ่งทอผ้าผืน ในปี 2563 คาดว่ายังคงชะลอตัวที่เป็นผลมาจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจและการเงินโลก การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน ประเด็นสงครามการค้าระหว่างสหรัฐและจีน ซึ่งต้องติดตามปัจจัยเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อลูกค้าและการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างใกล้ชิด

สภาพการแข่งขันในอนาคต ราคาขายยังเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ถึงแม้ว่า สินค้าของบริษัท จะมีความได้เปรียบในเรื่องคุณภาพ และการส่งมอบที่ตรงเวลา แต่จะเสียเปรียบคู่แข่งจากประเทศที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (GSP) และประเทศที่มีค่าแรงงานต่ำ และเป็นผู้ผลิตวัตถุดิบหลักเอง เช่น ฝ้าย ฯลฯ ดังนั้น ยังคงมีสภาพการแข่งขันสูงในอนาคต ซึ่งบริษัทจะต้องปรับตัวตามสถานการณ์ที่กล่าวข้างต้น

1.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1.1.3.1 การจัดหาวัตถุดิบเพื่อจำหน่าย

บริษัทมีโรงงานผลิตสินค้า จำนวน 1 แห่ง ตั้งอยู่เลขที่ 205 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท (กม.39.5) ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ

กำลังการผลิต

1. ปั่นด้าย

	ปี 2562	ปี 2561	ปี 2560
กำลังการผลิต (พันปอนด์)	14,400	14,400	14,400
ผลิตจริง (พันปอนด์)	9,242	13,062	13,433

2. ทอผ้า

	ปี 2562	ปี 2561	ปี 2560
กำลังการผลิต (พันเมตร)	20,400	20,400	20,400
ผลิตจริง (พันเมตร)	12,705	17,179	16,606

นโยบายการผลิตที่สำคัญ

บริษัทมุ่งเน้นผลิตสินค้าสิ่งทอประเภท Workwear ที่เหมาะสมกับขีดความสามารถของกระบวนการผลิต ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ผ้าฝ้าย ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ 100% ส่วนเส้นใยสังเคราะห์สามารถหาซื้อได้จากผู้ผลิตภายในประเทศเป็นหลัก และนำเข้าจากต่างประเทศเล็กน้อย

สภาพปัญหาวัตถุดิบ

การจัดหาวัตถุดิบ อาจมีข้อจำกัดบางประการ

- การจัดหาวัตถุดิบหลักประเภทผ้าฝ้าย ซึ่งเป็นผลผลิตทางการเกษตรขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ มีความผันผวนด้านปริมาณตามฤดูกาลในแต่ละปี รวมถึงสภาวะราคาในตลาดโลก และอัตราแลกเปลี่ยน
- การจัดหาเส้นใยสังเคราะห์ บางครั้งต้องเปลี่ยนซัพพลายเออร์รายใหม่ เนื่องจากซัพพลายเออร์รายเดิมหยุดดำเนินงานหรือเปลี่ยนสายการผลิต มีผู้ผลิตน้อยราย เนื่องจากผลิตสินค้าที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน ส่งผลให้ราคาผันแปรไปตามชนิดของผลิตภัณฑ์และกลไกของตลาด

จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ในปี 2562 ได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่าย รวม 5 ราย

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบ ในประเทศต่อต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 33 : 67

การพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย ไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเกิน 30% ของยอดซื้อรวม

1.1.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้ปฏิบัติตามประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม เรื่องการกำจัดสิ่งปฏิกูล หรือวัสดุที่ไม่ใช้แล้ว พ.ศ. 2548 ผลการปฏิบัติงานในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด ไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

1.1.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ ไม่มี

1.2 บริษัทหลักประเภทผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูป

1.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจด้านการผลิต การจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยได้ดำเนินการผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า 2 กลุ่มหลัก คือ

1. สินค้าประเภทชุดทำงาน ประกอบด้วย ชุดทำงานโดยทั่วไป ชุดทำงานตามวิชาชีพ และชุดทำงานแบบพิเศษ ที่ใช้ผ้ากันไฟ กันน้ำ กันน้ำมัน ชุดทำงานแบบพิเศษที่ต้องผ่านกรรมวิธีการผลิตเพื่อกันยับ
2. สินค้าประเภทแฟชั่น ประกอบด้วย เสื้อเชิ้ตทำจากผ้าทอ เสื้อโปโลทำจากผ้ายัด เสื้อผ้าขายตาม Catalog

ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อโอกาส หรือข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

- 1) สภาวะเศรษฐกิจของประเทศผู้ซื้อ เนื่องจากรายได้บางส่วนของบริษัทมาจากการส่งออก จึงต้องผันแปรตามสภาวะเศรษฐกิจของประเทศผู้ซื้อ ซึ่งปัจจุบันยังคงชะลอตัว โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มประชาคมยุโรป
- 2) การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้า ลูกค้าทุกรายจะกำหนด Lead Time ในการสั่งซื้อถึงการส่งมอบน้อยลง และสั่งซื้อสินค้าตามจำนวนที่ต้องการไม่มีการสต็อกสินค้า นอกจากนั้น ลูกค้ายังมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าใหม่ตลอดเวลาเพื่อกระตุ้นความต้องการในการบริโภค ดังนั้น ส่งผลกระทบทำให้ปริมาณการขายต่อครั้งลดลง
- 3) ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ยังเป็นปัญหาต่อเนื่องถึงแม้ว่าค่าแรงในประเทศไทยจะสูงกว่าประเทศคู่แข่ง แต่ก็ยังประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานทุกระดับโดยเฉพาะแรงงานที่มีทักษะฝีมือสูง ถึงแม้ว่าจะมีแรงงานต่างชาติเข้ามาทดแทน แต่แรงงานต่างชาติจะเปลี่ยนงานตลอดเวลา ทำให้มีผลกระทบต่อความต่อเนื่องในการผลิต

1.2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1.2.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

กลยุทธ์การแข่งขัน บริษัท มุ่งผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูง หรือสินค้าที่มีนวัตกรรม เพื่อเป็นการเลี้ยงการแข่งขัน กับประเทศเพื่อนบ้านที่มีค่าแรงถูกกว่า โดยเน้นผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าและสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ โดยมีต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่ง

ลักษณะลูกค้า บริษัท มีลูกค้าแยกเป็น 2 กลุ่มหลัก ตามประเภทของผลิตภัณฑ์ คือ

1. สินค้าประเภทชุดทำงาน ได้แก่ ชุดทำงาน ลูกค้าที่ซื้อสินค้าประเภทนี้ จะเป็นตัวแทนจำหน่ายผู้ขายส่ง เป็นการซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อโดยใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ซื้อ และลูกค้าซึ่งเป็นผู้ใช้โดยตรง เช่น ใช้เป็นชุดทำงานของพนักงาน ในบริษัทของลูกค้า
2. สินค้าประเภทแฟชั่น ได้แก่ เสื้อเชิ้ต เสื้อโปโล ฯลฯ ซึ่งลูกค้าที่ซื้อสินค้าประเภทนี้ จะเป็นตัวแทนจำหน่าย ผู้ขายส่ง เป็นการซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อโดยใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ซื้อ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. สินค้าประเภทชุดทำงาน ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้าที่ขายตรงให้ผู้บริโภคคนสุดท้าย ที่เป็นลูกค้าที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรม และชุดทำงานตามวิชาชีพและผู้ใช้
2. สินค้าประเภทแฟชั่น ลูกค้าเป้าหมายจะเป็นผู้ที่ขายสินค้า Brand name ซึ่งผลิตตามคำสั่งของลูกค้าที่ต้องการคุณภาพสูง

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัท มุ่งที่จะขายให้กับลูกค้าโดยตรง เนื่องจากบริษัท ต้องการจัดทำสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าหลัก และมีการร่วมพัฒนาสินค้าใหม่ ถึงแม้ว่าลูกค้าบางรายจะมี Buyer Agent เข้ามาเกี่ยวข้องแต่บริษัท ก็มีการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์และราคา

สัดส่วนการจัดจำหน่ายในประเทศและส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ

- สัดส่วนการจัดจำหน่ายในประเทศ คิดเป็น 34 %
- สัดส่วนการจัดจำหน่ายต่างประเทศ คิดเป็น 66 %
- ตลาดต่างประเทศประกอบด้วย ประเทศแถบสแกนดิเนเวีย ยุโรป และแถบเอเชีย เป็นต้น

การพึงพิงลูกค้า ไม่มีการพึงพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง เกิน 30 % ของรายได้รวม

1.2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

จำนวนคู่แข่งโดยประมาณ อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย มีผู้ผลิตรายใหญ่และรายเล็กไม่ต่ำกว่า 100 ราย ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป็นของตนเอง การแข่งขันจึงเป็นการแข่งขันเพื่อรักษาลูกค้าของตนเองไว้ จึงต้องพัฒนาทั้งด้านสินค้า ด้านการผลิต และต้นทุน ดังนั้น การพัฒนาปรับปรุงคุณภาพบุคลากรคือจุดสำคัญที่บริษัทจะต้องดำเนินการอยู่ตลอดเวลา

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ ในประเทศไทย ถือว่าเป็นขนาดกลาง

แนวโน้มสภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขันในอนาคต

อุตสาหกรรมผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นอุตสาหกรรมที่พึ่งพาการใช้แรงงานเป็นหลัก และเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้พนักงานที่มีความชำนาญ เพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูง โดยภาพรวมแนวโน้มสภาวะอุตสาหกรรม คาดว่าไม่ขยายตัว แต่มีการแข่งขันสูง

สภาพการแข่งขันในอนาคต อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปของประเทศไทย คาดว่าอยู่ในสภาวะชะลอตัว เนื่องจากต้นทุนค่าแรงสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ ประเทศจีน เวียดนาม และประเทศเปิดใหม่ในอาเซียน เช่น ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือในอุตสาหกรรม ส่งผลให้สภาพการแข่งขันสูงในอนาคต

1.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1.2.3.1 การจัดหาผ้าซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

บริษัท มีโรงงานผลิตสินค้า จำนวน 1 แห่ง ตั้งอยู่เลขที่ 205 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท (กม. 39.5) ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก เฉพาะเสื้อผ้าสำเร็จรูป แยกได้เป็น 2 ประเภท

1. ผ้า
2. อุปกรณ์การตัดเย็บ

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบ

บริษัท จัดหาผ้าจาก 2 แหล่ง คือ การนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งซื้อตามทีลูกค้านำผู้กำหนดแหล่งซื้อในอัตราร้อยละ 28.72 และการซื้อภายในประเทศ ในอัตราร้อยละ 71.28

ทั้งนี้ ไม่มีการพึงพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง เกิน 30 % ของยอดซื้อรวม

1.2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ปกติ อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปจะไม่สร้างมลภาวะให้เกิดปัญหาต่อสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้ปฏิบัติตามกฎข้อบังคับของทางราชการโดยเคร่งครัด ผลการปฏิบัติงานในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด ไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

1.2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ ไม่มี

2. ธุรกิจพลาสติก ยาง และโลหะ

2.1 บริษัทหลักโรงงานอุตสาหกรรมผลิตพลาสติก

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ แยกตามประเภทลูกค้าที่จ้างผลิตมีดังนี้

1. **ชิ้นส่วนพลาสติก** ประกอบด้วย ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน และชิ้นส่วนกระดิกน้ำ เป็นต้น
2. **แม่พิมพ์ฉีดพลาสติก** เพื่อสนับสนุนการผลิตชิ้นส่วนพลาสติก ประกอบด้วย แม่พิมพ์ที่เป็นชิ้นส่วนยานยนต์ แม่พิมพ์ที่เป็นชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า และแม่พิมพ์อื่นๆ ที่ลูกค้าเป็นผู้จ้างทำ
3. **งานพ่นสีพลาสติก** สำหรับชิ้นงานพลาสติกส่วนใหญ่เป็นชิ้นส่วนรถยนต์ ซึ่งต้องการความสวยงามทั้งสีแห้งเร็วและแห้งช้า

บริษัทไม่มีปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อโอกาส หรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

2.1.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.1.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่สำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการสร้างภาพพจน์ให้กับลูกค้าทั้งในด้านคุณภาพสินค้าและบริการ รับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย และเพิ่มศักยภาพขององค์กร เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด

ลักษณะลูกค้า ได้แก่ บริษัทหรือโรงงานอุตสาหกรรมที่นำชิ้นส่วนไปใช้ในการประกอบรถยนต์ จักรยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น เครื่องใช้ในครัวเรือน ชิ้นส่วนกระดิกน้ำ เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องใช้สำนักงาน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บริษัทหรือโรงงานอุตสาหกรรมที่ผลิตรถยนต์ จักรยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในระดับนานาชาติ

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย บริษัทรับจ้างการผลิตและขายโดยตรงให้กับลูกค้า ซึ่งลูกค้าดังกล่าวมีฐานการผลิตส่วนใหญ่อยู่ในประเทศ มีส่วนน้อยเท่านั้นอยู่ต่างประเทศ โดยในปี 2562 มีสัดส่วนมูลค่าการขายต่างประเทศร้อยละ 1 ในประเทศร้อยละ 99

บริษัทมีการส่งออกสินค้าเล็กน้อย ไปยังประเทศในแถบเอเชีย และอเมริกาใต้

บริษัทฯ ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกิน 30 % ของรายได้รวม

2.1.2.2 ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในปี 2562 อุตสาหกรรมผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์ รถจักรยานยนต์ ยังคงมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงและต่อเนื่องทั้งในระดับประเทศและระดับภูมิภาค เนื่องจากจากผู้ผลิตแต่ละรายยังมีอัตราค่าจ้างการผลิตที่เหลื่อมล้ำ และการผลักดันนโยบายการแข่งขันระดับภูมิภาคของกลุ่มลูกค้ายานยนต์ ส่งผลให้การแข่งขันด้านราคา ด้านคุณภาพและการส่งมอบมีความรุนแรงเพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทฯ ต้องมีการลงทุนเพิ่มเพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตให้ดีขึ้นทันกับความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า ในขณะที่ผู้ผลิตแม่พิมพ์จากต่างประเทศ เช่น จีน อินเดีย เวียดนาม ฯลฯ ก็ได้เข้ามาแข่งขันกันเพิ่มมากขึ้นทำให้ราคาของแม่พิมพ์มีการปรับลดลงอย่างมากซึ่งมีผลกระทบอย่างมากกับบริษัทฯ

- ปัจจุบัน บริษัทมีคู่แข่งทางการค้าหลักๆ แบ่งแยกตามกลุ่มธุรกิจ ดังนี้
- กลุ่มอุตสาหกรรมรถยนต์ คู่แข่งขันหลักมี 15 ราย เท่ากับปีที่ผ่านมา

- กลุ่มอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์ คู่แข่งขันหลักมี 15 ราย เท่ากับปีที่ผ่านมา
- กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า คู่แข่งขันหลักมี 15 ราย เท่ากับปีที่ผ่านมา
- กลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ คู่แข่งขันหลักมี 16 ราย

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

แนวโน้มปี 2563 ปริมาณการขายของอุตสาหกรรมยานยนต์มีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ซึ่งได้รับผลกระทบจาก

- สงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา และจีน
- ความขัดแย้งในภูมิภาคตะวันออกกลาง อิหร่านและสหรัฐอเมริกา
- ผลกระทบจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 หรือ Covid-19 ซึ่งแพร่กระจายไปทั่วทุกภูมิภาคของโลก

จากเหตุผลดังกล่าว ทำให้คาดการณ์ได้ว่า ยอดผลิตรถยนต์และรถจักรยานยนต์จะมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง และส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมงานฉีดขึ้นส่วนพลาสติกโดยรวม ส่วนสภาพการแข่งขันยังคงเป็นการแข่งขันในด้านราคา ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านคุณภาพ และด้านการส่งมอบ เนื่องจากนโยบายของกลุ่มลูกค้าผู้ผลิตต่างๆ ที่ต้องการลดต้นทุนการผลิต แต่เพิ่มคุณภาพของสินค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย บริษัทมีโรงงานอุตสาหกรรมผลิตพลาสติก จำนวน 2 โรงงาน ซึ่งตั้งอยู่ที่

1. เลขที่ 11/1 ซอยเสรีไทย 62 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510
2. เลขที่ 99/8 หมู่ 5 ถนนบางนา-ตราด (กม.38) ตำบลบางสมศรี อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา 24180

2.1.3.1 ปริมาณการผลิต คิดเป็นปริมาณของเครื่องจักร

	ปี 2562	ปี 2561	ปี 2560
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	7,000	7,000	6,700
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	3,930	4,100	4,320
การใช้กำลังการผลิต %	56.14	58.57	64.50
อัตราเพิ่ม (ลด) ของปริมาณการผลิต %	(4.15)	(5.09)	(1.35)
จำนวนกะ ความสามารถในการผลิตได้คือ 3 กะ จำนวนกะที่ผลิตจริง คือ 3 กะ			

นโยบายการผลิตที่สำคัญ บริษัทมีนโยบายที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าในด้านคุณภาพ ราคา การส่งมอบ และความต้องการทางเทคนิคต่างๆ ที่ลูกค้าแสดงความประสงค์ เช่น การตรวจสอบสารปนเปื้อนต่างๆ ที่มีในวัตถุดิบ เพื่อแน่ใจว่าชิ้นส่วนที่ผลิตออกไปจะไม่มีผลในทางลบต่อผู้บริโภค

การจัดหาวัตถุดิบและผู้จำหน่าย

วัตถุดิบที่สำคัญ คือ เม็ดพลาสติก ไม่สามารถที่จะหาวัสดุอื่นมาทดแทนได้ ซึ่งแหล่งที่มาของวัตถุดิบ มีการสั่งซื้อจากในประเทศ ทั้งนี้ ผลการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ไม่มีผลกระทบต่อการใช้วัตถุดิบ

สภาพปัญหาเกี่ยวกับการใช้วัตถุดิบ

ปัญหาสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อวัตถุดิบ คือ ราคาน้ำมัน ซึ่งเป็นปัจจัยที่อาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงราคาของเม็ดพลาสติกที่เป็นวัตถุดิบหลัก

ผู้จำหน่ายวัตถุดิบและจำนวนสัดส่วนการซื้อภายในประเทศและต่างประเทศ

สัดส่วนในการสั่งซื้อวัตถุดิบภายในประเทศ 100% โดยสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายจำนวนหลายราย บริษัทไม่มีการพึ่งพิงการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

2.1.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้ดำเนินการขออนุญาตกรณีการนำสิ่งปฏิกูลหรือวัสดุเหลือใช้ซึ่งเข้าข่ายลักษณะ และคุณสมบัติที่เป็นไปตามประกาศ กระทรวงอุตสาหกรรม เรื่องการกำจัดสิ่งปฏิกูลหรือวัสดุที่ไม่ใช้แล้ว และประกาศกรมโรงงานอุตสาหกรรม เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการสิ่งปฏิกูลหรือวัสดุที่ไม่ใช้แล้วให้ได้รับอนุญาตก่อนนำออกนอกบริเวณโรงงานทุกครั้งก่อนนำไปกำจัด

สรุป ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้ดำเนินการปฏิบัติจริงในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดอย่างเคร่งครัด

ข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม - ไม่มี -

2.1.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

สิ้นปี 2562 บริษัทมีมูลค่างานรับจ้างผลิตแม่พิมพ์ที่ยังไม่ส่งมอบ ประมาณ 23 ล้านบาท

2.2 บริษัทหลักโรงงานอุตสาหกรรมประเภทยาง

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ประเภทยาง

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ประกอบด้วย เส้นยางยืดและแถบยางยืด (Rubber Thread and Rubber Tape), ยางยืดถัก (Elastic Braid) ยางยืดทอ และโครเชต์ (Elastic Webbing and Crochet) และเส้นยางหุ้ม (Covering Yarn) ผ้ายืดพันเคิลด์ (Elastic Bandage) เข็มขัดพยุงหลัง (Back Support Belt) แถบยางรัดห้ามเลือดในการผ่าตัด (Esmark Bandage) แถบยางรัดสำหรับการห้ามเลือด/เจาะเลือด และยางยืดเพื่อการออกกำลังกายและกายภาพบำบัด (Exercise/Therapy Band) ภายใต้เครื่องหมายการค้าตรา "VENUS"

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทส่วนใหญ่จะใช้เป็นวัตถุดิบของผลิตภัณฑ์อื่น เช่น อุตสาหกรรมผ้าอ้อมสำเร็จรูป เด็กและผู้ใหญ่ อุตสาหกรรมเสื้อผ้าและสิ่งทอ อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ หรือนำไปใช้งานทางด้านอื่นๆ ตามประเภทธุรกิจของลูกค้า

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีลักษณะดังนี้

1. กลุ่มยางยืดสำหรับผ้าอ้อมสำเร็จรูป ยางยืดในกลุ่มนี้ได้แก่ เส้นยางยืด (Rubber Thread) ที่ใช้ในอุตสาหกรรมการผลิตผ้าอ้อมสำเร็จรูป โดยแปรสภาพจากยางแท่ง ซึ่งมีทั้งยางธรรมชาติและยางสังเคราะห์ บริษัทสามารถผลิตได้ตามขนาด และผลิตเส้นยางยืดหลากหลายขนาดตามความต้องการของลูกค้า เพื่อนำไปผลิตเป็นส่วนของขา และขอบเอวทั้งในผ้าอ้อมสำเร็จรูปสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ (Disposable Diaper)

2. กลุ่มยางยืดสำหรับงานเสื้อผ้าและสิ่งทอ ยางยืดในกลุ่มนี้ได้แก่ แถบยางยืด (Rubber Tape) ยางยืดถัก (Elastic Braid) ยางยืดทอ และโครเชต์ (Elastic Webbing & Crochet) เส้นยางหุ้มด้าย (Covering Yarn) ยางยืดในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ใช้เป็นส่วนประกอบของการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป เช่น ขอบขาและขอบเอวของกางเกงชั้นใน ขอบชุดว่ายน้ำ เป็นต้น

3. กลุ่มยางยืดที่เป็นอุปกรณ์ทางการแพทย์ ยางยืดในกลุ่มนี้ได้แก่

ผ้ายืดพันเคิลด์ (Elastic Bandage) ใช้ในการป้องกันและรักษาอาการเคล็ด ที่เกิดจากกิจกรรมในชีวิตประจำวัน รวมถึงกิจกรรมสันทนาการอื่นๆ โดยนิยมใช้กันแพร่หลายทั้งในวงการแพทย์ และวงการกีฬา

เข็มขัดพยุงหลัง (Back Support Belt) ใช้ในการป้องกันและรักษาอาการปวดหลังที่เกิดจากการทำงาน และกิจกรรมในชีวิตประจำวัน โดยมีทั้งแบบที่ใช้สำหรับงานหนักในอุตสาหกรรมและแบบที่ใช้สำหรับบุคคลทั่วไป

ยางรัดห้ามเลือด (Esmarch Bandage) ใช้สำหรับห้ามเลือดในการผ่าตัดเล็กบริเวณมือและเท้า

แถบยางรัดสำหรับเจาะเลือด (Tourniquet) ใช้ในการรัดแขนเพื่อเก็บเลือดไปตรวจในห้องปฏิบัติการ หรือการบริจาคโลหิต รวมถึงการห้ามเลือดเมื่อเกิดอุบัติเหตุในชีวิตประจำวันด้วย

4. ยางยืดเพื่อการออกกำลังกายและกายภาพบำบัด (Exercise Bands) ใช้ในการออกกำลังกาย มีแรงต้านหลายระดับ เพื่อให้สามารถใช้ออกกำลังกายได้หลากหลายระดับ รวมถึงการทำกายภาพบำบัดสำหรับผู้วัยและผู้สูงอายุ การออกกำลังกายด้วยยางยืดมีความสะดวกสบายเนื่องจากไม่ต้องใช้พื้นที่มากและสามารถพกพาได้ ดังนั้นผู้ใช้งานสามารถออกกำลังกายได้ทุกที่ ทุกเวลาตามที่ต้องการ

บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน OEKO-TEX STANDARD 100 ระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมมาตรฐาน ISO 14001 และระบบบริหารจัดการคุณภาพอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ ISO 13485 และมาตรฐานขององค์การอาหารและยา (อย.) ของไทยและของสหรัฐอเมริกา (FDA)

บริษัทไม่มีปัจจัยสำคัญใดที่มีผลกระทบต่อโอกาส หรือการประกอบธุรกิจ

2.2.2 การตลาด และภาวะการแข่งขัน

2.2.2.1 การตลาดของผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปและกลุ่มอุปกรณ์การแพทย์ เนื่องจากขนาดตลาดของลูกค้าทั้งสองกลุ่มค่อนข้างทรงตัว ทำให้เกิดสภาวะการแข่งขันที่สูงมาก ผู้ประกอบการพยายามขยายตลาดด้วยการแย่งส่วนแบ่งตลาดของกลุ่มคู่แข่ง ซึ่งทำให้อำนาจต่อรองเป็นของผู้ซื้อ ซึ่งกดดันให้ผู้ขายลดราคาสินค้าลงอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาสวนแบ่งทางการตลาด

ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมผ้าอ้อมสำเร็จรูป การใช้สแปนเด็กซ์ (ยางสังเคราะห์) ทดแทนเส้นยางยืด ได้ขยายไปยังกลุ่มผู้ผลิตผ้าอ้อมสำเร็จรูปรายเล็ก ทำให้ปัจจุบันการใช้เส้นยางยืดในการผลิตผ้าอ้อมสำเร็จรูปเหลือน้อยลง

กลุ่มอุปกรณ์เพื่อการออกกำลังกายและกายภาพบำบัด ผู้ประกอบการในธุรกิจอุปกรณ์การแพทย์ที่หันไปสร้างแบรนด์ของตนเอง ยังเผชิญอุปสรรคในการขยายตลาด ทำให้ผู้นำตลาดยังเป็นรายเดิมที่อยู่ในธุรกิจนี้มาอย่างยาวนาน

กลยุทธ์การแข่งขัน

การแข่งขันด้านราคา ยังคงเป็นปัจจัยหลักในอุตสาหกรรม การเพิ่มประสิทธิภาพ จึงถือเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ลดต้นทุนในการผลิตและต้นทุนการดำเนินงานที่จะทำให้ยังคงสามารถแข่งขันในตลาดได้ ทั้งนี้ นอกเหนือจากราคาที่ลูกค้าพึงพอใจแล้ว การบริการที่ดีซึ่งรวมถึงคุณภาพของสินค้า การส่งมอบที่ตรงเวลา การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่รวดเร็ว ถูกต้อง ยังคงเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญของบริษัทฯ

ลักษณะลูกค้า

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นโรงงานผู้ผลิต และเจ้าของตราสินค้า มีทั้งในส่วน of โรงงานผลิตผ้าอ้อมสำเร็จรูป ชุดชั้นใน และชุดว่ายน้ำ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ติดต่อซื้อขายกันมานาน และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- กลุ่มโรงงานผู้ผลิตและเจ้าของตราสินค้าทั้งในส่วน of ผ้าอ้อมสำเร็จรูป ชุดชั้นใน และชุดว่ายน้ำ
- กลุ่มผู้ว่าจ้างผลิต โดยบริษัทฯ ผลิตสินค้าที่เป็นตราสินค้าของลูกค้า
- กลุ่มโรงงานขนาดเล็ก และผู้บริโภค บริษัทฯ ขายผ่านทางผู้ค้าส่งทั้งในและต่างประเทศ
- กลุ่มบริษัทฯ ผู้ขายเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจะผลิตและจำหน่ายโดยตรงสำหรับโรงงานที่มีศักยภาพเพียงพอในการสั่งซื้อด้วยตนเอง และจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายทั้งค้าปลีก และค้าส่งสำหรับกลุ่มลูกค้าที่ไม่ต้องการสั่งซื้อในปริมาณมาก

บริษัทส่งออกสินค้าไปยังทวีปอเมริกา และประเทศในแถบเอเชีย

บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกิน 30% ของรายได้รวม

2.2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขันในอนาคต

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมยังคงอยู่ในภาวะที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากเจ้าของตราสินค้ายังคงมีความได้เปรียบเกี่ยวกับอำนาจในการต่อรองกับผู้ผลิต ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต้นน้ำจึงต้องมีการช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดอย่างเข้มข้นด้วยเช่นกัน และถึงแม้ว่าผู้ผลิตสินค้าต้องการวัตถุดิบที่มีราคาต่ำ แต่ก็ยังมีความต้องการสินค้าที่มีคุณภาพดี การส่งมอบที่รวดเร็วและตรงเวลา รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการที่รวดเร็ว ดังนั้นผู้ผลิตวัตถุดิบจำเป็นจะต้องมีการปรับตัวให้เป็นไปตามทิศทางของตลาดโดยหาแนวทางในการลดต้นทุน การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน รวมถึงเตรียมความพร้อมในการรับมือกับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยคู่แข่งที่สำคัญในตลาดโลกยังคงเป็นประเทศจีนและอินเดีย สภาพการแข่งขันในอนาคตจึงสูงมาก

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.2.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อจำหน่ายในปีที่ผ่านมา

บริษัทมีโรงงานตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมบางชัน จำนวน 5 หลัง และที่บางปะกง จำนวน 2 หลัง และคลังสินค้าที่ตราด 1 หลัง

ปริมาณการผลิต 3 ปี ที่ผ่านมามีดังนี้

ปริมาณการผลิตจริง	หน่วย	ปี 2562	ปี 2561	ปี 2560
เส้นยาง, แถบยาง, สายยางยืด	พันกิโลกรัม	2,955	3,047	2,955

นโยบายการผลิตที่สำคัญ เป็นการผลิตสินค้ามีคุณภาพเพื่อจำหน่ายตามมาตรฐานที่กำหนด และการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

การจัดหาวัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต คือ ยางธรรมชาติ โดยบริษัทได้ซื้อวัตถุดิบจากบริษัทในกลุ่มโดยมีแหล่งวัตถุดิบที่จังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด และจากภายนอกบางส่วน ทั้งนี้เพื่อให้ได้คุณภาพของวัตถุดิบที่เหมือนกันเพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ส่วนยางสังเคราะห์ นำเข้าจากต่างประเทศ

บริษัทมีความเข้มงวดในเรื่องคุณภาพของยางพารา ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่นำมาใช้ในกระบวนการผลิต มีการตรวจสอบคุณภาพเป็นประจำเพื่อให้วัตถุดิบที่นำมาผลิตได้คุณภาพ และร่วมมือกับผู้ขายพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพวัตถุดิบให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ คาดว่าจะไม่เกิดขึ้นง่าย เพราะบริษัทใช้วัตถุดิบที่ผลิตได้เองภายในประเทศ และมีอยู่หลายจังหวัด ปัจจุบันประเทศไทยได้ขยายพื้นที่ปลูกยางไปในหลายภูมิภาค เพื่อตอบสนองความต้องการใช้ยางพาราที่เพิ่มขึ้น

แม้ว่าราคายางมีความผันผวนตามภาวะตลาด แต่ไม่ส่งผลกระทบต่อขาดแคลนยางพาราในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยง บริษัทมีการสำรองยางพาราไว้อย่างเพียงพอตามแผนการผลิต

ผลการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีต่อการใช้วัตถุดิบ เทคโนโลยีการผลิตที่ใช้ยางยืดเป็นวัตถุดิบในการผลิตเส้นผ้าและสิ่งทอยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่โดดเด่นเป็นนวัตกรรมใหม่ ซึ่งบริษัทคาดว่าในอนาคตอันใกล้จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี จึงไม่มีปัญหาต่อการใช้วัตถุดิบ

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบในประเทศ ปี 2562 74.58%

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบต่างประเทศ ปี 2562 25.42%

บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่งภายนอกกลุ่มบริษัท เกิน 30 % ของยอดรวมการซื้อวัตถุดิบ

2.2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีการดำเนินการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยจัดทำระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2015 เพื่อควบคุมกิจกรรมที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม กล่าวคือ มีระบบการกำจัดสิ่งปฏิกูลและวัสดุที่ไม่ใช้แล้ว มีการคัดแยกการกำจัดแบ่งเป็นประเภทขยะอันตรายและไม่อันตราย และดำเนินการกำจัดโดยบริษัทที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงอุตสาหกรรม บริษัทมีระบบการควบคุมและดำเนินการบำบัดน้ำเสีย ตามมาตรฐานและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยใช้ระบบ Activated Sludge Aerator และ Dissolved Oxygen นอกจากนี้ มีการลดมลภาวะสิ่งแวดล้อมให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน เช่น กำจัดไอระเหยและสารเคมีที่เกิดจากกระบวนการผลิต การวัดคุณภาพอากาศ การควบคุมสภาพแวดล้อม มีการเข้าร่วมโครงการควบคุมมลพิษทางเสียงกับโรงพยาบาลนพรัตน์ (นพรัตน์โมเดล)

ในรอบปี 2562 มีการดำเนินการด้านอนุรักษ์พลังงาน โดยลดการสิ้นเปลืองทรัพยากรธรรมชาติหลายกิจกรรม และให้ความรู้กับพนักงานเพื่อสร้างจิตสำนึกร่วมกันอนุรักษ์พลังงาน

ผลการปฏิบัติงานจริงในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 คือ 1.58 ล้านบาท 1.56 ล้านบาท และ 2.09 ล้านบาท ตามลำดับ

บริษัทไม่มีข้อพิพาท หรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับเรื่องสิ่งแวดล้อม

2.2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ - ไม่มี -

2.3 บริษัทหลักโรงงานอุตสาหกรรมประเภทโลหะ

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระติกน้ำและปิ่นโตสแตนเลสระบบสุญญากาศ (Stainless Steel Vacuum Bottle) ภายใต้แบรนด์ Zojirushi (โซจิรุชิ) ด้วยเทคโนโลยีการผลิตระบบสุญญากาศจากประเทศญี่ปุ่น

2.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ประกอบด้วย กระติกน้ำ แก้วน้ำ (Tumbler) และปิ่นโตสุญญากาศรุ่นต่างๆ ที่ทำจาก Stainless Steel ใช้ได้ทั้งอุณหภูมิร้อนหรือเย็นดังนี้ Tuff Kids, Cool Bottles, Food Jar, Lunch Jar และ Mug

นอกจากนี้ บริษัทยังรับสกรีนตราบริษัทของลูกค้าบนผลิตภัณฑ์ เพื่อใช้เป็นสินค้า Premium สำหรับเทศกาลต่างๆ เพื่อเป็นของขวัญตามคำสั่งการผลิตของลูกค้าและมีบริการอะไหล่หลังการขายด้วย

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ สร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภคด้านความปลอดภัยต่อสุขภาพ โดยใช้ระดับผสมอาหารกับผลิตภัณฑ์รวมทั้งผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีมาก เป็นที่ยอมรับทั่วโลก

2.3.2 การตลาด และภาวะการแข่งขัน

2.3.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาในด้านรูปแบบ (Design) และสีสันทันของผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า

กลยุทธ์การแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับที่ดีทั่วโลกโดยเฉพาะในด้านคุณภาพ แต่ทั้งนี้ยังคงเป็นช่องทางด้านปริมาณการขาย ซึ่งยังต้องเพิ่มให้ทันคู่แข่งด้วยการเพิ่มกำลังการผลิตและการปรับลดต้นทุน

ลักษณะลูกค้า

1. ลูกค้าต่างประเทศมีเพียงรายเดียว คือ Zojirushi Corporation ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยที่ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
2. ลูกค้าในประเทศ ปัจจุบันมีเพียงรายเดียว คือ Zojirushi SE Asia Corporation ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้แทนจำหน่าย

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่กล่าวข้างต้นโดยตรง ซึ่งเป็นการพึ่งพิงลูกค้าดังกล่าวมากกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวม

2.3.2.2 ภาวะการแข่งขัน

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขันในอนาคต

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม คาดว่าอุปสงค์โดยรวมของตลาดจะเพิ่มไม่มาก สำหรับในต่างประเทศ บางฤดูกาลความต้องการของลูกค้าลดลง ในขณะที่สภาวะการแข่งขันมีสูงขึ้น ทั้งด้านราคาและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้น เพื่อดึงส่วนแบ่งการตลาด

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อจำหน่ายในปีที่ผ่านมา

บริษัทมีโรงงาน 2 แห่ง ตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมบางชัน 1 แห่ง และโรงงานที่บางปะกงอีก 1 แห่ง

ตั้งอยู่ที่ (1) เลขที่ 11/3 ซอยเสรีไทย 62 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร

(2) เลขที่ 99 หมู่ที่ 5 ถนนบางนา-ตราด กม.38 ตำบลบางสมศรี อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา

ปริมาณการผลิต

	ปี 2562	ปี 2561	ปี 2560
กระติกน้ำและปิ่นโตสุญญากาศ	11.38 ล้านชิ้น	10.99 ล้านชิ้น	15 ล้านชิ้น

การจัดหาวัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่สำคัญ คือ แผ่นโลหะไร้สนิม สามารถจัดหาได้จากทั้งในประเทศ และนำเข้าจากต่างประเทศ บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม

2.3.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การดำเนินการเพื่อลดผลกระทบ

บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการเกี่ยวกับการควบคุมด้านสิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดของลูกค้า เพื่อมุ่งเน้นความพึงพอใจ และมุ่งเน้นการป้องกันอันตรายและการลดมลพิษ โดยการลดจากแหล่งกำเนิดอย่างมีขั้นตอน บริษัทมีการดำเนินการเรื่องการอนุรักษ์พลังงานและทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง การลดของเสีย การควบคุมและกำจัดวัตถุดิบอันตรายจากกระบวนการผลิตต่างๆ อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ มีการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มีการปรับปรุง ติดตามและพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง โดยสอดคล้องกับข้อกำหนดตามมาตรฐาน ISO 14001

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาท หรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับเรื่องสิ่งแวดล้อม

2.3.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ - ไม่มี -

3. ธุรกิจการค้า

การประกอบธุรกิจของบริษัท

เป็นการดำเนินธุรกิจด้านคอมพิวเตอร์ และเทคโนโลยีสารสนเทศตั้งแต่ปี 2525 เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้าน Information Technology (IT) อันดับต้นๆ ของประเทศไทย ปัจจุบันมีสินค้าและบริการด้านคอมพิวเตอร์ และเทคโนโลยีสารสนเทศที่ครอบคลุมและหลากหลาย สำหรับธุรกิจขนาดตั้งแต่ Small Office Home Office (SOHO) ถึงองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ (Large Enterprise) ทั้งในส่วนกรุงเทพฯ ปริมณฑล และส่วนภูมิภาค นอกจากนี้ ยังได้มีการจัดจำหน่ายสินค้าครอบคลุมไปสู่ประเทศลาวและประเทศเมียนมาร์ด้วย

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการด้านผลิตภัณฑ์สินค้า Server และ Storage จากบริษัท IBM (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งได้แก่ IBM Power Systems (ทั้ง AIX และ iOS) และ Storage Corp Production Line ตั้งแต่ Low End ถึง High End Storage รวมถึงอุปกรณ์ Switch/Network ที่เกี่ยวข้องในการเชื่อมต่อซึ่ง บริษัท คอมพิวเตอร์ยูเนี่ยน ได้รับเกียรติเป็น Distributor หลักในประเทศไทย
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการด้านผลิตภัณฑ์สินค้า Software จากบริษัท IBM (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งประกอบด้วยสินค้าครบทุกกลุ่มอันได้แก่
 - System Software
 - ประกอบไปด้วย Operating System ทั้ง Mainframe Power (AIX) และ Power (ios)
 - Software ที่เกี่ยวข้องกับ Data Management ที่หลากหลาย เช่น Spectrum Software เป็นต้น
 - Big Data / Business Analytics
 - ประกอบด้วย Software ที่เกี่ยวกับการวิเคราะห์ข้อมูล การทำฐานข้อมูล เช่น DB2, Cognos, SPSS
 - Cloud Pack : Software ที่ใช้ในการบริหารจัดการ Cloud และ Middleware ต่างๆ
 - Mobile : Software ที่พัฒนาสำหรับอุปกรณ์ Mobile ต่างๆ
 - Security : Software ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการเรื่องเกี่ยวกับความปลอดภัยของระบบ IT ทั้งหมด เช่น WATSON Security, MASS360, QRadar SIEM เป็นต้น
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ ด้านผลิตภัณฑ์บริการจาก IBM Global Technology Services (GTS) IBM (ประเทศไทย) จำกัด อันประกอบไปด้วย การซ่อมบำรุง (Maintenance Agreement : MA) การติดตั้งระบบและการ Implement ระบบงาน (GTS Implementation Services) รวมถึงการขาย Cloud Services ของ IBM
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ ด้านผลิตภัณฑ์จาก Lenovo (ประเทศไทย) สำหรับ Intel Server และ Workstation, OEM Storage Products
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการของผลิตภัณฑ์สินค้า Acronis ซึ่งเป็น Backup Software จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ สำหรับผลิตภัณฑ์สินค้า CommVault ซึ่งเป็น Backup Software ที่เกี่ยวข้องกับการดูแลและจัดเก็บข้อมูล
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการสำหรับผลิตภัณฑ์สำหรับ TMAX ซึ่งเป็น Software ชื่อนี้มาจากประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งประกอบด้วย Database และ System Software Tools หลากหลาย

- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายและศูนย์บริการอย่างเป็นทางการแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยจาก บริษัท Pure Storage Inc. ให้จัดจำหน่ายสินค้า Storage ที่ใช้เทคโนโลยี Flash storage ใหม่ล่าสุด
- ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการให้เป็นตัวแทนจำหน่ายและศูนย์บริการสำหรับ Software ThaiWPS ซึ่งเป็น Office Suite สำหรับ Desktop
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการในประเทศไทยจาก Ronsyys กลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าด้าน Reader/Encoder และ PIN Pad
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการในประเทศไทย จาก NCR กลุ่มผลิตภัณฑ์ด้าน ATMs, ATM Security, Banking Software, Mobile Banking, Branch Transformation และ Payment and Imaging
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย ผลิตภัณฑ์สินค้าจาก Lexmark International Co.,Ltd. ซึ่งประกอบด้วยสินค้า Printer, Toner and Software Solution รวมถึงสินค้าทุกชนิดภายใต้แบรนด์ LEXMARK
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Master Dealer ผลิตภัณฑ์สินค้าจาก Samsung (Thailand) Co., Ltd. สำหรับกลุ่มกล้องวงจรปิด และอุปกรณ์ต่างๆ ภายใต้แบรนด์ Samsung
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Gold Server Platform และ Gold Datacenter จาก Microsoft Corporation
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Select Certified Partner และ Advance Unified Computing Technology Specialization จาก Cisco System (Thailand) Co., Ltd.
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Authorized Reseller จาก Apple South Asia (Thailand) Co., Ltd.
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Distributor ในกลุ่ม Wacom Business Solution จาก Wacom Singapore Pte. Ltd.
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย เครื่องจ่ายยาอัตโนมัติ ผลิตภัณฑ์สินค้าจาก Swisslog
- ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าจาก Gigabyte ซึ่งประกอบด้วยประเภท Server, embedded PC เป็นต้น
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Authorized service Provider จาก Lenovo, HP, Epson, Samsung และ Lexmark
- นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์ต่างๆ อีกเช่น สินค้า PC, ThinkPad, Server ของ Lenovo สินค้า Hardware และ Solution ต่างๆ ของ HP, Ronsyns, Epson, Samsung, Canon, Fujitsu, Dell, Acer และอื่นๆ
- การให้บริการ ซ่อมแซม ดูแล บำรุงรักษา Hardware และ Software และระบบ Network พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง รวมทั้งรับออกแบบและพัฒนาระบบต่างๆ
- จำหน่าย บริการ ติดตั้ง ระบบกล้องวงจรปิด (CCTV) และระบบรักษาความปลอดภัยอื่นๆ
- บริการออกแบบ พัฒนาระบบงาน (Application Software Development รวมถึง Mobile Application บน IOS และ Android) ติดตั้งและอบรมการใช้งาน
- บริการกู้ข้อมูลใน Media ต่างๆ เช่น Hard Disk, Flash Drive, Memory card ที่สูญหาย ด้วยระบบ Clean room class 100 ตั้งแต่ปี 2547 ตลอดจนทั้งกู้ข้อมูลทุกระบบปฏิบัติการเช่น DOS, Windows, Linux, Unix, Novell และ Macintosh โดยเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับของลูกค้าอย่างเข้มงวด
- การให้บริการออกแบบพัฒนาระบบงานในด้าน IT Solutions สำหรับลูกค้าในกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและการผลิต

- การให้บริการเช่าใช้อุปกรณ์ Computer, Printer รวมถึงการบำรุงรักษา

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

บริษัททำการตลาดโดยมุ่งเน้นจัดจำหน่ายสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และส่งมอบให้ตรงตามกำหนด ด้วยคุณภาพตามที่ตกลงกันไว้ โดยยึดหลักการทำธุรกิจบนพื้นฐานของจริยธรรมเสมอมา

ลักษณะของลูกค้า หรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ประเภทสถาบันการเงิน หน่วยงานราชการ นิติบุคคลต่างๆ ที่ใช้ผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งมีมากขึ้นตลอดเวลา ทั้งกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

เป็นตัวแทนจำหน่ายของ IBM ที่มีช่องทางจัดจำหน่ายผ่าน Business Partners ซึ่งมี Solutions เพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้าที่ใช้อีกต่อหนึ่ง และสายธุรกิจ SI จะจัดจำหน่ายสินค้าให้กับยี่ห้ออื่นๆ และให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง

สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ

บริษัทจำหน่ายสินค้า และให้บริการต่างๆ ในประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดยเริ่มมีการจัดจำหน่ายสินค้าของ IBM ไปสู่ประเทศลาวในปี 2555

การพึงพิงลูกค้า หรือผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเกิน 30% ของรายได้รวม

บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายหนึ่งรายใดเกิน 30% ของรายได้รวม

3.2.2 ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

มีการแข่งขันสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะด้านราคา เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นใหม่ เช่น การให้บริการ Cloud การใช้สื่อ Social Media และ Platform รวมถึง Tools ในการพัฒนา Software และ Mobile App ต่างๆ ทำให้เกิดการแข่งขันจากผู้ประกอบการรายใหม่ทั้งในและต่างประเทศ

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขันในอนาคต

- แนวโน้มอุตสาหกรรม ยังมีการเจริญเติบโต และขยายการใช้งาน IT มากขึ้นทั้งภาครัฐ และเอกชน และได้สานต่อนโยบาย Thailand 4.0 ของรัฐบาล
- ธุรกิจคอมพิวเตอร์ มีคู่แข่งจำนวนมาก ในการประกอบกิจการคล้ายๆ กับบริษัท และมีการแข่งขันสูง
- ขนาดของบริษัทอยู่ในระดับกลาง เมื่อเทียบกับคู่แข่ง
- รูปแบบการให้บริการทางด้าน IT ได้เปลี่ยนวิธีการจากการซื้อขายทรัพย์สิน (asset) ไปเป็นเช่าใช้ (leasing) และจ่ายเท่าที่ใช้ในรูปแบบบริการ (pay as usage)
- ภาพรวมของผลิตภัณฑ์และการให้บริการจะไปในแนวทางที่ตอบสนองความต้องการของตลาดในด้าน mobile technology, digital transformation
- สถานภาพ และศักยภาพในการแข่งขันนั้น บริษัทมีความมั่นคง มีระบบการเงินที่มีวินัยรองรับ ซึ่งมีศักยภาพในการแข่งขันสูง เนื่องจากการพัฒนาความรู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่อง บริษัท รักษาคุณภาพในการจำหน่ายสินค้า และให้บริการ สามารถตอบสนองตามความต้องการของลูกค้า เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้ามายาวนานต่อเนื่องกว่า 30 ปี

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

- ธุรกิจของบริษัทเป็นการซื้อขายสินค้า และให้บริการ รวมถึงการให้คำปรึกษา

- การจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย ได้จากตัวแทนสินค้าในประเทศไทย เช่น บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับ บริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด บางผลิตภัณฑ์ต้องสั่งซื้อจาก IBM ต่างประเทศด้วย
- จำนวนผู้จำหน่ายสินค้าให้บริษัทมีมากกว่า 100 ราย
- บริษัทพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้าให้บริษัทอย่างมีนัยสำคัญ คือบริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 1 ราย โดยมีลักษณะความสัมพันธ์ คือ บริษัทเป็นคู่ค้าระดับ Distributor ของบริษัทดังกล่าว โดยมีประเภทสินค้าที่ซื้อคือ Hardware และ Software ผลิตภัณฑ์บริการตามที่ได้กล่าวข้างต้น
- ความเสี่ยงของการพึ่งพิงผู้จำหน่ายดังกล่าวข้างต้น คือ ในกรณีที่บริษัทดังกล่าวแต่งตั้งผู้อื่นให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ามากกว่าในปัจจุบัน อาจทำให้ปริมาณการขายสินค้าของบริษัทลดลง บริษัทประเมินว่าโอกาสเกิดอยู่ในระดับต่ำ แต่ถ่าเกิดขึ้นอาจมีผลกระทบต่อบริษัทค่อนข้างสูง ทั้งนี้ บริษัทมีมาตรการจัดการโดยรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า พัฒนาความสามารถของทีมงาน มีวินัยทางการเงินที่เข้มงวด เพื่อรักษาชื่อเสียงและความมั่นใจทางการค้าที่มีต่อกัน
- ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากเทคโนโลยีใหม่ เช่น Cloud Service และรูปแบบของธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งอาจมีผลต่อการใช้เทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป
- มีนโยบายเปิดกว้างที่จะร่วมมือกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในการนำเสนอสู่ตลาด เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า ทั้งในรูปแบบการเป็นตัวแทนจำหน่ายหรือเป็นโครงการ

เรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือการจัดวัตถุดิบเหลือใช้

ธุรกิจคอมพิวเตอร์ที่บริษัทซื้อขายไม่มีวัตถุดิบเหลือใช้ ไม่มีโรงงานที่อาจมีผลต่อมลภาวะ ดังนั้นในระดับนี้ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

3.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ไม่มีงานที่มีมูลค่าสูงเกินร้อยละ 10 ของรายได้รวม ค้างส่งมอบ

4. ธุรกิจพลังงาน

4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท มีการลงทุนในธุรกิจพลังงาน ทั้งในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และในประเทศไทย ตามข้อมูลดังต่อไปนี้

1. การผลิตกระแสไฟฟ้าในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนในโรงไฟฟ้าทั้งหมด 3 แห่ง อยู่ในมณฑลเจ้อเจียง 2 แห่ง และในมณฑลยูนนาน 1 แห่ง ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าและไอน้ำ โดยในส่วนของ การขายไฟฟ้า จัดส่งให้การไฟฟ้าท้องถิ่นผ่านสายส่งที่กำหนดให้ ส่วนไอน้ำจัดส่งผ่านเครือข่ายท่อส่งในเขตนิคมอุตสาหกรรม และบริเวณใกล้เคียง

2. การผลิตกระแสไฟฟ้าในประเทศไทย บริษัท มีการลงทุนในโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independent Power Producer: IPP) คือ บริษัท ราชบุรีเพาเวอร์ จำกัด (RPCL) โดยเป็นโรงไฟฟ้าแบบพลังงานความร้อนร่วมที่ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิงหลัก (Natural Gas Fired Combined Cycle Power Plant) และน้ำมันดีเซลเป็นเชื้อเพลิงสำรอง เพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า และจำหน่ายให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ภายใต้สัญญาซื้อขายไฟฟ้า ("PPA") เป็นเวลา 25 ปี บริษัท มีสัดส่วนการลงทุนจำนวน 732.5 ล้านบาท หรือร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนของ RPCL โดย RPCL มีกำลังการผลิต 1,400 เมกะวัตต์

แม้ว่าจำนวนเงินลงทุนใน RPCL มีจำนวนเงินสูง แต่บริษัทมีสัดส่วนการลงทุนเพียงร้อยละ 10 ดังนั้น หวัข้อต่างๆต่อไปนี้จะกล่าวถึงส่วนของโรงไฟฟ้าในประเทศจีน ซึ่งมีสัดส่วนการลงทุนที่มีนัยสำคัญ

ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อโอกาสหรือข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

การลงทุนขยายกำลังการผลิต ค่อนข้างใช้เวลานาน และมีความยากในการขออนุมัติ เนื่องจากการที่รัฐบาลมีความเข้มงวด มีการอนุมัติให้เฉพาะโครงการที่ใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้น มีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถควบคุมมลพิษในเกณฑ์อัตราที่สูงขึ้น ทำให้การลงทุนในโครงการมีจำนวนเงินสูงขึ้น เป็นผลสืบเนื่องมาจากการให้ความสำคัญเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อมทางอากาศ และการปล่อยมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมในประเทศจีน

4.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

4.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

กลยุทธ์การแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์กระแสไฟฟ้าในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน จัดจำหน่ายทั้งหมดตามปริมาณที่ผลิตได้ให้การไฟฟ้าท้องถิ่นหรือภูมิภาค ราคาจะถูกกำหนดโดยรัฐบาล

ส่วนผลิตภัณฑ์ไอน้ำ จัดจำหน่ายตามปริมาณความต้องการของผู้ใช้ ซึ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรม นิคมอุตสาหกรรมและเขตใกล้เคียง ตามราคาที่ได้ตกลงไว้ ซึ่งจะแตกต่างตามปริมาณและคุณภาพที่ต้องการ และราคาไอน้ำจะปรับปรุงตามราคาถ่านหินที่เปลี่ยนแปลงไป ปัจจุบันรัฐบาลท้องถิ่นพยายามผลักดันนโยบายให้ใช้ไอน้ำจากโรงไฟฟ้า และปิดการใช้ Boiler ของแต่ละโรงงาน เพื่อให้บรรลุถึงนโยบายการลดมลภาวะ ซึ่งเป็นผลดีต่อผลประกอบการของโรงไฟฟ้าที่บริษัทลงทุน

ลักษณะลูกค้า

ผลิตภัณฑ์กระแสไฟฟ้า ลูกค้าคือการไฟฟ้าท้องถิ่นเป็นผู้รับซื้อไฟฟ้าทั้งหมดที่ผลิตได้ ส่วนผลิตภัณฑ์ไอน้ำจะเป็นโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ในเขตใกล้เคียง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การไฟฟ้าท้องถิ่น จะเป็นลูกค้ารายเดียวของผลิตภัณฑ์กระแสไฟฟ้า และโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ไอน้ำในการผลิต อันได้แก่ อุตสาหกรรมเคมี อุตสาหกรรมสิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม เครื่องหนัง ฟอกย้อม อุตสาหกรรมอาหาร

และอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ใช้ไอน้ำในปริมาณมากและต่อเนื่อง

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์กระแสไฟฟ้าจะจัดส่งและจำหน่ายผ่านสายส่งแรงสูงเชื่อมกับเครือข่ายสายส่งของการไฟฟ้า ส่วนไอน้ำจำหน่ายผ่านท่อไอน้ำที่ทางโรงงานวางเป็นเครือข่ายอยู่รอบบริเวณในเขตนิคม เพื่อให้โรงงานอุตสาหกรรมเชื่อมต่อได้

การพึ่งพิงลูกค้าของอุตสาหกรรมนี้จึงมีลักษณะเฉพาะตัวไม่เหมือนธุรกิจทั่วไป เนื่องจากเป็นประเภทสาธารณูปโภคที่มีความจำเป็นต่อผู้บริโภค

4.2.2 ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

ปริมาณความต้องการไฟฟ้าและไอน้ำมีปริมาณเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง ซึ่งเป็นไปตามสภาพเศรษฐกิจจีนที่ชะลอตัวลง ส่วนราคาก๊าซหุงต้มในรอบปี 2562 ใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา แต่จากความเข้มงวดของภาครัฐเกี่ยวกับนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม ทำให้โรงไฟฟ้ามีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเรื่องดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น จะไม่มีการแข่งขันระหว่างกันภายในอุตสาหกรรม

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

จากสถานะเศรษฐกิจของประเทศจีนที่ชะลอตัว ทำให้แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมพลังงานค่อนข้างทรงตัว ในส่วนของสภาพการแข่งขันในอนาคตมีน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหม่ต้องได้รับใบอนุญาตจากภาครัฐ

4.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

4.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายในปีที่ผ่านมา

โรงงานไฟฟ้าในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนที่บริษัท ลงทุนจะใช้ถ่านหินเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ปี 2562 ถ่านหินมีราคาใกล้เคียงกับปี 2561 ส่งผลให้บริษัท ยังสามารถรักษาผลตอบแทนได้ดี ถ่านหินโดยส่วนใหญ่จะมาจากทางภาคตะวันตกเฉียงเหนือของจีนมาถึงโรงงานโดยระบบขนส่งทางรถไฟ ต่อด้วยทางรถยนต์ แล้วนำเข้าสู่กระบวนการผลิตกระแสไฟฟ้าและไอน้ำของโรงงานผลิตกระแสไฟฟ้า ซึ่งมีอยู่จำนวน 3 โรงงานในประเทศจีนตามที่กล่าวไว้ในข้อ 4.1 ข้อ 1

4.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนมีนโยบายการควบคุมสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวดเพิ่มมากขึ้น ทำให้ต้องมีการลงทุนเพิ่มอุปกรณ์ต่างๆ เพิ่มกระบวนการกำจัดและดักจับสิ่งที่เป็นพิษและเศษวัสดุเหลือใช้ในเกณฑ์สูงขึ้น บริษัทที่ลงทุนต้องปฏิบัติตามให้ได้ผลตามเกณฑ์มาตรฐาน

4.4 ปัจจัยเสี่ยง

ผลกระทบจากนโยบายของรัฐบาลให้เข้มงวดในเรื่องสิ่งแวดล้อม ทำให้โรงไฟฟ้าต้องปรับปรุงหรือเพิ่มอุปกรณ์เพื่อลดการปล่อยมลพิษ มิเช่นนั้นอาจถูกปรับลดราคาค่าไฟฟ้า หรือถึงขั้นปิดกิจการ ซึ่งทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมเพิ่มสูงขึ้น และอาจกระทบกับผลประกอบการของโรงไฟฟ้า แต่เนื่องจากเศรษฐกิจจีนอยู่ในภาวะชะลอตัว ทำให้อุปสงค์ในการใช้ถ่านหินไม่เพิ่มขึ้น อาจส่งผลให้ราคาก๊าซหุงต้มลดลง จึงอาจทำให้ผลประกอบการยังรักษาระดับในเกณฑ์ดี

5. ธุรกิจเคมี

5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทร่วมของบริษัทฯ คือ Taixing - Union Zond Chemical Co., Ltd. ตั้งอยู่ที่เมือง Taixing มณฑลเจียงซู ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2550 ทำการผลิต Phthalic Anhydride (PA) ซึ่งเป็นสารเคมีหลัก และ Fumaric Acid เป็นผลผลิตรองที่ใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตพลาสติก (Plasticizer) โดยเฉพาะ PVC และอื่นๆ ปัจจุบันเน้นการผลิต PA เป็นหลัก

ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อโอกาสหรือข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจเคมีถูกกำหนดโดยรัฐบาลประเทศจีน ให้สามารถจัดตั้งได้เฉพาะในเขตนิคมอุตสาหกรรมเคมีเท่านั้น การจัดตั้งและขยายกำลังการผลิตจะต้องผ่านการประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจอยู่ในภาวะชะลอตัว ราคาขายของสินค้าจึงไม่สามารถปรับตัวสูงขึ้น ในขณะที่ราคาวัตถุดิบยังมีความผันผวนไม่แน่นอน

5.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

5.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

นโยบายการตลาด : บริษัทผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ PA ให้กับลูกค้าในเขตเศรษฐกิจของมณฑลเจียงซู โดยโรงงานสามารถเปิดตลาดทางตอนใต้ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งปัจจุบันเป็นตลาดหลัก

กลยุทธ์การแข่งขัน : บริษัทอาศัยความชำนาญด้านการตลาดของผู้ร่วมทุน ทำให้รับรู้ความเคลื่อนไหวทางการตลาด ส่งผลให้มีการปรับตัวได้ทันหากมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น

ลักษณะลูกค้า : มีทั้งลูกค้าโรงงาน ซึ่งเป็นผู้ใช้โดยตรง และลูกค้าที่ค้าขายเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้ลูกค้าปลายทางอีกต่อหนึ่ง

5.2.2 ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

ผลิตภัณฑ์ PA ยังคงมีการแข่งขันรุนแรง ภาคการผลิตมีผลผลิตมากกว่าความต้องการของตลาด ทำให้ราคาขายค่อนข้างอ่อนตัวลง ไม่สามารถปรับราคาให้สูงขึ้นได้

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

สืบเนื่องจากการที่บริษัทเปลี่ยนวัตถุดิบในการผลิต PA ซึ่งมีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่าวัตถุดิบเดิม ซึ่งมีราคาแปรผันตามราคาน้ำมัน ทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดีขึ้น สร้างความได้เปรียบแข่งขันต่อคู่แข่ง ประกอบกับการปรับตัวของอุปสงค์และอุปทานในตลาด ทำให้การแข่งขันมีระดับสูงขึ้น

5.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

5.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายในปีที่ผ่านมา

ผลิตภัณฑ์ผลิตจากโรงงานจำนวน 1 แห่ง ที่เมือง Taixing ประเทศจีน

5.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

โรงงาน Taixing -Union Zond Chemical Co., Ltd. ตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมเคมีโดยตรง ซึ่งโดยปกติทางหน่วยงานราชการมีข้อกำหนดเข้มงวดสำหรับโรงงานที่จัดตั้งในเขตนิคมอยู่แล้ว จึงผ่านมาตรฐานข้อกำหนดทางสิ่งแวดล้อมที่ทางเขตนิคมและรัฐบาลบังคับ

5.4 ปัจจัยความเสี่ยง

จากความผันผวนทางด้านราคาของวัตถุดิบและอุปสงค์ของผลผลิตที่ลดลง ส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานและผลประกอบการโดยตรง อีกทั้งการแข่งขันทางการตลาดที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทได้ป้องกันความเสี่ยงโดยผลิตสินค้าประเภทที่ต้องใช้วัตถุดิบที่มีความผันผวนด้านราคาน้อย

6. ธุรกิจโรงแรม

บริษัท มีการลงทุนในธุรกิจโรงแรม ภายใต้ชื่อทางการค้า คือ โรงแรม ฮิลตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา ซึ่งตั้งอยู่ที่ใจกลางอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รายได้ของธุรกิจนี้ผันผวนตามฤดูกาล ซึ่งมีข้อมูลที่สำคัญดังนี้

6.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

เป็นธุรกิจประเภทโรงแรมระดับ 5 ดาวตั้งอยู่ใจกลางเมืองหัวหิน สามารถเห็นทัศนียภาพของทะเลอ่าวไทยจากห้องพักที่ให้บริการได้ทุกห้อง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกไว้บริการลูกค้าคือ สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ สนามเทนนิส สนามสควอช ห้องอบไอน้ำ ห้องซาวน่า สปา และฟิตเนส ห้องประชุมและจัดเลี้ยง ตลอดจนห้องอาหารและบาร์ หลายรูปแบบ

ธุรกิจนี้ เป็นธุรกิจที่ต้องได้รับใบอนุญาตในการประกอบกิจการโรงแรมและห้องอาหาร ซึ่งบริษัท ได้รับใบอนุญาตครบถ้วนและถูกต้องจากทางราชการ และยังมีอายุการใช้งานได้

6.2 การตลาดและการแข่งขัน

6.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

นโยบายการตลาด

บริษัท มีนโยบายทำการตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ทั้งในแถบเอเชีย สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย ยุโรป และขยายไปยังรัสเซีย และตะวันออกกลางด้วยสื่อโฆษณา และรูปแบบที่ดึงดูดความสนใจ

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัท มีกลยุทธ์การแข่งขันโดย จัดปรับปรุงห้องพักให้อยู่ในระดับหรู 5 ดาว บริการอาหารให้มีคุณภาพเพื่อสนองตามความประสงค์ของลูกค้า จัดโปรแกรมการส่งเสริมการขายให้แข่งขันได้กับคู่แข่ง

ลักษณะลูกค้าและความสัมพันธ์

ลักษณะลูกค้าเป็นประเภทนักท่องเที่ยว นักธุรกิจ องค์กรภาครัฐ สถานทูต ลูกค้าประเภทจัดประชุมสัมมนา คู่สมรส กรุ๊ปทัวร์ บริษัท เอเยนซีรับจองห้องพักโรงแรม ถึงแม้ว่าลูกค้าเหล่านี้ไม่มีความสัมพันธ์ หรือเกี่ยวข้องกับบริษัท แต่ทางโรงแรมต้องรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีไว้ตลอดไป

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

นักท่องเที่ยวทั้งส่วนตัวและประเภทเป็นกลุ่ม นักธุรกิจ นิติบุคคล ในสายงานที่ต้องจัดประชุมอบรมเชิงวิชาการ บริษัทตัวแทนผู้จัดจำหน่ายรับจองห้องพักโรงแรม องค์กรภาครัฐ และสถานทูต

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

มีทั้งพนักงานขาย พนักงานการตลาด ติดต่อเองโดยตรง หรือผ่านบริษัทตัวแทนรับจองห้องพัก ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงขายผ่านระบบ e-Commerce และผ่านเว็บไซต์รับจองห้องพักต่างๆ

สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ

บริษัทมีรายได้จากการให้บริการทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งเป็นบริการที่เกิดขึ้นทั้งหมดภายในประเทศไทยเท่านั้น

กลุ่มประเทศที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์

มีทั้งประเทศไทย กลุ่มประเทศแถบสแกนดิเนเวีย ยุโรป ออสเตรเลีย อเมริกา รวมทั้งแถบเอเชีย

การพึงพิงลูกค้า

บริษัท ไม่มีการพึงพิงลูกค้า หรือผู้จัดจำหน่ายรายใดที่มีบทบาทสำคัญ ต่อการอยู่รอดของบริษัท รวมทั้งไม่มีการพึงพิงรายได้ดังกล่าวเกิน 30% ของรายได้

6.2.2 สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในปี 2562 สภาพการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่หัวหินยังคงมีการแข่งขันสูง ทั้งในด้านราคา และการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย เนื่องจากมีโรงแรมที่มีการปรับปรุงเสร็จ รวมทั้งมีธุรกิจคอนโดมิเนียมใหม่ๆ และวิลล่าต่างๆ เพิ่มขึ้นที่เสนอบริการแบบให้เชาระยะสั้น จึงมีปัจจัยการแข่งขันด้านราคาเพิ่มมากขึ้น

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม เนื่องจากข้อจำกัดจากการระบาดของไวรัสสายพันธุ์ใหม่ หรือ Covid-19 ซึ่งแพร่กระจายไปทั่วโลก ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบเป็นวงกว้าง อย่างไรก็ตาม ทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ได้ร่วมกันออกมาตรการเพื่อบรรเทาผลกระทบที่เกิดขึ้น และคาดว่าจะช่วยฟื้นฟูภาคการท่องเที่ยวให้สามารถกลับมาขยายตัวในครึ่งปีหลัง ซึ่งคงต้องขึ้นอยู่กับสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 เป็นสำคัญ ในปีที่ผ่านมา หัวหินยังคงเป็นเป้าหมายการท่องเที่ยวที่สำคัญของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เนื่องจากอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพ สามารถเดินทางได้สะดวกทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ ส่วนสภาพการแข่งขันในอนาคต ยังคาดว่าจะทวีความรุนแรง ทั้งด้านราคาและการเพิ่มขึ้นของอุปทาน

จำนวนคู่แข่ง โดยประมาณในระดับเดียวกัน มีจำนวน 4 แห่งในหัวหิน

ขนาดของบริษัท เมื่อเทียบกับคู่แข่ง มีขนาดใหญ่กว่าเล็กน้อย

สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน ถือว่าบริษัทมีสถานภาพในการแข่งขันที่ดี เนื่องจากได้เปรียบด้านสถานที่ตั้งทางกายภาพ โดยตัวโรงแรมตั้งอยู่ติดชายหาดและใกล้ตัวเมืองหัวหิน นอกจากนี้ ห้องพัก จำนวน 296 ห้อง มองเห็นวิวทะเลได้จากระเบียงส่วนตัวทุกห้อง มีห้องอาหารหลายรูปแบบ เปิดบริการด้วยอาหารคุณภาพดี ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายและแผนในการลงทุนปรับปรุงห้องพัก ให้รักษาระดับเป็นโรงแรม 5 ดาว เพื่อแข่งขันได้ในธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ถือว่าบริษัทฯ ยังมีศักยภาพในการแข่งขัน และมีความเจริญเติบโตในอนาคต

6.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

6.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีจำนวน 1 โรงแรม ภายใต้ชื่อทางการค้า คือ โรงแรมฮิลตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา ตั้งอยู่เลขที่ 33 ถนนนเรศวรคาร์ที อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมีจำนวนห้องพักทั้งหมด 296 ห้อง

จำนวนห้องอาหาร มีห้องอาหาร 4 แห่ง บาร์ 5 แห่ง

จำนวนห้องประชุม และห้องเอนกประสงค์ มีทั้งหมด 5 ห้อง

6.3.2 การจัดหาวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ส่วนมากเป็นสิ่งที่อำนวยความสะดวก ของใช้ภายในห้องพัก ซื้อมาจากลูกค้า ที่ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ ส่วนวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับร้านอาหาร ซื้อมาจากลูกค้าที่ขายส่งหลายราย ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ เช่นกัน โดยไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดเกิน 30% ของยอดซื้อรวม

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบ เป็นการซื้อภายในประเทศทั้งหมด

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากธุรกิจโรงแรมเป็นประเภทการให้บริการเป็นหลัก ไม่ใช่โรงงานผลิต จึงไม่มีมลภาวะที่เป็นพิษ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามหลักสุขอนามัยที่ดี ปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง จึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ไม่มีข้อพิพาทหรือการถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับเรื่องสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ มีการเปลี่ยนไปใช้วัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

6.4 มูลค่าของงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

เนื่องจากธุรกิจเป็นประเภทที่ลูกค้ามาใช้บริการที่โรงแรม ไม่ต้องส่งมอบนอกสถานที่ จึงไม่มีมูลค่าของงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ข. กลุ่มการลงทุนและอื่น ๆ

ลักษณะของการลงทุน และอื่นๆ บริษัทมีการลงทุนในธุรกิจโรงงานผลิตพรมรถยนต์ในประเทศจีน และยังมีเงินลงทุนในบริษัทอื่นๆ โดยคำนึงถึงปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจนั้นๆ เป็นเกณฑ์ ประกอบกับผลตอบแทนจากการลงทุนด้วย

เนื่องจากการลงทุนเป็นประเภทธุรกิจที่ไม่มีการผลิตและไม่ต้องดำเนินการด้านการตลาดและการแข่งขัน หรือการจัดหาวัตถุดิบแต่อย่างใด จึงไม่ต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการผลิต การตลาด การแข่งขัน ตลอดจนเรื่องการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มธุรกิจนี้ นอกจากนี้แหล่งที่มาของเงินลงทุนมาจากทุนจดทะเบียน กำไรสะสม และแหล่งเงินกู้เท่านั้น

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยง รวมทั้งกำหนดนโยบายเสนอให้บริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มมีการบริหารความเสี่ยง และสรุปผลการประเมินให้คณะกรรมการของแต่ละบริษัท และให้บริษัทฯ ทราบตามระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้เนื่องจากเหตุการณ์สภาวะทางเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม มีการเปลี่ยนแปลง จึงต้องมีการทบทวนปัจจัยความเสี่ยง ประเมินความรุนแรงและโอกาสการเกิด ผลกระทบ และทบทวนมาตรการการจัดการ และแผนการปฏิบัติ เพื่อลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่องค์กรยอมรับได้ หรือจัดความเสี่ยงออกไป ในการพิจารณาถึงปัจจัยความเสี่ยงได้ดูจากทั้งปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอก โดยแบ่งลักษณะความเสี่ยงเป็นในด้านธุรกิจ ด้านการดำเนินงาน ด้านการเงิน และความเสี่ยงที่เกิดจากเหตุการณ์ภายนอก ที่อาจมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ อนึ่ง มาตรการและนโยบายการบริหารความเสี่ยงได้ถูกถ่ายทอดสู่ผู้บริหาร และระดับปฏิบัติการของทั้งบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มที่ประกอบธุรกิจหลัก เพื่อให้ทราบวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน และดำเนินไปในทิศทางเดียวกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามนโยบาย

เหตุการณ์ที่เป็นสาเหตุของความเสี่ยง ที่อาจจะมีผลกระทบต่อบริษัทฯ และต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์อย่างมีนัยสำคัญ เรื่องหลักๆประกอบด้วย

3.1 ความเสี่ยงด้านธุรกิจ คือ ความเสี่ยงเรื่องผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

ลักษณะการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือการลงทุน ซึ่งประกอบด้วยเงินลงทุนทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ รายได้จากเงินลงทุน คือ ผลตอบแทนในรูปของเงินปันผล จึงอาจเกิดความเสี่ยงด้านผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ซึ่งจะมีผลกระทบทำให้กำไรอาจจะลดลง บริษัทฯ ประเมินว่าโอกาสเกิดและผลกระทบในกรณีนี้ มีระดับปานกลาง เนื่องจากการลงทุนมีความหลากหลาย สำหรับมาตรการการจัดการความเสี่ยงนี้คือการติดตามผลการดำเนินงาน และผลตอบแทนการลงทุนอย่างใกล้ชิด และประเมินสถานการณ์ในอนาคตของกิจการที่ลงทุนเพื่อหาแนวทางแก้ไขล่วงหน้า รวมทั้งพิจารณาการพัฒนาธุรกิจ โดยให้บริษัทที่ไปลงทุนทำแผนระยะกลาง เพื่อเสนอคณะกรรมการของบริษัทฯ หลังจากปี 2561 มีการเสนอแผนกลยุทธ์และเป้าหมายแล้ว ในปี 2562 มีการติดตามผลการดำเนินงานกับแผน และมีการปรับกลยุทธ์ในส่วนที่ไม่ได้เป็นไปตามแผน

3.1.1 สำหรับเรื่องรายได้จากการลงทุนลดลง บริษัทฯ มีมาตรการการจัดการโดยหาธุรกิจใหม่ โดยตั้งแต่ปี 2558 บริษัทฯ ลงทุนในธุรกิจใหม่ เพื่อขยายประเภทธุรกิจซึ่งเป็นการเริ่มต้นลงทุนกิจการให้บริการทางการแพทย์และการพยาบาล ทั้งนี้ ต้องใช้เวลาก่อสร้างโรงพยาบาลประมาณ 3 ปี จึงจะดำเนินธุรกิจได้ ขณะนี้อยู่ในช่วงระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าปลายปี 2563 จะสามารถเปิดดำเนินการได้ 1 แห่ง

3.2 ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน ที่มีความสำคัญ คือ

3.2.1 ความเสี่ยงด้านความเสียหายและการบริหารงานผิดพลาดของธุรกิจที่ไปลงทุน

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ การลงทุน ดังนั้นถ้าหากองค์กรที่บริษัทฯ ไปลงทุนเกิดมีการบริหารงานผิดพลาดก็อาจเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทฯได้

บริษัทฯ ประเมินว่าทั้งโอกาสเกิดและผลกระทบอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีการกระจายการลงทุนในหลายธุรกิจ บริษัทฯ มีมาตรการรองรับโดยกำหนดให้มีการประเมินความเสี่ยงขององค์กรที่ไปลงทุน ให้มีระบบการควบคุมภายในและประเมินตนเอง มีนโยบายให้ความรู้ในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งมีการติดตามผลงาน และการประชุมกับผู้ร่วมทุน และผู้บริหารธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ และในส่วนของบริษัทฯ ต้องมีระบบการตรวจสอบติดตามการปฏิบัติตามนโยบายและระบบการควบคุมภายในที่กำหนดไว้ของแต่ละธุรกิจที่ไปลงทุน โดยเฉพาะเน้นให้ความสำคัญมากในเรื่องการตรวจควบคุมสินค้าคงเหลือ ตลอดจนการบริหารงานเรื่องลูกหนี้และเจ้าหนี้ และระบบอื่นๆ ในลำดับรองลงมา

3.2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคำสั่งผลิตจากลูกค้ารายใหญ่น้อยราย

บริษัทย่อยของบริษัทฯ บางแห่งเป็นธุรกิจร่วมทุน ซึ่งผู้ร่วมทุนชาวต่างประเทศเป็นผู้ดำเนินการด้านการตลาดในต่างประเทศ ซึ่งเป็นสัดส่วนเกือบทั้งหมดของสินค้าที่ผลิตได้ ผลกระทบจากการพึ่งพิงคำสั่งผลิตจากลูกค้ารายใหญ่น้อยรายนี้ อยู่ในระดับสูง ถ้าหากลูกค้าเปลี่ยนแปลงหรือลดจำนวนสั่งซื้อ หรือย้ายฐานการผลิตไปประเทศอื่น แต่โอกาสเกิดมีน้อยเนื่องจากผู้ร่วมทุนมีเงินลงทุนสัดส่วนประมาณกึ่งหนึ่ง ซึ่งย่อมต้องประสานประโยชน์เพื่อให้มีผลตอบแทนจากการลงทุน

บริษัทฯ มีมาตรการรองรับโดยการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้ร่วมทุน และผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพตามความต้องการของลูกค้า

3.2.3 ความเสี่ยงจากการมีทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดผลตอบแทน

บริษัทฯ มีทรัพย์สินบางส่วนที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงาน คือ ที่ดิน อาคารที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ที่อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี และที่อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งแสดงรายละเอียดในส่วนประกอบของข้อมูลหัวข้อที่ 4 เรื่องทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ หัวข้อย่อย (1) เรื่องที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน บริษัทฯ ประเมินความเสี่ยงเรื่องนี้ในระดับน้อยถึงปานกลาง ทั้งนี้ มีการดำเนินเรื่องให้สำรวจทรัพย์สินดังกล่าว และประเมินมูลค่ายุติธรรม ซึ่งผลการประเมินทรัพย์สินดังกล่าวมีมูลค่าสูงกว่าราคาทุนทางบัญชีพอสมควร ฝ่ายบริหารมีการติดตามเพื่อแสวงหาโอกาสในทางเศรษฐกิจในจังหวะเวลาที่เหมาะสม

3.2.4 ความเสี่ยงจากความเสียหายที่เกิดจากการทุจริต คอร์รัปชัน

ด้วยค่านิยมของบริษัทฯ คือ คุณธรรม คุณภาพ คุณประโยชน์ โดยมีนโยบายให้ดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรม ถูกต้อง โปร่งใส ไม่ให้มีการทุจริตหรือคอร์รัปชันมาตั้งแต่เริ่มต้น อย่างไรก็ตาม เรื่องนี้เป็นความเสี่ยงประเภทหนึ่งที่มีการประเมินโอกาสเกิดและผลกระทบแล้วจัดอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง เนื่องจากคาดว่ามีโอกาสเกิดน้อยแต่ถ้าเกิดจะมีผลกระทบปานกลาง ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ และผู้บริหารเสียชื่อเสียง และขัดแย้งกับนโยบายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ แผนนโยบายการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน มีการสื่อสารประชาสัมพันธ์สร้างจิตสำนึกให้ผู้บริหารและพนักงานรับทราบและถือปฏิบัติตาม โดยมีมาตรการให้ปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในอย่างเคร่งครัด และมีการติดตามตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน ที่มีความสำคัญ คือ

3.3.1 ความเสี่ยงเรื่อง การขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ ประเมินว่าโอกาสเกิดและผลกระทบอยู่ในระดับค่อนข้างสูง เนื่องจากบริษัทหลักในกลุ่มมีส่วนการส่งออกมากพอสมควร ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนของเงินบาทเทียบกับดอลลาร์สหรัฐ มีความผันผวนมาก จะมีผลกระทบกับจำนวนเงินตราต่างประเทศที่บริษัทในกลุ่มได้รับจากการชำระค่าสินค้าที่ส่งออกและขายเปลี่ยนเป็นเงินสกุลบาท ความเสี่ยงด้านนี้จึงเป็นปัจจัยที่ค่อนข้างสำคัญ บริษัทฯ มีมาตรการรองรับโดยมอบหมายให้มีผู้รับผิดชอบในการติดตามสถานการณ์ และจัดการเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนโดยต้องรายงานและปรึกษารือกับกรรมการผู้จัดการของแต่ละบริษัทในกลุ่มนั้นๆ เพื่อตัดสินใจให้ทันต่อเหตุการณ์ รวมทั้งให้แต่ละบริษัทดังกล่าวรายงานผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน ปริมาณลูกหนี้ เจ้าหนี้ ที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศให้บริษัทใหญ่ได้ทราบ

โดยปกติบริษัทฯ ในกลุ่มมีนโยบายบริหารปัจจัยความเสี่ยงด้านนี้โดยใช้วิธี Natural Hedge และพิจารณาซื้อ Forward Contract กับธนาคารตามแต่ละสถานการณ์ให้เหมาะสม แต่ไม่ให้ดำเนินการเพื่อการเก็งกำไรด้านอัตราแลกเปลี่ยน ให้ทำเพียงเพื่อป้องกันความเสี่ยงเท่านั้น นอกจากนี้ มีการเชิญวิทยากรผู้เชี่ยวชาญจากสถาบันการเงินมาให้ความรู้กับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องของบริษัทในกลุ่มเป็นครั้งคราว เพื่อเสริมทักษะ และเน้นความสำคัญให้มีความระมัดระวังในการบริหารเรื่องดังกล่าวด้วย

3.3.2 ความเสี่ยงเรื่อง การด้อยค่าของเงินลงทุน

ธุรกิจหลักของบริษัท คือการลงทุน ซึ่งมีการลงทุนในธุรกิจหลายด้าน เมื่อเวลาผ่านไป สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ การเมือง สังคม อุปสงค์ อุปทาน ราคาวัตถุดิบ ราคาพลังงาน และแนวโน้มการบริโภค มีการปรับเปลี่ยนย่อมอาจจะมีผลกระทบต่อธุรกิจบางประเภทที่บริษัท ลงทุนอยู่ ถ้าผลการดำเนินงานของบริษัทที่บริษัท ไปลงทุน ได้รับผลกระทบในทางลบ ก็อาจทำให้มูลค่าตามสัดส่วนในส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทนั้นๆ ลดลง รวมทั้ง การประเมินโอกาสที่จะได้รับผลตอบแทนจากเงินลงทุน หรือมูลค่าเงินลงทุนในขณะใดๆ ถ้าลดต่ำกว่าจำนวนเงินลงทุนของบริษัท บริษัท ก็จำเป็นต้องบันทึกผลจากการด้อยค่าของเงินลงทุนนั้น ดังที่ได้เคยดำเนินการไปแล้วในปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ บริษัท ประเมินว่าโอกาสเกิดและผลกระทบอยู่ในระดับปานกลาง โดยบริษัท มีมาตรการให้มีระบบการประเมินธุรกิจที่ไปลงทุน

3.4 ปัจจัยที่มาจากเหตุการณ์ภายนอก ซึ่งไม่อยู่ในวิสัยที่บริษัท จะควบคุมได้ ประเภทความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญต่อบริษัท มีดังนี้

3.4.1 ความเสี่ยงเรื่องอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น

บริษัทในกลุ่มบางบริษัท มีแหล่งที่มาของเงินทุนดำเนินการส่วนหนึ่งเป็นเงินกู้ ดังนั้นถ้าอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินสูงขึ้น จะทำให้บริษัทนั้นๆ มีภาระต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งเป็นปัจจัยที่อยู่นอกเหนือจากการควบคุมของบริษัท ในรอบปี 2562 อัตราดอกเบี้ยลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา แต่มองในภาพรวมของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีแหล่งที่มาของเงินทุนจากเงินกู้มีจำนวนไม่สูง บริษัทจึงประเมินว่าผลกระทบมีเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม บริษัท มีนโยบายดูแลป้องกันความเสี่ยงในด้านนี้ โดยรักษาสัดส่วนของโครงสร้างระหว่างหนี้เงินกู้และเงินทุนให้เหมาะสม เพื่อให้ระดับผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัท

3.4.2 ความเสี่ยงเรื่องการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก

ปี 2562 อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจโลกชะลอลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทย คำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศลดลง หรือลูกค้า ส่งคำสั่งซื้อสินค้าไปยังประเทศที่กำลังเริ่มพัฒนา ซึ่งมีค่าแรงถูกกว่าประเทศไทย หลายอุตสาหกรรมในประเทศไทยรวมทั้งบริษัทที่บริษัท ไปลงทุน ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนี้ เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ บริษัท ประเมินความเสี่ยงเรื่องนี้ในระดับปานกลาง โดยมีมาตรการการจัดการ ให้รักษาส่วนแบ่งการตลาด และพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้แข่งขันกับคู่แข่งให้ได้ ถ้าแก้ไขไม่ได้ก็ควรพิจารณาหยุดดำเนินงาน หนึ่งใน การลงทุนต่าง ๆ ของบริษัท หวังผลระยะยาว บริษัท มีมาตรการจัดการความเสี่ยงนี้โดยระมัดระวังการลงทุน และติดตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ไปลงทุนและทำการคำนวณทั้งก่อนลงทุนใหม่ให้ศึกษาปัจจัยพื้นฐานของบริษัทที่จะลงทุน เพื่อหาผลตอบแทนที่เหมาะสมต่อไป

3.4.3 ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจในประเทศ

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยเปลี่ยนแปลงไปตามการเมือง สังคม และสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป อุปสงค์ภายในประเทศด้านสินค้าอุปโภคบริโภค คำสั่งซื้อจากลูกค้าไม่ได้เพิ่มขึ้นตามแผน ส่วนราคาขายต้องรักษาระดับไม่สามารถเพิ่มได้เท่าสัดส่วนของต้นทุนที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากสภาวะการแข่งขันสูงมาก ส่วนมากเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางมุ่งเน้นด้านราคาสินค้าให้ต่ำกว่าคู่แข่งแต่ได้คุณภาพตามที่ต้องการ การเปลี่ยนแปลงนี้บางส่วนมีช่องทางการขายที่เพิ่มขึ้นจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ดังนั้น ผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่มมีอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง โดยมีมาตรการเพิ่มความระมัดระวังเรื่องการบริหารจัดการ หรือเพิ่มช่องทางการดำเนินธุรกิจ และติดตามสภาวะเศรษฐกิจ ปี 2562 ธุรกิจในกลุ่มที่ได้รับผลกระทบ คือ กลุ่มสิ่งทอด้านเสื้อผ้าสำเร็จรูป กลุ่มธุรกิจพลาสติก ยางและโลหะ ซึ่งอยู่ในขั้นตอนระหว่างการปรับปรุงแก้ไข

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของสินทรัพย์ของบริษัท และ บริษัทย่อยในปี 2562

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม				งบการเงินเฉพาะกิจการ		
	ที่ดินและ ส่วนปรับปรุง ที่ดิน รอการพัฒนา	อาคารโรงงาน และอาคาร สำนักงาน ให้เช่า	งานระหว่าง ก่อสร้าง	รวม	ที่ดินและ ส่วนปรับปรุง ที่ดิน รอการพัฒนา	อาคาร โรงงาน และอาคาร สำนักงาน ให้เช่า	รวม
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562							
ราคาทุน	2,100,756	2,592,840	93,884	4,787,480	1,545,124	1,794,583	3,339,707
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(66,739)	(2,148,797)	-	(2,215,536)	(56,114)	(1,646,340)	(1,702,454)
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่า	(4,413)	(151,808)	(25,000)	(181,221)	(4,413)	(138,707)	(143,120)
มูลค่าตามบัญชี – สุทธิ	2,029,604	292,235	68,884	2,390,723	1,484,597	9,536	1,494,133

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ
มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2561	2,072,096	1,142,178
ซื้อสินทรัพย์	370,322	358,435
จำหน่ายสินทรัพย์-มูลค่าสุทธิตามบัญชี	(7)	(7)
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(30,020)	(6,473)
ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน	(21,668)	-
มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2562	2,390,723	1,494,133

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

(หน่วย : พันบาท)

งบการเงินรวม

	ที่ดิน	ส่วนปรับปรุง ที่ดิน	อาคาร และส่วน ปรับปรุงอาคาร และระบบ สาธารณูปโภค	เครื่องจักร และ อุปกรณ์	โรงงานผลิต กระแส ไฟฟ้า	อื่นๆ	รวม
ราคาทุน							
ณ 31 ธันวาคม 2561	1,896,985	20,571	3,496,276	6,440,735	2,019,011	1,251,652	15,125,230
ซื้อเพิ่ม	-	511	48,042	74,184	247,143	365,880	735,760
จำหน่าย / ตัดจำหน่าย	-	-	(13,487)	(149,243)	(89,188)	(81,154)	(333,072)
โอนระหว่างบัญชี	-	-	1,854	33,047	-	(34,901)	-
ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน	-	-	(55,588)	-	(175,466)	(3,147)	(234,201)
ณ 31 ธันวาคม 2562	1,896,985	21,082	3,477,097	6,398,723	2,001,500	1,498,330	15,293,717
ค่าเสื่อมราคาสะสม							
ณ 31 ธันวาคม 2561	-	7,788	1,720,523	5,284,096	410,234	909,099	8,331,740
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	1,194	185,408	333,642	113,935	139,708	773,887
ค่าเสื่อมราคาสำหรับส่วนที่จำหน่าย / ตัดจำหน่าย	-	-	(12,135)	(138,177)	(69,823)	(73,261)	(293,396)
ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน	-	-	(18,392)	-	(35,652)	(2,845)	(56,889)
ณ 31 ธันวาคม 2562	-	8,982	1,875,404	5,479,561	418,694	972,701	8,755,342
ค่าเผื่อการด้อยค่า							
ณ 31 ธันวาคม 2561	-	-	-	1,072	-	13,346	14,418
ลดลงระหว่างปี	-	-	-	-	-	(7,774)	(7,774)
ณ 31 ธันวาคม 2562	-	-	-	1,072	-	5,572	6,644
มูลค่าสุทธิตามบัญชี							
ณ 31 ธันวาคม 2561	1,896,985	12,783	1,775,753	1,155,567	1,608,777	329,207	6,779,072
ณ 31 ธันวาคม 2562	1,896,985	12,100	1,601,693	918,090	1,582,806	520,057	6,531,731
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี							
ปี 2561 (จำนวน 763 ล้านบาท รวมอยู่ในต้นทุนการผลิต ส่วนที่เหลือรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายและการบริหาร)							822,164
ปี 2562 (จำนวน 721 ล้านบาท รวมอยู่ในต้นทุนการผลิต ส่วนที่เหลือรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายและการบริหาร)							773,887

งบการเงินเฉพาะกิจการ

(หน่วย : พันบาท)

	ที่ดิน	อาคาร และระบบ สาธารณูปโภค	เครื่องจักร และอุปกรณ์	อื่นๆ	รวม
ราคาทุน					
ณ 31 ธันวาคม 2561	18,550	143,061	84,498	296,158	542,267
ซื้อเพิ่ม	-	-	-	1,885	1,885
จำหน่าย / ตัดจำหน่าย	-	(26)	(180)	(3,380)	(3,586)
ณ 31 ธันวาคม 2562	18,550	143,035	84,318	294,663	540,566
ค่าเสื่อมราคาสะสม					
ณ 31 ธันวาคม 2561	-	134,093	84,032	272,964	491,089
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	2,626	-	5,979	8,605
ค่าเสื่อมราคาสำหรับส่วนที่จำหน่าย / ตัดจำหน่าย	-	(26)	(180)	(3,379)	(3,585)
ณ 31 ธันวาคม 2562	-	136,693	83,852	275,564	496,109
ค่าเผื่อการด้อยค่า					
ณ 31 ธันวาคม 2561	-	-	464	4,922	5,386
ณ 31 ธันวาคม 2562	-	-	464	4,922	5,386
มูลค่าสุทธิตามบัญชี					
ณ 31 ธันวาคม 2561	18,550	8,968	2	18,272	45,792
ณ 31 ธันวาคม 2562	18,550	6,342	2	14,177	39,071
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี					
ปี 2561 (รวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหาร)					9,148
ปี 2562 (รวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหาร)					8,605

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทย่อยมียอดคงเหลือของอุปกรณ์ซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าการเงิน โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีเป็นจำนวนเงิน 88 ล้านบาท (2561 : 66 ล้านบาท)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่ง ซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 5,427 ล้านบาท

(2561 : 5,299 ล้านบาท) และเฉพาะของบริษัทฯจำนวน 451 ล้านบาท (2561 : 445 ล้านบาท)

สินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย ประจำปี 2562

(1) ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน

บริษัท				
มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง	ขนาด	การถือกรรมสิทธิ์	วัตถุประสงค์การถือครอง
1,503.15	ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	4 ไร่ 1 งาน 96 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม ไม่มีภาระผูกพัน	เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต
		2 ไร่ 3 งาน 38 ตรว.		
	ถ.บางนา-ตราด ต.บางสมัคร อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา	176 ไร่ 3 งาน 14 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม ไม่มีภาระผูกพัน	สำหรับขยายกิจการในเครือและให้บริษัทในเครือเช่า
	ต.บ้านหมือง อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี	5 ไร่ 95 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม ไม่มีภาระผูกพัน	เป็นที่ตั้งสำนักงานและศูนย์ฝึกอบรม
	ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	56 ไร่ 3 งาน 66 ตรว.		เป็นที่ตั้งอาคารหอพักสำนักงานโรงงาน และพื้นที่ว่างให้เช่า
	ต.สุรศักดิ์ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	1 งาน 11 ตรว.		เป็นพื้นที่ว่างเปล่า
	ต.หนองพิกุล อ.บ้านบึง จ.ชลบุรี	1,299 ไร่ 0.5 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์ร่วมกับบริษัท	สำหรับขยายกิจการและให้บริษัทในเครือเช่า
	ต.บ้านฉาง , ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	51 ไร่ 14.4 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม ไม่มีภาระผูกพัน	สำหรับขยายกิจการ
	อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	17 ไร่ 2 งาน 2 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม ไม่มีภาระผูกพัน	
	อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	85 ไร่ 1 งาน 59 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม ไม่มีภาระผูกพัน	

บริษัทย่อย				
มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง	ขนาด	การถือกรรมสิทธิ์	วัตถุประสงค์การถือครอง
2,435.54	เขตนิคม อุตสาหกรรม บางชัน ช.เสรีไทย 62 เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	41 ไร่ 1 งาน 29 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม	เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานโรงงานผลิตและคลังสินค้า
	ถ.บางนา-ตราด ต.บางสมัคร อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา	108 ไร่ 2 งาน 26 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม	เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานโรงงานผลิตและคลังสินค้า
	ถ.สุขุมวิท ต.บางปูใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ	218 ไร่ 33 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม	เป็นอาคารสำนักงานอาคารโรงงานและหอพัก
	อ.นายายอาม อ.โป่งน้ำร้อน จ.จันทบุรี, อ.เขาสมิง จ.ตราด	7,265 ไร่	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม	เพื่อการเกษตร
	อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	56 ไร่ 2 งาน 0.625 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม	สำหรับขยายกิจการ
	ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช	3 ไร่ 3 งาน 27.7 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
	ต.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์	14 ไร่ 2 งาน 54.6 ตรว.	ถือกรรมสิทธิ์เต็ม	เป็นที่ตั้งโรงแรม

(2) อาคาร ส่วนปรับปรุงและระบบสาธารณูปโภค

บริษัท				
มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง	ขนาด	การถือกรรมสิทธิ์	วัตถุประสงค์การถือครอง
15.87	ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	อาคาร 1 หลัง 9 ชั้น 6,757.2 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	เป็นอาคาร สำนักงาน
		อาคาร 1 หลัง 2 ชั้น 180 ตรม.		เป็นอาคาร บริการ
	ถ.บางนา-ตราด ต.บางสมัคร อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา	เป็น อาคาร 9 หลัง 20,564 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	สำหรับขยาย กิจการในเครือ และให้บริษัท ในเครือเช่า เรือนรับรอง โรงแรม ร้านอาหาร
	ถ.สุขุมวิท ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	45,475 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	เป็นโรงงาน และ สำนักงาน
	ถ.สุขุมวิท ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	อาคาร 3 หลัง 11,417 ตรม.		อาคาร หอพัก
	ต.บ้านหมือ อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี	อาคาร 3 หลัง 3,248 ตรม.		อาคาร สำนักงาน และบ้านพัก ให้เช่า

บริษัทย่อย				
มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง	ขนาด	การถือกรรมสิทธิ์	วัตถุประสงค์การถือครอง
1,878.06	เขตนิคม อุตสาหกรรม บางชัน ช.เสรีไทย 62 เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	เป็นอาคาร 20 หลัง 30,458.05 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	เป็นอาคาร สำนักงาน โรงงานผลิต และคลังสินค้า
	ถ.บางนา-ตราด ต.บางสมัคร อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา	เป็นอาคาร 37 หลัง 92,583 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	เป็นอาคาร สำนักงาน อาคารโรงงาน และหอพัก
	ถ.สุขุมวิท ต.บางปูใหม่ อ.เมือง สมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ	เป็นอาคาร 14 หลัง 109,537 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	เป็นอาคาร สำนักงาน อาคารโรงงาน และหอพัก
	อ.เขาสมิง จ.ตราด	4,650 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	เป็นอาคาร สำนักงาน และโรงงาน
	ต.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์	45,645 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	เป็นอาคาร โรงแรม
	ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา	738.20 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์
	ฮ่องกง	631.22 ตรม.	ถือกรรมสิทธิ์ เต็ม	เป็นอาคาร สำนักงาน บ้านพัก และ ให้เช่า

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมค้า และบริษัทร่วม

นโยบายการลงทุนของบริษัทฯ แบ่งเป็น การลงทุนในประเทศ และการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งการลงทุนในประเทศ ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท ที่ส่วนมากเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนในธุรกิจกลุ่มพลังงาน โดยผลิตกระแสไฟฟ้าอิสระ (IPP) ให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยด้วย ในส่วนของการลงทุนในต่างประเทศ ส่วนใหญ่เน้นการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ในธุรกิจพลังงานผลิตกระแสไฟฟ้า และขยายไปยังธุรกิจสิ่งทอและกลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตที่มีความสัมพันธ์ต่อเนื่อง เช่น โรงงานผลิตพรมรถยนต์ หรือกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น คือ โรงงานเคมี นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2557 บริษัทฯมีการขยายการลงทุนโดยซื้อธุรกิจโรงแรม ต่อมา ปี 2558 และปี 2560 บริษัทฯมีการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล ซึ่งเป็นประเภทธุรกิจใหม่ เรื่องของสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมค้า และบริษัทร่วม ไม่ได้กำหนดเป็นตัวเลขมาตรฐานของเงินลงทุนต่อสินทรัพย์รวม แต่บริษัทฯ คำนึงถึงกำลังความสามารถ และดูเรื่องสภาพคล่องเป็นหลัก ในอนาคตถ้ามีการขยายการลงทุน บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในโครงการที่เป็นเงินลงทุนระยะยาว โดยคำนึงถึงผลตอบแทนที่เหมาะสม และดูถึงผลประโยชน์ทางธุรกิจที่จะได้รับจากการลงทุนนั้นๆ หลักการพิจารณาความเหมาะสมของโครงการลงทุน บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อตัวของโครงการเป็นหลัก ว่ามีผลดีผลเสียกระทบต่อบริษัทอย่างไร ประกอบกับกำลังความสามารถของบริษัทฯ โดยพิจารณาปัจจัยและเงื่อนไขข้อจำกัดต่างๆ ด้วย

ในเรื่องของนโยบายการบริหารงาน แบ่งเป็นบริษัทย่อย บริษัทร่วมค้า และบริษัทร่วม ถ้าหากเป็นบริษัทย่อย บริษัทฯ ติดตามผลการดำเนินงาน และประชุมร่วมกันเพื่อแก้ไขปัญหาการดำเนินงาน (ถ้ามี) เพื่อให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพอย่างเหมาะสม มีนโยบายให้หน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ทำหน้าที่ตรวจสอบโดยครอบคลุมถึงการดูแลการใช้ทรัพย์สินของบริษัทย่อย และดูเรื่องความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องที่อาจเกิดขึ้น (ถ้ามี) ในส่วนของบริษัทร่วมค้าและบริษัทร่วม บริษัทฯ มีการติดตามดูแลผลประโยชน์และการรับทราบเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น การมีส่วนร่วมในการให้ข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการของบริษัทร่วมค้าในฐานะร่วมบริหาร และของบริษัทร่วมในฐานะผู้ลงทุน เพื่อพิจารณาดำเนินการตามความเหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังมี นโยบายให้บริษัทฯ ที่บริษัทลงทุนในสัดส่วนที่มีนัยสำคัญให้ส่งแบบประเมินตนเอง เรื่องระบบการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยงของบริษัทนั้นๆ ให้สำนักตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เพื่อตรวจสอบประเมินข้อมูล และดำเนินการที่เกี่ยวข้องต่อไป เพื่อคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้เกี่ยวข้องเป็นสำคัญ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือเป็นคู่ความหรือคู่กรณี ที่จะผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท สหยูเนี่ยน จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นบริษัทลงทุนและการค้า ให้คำแนะนำ และบริการด้านการจัดการและบริหารการเงิน และจำหน่ายสินค้าของบริษัทในกลุ่มบางส่วน โดยมีที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1828 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร เลขทะเบียนบริษัทมหาชน 0107537000971 (เลขทะเบียนเดิม 344) โทรศัพท์ 02-311-5111 โทรสาร 02- 331-5668 หรือเว็บไซต์ www.sahaunion.com

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนที่จำหน่ายและชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทจำนวน 3,000 ล้านบาท

นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของนิติบุคคลนั้น มีชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ โทรศัพท์ โทรสาร จำนวน และชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของนิติบุคคลนั้น ปรากฏตามเอกสารแนบในภาคผนวก หมายเลขเอกสารแนบ 5.1.2

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ มีดังนี้

1. นายทะเบียนหลักทรัพย์ คือ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด สถานที่ตั้งอยู่เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 หมายเลขโทรศัพท์ 0-2009-9000, 0-2009-9999 โทรสาร 0-2009-9999
2. ผู้สอบบัญชี คือ นายกฤษดา เลิศวนา ซึ่งสังกัดบริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด มีที่อยู่เลขที่ 193/136-137 อาคารเลอริชดาซัน 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 หมายเลขโทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2264-0789

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลรายงานผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทฯ ได้เปิดเผยอย่างละเอียดไว้ในงบการเงินประจำปี 2562 แล้ว ซึ่งเป็นส่วนประกอบส่วนหนึ่งในหนังสือรายงานประจำปี 2562 ถ้าหากผู้ถือหุ้นต้องการเป็นแบบรูปเล่มสามารถติดต่อได้ที่นางศรีนวล สมบัติไพรวัน หมายเลขโทรศัพท์ 02-311-5111-9

ผู้ถือหุ้นสามารถใช้บริการรับเงินปันผล โดยเข้าบัญชีธนาคารผ่านโครงการ e-dividend ของระบบศูนย์รับฝากหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้

ในส่วนของการเปิดเผยข้อมูลตลอดปี 2562 บริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องผ่านช่องทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว

ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2562 บริษัทย่อย ชื่อ Zhejiang Jiashan-Union Cogeneration Co., Ltd. ซึ่งประกอบธุรกิจพลังงานในประเทศจีน ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก USD 24 ล้าน เป็น USD 30 ล้าน โดยนำเงินปันผลบางส่วนที่จัดสรรจ่ายให้ผู้ถือหุ้นในปี 2562 มาชำระเงินลงทุนเพิ่ม ทั้งนี้ บริษัทฯและบริษัทย่อย ใช้สิทธิเพิ่มทุนตามสัดส่วนการลงทุนรวมร้อยละ 75.96 เพื่อวัตถุประสงค์ ปรับปรุงอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ ในการขยายกำลังการผลิตต่อเนื่อง โดยเปลี่ยนเป็นใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถลดมลภาวะ รักษาสิ่งแวดล้อมและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

ในปี 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว และค่าเงินบาทแข็งขึ้นมาก ส่งผลให้ผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมลดลง 369.79 ล้านบาท หรือร้อยละ 24.96

ข้อมูลอื่นๆ ที่มีความสำคัญ ที่จะเกิดขึ้นในภายหลัง บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยต่อไป