

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท กู๊ดเยียร์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

	หน้า
ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ	1
1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	3
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	10
3. ปัจจัยความเสี่ยง	16
4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	19
5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	20
6. ข้อมูลทั่วไป	21
ส่วนที่ 2 การจัดการ และการกำกับดูแลกิจการ	22
7. ข้อมูลหลักทรัพย์ และผู้ถือหุ้น	22
8. โครงสร้างการจัดการ	24
9. การกำกับดูแลกิจการ	27
10. ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility)	37
11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	42
12. รายการระหว่างกัน	45
ส่วนที่ 3 ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน	46
13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	46
14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	48
การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	51
เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	53
เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	60
เอกสารแนบ 3 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน	61
เอกสารแนบ 4 รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน	62
เอกสารแนบ 5 อื่น ๆ	63

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท กู๊ดเยียร์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทในเครือของเดอะ กู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนี ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยเข้าร่วมทุนกับสกุลศรีเฟื่องฟู ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทชาวไทย จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2511 ด้วยทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายยางรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ยางรถบรรทุกขนาดเล็ก และใหญ่เพื่อการพาณิชย์ รวมถึงการผลิตยางเครื่องบิน และล้อดอกยางเครื่องบิน เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดภายในประเทศ และเพื่อการส่งออก ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียน 74 ล้านบาท สำนักงานใหญ่ และ โรงงานตั้งอยู่ที่ 50/9 ถนนพหลโยธิน ก.ม. 36 ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ประเทศไทย

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในช่วงต่าง ๆ นับแต่เริ่มก่อตั้ง มีดังนี้

- ปี 2512 บริษัทได้ทำข้อตกลงในด้านความร่วมมือทางเทคโนโลยีการผลิต และการบริหาร กับบริษัท เดอะ กู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ จำกัด ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปี 2513 บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เป็นระยะเวลา 15 ปี โดยได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้จากกิจการผลิตและล้อดอกยางเครื่องบิน
- วันที่ 30 มิถุนายน 2521 บริษัทได้รับอนุมัติให้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- วันที่ 6 มกราคม 2526 บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 20.00 บาท กับกระทรวงพาณิชย์
- จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2533 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2533 ได้มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60 ล้านบาท เป็น 74 ล้านบาท
- วันที่ 20 เมษายน 2537 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เป็นนิติบุคคลตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และในปีเดียวกันนี้เอง บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐานสากล TIS/ISO 9000 จากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรมไทย/องค์การมาตรฐานระหว่างประเทศ เป็นบริษัทแรกในกลุ่มผู้ผลิตยางรถยนต์ในประเทศ
- วันที่ 20 พฤศจิกายน 2538 ที่ประชุมได้มีมติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 20.00 บาท เป็น 10.00 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2538

1.1 พันธกิจ ค่านิยม และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกู๊ดเยียร์



แผนผังยุทธศาสตร์

ส่งมอบรายได้และกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน พร้อมกับการเพิ่มมูลค่าให้กับแบรนด์ของเรา



เราจะชนะได้อย่างไร

- ความเป็นเลิศด้านนวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ดี เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

- ความเป็นเลิศด้านการขายและการตลาด

สร้างมูลค่าให้กับแบรนด์ของเรา เพื่อช่วยให้ลูกค้าของเราสามารถแข่งขันในตลาดได้และกลายเป็นทางเลือกที่ลูกค้านึกถึงก่อนเสมอ

- ความเป็นเลิศในการดำเนินงาน

ปรับปรุงคุณภาพประสิทธิภาพและคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งมอบคุณภาพได้ถูกที่ถูกลงเวลา ด้วยราคาที่เหมาะสม



เราจะทำงานได้อย่างไร

ดำเนินการด้วยความซื่อสัตย์

สร้างความเชื่อถือและความไว้วางใจให้เกิดขึ้น ด้วยความซื่อสัตย์และความเคารพ ปกป้องชื่อเสียงอันดีเอาไว้

สร้างพลังให้ทีมงาน

สร้างสภาพแวดล้อมที่สร้างแรงบันดาลใจในเรื่องงาน สุขภาพและการบริการสังคมด้วยความเต็มใจ

สนับสนุนการทำงานร่วมกัน

ชักชวนให้เกิดการทำงานร่วมกันระหว่างพนักงานในทั่วทุกภูมิภาคและสนับสนุนให้เกิดการสื่อสารแบบชัดเจน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

ทันเหตุการณ์

ยอมรับการเปลี่ยนแปลง ปรับตัวอย่างรวดเร็วและเหมาะสม

ส่งมอบผลลัพธ์

มองเห็นความท้าทาย เปลี่ยนให้เป็นโอกาสและกล้าตัดสินใจ



เราจะมุ่งเน้นที่ใด

ประสบการณ์ของผู้บริโภค

ทำให้ลูกค้าหาซื้อและเป็นเจ้าของยางกู๊ดเยียร์ได้ง่าย อีกทั้งยังแนะนำยางกู๊ดเยียร์ต่อ

การบริการลูกค้า

ร่วมมือกับลูกค้าเพื่อการเป็นซัพพลายเออร์ที่ดี

คุณภาพ

ส่งมอบผลิตภัณฑ์ กระบวนการและโครงการที่ดีที่สุดในอุตสาหกรรม

กลุ่มสินค้ามูลค่าสูง

แข่งขันในกลุ่มสินค้าที่สร้างมูลค่าสูงสุดให้กับแบรนด์

การจัดการกับความซับซ้อน

บริหารจัดการในสิ่งที่จำเป็น กำจัดสิ่งที่ไม่จำเป็นออกไป



กู๊ดเยียร์ ขับเคลื่อนประสิทธิภาพด้วยความเป็นทีมเดียวกัน - ทั้งบนถนน ในตลาดการแข่งขัน และในบริษัท



กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของกู๊ดเยียร์

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของกู๊ดเยียร์ คือ

(1) กู๊ดเยียร์ให้ความสำคัญต่อความต้องการของผู้บริโภคเสมอมา สินค้าของกู๊ดเยียร์จึงเป็นนวัตกรรมที่พัฒนาจากความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ

(2) กู๊ดเยียร์ยังคงรักษา พัฒนา กระบวนการผลิตที่เป็นเลิศเพื่อส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพสูงสุดให้กับลูกค้าของเรา

(3) การขยายช่องทางการตลาด และเพิ่มผู้แทนจำหน่ายในแต่ละปี ซึ่งกู๊ดเยียร์ได้วางเป้าหมายในการขยายสาขาสูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์ให้ครอบคลุมในแต่ละภูมิภาค เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้าของเราให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทให้ความสำคัญเกี่ยวกับพื้นที่เป้าหมาย อีกทั้งคัดเลือกร้านค้าที่พร้อมเป็นพันธมิตรที่จะเติบโตไปอย่างยั่งยืนไปกับกู๊ดเยียร์ ปัจจุบัน ศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์ส่วนใหญ่เปิดดำเนินการครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย ส่วนในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่เป็นการปรับปรุงจากร้านอีเกิ้ล สโตร์ที่มีอยู่เดิมเป็นศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์ เพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จตามกลยุทธ์ที่วางไว้

(4) กู๊ดเยียร์ได้ให้ความสำคัญกับพนักงานซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของกู๊ดเยียร์ให้เติบโตอย่างมั่นคง เพื่อรักษาไว้ซึ่งทีมที่ดีที่สุดในองค์กร

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การขยายโรงงานผลิตยางเครื่องบิน

ในขณะที่ฝูงเครื่องบินบนน่านฟ้าทั่วโลกยังคงเพิ่มมากขึ้นและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มจำนวนสูงขึ้นในอีก 20 ปีข้างหน้า การเติบโตอย่างรวดเร็วนี้ เห็นได้ชัดในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก กู๊ดเยียร์ ในฐานะผู้นำระดับโลกด้านยางสำหรับเครื่องบิน จึงจำเป็นต้องหาวิธีที่จะขยายธุรกิจให้สอดคล้องกับความต้องการยางแบบเรเดียลสำหรับเครื่องบินที่เพิ่มสูงขึ้นนี้ด้วยเช่นกัน

เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2559 ในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น บริษัท กู๊ดเยียร์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “กู๊ดเยียร์ ประเทศไทย”) ครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติโครงการลงทุนสร้างโรงงานผลิตและดำเนินการผลิตยางเครื่องบินประเภทเรเดียล (Radial) (“โครงการลงทุน”) บนพื้นที่โรงงานเดิมในจังหวัดปทุมธานี โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนทั้งหมดเป็นจำนวนประมาณ 162 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 5,633 ล้านบาท (อัตราแลกเปลี่ยนคำนวณ ณ ช่วงเวลาที่ขออนุมัติรายการ คือ 1 ดอลลาร์สหรัฐ เท่ากับ 34.82 บาท) บริษัทฯ จะเริ่มดำเนินการลงทุนตามกำหนดการที่กำหนดไว้ด้านล่าง หลังจากได้รับอนุมัติจากการประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องการได้มาซึ่งสินทรัพย์ และการเข้าทำรายการเกี่ยวโยงกันกับกู๊ดเยียร์ อเมริกา และ/หรือบริษัทในเครือของกู๊ดเยียร์ อเมริกา (ซึ่งต่อไปนี้จะรวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทกู๊ดเยียร์”) โดยจะแบ่งการลงทุนก่อสร้างโรงงานและดำเนินการผลิต โดยประมาณการการแบ่งระยะเวลาเป็นดังต่อไปนี้ ซึ่งการลงทุนก่อสร้างในระยะที่ 2 และ 3 จะต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ ต่อไป

ระยะเวลาดำเนินการก่อสร้าง ระยะเวลาดำเนินการผลิต

	ระยะเวลาดำเนินการก่อสร้าง	ระยะเวลาดำเนินการผลิต
ระยะที่ 1	พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2561	พ.ศ. 2561 เป็นต้นไป
ระยะที่ 2	พ.ศ. 2561 ถึง พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2563 เป็นต้นไป
ระยะที่ 3	พ.ศ. 2566 ถึง พ.ศ. 2568	พ.ศ. 2566 เป็นต้นไป

การลงทุนการก่อสร้างระยะที่ 1 จะเริ่มดำเนินการก่อนเพื่อให้บริษัทฯ สามารถประเมินว่ากำลังการผลิตและกำไรเพิ่มขึ้นตามเป้าหมายที่วางไว้หรือไม่ ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทฯ จะพิจารณาการลงทุนก่อสร้างระยะที่ 2 และ 3 โดยคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้

- (1) ผลการดำเนินงานของโครงการลงทุนในระยะก่อนหน้า: ผลการดำเนินงานของโครงการลงทุนจะถูกประเมินจากผลกำไรที่เกิดขึ้น
- (2) ความเหมาะสมในการลงทุนในแต่ละระยะของโครงการลงทุน
 - ก. สถานะตลาด: ก่อนการเริ่มลงทุนก่อสร้างในระยะที่ 2 และ 3 บริษัทฯ จะเปรียบเทียบอุปสงค์และกำลังการผลิตของตลาด เพื่อพิจารณาว่าตลาดมีอุปสงค์มากพอที่จะรับรองการเพิ่มการผลิตของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะประเมินสถานะตลาดยังรวมไปถึงการพิจารณาปัจจัยการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของภาพรวมอุตสาหกรรมซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อโครงการลงทุน
 - ข. ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง: เนื่องจากโครงการลงทุนนี้ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก บริษัทฯ จะประเมินค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างใหม่ก่อนการเริ่มลงทุน ว่ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญที่อาจจะส่งผลกระทบต่อโครงการลงทุนได้หรือไม่
 - ค. เงินทุน: บริษัทฯ จะประเมินว่ามีเงินทุนเพียงพอสำหรับการลงทุนในระยะที่ 2 และ 3 หรือไม่
 - ง. การเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์และข้อบังคับ: บริษัทฯ จะตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงของกฎเกณฑ์และข้อบังคับที่อาจส่งผลกระทบต่อโครงการลงทุน

(3) ปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการลงทุน

การเปิดตัวยางรุ่นใหม่

กู๊ดเยียร์เป็นที่ยอมรับในฐานะเป็นผู้สร้างสรรค์วัฒนธรรมที่มุ่งเน้นนวัตกรรมความปลอดภัยนำหน้าเหนือคู่แข่ง มีคุณสมบัติเพียบพร้อมทุกด้านเหมาะกับสภาพถนนในประเทศไทย

ในเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา เราได้เปิดตัวยางสมรรถนะสูงรุ่นล่าสุด กู๊ดเยียร์แรงเลอร์ทริปเปิ้ลแมกซ์ สำหรับตลาดรถ SUV ขนาดกลาง ซึ่งมีคุณสมบัติหลักได้แก่ ประสิทธิภาพการเบรกที่เหนือชั้น เพิ่มสมรรถนะการเบรกบนถนนเปียก และความทนทานต่อทุกสภาพถนน

กู๊ดเยียร์ได้พัฒนายางกู๊ดเยียร์ แรงเลอร์ ทริปเปิ้ลแมกซ์ โดยใช้เทคโนโลยีไฮโดรกริป (HYDROGRIP Technology®) ด้วยนวัตกรรมการดีไซน์หน้ายางให้มีโครงสร้างที่เหมาะสมและเพิ่มการยึดเกาะให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น คุณสมบัติเหล่านี้ทำให้ยางมีระยะเบรกสั้นขึ้นบนถนนเปียก สร้างประสบการณ์ขับขี่ที่ปลอดภัยมากขึ้นและเพลิดเพลินในทุกสภาพอากาศ

หลังการเปิดตัว ได้มีการจัดโรดโชว์เดินสายเยี่ยมตัวแทนจำหน่ายยางกู๊ดเยียร์กว่า 170 ร้านทั่วประเทศ ทีมคาราวานของกู๊ดเยียร์ได้นำเสนอจุดเด่นหรือคุณสมบัติสำคัญต่างๆ ของยางรุ่นใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายและช่างเทคนิค การเปิดตัวยางรุ่นใหม่ได้รับการต้อนรับอย่างอบอุ่นจากทั้งตัวแทนจำหน่ายและผู้บริโภคทั่วประเทศ และทำให้สามารถคว้าโอกาสการเติบโตจากธุรกิจในตลาดรถ SUV ขนาดกลาง

ยางแรงเลอร์ ทริปเปิ้ลแมกซ์ สะท้อนถึงคำมั่นสัญญาของกู๊ดเยียร์ที่ต้องการให้ผู้ขับขี่และครอบครัวได้รับความปลอดภัยสูงสุดและเพลิดเพลินกว่าในทุกการและครอบครัวยังด้วยสมรรถนะการเบรกที่ยอดเยี่ยมทั้งบนถนนเปียกและแห้ง

(2) การขยายศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์

ในปี 2559 ที่ผ่านมา กู๊ดเยียร์ ประเทศไทย ได้เปิดศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์เพิ่มอีก 7 สาขา จึงทำให้มีศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์รวมทั้งสิ้น 68 สาขา โดยเปิดให้บริการในบริเวณที่มีการสัญจรหนาแน่น ทั่วประเทศ

ทั้งนี้การขยายเครือข่ายศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นไปตามกลยุทธ์หลักที่มุ่งเน้นในการเพิ่มจำนวนตัวแทนจำหน่ายศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์ นอกจากนี้ศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์แต่ละแห่ง ถือเป็น 'One Stop Shop' ที่ให้บริการยางและบริการรถยนต์ด้านอื่นๆ ด้วยความเป็นมืออาชีพ พร้อมจัดหาอุปกรณ์คุณภาพสูงและบริการที่ได้รับมาตรฐานอย่างดีให้กับลูกค้าเพื่อส่งเสริมคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ของเรา นอกจากนี้เรายังให้การอบรมตัวแทนจำหน่ายอย่างใกล้ชิดเพื่อสร้างความเป็นเลิศทั้งในด้านการขายและบริการ

(3) การเปิดให้ลงทะเบียนการรับประกัน Worry Free Assurance ออนไลน์

ในเดือนเมษายน เราเปิดตัวไมโครไซต์สำหรับการรับประกัน “Worry Free ขั้วขั้วปลอดภัย” (Worry Free Assurance) เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าของกู๊ดเยียร์ในลงทะเบียนรับสิทธิ์การรับประกันยางทางโทรศัพท์มือถือ ไม่ว่าจะเป็นการรับประกันยางที่เสียหายจากสภาพถนน การบริการช่วยเหลือฉุกเฉินข้าง 24 ชั่วโมง ฟ่อนชำระดอกเบี้ย 0 % การรับประกันคุณภาพยางจากกระบวนการผลิต 5 ปี และการรับประกันความพึงพอใจ 14 วัน

ทั้งนี้เนื่องจากมีอัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและการใช้โทรศัพท์มือถือสูง ประเทศไทยจึงประสบความสำเร็จอย่างมากในฐานะเป็นประเทศนำร่องของไมโครไซต์นี้ โดยมีจำนวนลูกค้าที่ลงทะเบียนกับโครงการ Worry Free ขั้วขั้วปลอดภัย เพิ่มขึ้นมากกว่า 40 เปอร์เซ็นต์ และเพื่อเป็นการต่อยอดของความสำเร็จนี้ จะมีการเปิดตัวไมโครไซต์ในประเทศกลุ่มอาเซียนต่อไป

(4) การฝึกอบรมพัฒนาช่างเทคนิคให้แก่ผู้ประกอบการ

กู๊ดเยียร์ ประเทศไทย ร่วมกับสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 1 (สมุทรปราการ) จัดโครงการฝึกอบรมด้านเทคนิคขึ้นเป็นครั้งที่ 4 ประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 26 - 30 กันยายนที่ผ่านมา ซึ่งในปีนี้ได้จัดการฝึกอบรมการซ่อมรถยนต์ขั้นสูงในระดับที่ 3 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาศักยภาพแรงงานช่างซ่อมรถยนต์ในสถานประกอบการ รวมถึงช่างในศูนย์บริการซ่อมรถยนต์ครบวงจร ให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะฝีมือแรงงานที่สูงขึ้น อีกทั้งเพื่อให้ได้มาตรฐานฝีมือแรงงานทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน เพื่อรองรับต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจในอนาคต

ทั้งนี้ ทั้งสองหน่วยงานมีความเห็นร่วมกันที่จะประสานความร่วมมือในการจัดฝึกอบรมและยกระดับฝีมือแรงงานช่างซ่อมรถยนต์ โดยทำการบันทึกข้อตกลงที่เรียกว่า “โครงการพัฒนานุเคราะห์ ศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโต้แคร์ ระดับที่ 2 ระดับที่ 3 และระดับที่ 4” ซึ่งเป็นการกำหนดกรอบความร่วมมือร่วมกัน

เรามุ่งมั่นในการขยายศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโต้แคร์ โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้คำปรึกษาและการสนับสนุนต่างๆ แก่ลูกค้า การฝึกอบรมนี้มุ่งเน้นเพื่อให้ความรู้และความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง ทั้งทางด้าน การขาย การปฏิบัติงาน การบริการ และด้านงานซ่อมรถยนต์

โครงการนี้เป็นการเสริมสร้างความรู้ทางด้านการบริการด้านยานยนต์และยางรถยนต์ให้กับศูนย์กู๊ดเยียร์ ออโต้แคร์ทั่วประเทศ ที่ประสบผลสำเร็จในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับกู๊ดเยียร์ว่า พนักงานที่ให้บริการด้านเทคนิคนั้น สามารถมอบการบริการซ่อมรถยนต์และคำแนะนำที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าทุกราย และยังเป็นการช่วยยกระดับมาตรฐานต่างๆ ของอุตสาหกรรมนี้ให้สูงขึ้นไปอีก

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

กู๊ดเยียร์ ประเทศไทย มีทุนจดทะเบียน 74,000,000 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวม 7,400,000 หุ้น เป็นหุ้นสามัญที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด โดยสิทธิออกเสียง 1 หุ้นเท่ากับ 1 เสียง กู๊ดเยียร์ ประเทศไทยเป็นบริษัทในเครือของเดอะกู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนี ซึ่งถือหุ้นในบริษัททั้งสิ้น 4,942,418 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 66.79 ของหุ้นทั้งหมดของบริษัท จำนวนหุ้นที่เหลือร้อยละ 33.21 ถือโดยผู้ถือหุ้นรายย่อย

เดอะกู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนี เป็นบริษัทผู้ผลิตยางชั้นนำของโลก สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่เมืองแอครอน รัฐโอไฮโอ ทั้งยังดำเนินธุรกิจในหลายภูมิภาคภายในสหรัฐอเมริกาเอง และบริษัทย่อยในภูมิภาคต่าง ๆ ทำให้บริษัทพัฒนา ผลิตภัณฑ์ และตลาดยางที่เชื่อมโยงถึงกัน บริษัทยังผลิต และจำหน่ายเคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยาง เป็นหนึ่งในผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ผู้ให้บริการรายใหญ่ของโลกสำหรับยางรถบรรทุก และการหล่อดอกยาง เดอะกู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนีทำการผลิตจากโรงงานในประเทศต่าง ๆ 22 ประเทศ มีโรงงานผลิตรวม 52 โรงงาน มีพนักงานทั้งประจำ และชั่วคราวรวม 69,000 คนทั่วโลก

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

เดอะกู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนี ได้ให้สิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า สิทธิบัตรการผลิต และการให้บริการทางด้านเทคนิค เครื่องจักร วัตถุดิบ เทคโนโลยีสารสนเทศและการบริหารงาน รวมถึงนโยบายการดำเนินงานแก่กู๊ดเยียร์ ประเทศไทย ดังรายละเอียดที่กล่าวไว้ในหัวข้อ 11 รายการระหว่างกัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ



กู๊ดเยียร์ประเทศไทยดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการผลิต และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยางรถยนต์ ยางเครื่องบิน และการหล่อดอกยางเครื่องบินสำหรับตลาดในประเทศ และเพื่อการส่งออก โดยจำแนกโครงสร้างรายได้ตามตลาดการจำหน่ายเป็นแบบตลาดในประเทศ และตลาดต่างประเทศ ซึ่งเป็นข้อมูลเดียวกันกับที่รายงานตามงบการเงินของบริษัท

หน่วย (ล้านบาท)

รายได้	ปี 2559	ร้อยละ	ปี 2558	ร้อยละ	ปี 2557	ร้อยละ
จำหน่ายในประเทศ	1,844	47.28	1,738	43.77	1,606	42.31
ส่งออก	2,056	52.72	2,232	56.23	2,190	57.69
รวม	3,900	100	3,971	100	3,796	100
อัตราเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าจำหน่าย	(71)	(2.00)		4.60		5.21

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์ของกู๊ดเยียร์แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่



ผลิตภัณฑ์ยางรถยนต์

กู๊ดเยียร์ผลิตยางรถยนต์ที่มีคุณภาพสูง และคุณค่าที่ยึดถือที่สำคัญที่สุด คือ นวัตกรรมที่เป็นเลิศ และความปลอดภัย โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก คือ

- ยางรถยนต์นั่ง
- ยางรถยนต์ SUV
- ยางรันออนแฟลต
- ยางรถยนต์เพื่อการพาณิชย์
- ยางรถปิคอัพ/รถตู้
- ยางสปอร์ต



ผลิตภัณฑ์ยางเครื่องบิน

กู๊ดเยียร์มีชื่อเสียงด้านผลิตภัณฑ์ยางเครื่องบินมากกว่าศตวรรษทั้งแบบยางเรเดียล (Radial) และยางฟ้าไบ (Bias) กู๊ดเยียร์มีโรงงานผลิตยางเครื่องบินในประเทศสหรัฐอเมริกา (USA, Danville) และประเทศไทย โดยประเทศไทยได้ถูกรับเลือกให้เป็นฐานการผลิตยางเครื่องบินในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ได้แก่

- ยางเครื่องบินทั่วไป (General Aviation Tires)
- ยางเครื่องบินเจ็ตส่วนตัว (Business Jet Tires)
- ยางเครื่องบินเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Aviation Tires) และ
- ยางเครื่องบินทางการทหาร (Military Aviation Tires)

นอกจากผลิตภัณฑ์ยางเครื่องบินแล้ว กู๊ดเยียร์ยังเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ยางเครื่องบินด้วยการให้บริการหล่อดอกยางเครื่องบิน (Retread) ซึ่งช่วยลดค่าใช้จ่ายปฏิบัติงาน รวมถึงยืดอายุการใช้งานให้กับยางเครื่องบิน ด้วยเทคโนโลยีระดับสูงสำหรับการหล่อดอกยางเครื่องบิน กู๊ดเยียร์มีโรงงานสำหรับหล่อดอกยางเครื่องบินในประเทศอเมริกา เนเธอร์แลนด์ และประเทศไทยเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าทั่วโลก

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การทำตลาด และการแข่งขันของบริษัท สามารถจำแนกได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ยางรถยนต์ และยางเครื่องบิน

(1) ผลลัพธ์ทางรถยนต์



ตลาดยางรถยนต์

นโยบายการตลาดหลักของปี 2559 สำหรับผลิตภัณฑ์ยางรถยนต์ คือ

- การขยายจำนวนศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโต้แคร์ ยังเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคต่อแบรนด์กู๊ดเยียร์ เพิ่มการเจริญเติบโตและส่วนแบ่งทางการตลาด ในปี 2559 กู๊ดเยียร์ขยายสาขาศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโต้แคร์เพิ่มเป็น 68 สาขาทั่วประเทศ โดยทั้งหมดตั้งอยู่ในทำเลที่มีผู้สัญจรหนาแน่น รูปแบบของศูนย์บริการออโต้แคร์ได้รับการปรับปรุงโฉมใหม่เพื่อสร้างเอกลักษณ์กู๊ดเยียร์ที่โดดเด่น มีบรรยากาศภายในร้านที่ทันสมัย และแบ่งสัดส่วนพื้นที่การขายให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อสร้างความประทับใจให้ลูกค้าและเพื่อเพิ่มยอดขาย

- การสื่อสารการตลาดแบบออนไลน์หรือดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง มีความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ ในตลาดประเทศไทย เนื่องจากมีอัตราการเข้าถึงและการใช้อินเทอร์เน็ตที่สูง นอกจากนี้ยังมีประสิทธิภาพในการเข้าถึงกลุ่มครอบครัววัยหนุ่มสาวที่กำลังมองหาารถคันใหม่ การวางแผนเนอร์กู๊ดเยียร์บนเว็บไซต์ยอดนิยมต่างๆ อย่างมีกลยุทธ์จะช่วยเพิ่มการรับทราบบนสื่อออนไลน์ได้อย่างดี ส่วนการอัปเดตเว็บไซต์และเฟซบุ๊กของบริษัทเป็นประจำช่วยดึงดูดผู้เข้ามาเยี่ยมชมได้อย่างสม่ำเสมอ

ไมโครไซต์ที่เปิดตัวในปีนี้เป็นช่องทางใหม่ในการลงทะเบียนการรับประกัน Worry Free Assurance ทำให้การลงทะเบียนสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น จึงทำให้มีจำนวนลูกค้าลงทะเบียนเพิ่มขึ้นถึง 40 เปอร์เซ็นต์ และช่วยเพิ่มความมั่นใจในกู๊ดเยียร์ให้กับลูกค้า

นอกจากนี้ กู๊ดเยียร์ยังได้จัดงานประชุมตัวแทนผู้จำหน่ายยางกู๊ดเยียร์ประจำปี ซึ่งไม่เพียงตอบข้อกังขาทางกลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจของบริษัทในปี 2559 แต่ยังเปิดโอกาสให้บริษัทได้แสดงความขอบคุณแรงสนับสนุนของตัวแทนผู้จำหน่ายยางกู๊ดเยียร์ทั่วประเทศ

ทีมงานสำหรับปี 2559 คือ ‘ยิ่งใหญ่ดังมังกร ฉลองความสำเร็จจากฐานผู้รู้’ “Goodyear Dragon Family Party” นับเป็นการเฉลิมฉลองความสำเร็จของกู๊ดเยียร์ ประเทศไทย และตัวแทนผู้จำหน่ายยางกู๊ดเยียร์ทุกท่าน ที่ได้เริ่มก่อตั้งธุรกิจครอบครัวและเริ่มต้นค้าขายกับบริษัท ตัวแทนจำหน่ายในรุ่นนั้นเปรียบเสมือน ‘มังกร’ ที่นำพาความรู้เรื่องมาให้กับทั้งธุรกิจของครอบครัวและกู๊ดเยียร์

ทั้งนี้ที่ผ่านมา กู๊ดเยียร์ ประเทศไทยได้ทำงานอย่างใกล้ชิดกับตัวแทนผู้จำหน่ายยางกู๊ดเยียร์ทุกท่าน ที่ร่วมกันสร้างธุรกิจให้เติบโตก้าวหน้าอย่างยั่งยืน โดยมีการประชุมวางแผนร่วมกันตลอดทั้งปี เพื่อทำความเข้าใจกับสภาพการณ์ของตลาด และปรับแผนงานให้สอดคล้องแผนการขายเครือข่ายร้านค้า สะท้อนถึงความตั้งใจของกู๊ดเยียร์ที่ให้ความสำคัญกับการลงทุนระยะยาว เพื่อให้ตัวแทนผู้จำหน่ายยางกู๊ดเยียร์ของเราทำหน้าที่แทนบริษัทในการเป็นช่องทางการติดต่อหลักให้กับผู้บริโภค พร้อมกับการสร้างประสบการณ์การบริการค้าปลีกที่น่าประทับใจแก่ลูกค้าทุกคน



กลุ่มลูกค้า และช่องทางจำหน่าย เป็นไปตามรูปแบบการบริโภค คือ

- **ตลาดทดแทน (Replacement Market)** คือ ตลาดที่ผู้บริโภคซื้อยางเพื่อนำไปเปลี่ยนกับยางชุดแรกที่ติดมาพร้อมกับรถยนต์ ซึ่งกู๊ดเยียร์มีการจำหน่ายสินค้าสู่ผู้บริโภคผ่านตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ รูปแบบช่องทางจำหน่ายหลักได้แก่
 - ศูนย์บริการกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์ (Goodyear Autocare), กู๊ดเยียร์ อีเกิลสโตร และกู๊ดเยียร์ เซอร์วิส เซนเตอร์
 - ผู้แทนจำหน่ายค้าส่ง (Wholesale Dealer)
 - ผู้แทนจำหน่ายค้าปลีก (Retailer, Multi-Brand)
 - โชว์รูมรถยนต์ (Car Showroom)
 - โมเดิร์นเทรด
- **ตลาดโรงงานประกอบรถยนต์ (Original Equipment Market)** คือ ช่องทางการจำหน่ายผ่านโรงงานประกอบรถยนต์ สำหรับใช้เป็นยางชุดแรกที่ติดมาพร้อมกับตัวรถยนต์
- **ตลาดต่างประเทศ (Export Market)** เป็นการจำหน่ายแก่บริษัทในเครือกู๊ดเยียร์ในต่างประเทศทุกภูมิภาคทั่วโลก กู๊ดเยียร์ ประเทศไทยเป็นโรงงานที่สำคัญสำหรับผลิตเพื่อการส่งออกยางรถยนต์



สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ โปรดดูโครงสร้างรายได้ในหัวข้อข้างต้น



ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในตลาดยางรถยนต์ทดแทนยังคงรุนแรง เนื่องจากการแข่งขันทางราคาของยางรถยนต์ระดับรอง แต่ตลาดในภาพรวมยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากแนวโน้มการเติบโตของผลผลิตมวลรวมประชาชาติ ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภค และดัชนีความเชื่อมั่นอุตสาหกรรม ทำให้กู๊ดเยียร์เติบโตเพิ่มขึ้นในตลาดตามแผนที่วางไว้ การเปิดตัวยางรุ่นใหม่แรงเลอร์ทริปเปิ้ลแมกซ์ยังสามารถคว้าโอกาสทางธุรกิจจากการเติบโตของตลาดรถกลุ่ม SUV ซึ่งเติบโตเร็วกว่ารถกลุ่มอื่น อีกทั้งมาตรการลดหย่อนภาษีของรัฐบาลเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายในช่วงสิ้นปีก็ช่วยกระตุ้นยอดขายในไตรมาสสุดท้ายได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้เรายังมีการเติบโตในระดับที่ดีจากตลาดโรงงานประกอบรถยนต์ เนื่องจากจำนวนการผลิตรถยนต์ที่มากขึ้นในปีที่ผ่านมา

(2) ผลิตภัณฑ์ยางเครื่องบิน



ตลาดยางเครื่องบิน

การตลาดของผลิตภัณฑ์ยางเครื่องบินในปี 2559 กู๊ดเยียร์ดำเนินแผนการตลาดที่มุ่งเน้นในด้านการสื่อสารเรื่องจุดเด่นทางด้านคุณภาพและการบริการของผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าเป็นหลัก



กลุ่มลูกค้า และช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มลูกค้าหลัก คือ กลุ่มลูกค้าสายการบินในลักษณะของกลุ่มผลิตภัณฑ์ยางเครื่องบินเพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นสายการบินพาณิชย์ทั้งในประเทศไทย ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และกลุ่มลูกค้าเครื่องบินส่วนตัว

ช่องทางการจำหน่ายมีทั้งตลาดในประเทศ และตลาดส่งออก สำหรับตลาดต่างประเทศกระทำโดยการจำหน่ายไปยังบริษัทในเครือกู๊ดเยียร์ และโดยบริษัทกู๊ดเยียร์ที่รับผิดชอบในประเทศนั้น ๆ ส่วนการจำหน่ายในประเทศไทยจะกระทำโดยกู๊ดเยียร์ (ประเทศไทย) เองซึ่งความต้องการของตลาดจะแปรผันตามภาวะเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวในประเทศที่จะส่งผลโดยตรงต่อปริมาณการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของเที่ยวบินของสายการบินต่าง ๆ



ภาวะการแข่งขัน

ตลาดยางเครื่องบินต่างประเทศยังคงเติบโตตามการขยายตัวของธุรกิจสายการบิน ที่มีการเกิดขึ้นของสายการบินต้นทุนต่ำและสนามบินใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการของชนชั้นกลางที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก



สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ โปรดดูโครงสร้างรายได้ในหัวข้อข้างต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

กู๊ดเยียร์มีโรงงานสำหรับผลิตยางรถยนต์ ยางเครื่องบิน และล้อดอกยางเครื่องบิน จำนวน 1 โรง ตั้งอยู่ที่จังหวัดปทุมธานี



การจัดหาวัตถุดิบ หรือผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

บริษัทจัดหาวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตจากหลายแหล่ง วัตถุดิบทุกชนิดที่ใช้ในการผลิต จะต้องผ่านการตรวจสอบและได้รับการอนุมัติจากศูนย์ทดสอบของเคอเซ กู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนี ประเทศสหรัฐอเมริกา หรือ กู๊ดเยียร์ อินโนเวชั่น เซนเตอร์ ประเทศลักเซมเบิร์ก ก่อนที่จะนำมาใช้ในการผลิต วัตถุดิบหลักที่สำคัญในการผลิตได้แก่ ยางธรรมชาติ (Natural Rubber) ยางสังเคราะห์ (Synthetic Rubber) เส้นใยสังเคราะห์ (Nylon Fabric) สารเคมีต่างๆ น้ำมันผสมยาง ผงคาร์บอนแบล็ค (Carbon Black) เส้นใยเหล็ก (Steel Cord) เส้นลวดขอบยาง (Bead Wire) และวัตถุดิบอื่นๆ

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาวัตถุดิบทุกชนิดโดยพิจารณาจากคุณภาพ ราคา และผู้ผลิตเป็นหลัก ในปี 2559 บริษัทมีสัดส่วนการจัดหาวัตถุดิบจากผู้ผลิตในประเทศร้อยละ 47 และจากต่างประเทศร้อยละ 53 เนื่องจากวัตถุดิบบางชนิดไม่สามารถจัดหาได้ในประเทศไทย แยกได้ดังนี้

สัดส่วนการจัดหาวัตถุดิบแยกชนิดและสัดส่วนการจัดหา

การจัดหาภายในประเทศ/ ต่างประเทศ	ประเภทวัตถุดิบ	สัดส่วน (ร้อยละ)
การจัดหาภายในประเทศ	ยางธรรมชาติ (Natural Rubber)	20
	ผงคาร์บอนแบล็ค (Carbon Black)	4
	เส้นใยสังเคราะห์ (Fabric)	15
	สารเคมี/ น้ำมันผสมยาง (Chemical, Oil Pigment)	8
รวมสัดส่วนการจัดหาภายในประเทศ		47
การจัดหาจากต่างประเทศ	เส้นลวดขอบยางและอื่น ๆ (Bead Wire)	2
	เส้นใยสังเคราะห์ (Polyester)	5
	ผงคาร์บอนแบล็ค (Carbon Black)	6
	เส้นใยสังเคราะห์ (Fabric)	4
	สารเคมี/ น้ำมันผสมยาง (Chemical, Oil Pigment)	10
	ยางสังเคราะห์ (Synthetic Rubber)	22
	เส้นลวดโครงยาง (Tire Wire Creel)	4
รวมสัดส่วนการจัดหาจากต่างประเทศ		53
รวมสัดส่วนการจัดหาวัตถุดิบ		100

(ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิต หรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

กู๊ดเยียร์ให้ความสำคัญที่จะปฏิบัติงาน ด้วยการยึดถือนโยบายคือ “การสนับสนุนด้านความปลอดภัย ทั้งขณะปฏิบัติงาน หรือนอกเวลางาน” และ “การรักษาสิ่งแวดล้อม และชุมชน” ในฐานะที่กู๊ดเยียร์เป็นองค์กรระดับโลกที่

รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม กู๊ดเยียร์จึงปฏิบัติงานโดยยึดถือมาตรฐานสูงสุดทั้งด้านกฎหมาย และจริยธรรม เพื่อบรรลุเจตนารมณ์ในการพัฒนาเศรษฐกิจ และการรักษาสิ่งแวดล้อมในการคงไว้ซึ่งคุณภาพชีวิตที่ดีของพนักงาน ครอบครัว ชุมชน และสังคม บริษัทมีมาตรการจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดโดยแบ่งเป็น 3 ด้านหลัก คือ

(1) นโยบายการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต ประกอบด้วย ของเสียที่ไม่เป็นอันตราย ได้แก่ พลาสติก และยาง เศษไม้ เหล็ก โลหะ และของเสียที่เป็นอันตราย ได้แก่ ฝ้ายปนเปื้อนน้ำมัน สารเคมีหมดอายุ น้ำมันใช้แล้ว หลอดไฟใช้แล้ว คลับหมึกเครื่องถ่ายเอกสาร ภาชนะปนเปื้อน กระป๋องสี

กู๊ดเยียร์จัดการกำจัดของเสียทั้งสองประเภทในโรงงานอย่างมีระบบ โดยมีโรงกำจัดขยะสำหรับแยกขยะแต่ละชนิดเพื่อนำไปกำจัดตามกระบวนการและมาตรฐาน และมีการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบอิสระ อย่างน้อยปีละ 2 ครั้งเพื่อให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด และเพื่อให้มั่นใจว่า การผลิตสินค้าของ กู๊ดเยียร์จะไม่ก่อมลพิษหรือส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมต่อชุมชนใกล้เคียงโรงงาน

(2) การตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งจากกระบวนการผลิต บริษัทฯ ได้มีการลงทุนก่อสร้างและเดินระบบ

ในการบำบัดน้ำเสียที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต โดยระบบบำบัดน้ำเสียแบบตะกอน (Activated sludge) อีกทั้งมีการตรวจวัดคุณภาพน้ำหลังจากทำการบำบัดจากระบบบำบัดน้ำเสียอีกครั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าน้ำที่เราได้ปล่อยออกสู่สาธารณะนั้นมีคุณภาพผ่านตามมาตรฐานที่กำหนด พารามิเตอร์ที่ตรวจ ได้แก่ ความเป็นกรดและด่าง (pH), บีโอดี (BOD), ซีโอดี (COD), สารแขวนลอย (SS), ไฮโดรเจนซัลไฟด์ (H₂S), น้ำมันและไขมัน (Oil & Grease) โดยผู้ตรวจสอบภายนอกทุก ๆ 1 เดือน

(3) การตรวจสอบคุณภาพอากาศที่ระบายออกจากโรงงาน บริษัทฯ ได้มีการตรวจสอบปริมาณการ

ปล่อยอากาศที่ระบายออกจากปล่องระบายอากาศที่ออกจากโรงงาน พารามิเตอร์ที่ตรวจ ได้แก่ ปริมาณฝุ่น (TSP), ก๊าซซัลเฟอร์ไดออกไซด์ (SO₂), ออกไซด์ของไนโตรเจน (NO_x as NO₂), ก๊าซคาร์บอนมอนอกไซด์ (CO), ปริมาณค่าควันดำ (Opacity), ออกซิเจน (O₂) โดยผู้ตรวจสอบจากภายนอกบริษัท ทุก ๆ 6 เดือน

ข้อพิพาทหรือการถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และแนวทางแก้ไขข้อพิพาทดังกล่าว

กู๊ดเยียร์ไม่มีข้อร้องเรียนช่วงก่อน และภายในปี 2559 จากชุมชนทางด้านสิ่งแวดล้อม โดยทางบริษัทได้ทำหนังสือเพื่อตรวจสอบข้อร้องเรียนที่สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดปทุมธานีและสำนักงานเทศบาลเมืองคลองหลวงเรียบร้อยแล้ว

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ เฉพาะงานที่มีมูลค่าสูงและใช้เวลาในการส่งมอบงาน

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

(1) ความเสี่ยงด้านการเงิน

บริษัทต้องเผชิญกับความเสี่ยงทางการเงินที่สำคัญได้แก่ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย และความเสี่ยงจากสินเชื่อ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเกิดจากการที่บริษัทมีรายได้จากการขายต่างประเทศ และรายการซื้อจากต่างประเทศที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเกิดจากบริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่ฝากไว้กับสถาบันการเงินและเงินลงทุนอื่น ความเสี่ยงจากสินเชื่อเกิดขึ้นจากการขายเชื่อและเงินฝากกับสถาบันการเงิน บริษัทไม่มีนโยบายในการใช้ทุนพันธทางการเงินเพื่อบริหารความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อย่างไรก็ตามผู้บริหารอาจพิจารณาเลือกใช้สัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเป็นเฉพาะกรณี

บริษัทได้ดอกเบี้ยรับจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น บริษัทบริหารความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยโดยการฝากเงินสด รายการเทียบเท่าเงินสด และเงินลงทุน โดยให้มีระยะเวลาครบกำหนดใกล้เคียงและอัตราดอกเบี้ยที่แตกต่างกัน

บริษัทไม่มีการกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกิดจากลูกหนี้การค้า เนื่องจากบริษัทมีลูกค้าจำนวนมาก รายที่ครอบคลุมถึงลูกค้าที่เป็นผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายและผู้บริโภค ฝ่ายบริหารเชื่อว่าไม่มีความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อในลูกหนี้การค้ามากไปกว่าจำนวนที่สำรองไว้เพื่อการเรียกชำระหนี้ไม่ได้

บริษัทไม่มีความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดบริษัทฝากเงินไว้กับสถาบันทางการเงินที่น่าเชื่อถือหลายแห่ง โดยนโยบายของบริษัทจะจำกัดความเสี่ยงโดยการกระจายเงินฝาก ไม่จำกัดเฉพาะสถาบันการเงินแห่งใดแห่งหนึ่ง และสำหรับเงินสดส่วนเกินจะนำไปลงทุนในเงินลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำหรือเงินลงทุนที่มีความน่าเชื่อถือสูงที่ครบกำหนดชำระ 90 วัน บริษัทไม่เคยประสบผลขาดทุนจากเงินลงทุนดังกล่าว

(2) ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ

บริษัทจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ทั้งจากผู้ค้าในประเทศและต่างประเทศ ยางธรรมชาติ ยางสังเคราะห์ ผงคาร์บอนแบล็ค เส้นใยสังเคราะห์ และเคมีภัณฑ์ต่าง ๆ เป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตยางรถยนต์ ซึ่งวัตถุดิบในแต่ละชนิดสามารถจัดหาได้จากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดนโยบายการจัดการหาวัตถุดิบและติดตาม ประเมินผล การบริหารการใช้วัตถุดิบอย่างเป็นระบบ และจัดทำแผนรองรับกรณีเกิดภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบ หรือความผันผวนของราคาวัตถุดิบ บริษัทร่วมมือกับบริษัทในเครือกู๊ดเยียร์ในกลุ่มประเทศอาเซียน เพื่อป้องกันและบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการขาดแคลนวัตถุดิบและการผันผวนของราคาวัตถุดิบร่วมกัน ซึ่งจากความร่วมมือกันนี้ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจในแผนรองรับปัญหาและความเสี่ยง และมั่นใจว่าสามารถรับมือกรณีเกิดการขาดแคลนวัตถุดิบได้ ซึ่งจะลดความเสียหายต่อการผลิตของบริษัท

(3) ความเสี่ยงด้านการตลาด

(ก) ตลาดโรงงานประกอบรถยนต์ (Original Equipment Market : OEM)

ความเสี่ยงด้านการตลาดของตลาดโรงงานประกอบรถยนต์ คือ การแปรผันตามตลาดรถยนต์ ซึ่งความต้องการใช้ยางรถยนต์ของตลาด OEM ขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตรถยนต์ของผู้ประกอบธุรกิจยานยนต์ที่มีฐานการผลิตในประเทศ

แม้ว่าตลาดนี้จะมีอัตรากำไรไม่มากเท่าตลาดยางรถยนต์ทดแทน แต่ก็มีความสำคัญต่อกู๊ดเยียร์ ประเทศไทย เพราะผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนยางใหม่ที่เป็นแบรนด์และชนิดเดียวกับที่ติดมากับรถยนต์

โครงสร้างภาษีสรรพสามิตใหม่ที่รัฐบาลได้เริ่มนำมาใช้ในปี 2559 อาจมีผลกระทบให้ยอดขายรถยนต์ในประเทศไทยลดลง และส่งผลกระทบต่อการเติบโตของตลาด OEM นอกจากนี้ ความเสี่ยงของภาวะเศรษฐกิจระดับโลกถดถอยและความไม่แน่นอนของยอดขายในประเทศในปี 2559 อาจส่งผลกระทบต่อการขยายของตลาดรถยนต์โดยรวมในอนาคต ซึ่งกู๊ดเยียร์ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในจุดและได้วางแผนบริหารจัดการความเสี่ยงด้วยการเพิ่มยอดขายในตลาดอื่น รวมถึงการหาฐานลูกค้าในอนาคตของตลาด OEM เพิ่มมากขึ้น

(ข) ตลาดยางรถยนต์ทดแทน (Replacement Market)

ความต้องการใช้ยางรถยนต์ในตลาดยางรถยนต์ทดแทน (Replacement Market) ขึ้นอยู่กับปริมาณรถยนต์ที่ยังคงใช้งานอยู่ซึ่งมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี ตลาดยางรถยนต์ทดแทนถือเป็นรายได้หลักของบริษัทเนื่องจากเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอัตรากำไรที่สูงกว่าตลาด OEM ดังนั้นตลาดยางรถยนต์ทดแทนจึงมีภาวะการแข่งขันที่สูงมาก นอกจากนี้จำนวนผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายยางรถยนต์ในประเทศไทยมีจำนวนที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะการเข้ามาทำตลาดของยางรถยนต์ระดับรอง ซึ่งใช้กลยุทธ์ในการแข่งขันทางราคาทำให้ภาวะการแข่งขันในตลาดยังคงรุนแรงอย่างต่อเนื่อง อีกปัจจัยที่สำคัญคือราคายางธรรมชาติที่สูงขึ้นซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการกำหนดราคาขายปลีกยางรถยนต์

นอกจากนี้ปัจจัยเสี่ยงจากภาวะความไม่แน่นอนทางการเมืองยังประเมินว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการเติบโตของตลาดในปี 2559 เพื่อสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่าและใหม่ คือหัวใจหลักในการเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดยางรถยนต์ทดแทน กู๊ดเยียร์จะมุ่งเน้นการยกระดับของแบรนด์และผลิตภัณฑ์ในด้านคุณภาพ นวัตกรรม และความปลอดภัย ด้วยเหตุนี้ เราจึงเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ เพิ่มการสื่อสารกับผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่ายให้มากขึ้น และริเริ่มแคมเปญส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับผู้บริโภค นอกจากนี้ บริษัทยังตระหนักดีว่าผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงของกู๊ดเยียร์ต้องควบคู่ไปกับบริการคุณภาพสูงเพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจโดยรวมสูงสุด ดังนั้นเพื่อเป็นการบริหารจัดการความเสี่ยงในส่วนนี้ บริษัทจะเน้นการขายขายเครือข่ายกู๊ดเยียร์ ออโตแคร์ ซึ่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกู๊ดเยียร์เป็นหลัก

ตลาดยางเครื่องบิน

ปัจจัยเสี่ยงสำหรับตลาดยางเครื่องบินในส่วนของการตลาดส่งออกเกี่ยวข้องกับสภาวะเศรษฐกิจถดถอยในทวีปยุโรปและทวีปอเมริกาซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อปริมาณเที่ยวบิน อย่างไรก็ตาม ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ธุรกิจ

การบินมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีปริมาณการเพิ่มขึ้นของจำนวนเครื่องบินในประเทศจีน อินเดีย และ อินโดนีเซีย ช่วยลดความเสี่ยงการส่งออกในตลาดอื่น ปัจจุบันความต้องการยางเรเดียลเพิ่มมากขึ้นสำหรับตลาดในประเทศ ซึ่งบริษัทบริหารจัดการความต้องการในส่วนนี้ด้วยการนำเข้ายางประเภทดังกล่าวจากบริษัทในเครือของกู๊ดเยียร์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มนี้

(4) ความเสี่ยงจากภัยอุทกภัยที่อาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สิน และการดำเนินงานของบริษัท

กู๊ดเยียร์มีความเสี่ยงจากอุทกภัยซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทรัพย์สิน และการดำเนินงานของบริษัทโดยตรง เนื่องจากพื้นที่ที่ตั้งของโรงงาน อยู่ในเขตจังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นพื้นที่เสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากอุทกภัย เพื่อป้องกันผลกระทบจากความเสียดังกล่าว กู๊ดเยียร์ได้ดำเนินการก่อสร้างกำแพงกั้นน้ำโดยรอบโรงงาน และได้ทำกรรมกรรมประกันภัยที่ครอบคลุมความเสียหายต่ออาคาร เครื่องจักร อุปกรณ์ สินค้าคงคลังและความเสียหายที่เกิดจากการหยุดการดำเนินงานธุรกิจไว้เรียบร้อยแล้ว อีกทั้ง การวางมาตรการในการป้องกันและรับมือกับอุทกภัยที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้หลักทรัพย์

บริษัท เดอะ กู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนี จำกัด ที่จดทะเบียนและตั้งอยู่ในสหรัฐอเมริกา ถือหุ้นของบริษัทจำนวนร้อยละ 66.79 ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย ดังนั้น บริษัทจึงอยู่ภายใต้การควบคุมของ บริษัท เดอะ กู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนี จำกัด ในการดำเนินกิจการและการบริหารงานของบริษัท บริษัทต้องอาศัยความร่วมมือกับบริษัท เดอะ กู๊ดเยียร์ ไทร์ แอนด์ รีบเบอร์ คอมปะนี จำกัด ในด้านเทคโนโลยีในการผลิต เทคโนโลยีทางด้านวัตถุดิบ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการบริหารงาน การพึ่งพานั้นบริษัทมีความเสี่ยงในดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องถ้าหากมีการเปลี่ยนแปลงจากผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

มูลค่าสินทรัพย์หลักของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีรายละเอียดของสินทรัพย์ที่สำคัญ ดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (พันบาท)	ภาระผูกพัน
1) ที่ดินและอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	650,976	ไม่มีภาระผูกพัน
2) เครื่องจักรอุปกรณ์และ เครื่องมือ	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,030,855	ไม่มีภาระผูกพัน
3) เครื่องตกแต่งติดตั้งและ อุปกรณ์สำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	42,098	ไม่มีภาระผูกพัน
4) ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	6,519	ไม่มีภาระผูกพัน
5) สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	บริษัทเป็นเจ้าของ	726,396	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		2,456,845	

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์บันทึกเมื่อเริ่มแรกตามราคารับหักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสม ยกเว้นที่ดินซึ่งไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคาเนื่องจากมีอายุการใช้งานไม่จำกัด บริษัทใช้วิธีเส้นตรงในการคำนวณค่าเสื่อมราคาสำหรับสินทรัพย์ทุกประเภท บริษัทได้ประมาณอายุการใช้งานของสินทรัพย์แต่ละประเภทไว้ดังต่อไปนี้

ส่วนปรับปรุงที่ดิน	10 - 44 ปี
อาคาร	10 - 40 ปี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	3 - 30 ปี
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน	3 - 20 ปี
ยานพาหนะ	4 ปี

ในกรณีที่ราคาตามบัญชีสูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ราคาตามบัญชีจะถูกปรับลดให้เท่ากับมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทันที

การซ่อมแซมและบำรุงรักษา จะรับรู้ในงบกำไรขาดทุนในระหว่างงวดบัญชีที่เกิดรายการขึ้น ต้นทุนของ การปรับปรุงให้ดีขึ้นอย่างสำคัญจะถูกรวมไว้ในราคาตามบัญชีของสินทรัพย์เมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่าการปรับปรุงนั้นจะทำให้บริษัทได้ประโยชน์กลับคืนมามากกว่าการใช้ประโยชน์โดยไม่มีการปรับปรุงสินทรัพย์ที่ได้มา การปรับปรุงหลักจะตัดค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ที่เหลืออยู่ของสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง กำไรและขาดทุนจากการจำหน่ายคำนวณโดยเปรียบเทียบผลตอบแทนที่ได้รับกับราคาตามบัญชี และจะรวมไว้ในงบกำไรขาดทุน

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน (สิทธิบัตร สัมปทาน ลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า)

-ไม่มี-

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์

บริษัทไม่มีคดีซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด รวมทั้งไม่มีคดีที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 10 ของสินทรัพย์หมุนเวียน ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ (ไม่สามารถประเมินเป็นตัวเลขได้)

บริษัทไม่มีคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

5.3 คดีที่ไม่ได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

บริษัทไม่มีคดีซึ่งเกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท กู๊ดเยียร์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ทะเบียนบริษัทเลขที่	0107537001188 (เดิมเลขที่ บมจ. 365)
ประกอบธุรกิจ	ผลิตและจัดจำหน่ายยางรถยนต์ ยางเครื่องบินสำหรับตลาดในประเทศและเพื่อการส่งออก และให้บริการหล่อคอกยางเครื่องบิน
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และโรงงาน	เลขที่ 50/9 ถนนพหลโยธิน ก.ม. 36 ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120
จำนวนพนักงาน	841 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
โทรศัพท์	0-2909-8080-8
โทรสาร	0-2909-8097
โฮมเพจ	www.goodyear.co.th
ทุนจดทะเบียน	74,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
ทุนเรียกชำระแล้ว	74,000,000 บาท
หุ้นสามัญ	7,400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

รายละเอียดนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10

-ไม่มี-

รายละเอียดของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1259
ผู้สอบบัญชี	นางสาวสุภาภรณ์ วงศ์อริยาพร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4843 บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด 179/74-80 ถนนสาทรใต้ หุ่่งมหาเมฆ สาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0-2344-1000 หรือ 0-2286-9999 โทรสาร 0-2286-5050
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท ดิลลิเกีแอนด์กิบบินส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด อาคารศุภาลย์แกรนด์ทาวเวอร์ ชั้น 26 เลขที่ 1101 ถนนพระราม 3 ซอยนนทรี ยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0-2653-5555 โทรสาร 0-2653-5678

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-