



ส่วนที่ 1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภารกิจ

ภารกิจของเรา คือ การจัดหาสินค้าเพื่อบริการให้กับลูกค้า ซึ่งช่วยเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของอุตสาหกรรมหลากหลาย ทั้งยังช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าสำเร็จรูปของลูกค้าเพื่อให้เกิดศักยภาพในการแข่งขันในตลาดได้ดีขึ้น

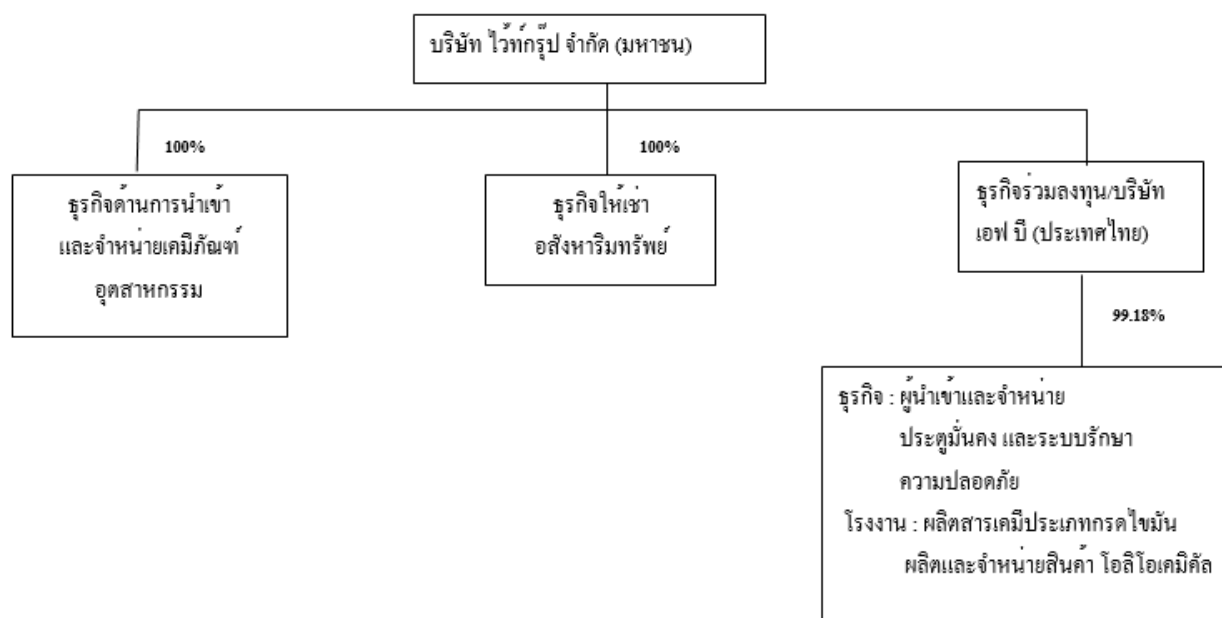
เราจะรักษาอัตราการเติบโตในธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมโดย

- การจัดหาเคมีภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงจากบริษัทผู้ผลิตชั้นนำของโลก เพื่อสามารถรับประกันการบริการแก่ลูกค้า ทั้งในด้านคุณภาพของสินค้าและปริมาณที่เพียงพอกับความต้องการ
- ศึกษาความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องพร้อมทั้งจัดฝึกอบรมพนักงานและจัดสัมมนาแก่ลูกค้าเพื่อให้ก้าวทันเทคโนโลยีใหม่ๆ และแนวโน้มของตลาดล่าสุด
- มีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนในการผลิต
- มีบทบาทในการช่วยรักษาสภาพแวดล้อม อันเป็นการแสดงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินกิจการเกี่ยวกับการนำเข้าและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม สำหรับการใช้อย่าง อัน ได้แก่ เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมน้ำมันและปิโตรเคมี เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมอาหาร เคมีวิเคราะห์และอุปกรณ์ห้องปฏิบัติการ เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมเคลือบผิวและพลาสติก เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมทั่วไป ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โอเลโอเคมีคัล และให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

บริษัท ไวท์กรุป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) แบ่งเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ ธุรกิจการนำเข้าและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และมีการร่วมลงทุนในบริษัทย่อย





นโยบายการประกอบธุรกิจ

นโยบายการประกอบธุรกิจ สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมยังคงเหมือนเดิม คือ การเพิ่มยอดขายของธุรกิจเคมีภัณฑ์ โดยเน้นเคมีภัณฑ์เฉพาะอย่าง อันได้แก่ เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมน้ำมันและปิโตรเคมี เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมอาหาร เคมีวิเคราะห์และอุปกรณ์ห้องปฏิบัติการ เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมเคลือบผิว และผลิตภัณฑ์เคมีกรดไขมันซึ่งใช้ในอุตสาหกรรมยางรถยนต์และอุตสาหกรรมเครื่องสำอางค์ บริษัทฯ จะยังคงแสวงหาโอกาสใหม่ๆทางธุรกิจในประเทศต่อไปซึ่งรวมถึงการซื้อขายที่ดินและซื้อธุรกิจที่จะเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันของบริษัทและทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความท้าทายและสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่อง

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

พฤศจิกายน 2561 บริษัท บิ๊กซี รีเทล โฮลดิ้ง จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ จำกัด (มหาชน)) ได้ตกลงซื้อและรับโอนหุ้นของบริษัทฯ จำนวนทั้งสิ้น 8,967,818 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 50.24 ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ในราคาหุ้นละ 180 บาท จากผู้ถือหุ้นหลายรายของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท โอสดสภา จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ “บริษัท โอสดสภา จำกัด”) ซึ่งเดิมเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ไม้ทกรูป จำกัด (มหาชน) บริษัท เอ็ม ดี เอ็กซ์ แอสเซท จำกัด และผู้ถือหุ้นรายย่อยซึ่งเป็นบุคคลธรรมดา รวมจำนวน 5 ราย และมีผลทำให้บริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ จำกัด (มหาชน) มีอำนาจควบคุมบริษัทฯ โดยทางอ้อมจากการถือหุ้นในบริษัทฯ โดยผ่านบริษัทย่อยนับตั้งแต่วันที่ดังกล่าว

มกราคม 2562 บริษัท บิ๊กซี รีเทล โฮลดิ้ง จำกัด ได้ซื้อและรับโอนหุ้นของบริษัทฯ เพิ่มอีกจำนวน 7,649,225 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 42.85 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัท บิ๊กซี รีเทล โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 16,617,043 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 93.09 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ



โครงสร้างรายได้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	2561/2018		2560/2017		2559/2016	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
• ธุรกิจนำเข้าและ จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ อุตสาหกรรม	บริษัท ไวท์กรุป จำกัด (มหาชน)		991.6	89.4	976.4	87.7	935.2	85.6
• ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์			108.3	9.7	119.4	10.7	136.8	12.5
• ตัวแทนจำหน่าย ประคูนั่นคงและระบบ เดือนอัคริภัย ผู้ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์โอลิโอเคมีคัล	บริษัท ย่อย บริษัท เอฟ บี (ประเทศไทย) จำกัด	99.18	9.7	0.9	17.4	1.6	21.0	1.9
รวม			1,109.6	100.0	1,113.2	100.0	1,093.0	100.0

หมายเหตุ : รายได้ของบริษัทย่อยแสดงรวมในงบการเงินรวม



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2510 ภายใต้ชื่อบริษัท ไวท์เอนด์โก จำกัด และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2522 ปัจจุบันจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรม หมวดปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทคือ

- 1) ธุรกิจด้านการนำเข้าและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม
- 2) ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์
- 3) ธุรกิจร่วมทุนในบริษัทย่อย

ในปี 2561 เศรษฐกิจของประเทศไทยขยายตัวถึงร้อยละ 4.2 หลายปีที่เศรษฐกิจไทยตามหลังเพื่อนบ้าน ในที่สุดไทยก็สามารถตามการเติบโตของเศรษฐกิจอาเซียนจากการกระตุ้นโดยการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและการเข้ามาของนักท่องเที่ยวจีน ขณะเดียวกันรัฐก็ได้เพิ่มการใช้จ่ายในสาธารณูปโภคเพื่อส่งเสริมการเติบโต

ในปี 2561 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 130.4 ล้านบาท ลดลง ร้อยละ 5.5 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และมีกำไรต่อหุ้น 7.31 บาท รายได้รวมของบริษัทฯ ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 0.7 จาก 1,140.6 ล้านบาท เป็น 1,132.2 ล้านบาท

ธุรกิจด้านการนำเข้าและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม

ธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม ที่มีคุณภาพสูงจากบริษัทผู้ผลิตชั้นนำของโลกนี้ถือเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพราะประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 51 ปี จนปัจจุบัน บริษัทฯ มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมไทย

แม้การแข่งขันโดยทั่วไปยังคงรุนแรงทั้งด้านราคาและคุณภาพของสินค้า แต่ปัจจัยสำคัญที่มีส่วนทำให้ธุรกิจนี้สามารถฝ่าอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นจนประสบความสำเร็จคือ

- การมีการวางแผนและใช้กลยุทธ์ในการรับมือกับปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละอุตสาหกรรมได้อย่างเหมาะสม ทำให้สินค้าของบริษัทฯ สามารถแข่งขันได้
- การมีทีมงานการตลาดและการขาย ที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน มีความรู้ทางด้านเทคนิคในการใช้ผลิตภัณฑ์ในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม มีการติดตามวิวัฒนาการทางเทคนิคใหม่ๆ และแนวโน้มของตลาดล่าสุด ซึ่งมีส่วนสำคัญในการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดให้ดีขึ้น
- การมีศูนย์กระจายสินค้าที่มีระบบการจัดการคลังสินค้าและระบบจัดส่งสินค้า ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานตามระบบ ISO 9001:2015 และมีเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ อีกทั้งศูนย์กระจายสินค้าที่ตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกบนถนนบางนา-ตราด ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ จึงช่วยสนับสนุนการขายและสร้างความพอใจให้ลูกค้า เนื่องจากสามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ภายในกำหนดเวลา
- มีการขยายตลาดด้านผลิตภัณฑ์โพลิโอเคมีคัล



บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ ดังนี้

เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมน้ำมันและปิโตรเคมี

กลุ่มผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมนี้ ได้แก่ สารเคมีสำหรับกระบวนการผลิตและการกลั่นน้ำมัน (Refinery Additives) สารเพิ่มคุณภาพในน้ำมันหล่อลื่น (Lubricant Additives) สีผสมในน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น (Liquid Dye) น้ำมันหล่อลื่นพื้นฐานชนิดพิเศษ (Specialty Base Oil) รวมทั้งสารหน่วงไฟ (Flame Retardant) ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีทั้งต้นน้ำและปลายน้ำ

ในปี 2561 ที่ผ่านมามีการเติบโตทางธุรกิจ เนื่องจากสามารถเพิ่มสัดส่วนการตลาดจากลูกค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงสามารถขยายตลาดด้านน้ำมันดัดกลึงโลหะได้มากขึ้นอย่างต่อเนื่องซึ่งสูงกว่าเป้าหมาย และขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่ๆ เช่น ประเทศพม่า ซึ่งมีแนวโน้มในการใช้พลังงานและผลิตภัณฑ์ในกลุ่มปิโตรเลียมสูงขึ้น ทั้งนี้การขยายตลาดไปสู่ตลาดใหม่อย่างประเทศพม่านั้น มุ่งหวังขยายตลาดและเพิ่มความมั่นคงให้กับธุรกิจของแผนก

ในปี 2561 สถานการณ์ราคาน้ำมันและผลิตภัณฑ์ในกลุ่มปิโตรเลียมจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในช่วงแรก การพัฒนาพลังงานทดแทน การผลิตของอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เน้นเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น รวมถึงค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มแข็งค่าและยังคงผันผวน จะมีผลกระทบต่อธุรกิจของแผนกโดยตรง ในปีนี้แผนกวางแผนการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ กับลูกค้า ให้ความสำคัญสนับสนุนทางเทคนิคและข้อมูลการตลาด เน้นการเป็นพันธมิตรทางกลยุทธ์มากขึ้น อีกทั้งเสริมสร้างความมั่นคงและแข็งแกร่งให้กับตลาดน้ำมันดัดกลึงโลหะ พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกค้าแต่ละรายให้มีความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ มุ่งหวังให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถขยายตลาดและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดได้ด้วยเช่นกัน อีกทั้งการเพิ่มความสัมพันธ์กับลูกค้าและเสาะหาความต้องการของลูกค้าในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อมุ่งหวังขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และความสะดวกในการทำธุรกิจให้กับกลุ่มลูกค้า น้ำมันหล่อลื่น โดยมุ่งหวังการเติบโตร่วมกันกับลูกค้า เป็นอีกปัจจัยในการเติบโตของแผนก

เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมอาหาร

บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มความหลากหลายในการจัดสรรหาวัตถุดิบ ส่วนประกอบต่างๆ ของอาหารเพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่าย และสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าในการออกสินค้าใหม่ๆ สู่ตลาด รวมถึงช่วยปรับปรุงต้นทุนให้แก่ลูกค้า และให้ครอบคลุมลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ อันได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม เช่น เครื่องดื่มที่มีน้ำตาลไม่เป็นส่วนประกอบ น้ำผลไม้ เครื่องดื่มชูกำลัง เครื่องดื่มเสริมสารอาหาร เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ผลิตภัณฑ์นม ผลิตภัณฑ์กาแฟสำเร็จรูปทั้งผงและพร้อมดื่ม ผลิตภัณฑ์ชา กลุ่มอุตสาหกรรมเบเกอรี่ เช่น เค้ก เบเกอรี่ ขนมปัง ผลิตภัณฑ์แป้ง กลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมันและไขมัน เช่น ผลิตภัณฑ์ครีมเทียมที่ใช้ในกาแฟ ครีมเทียมที่นำมาใช้ในผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ มาการีน เนย รวมถึงกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารเสริม หรือผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

วัตถุดิบกลุ่มแรก อยู่ในขอบข่ายนำมาเพื่อปรับปรุงโครงสร้างและหรือรสชาติของอาหาร ทำให้มีกลิ่นรสที่ดึงดูดต่อผู้บริโภค เช่น วัตถุดิบที่นำมาใช้แต่งกลิ่นรสในอาหาร (Natural or/and natural identical flavors) วัตถุดิบปรับ โครงสร้างอาหารทำให้เครื่องดื่มมีความเข้มข้นขึ้นดูมีชั้นเนื้อเพิ่มขึ้น หรือเรียกว่า Clouding Agent วัตถุดิบที่นำมาใช้ปรับโครงสร้างทำให้เข้ากับน้ำมันสามารถรวมตัวหรือทำให้น้ำมันกระจายตัวได้ในน้ำที่รู้จักกันในชื่อ Emulsifier ที่นำมาใช้ในอุตสาหกรรมน้ำมัน โดยเฉพาะการผลิตครีมเทียม ผลิตภัณฑ์นม เนย มาการีน เบเกอรี่ ไอศกรีม วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการยืดอายุน้ำมันหรืออาหารที่มีไขมันเป็นองค์ประกอบโดยยืดระยะเวลาของการเหม็นหืนออกไป (Food Antioxidants) วัตถุดิบที่ช่วยลดความขมของเครื่องดื่ม เช่น เครื่องดื่มชา เครื่องดื่มสุขภาพ เรียกว่า Cyclodextrin

วัตถุดิบกลุ่มที่สอง นำมาใช้เป็นส่วนประกอบของอาหาร อาทิเช่น ชาและสมุนไพรสกัดผง (Instant Extract Tea and Herbal Extract) มอลต์สกัด (Malt Extract Powder) น้ำผลไม้เข้มข้น (Concentrated Juice)



วัตถุดิบกลุ่มที่สาม คือ สารอาหารที่เพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ หรือให้หน้าที่เฉพาะต่อส่วนของร่างกาย ได้แก่ Whey Peptide เพื่อการสร้างกล้ามเนื้อเหมาะกับพวกนักกีฬา GOS หรือชื่อเต็มคือ Galacto Oligo-saccharide ซึ่งเป็น Prebiotics หรือเป็นอาหารที่จำเพาะเจาะจงแก่จุลินทรีย์ที่ดีในลำไส้ ทำให้จุลินทรีย์ที่ดีมีเติบโตเพิ่มปริมาณในลำไส้ กำจัดหรือลดจุลินทรีย์ที่เป็นพิษหรือสร้างสารพิษในร่างกายออกไป ซึ่งเป็นคุณสมบัติในด้าน Detoxicity และสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่ร่างกาย สารให้ความหวาน Acesulfame K ที่ไม่ให้แคลอรีหรือเพิ่มปริมาณน้ำตาลในเลือดเหมาะกับการใช้ทดแทนน้ำตาล เหมาะสำหรับกลุ่มที่ลดความอ้วนหรือผู้ที่มิภาวะเบาหวาน อีกทั้งสามารถช่วยปรับปรุงต้นทุนการผลิต

ในปี 2561 ถึงแม้ว่าสภาพเศรษฐกิจไทยมีสภาพทรงตัว และแนวโน้มการออกสินค้าใหม่ๆ ตลาดไทยลดลง แต่แผนกอาหารมีอัตราการเติบโตอยู่ในอัตราที่น่าพอใจ อันเป็นผลมาจากกลยุทธ์การทำงานร่วมกับลูกค้าในผลิตภัณฑ์อาหารรวมถึงตัวอย่างต้นแบบ ช่วยประเมินความเป็นไปได้ในกระบวนการผลิต ในด้านการยื่นจดทะเบียนกับองค์การอาหารและยา จนได้สินค้าพร้อมขาย กลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับโครงการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ที่มีแนวโน้มมีการเติบโต ร่วมกับ ลูกค้าที่มีศักยภาพทั้งในประเทศและประเทศข้างเคียง จึงทำให้บริษัทฯ สามารถมียอดขายเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าสภาพตลาดในประเทศโดยรวมมีการชะลอตัว และการขยายตลาดในไทยค่อนข้างอึดอัด

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังคงรุกหน้าในการสืบเสาะหาสินค้าใหม่ๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของตลาด บริษัทฯ ยังได้มีโครงการร่วมมือกับสถาบันพัฒนาวิจัย ในการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เช่น ผลิตภัณฑ์สกัดจากธรรมชาติและสมุนไพร ซึ่งมีแนวโน้มเป็นที่ต้องการของตลาดในปี 2562 ดังนั้นคาดการณ์ว่าตลาดน่าจะมีการเติบโตสูงกว่าปีที่ผ่านมา

เคมีวิเคราะห์และอุปกรณ์ห้องปฏิบัติการ

สินค้าของแผนกที่สำคัญ ได้แก่ เคมีวิเคราะห์ (Analytical Reagents) อาหารเลี้ยงเชื้อสำหรับห้องทดลอง (Culture Media) และอุปกรณ์เครื่องแก้วห้องทดลอง (Laboratory Glassware) โดยลูกค้าของธุรกิจกลุ่มนี้มีความหลากหลายมาก ได้แก่ สถาบันวิจัยทั้งของรัฐบาลและเอกชน สถาบันการศึกษา หน่วยราชการและโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ

ในปี 2561 ยอดขายโดยรวมลดลง โดยมีสาเหตุจากกลุ่มธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเกิดจากความไม่ต่อเนื่องของสินค้าบางตัวจากผู้ผลิต ทำให้มีผลต่อการซัพพลายให้ลูกค้า และเกิดการทดแทนจากสินค้าของผู้อื่น สำหรับเคมีวิเคราะห์และเครื่องแก้วในห้องปฏิบัติการ ยอดขายโดยรวมไม่แตกต่างจากปีที่ผ่านมา เนื่องมาจากความต้องการของตลาดที่ลดลง รวมไปถึงการแข่งขันที่รุนแรงมากในเรื่องราคา แม้ว่าทางแผนกได้ใช้จุดแข็งของตัวสินค้า รวมทั้งทีมงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าทั้งราชการและเอกชนที่มีความต้องการของสารเคมีที่มีคุณภาพ ซึ่งมีความจำเป็นในการนำไปใช้กับเครื่องมือวิเคราะห์ที่มีความละเอียดสูงมาก ในการวิเคราะห์เพื่อหาสารต่างๆ จึงทำให้ยอดขายของสินค้าในกลุ่มนี้ไม่เปลี่ยนแปลง

สำหรับแนวโน้มในปี 2562 สินค้าในกลุ่มนี้น่าจะมีผลกระทบ อันเนื่องมาจากสภาวะตลาดที่มีแนวโน้มลดลงและการแข่งขันของกลุ่มคู่แข่งที่รุนแรงขึ้น ดังนั้นในปีนี้จึงมีแผนในการขยายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจห้องปฏิบัติการเพื่อเพิ่มยอดขายให้ได้ตามที่ตั้งไว้ รวมถึงพยายามที่จะทำให้ยอดขายของกลุ่มธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์กลับมาสู่สภาวะปกติ

ปี 2561 ตลาดอาหารเลี้ยงเชื้อเพื่อวิเคราะห์หาเชื้อปนเปื้อนแบบ Conventional มีการเติบโตเพียงเล็กน้อย จากการที่ลูกค้าปรับลดการทดสอบตัวอย่างเพื่อลดต้นทุน รวมทั้งมีการพัฒนาเทคโนโลยีในการวิเคราะห์หาเชื้อปนเปื้อนโดยเครื่องมือวิเคราะห์อัตโนมัติเพื่อให้ได้ผลทดสอบอย่างรวดเร็วเข้ามาแทนที่ ลูกค้ากลุ่มอาหารสดและอาหารแช่แข็งเพื่อส่งออก เปลี่ยนมาใช้เครื่องมือมากขึ้นทำให้ยอดขายลดลง ในขณะที่ยอดขายอาหารเลี้ยงเชื้อในกลุ่มอุตสาหกรรม นม ยา เครื่องดื่ม เครื่องสำอาง ซึ่งเน้นในเรื่องของคุณภาพสินค้าเป็นหลักต้องการวิธีการทดสอบที่ให้ผลได้แม่นยำ ต้องเลือกใช้อาหารเลี้ยงเชื้อที่มีคุณภาพสูง ซึ่งเป็นตลาดที่สินค้าเรามีจุดเด่นนั้นขยายตัวขึ้น เมื่อตลาดนี้มีการเติบโตทำให้เราสามารถเพิ่มฐานลูกค้า และมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง



บริษัทฯ ได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการพัฒนาเทคโนโลยีมาโดยตลอด โดยในช่วงปีที่ผ่านมาทาง Supplier ได้ร่วมกับบริษัทผู้ผลิตและพัฒนาสินค้าในญี่ปุ่น และได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งมีความสามารถในการวิเคราะห์ แม่นยำสูง ค่าดูแลรักษาเครื่องต่ำ ไม่มีค่าใช้จ่ายน้ำยาเพิ่มเติม และให้ผลรวดเร็ว ซึ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้เป็นอย่างดี

และจากการที่ค่าแรงงานในประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ห้องปฏิบัติการต่างๆมีความต้องการลดแรงงานในการเตรียมอาหารเลี้ยงเชื้อ จึงทำให้มีความต้องการใช้อาหารเลี้ยงเชื้อเตรียมสำเร็จพร้อมใช้ (prepared plate medium) มากขึ้น ทางบริษัทฯ จึงได้ขยายตลาดในกลุ่มสินค้านี้ โดยร่วมมือกับบริษัทเตรียมอาหารเลี้ยงเชื้อในประเทศ เพื่อพัฒนาสินค้ากลุ่มนี้

ในปี 2562 บริษัทฯ จะดำเนินการขยายตลาดในส่วนเครื่องมือวิเคราะห์อัตโนมัติ และอาหารเตรียมสำเร็จพร้อมใช้ เพิ่มจากการขยายตลาดในส่วนสินค้าหลัก นอกเหนือจากจุดเด่นในคุณภาพของสินค้าที่เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปในระดับโลกว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูงสามารถใช้ทดสอบหาเชื้อได้อย่างแม่นยำ บริษัทฯ ได้เสริมคุณค่าในการบริการ โดยใช้กลยุทธ์การทำงานร่วมกันกับลูกค้าในการให้ความรู้ทางวิชาการในการพัฒนาและวางระบบของห้องปฏิบัติการมาโดยตลอด ทำให้ลูกค้า เชื่อมมั่นในการบริการ และความสามารถในทางเทคนิค ส่งผลให้ทางบริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้นและมีการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมเคลือบผิวและพลาสติก

สินค้าหลักเป็นเคมีภัณฑ์ที่เป็นองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ทางด้านการเคลือบผิวในอุตสาหกรรมสี พลาสติก และหมึกพิมพ์ ฉะนั้นการเติบโตของธุรกิจกลุ่มนี้ ขึ้นกับภาวะอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ใช้สีและพลาสติกด้วย ได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์จากพลาสติกและธุรกิจก่อสร้าง ดังนั้นผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในปี 2561 สภาพตลาดโดยรวมยังคงชะลอตัวเหมือนปี 2560 ทำให้มีผลต่ออุตสาหกรรมรถยนต์ พลาสติก ธุรกิจก่อสร้าง จึงส่งผลโดยตรงต่อยอดขายของธุรกิจนี้

บริษัทฯ ยังคงยึดมั่นในการสร้างสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า ด้วยการทำงานร่วมกันในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นการช่วยแก้ปัญหาของสูตรเดิม เพิ่มประสิทธิภาพของสินค้าหรือการเสนอแนะสินค้าใหม่เพื่อให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น การพัฒนาสินค้าใหม่ดังกล่าวมีทั้งช่วยให้ ลูกค้าสามารถพัฒนาสินค้าที่มีต้นทุนที่ลดลง พัฒนาให้สินค้ามีคุณสมบัติที่ดีขึ้น รวมถึงมีการพัฒนาสินค้าใหม่ที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นความต้องการของตลาดสินค้าคุณภาพสูงและสินค้าเพื่อการส่งออก เนื่องจากตลาดต่างประเทศต้องการสินค้าที่มีคุณภาพดี และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นการกระตุ้น การส่งออกให้มากขึ้น

ในปี 2561 บริษัทฯ พยายามขยายตลาดโดยเน้นทางด้านสารเคมีที่ช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภค มีการให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิคแก่ลูกค้า เพื่อนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดีขึ้นและปลอดภัยต่อผู้บริโภค ซึ่งคาดว่าสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมีแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้น นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังสามารถสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่จากผู้ผลิตรายใหม่ที่มีคุณภาพได้มากขึ้น ทั้งการขยายชนิดของสินค้าในกลุ่มเดิมและเพิ่มประเภทของสินค้าใหม่ ซึ่งได้เริ่มมีการพัฒนาตลาดมาแล้วระยะเวลานานี้ ผลจากการพัฒนาสินค้าใหม่เหล่านี้จะเป็นปัจจัยที่จะช่วยเร่งอัตราการเติบโตของธุรกิจกลุ่มนี้ในปี 2562 ให้อยู่ในระดับที่น่าพอใจมากขึ้น

บริษัทฯ พยายามที่จะพัฒนาอุตสาหกรรมด้านอื่นเพิ่มขึ้น เช่น อุตสาหกรรมกาว อุตสาหกรรมเทียน อุตสาหกรรมน้ำยาทำความสะอาด อุตสาหกรรมยาง อุตสาหกรรมหล่อเย็น หรือทางด้านการเกษตร เพื่อให้ครอบคลุมกับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่และขยายฐานลูกค้าทางด้านเคมีภัณฑ์ในการรักษาสิ่งแวดล้อมให้มากขึ้น



ผลิตภัณฑ์โอลิโอเคมีคอล

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มโอลิโอ เคมีคอล เป็นผลิตภัณฑ์เคมีอุตสาหกรรมที่มีกระบวนการผลิตจากวัตถุดิบทางธรรมชาติ อันได้แก่ น้ำมันปาล์ม ไร่ข้าว ถั่วเหลือง มะพร้าว รวมถึงไข่สัตว์ ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้จากน้ำมันเหล่านี้ สามารถใช้เป็นสารเคมีองค์ประกอบในหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรม ยางรถยนต์และยางแปรรูป น้ำมันหล่อลื่น น้ำมันเครื่อง ผลิตภัณฑ์เคลือบผิว สี หมึกพิมพ์ พลาสติก ก่อสร้าง และ ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด สบู่ ครีมอาบน้ำ และอีกหลากหลายอุตสาหกรรม

ภาพรวมในปี 2561 ที่ผ่านมายอดเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับ ปี 2560 สืบเนื่องมาจากการแข่งขันด้านราคาขายอย่างรุนแรง จากคู่แข่งที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะ มาเลเซีย และ อินโดนีเซียประกอบกับ ราคาน้ำมันปาล์มซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้ายังคงมีราคาสูง เป็นผลให้ลูกค้าผู้ผลิตรายหลักลดปริมาณการสั่งซื้อลง ถึงแม้ว่าจะสามารถขยายสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยางทำชิ้นส่วนยานยนต์ และอุตสาหกรรมยางโมโนเมอร์ ได้เพิ่มขึ้นก็ตาม ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ ชะงักภายในประเทศ ทำให้ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ ชะลอการสั่งซื้อสินค้าด้วยเช่นกัน เว้นแต่กลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมันหล่อลื่น น้ำมันเครื่อง ที่มียอดขายเพิ่มขึ้น โดยกลุ่มสินค้ากรดไขมันยังคงเป็นสินค้าหลักที่ทำยอดขายได้กว่า 80% จากยอดขายตลอดทั้งปี

จากปัจจัยหลายประเด็นที่กล่าวมา ทำให้กลยุทธ์การขายสินค้า กลุ่ม โอลิโอ เคมีคอลในปี 2562 จะมุ่งเน้นไปในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ ในต้นทุนที่ต่ำกว่าเดิม เพื่อเพิ่มโอกาสทางการแข่งขันในตลาดอุตสาหกรรมยาง ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของเคมีภัณฑ์กลุ่มนี้ ทั้งในประเทศและส่งออก อันได้แก่ ยางรถยนต์ ยางคอมปาวด์ รองเท้ายาง หมอนยางพารา ถุงมือยาง เป็นต้น ซึ่งได้มีการเริ่มจำหน่ายสินค้าใหม่ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2561 เป็นต้นมา และมีแนวโน้มที่ดีในการขยายสินค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ อุตสาหกรรม น้ำมันหล่อลื่นและน้ำมันเครื่อง ก็เป็น อุตสาหกรรม ที่มีสินค้าใหม่เข้าไปบุกตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายด้วยเช่นกัน โดยเน้นการพัฒนาคุณภาพสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ประกอบกับแนวโน้มราคาวัตถุดิบในปี 2562 นี้มีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงปลายปี ที่ผ่านมามีด้วยองค์ประกอบต่างๆ เหล่านี้ ทำให้มีความมั่นใจได้ว่าธุรกิจกลุ่มเคมีภัณฑ์ โอลิโอ เคมีคอล ในปี 2562 นี้ จะมีทิศทางที่ดีขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาอย่างแน่นอน

ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ประกอบด้วย อาคารสำนักงาน และคลังสินค้า

- อาคารสำนักงานให้เช่า ตั้งอยู่ที่ ซอยรุบีย ถนนสุขุมวิท 42 ประกอบด้วยอาคารสำนักงานให้เช่า 2 อาคาร มีพื้นที่รวม 17,500 ตารางเมตร มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เชื่อมอาคารสำนักงานชั้นนำ เช่น ห้องประชุมกลาง ห้องสัมมนา ร้านอาหาร และที่จอดรถที่เพียงพอสำหรับลูกค้าและผู้ที่มาติดต่อ ทั้งยังมีระบบรักษาความปลอดภัย ตลอด 24 ชม.

- คลังสินค้าและโรงงานให้เช่า ตั้งอยู่ที่ ถนนบางนา – ตราด กม. 18 ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ มีพื้นที่รวม 44,000 ตารางเมตร เป็นอาคารคลังสินค้าที่มีมาตรฐานสากล และตั้งอยู่ในทำเลที่ดี

บริษัทฯ ได้จัดตั้งสำนักงานผู้แทนในประเทศพม่าแล้ว มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาและหาโอกาสในการขยายตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ



บริษัทย่อย

บริษัท เอฟ บี (ประเทศไทย) จำกัด

- ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่าย บานประตูม้วนคอง ดูนิรัย ด้เก็บเอกสาร และระบบเตือนอัคคีภัย จากผู้ผลิตที่ได้รับการรับรองมาตรฐานสากล ยี่ห้อ EDWARDS ของประเทศสหรัฐอเมริกา ดำเนินงานโดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญ และให้บริการหลังการขายที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้ามาโดยตลอด
- โรงงานผลิตสารเคมีประเภทกรดไขมันประเภทต่างๆ เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์โอลิโอเคมีคัล โดยให้บริษัทแม่ คือ บริษัท ไร่ทิกร์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดจำหน่าย

ลูกค้านำเข้าหมาย

คือ ผู้ผลิตสินค้าที่เน้นการผลิตสินค้าคุณภาพสูงในอุตสาหกรรมทุกประเภท ที่สามารถใช้เคมีภัณฑ์ของบริษัทฯ จัดจำหน่ายเป็นวัตถุดิบ

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจัดจำหน่ายโดยตรงถึงผู้ผลิตเป็นนโยบายการขายหลักของบริษัทฯ สำหรับลูกค้าที่ใช้เคมีภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นวัตถุดิบในการผลิต แต่เนื่องจากเคมีภัณฑ์ของบริษัทฯ มีมากมายหลายชนิด การจัดจำหน่ายโดยตรงไม่สามารถกระทำได้ในทุกเคมีภัณฑ์และทุกพื้นที่ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องขายผ่านบริษัทจัดจำหน่ายบ้าง ทั้งนี้เพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักและใช้อย่างแพร่หลาย

ลักษณะของลูกค้า

ฐานลูกค้าของบริษัทฯ สำหรับสินค้าเคมีภัณฑ์จะกระจายเป็นอย่างมาก รวมกันมากกว่า 1,200 ราย ส่วนหนึ่งจะเป็นลูกค้าเก่าแก่ที่ติดต่อซื้อขายกันเป็นเวลานาน ขณะเดียวกันก็มีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นทุกปี เป็นผลให้การเปลี่ยนแปลงใดๆ ในลูกค้าแต่ละรายจะมีผลกระทบต่อยอดขายรวมของบริษัทฯ ไม่มาก

ในระยะ 3 ปี ที่ผ่านมามียอดขายสินค้าให้ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรก ดังนี้

ปี	ยอดขาย (ล้านบาท)	คิดเป็น ร้อยละ
2561	455	45
2560	470	47
2559	413	44



3. ปัจจัยความเสี่ยง (Risk Factors)

ความเสี่ยงสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในปี 2561 สรุปได้ดังนี้

- **ความเสี่ยงในการจัดหาผลิตภัณฑ์**

แม้บริษัทฯ และบริษัทย่อย จะเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้แก่เจ้าของผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศเป็นจำนวนมากและเป็นระยะเวลานาน แต่ก็ยังคงมีความเสี่ยงจากการที่เจ้าของผลิตภัณฑ์รายใดรายหนึ่งอาจบอกเลิกการให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายได้อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้มีการจัดหาเคมีภัณฑ์ที่มีความหลากหลายมากกว่ามาทดแทนแล้ว แต่คงต้องใช้เวลาในการพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้าสักระยะเวลาหนึ่ง อนึ่ง บริษัทฯ ยังได้พิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจที่หลากหลายมากขึ้น

- **ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อและการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่**

ฐานลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยสำหรับธุรกิจหลักคือ การจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม ตู้รีfrig และระบบเตือนอัคคีภัย ไม่มีการกระจุกตัวอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากลูกค้ามีจำนวนมาก และมีการกระจายครอบคลุมทั้งผู้ผลิตในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย และผู้จำหน่ายที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ อีกทั้งฝ่ายบริหารมีการกำหนดนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ด้วยเหตุผลเหล่านี้จึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ และฝ่ายบริหารยังเชื่อว่าความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อจะไม่เกินจำนวนเงินที่ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทฯ และบริษัทย่อยไว้แล้วในภาวะปกติ นอกจากจะเกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจเท่านั้น

ส่วนการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่จัดว่ามีความเสี่ยงอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากลูกค้ารายใหญ่ที่สุดมียอดสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ในปี 2561 ประมาณร้อยละ 13.6 ของรายได้จากการขายรวมเท่านั้น

- **ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน**

สินค้าที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยจัดจำหน่ายมากกว่าร้อยละ 80 เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ จึงมีการใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อช่วยในการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกินหนึ่งปี

- **ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย**

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเนื่องมาจากเงินฝากสถาบันการเงิน เงินลงทุนชั่วคราว อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินทรัพย์ทางการเงินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จึงอยู่ในระดับต่ำ

- **ความเสี่ยงจากภาวะค่าประกัน**

บริษัทฯ ได้ค้ำประกันบริษัทย่อย คือบริษัท เอฟ บี (ประเทศไทย) จำกัด ในการขอวงเงินสินเชื่อเบิกเงินบัญชีธนาคารและเงินกู้ระยะสั้นจากธนาคาร 1 แห่ง เป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาท ฉะนั้นจึงมีความเสี่ยงจากการที่อาจถูกฟ้องร้องในฐานะผู้ค้ำประกันตามจำนวนมูลหนี้ สูงสุดไม่เกิน 5 ล้านบาท แต่เนื่องจากฐานะการเงินของบริษัทย่อยในปี 2561 อยู่ในระดับปานกลาง บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากภาวะค้ำประกันดังกล่าว



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลัก ที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจเป็นทรัพย์สินที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นโดยสมบูรณ์ ซึ่งประกอบด้วย

ณ 31 ธ.ค. 2561

	ล้านบาท
o อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	263.21
o ที่ดิน	109.44
o อาคาร	12.15
o ค่าปรับปรุงอาคาร	4.68
o เครื่องตกแต่งติดตั้งอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องมือ	4.59
o เครื่องจักร	0
o ยานพาหนะ	9.14
o สินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้าง	0
ราคารวมตามบัญชีสุทธิ	<u>403.21</u>

- ที่ดินและอาคารสำนักงานอันเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ

ตั้งอยู่ที่ : 75 ซอยรุเบีย ถนนสุขุมวิท 42
แขวงพระโขนง เขตคลองเตย
กรุงเทพฯ 10110

จำนวนที่ดิน : 4 - 00 - 38 ไร่

พื้นที่รวม 2 อาคาร : 18,000 ตรม. พื้นที่ให้เช่าทั้งสิ้น 17,500 ตรม.

ในส่วนของอาคารสำนักงาน ในปัจจุบันมีผู้เช่าอยู่กว่าร้อยละ 90 ของพื้นที่เช่ารวม ส่วนที่บริษัทฯ ใช้เป็นสถานที่ประกอบการเองคือ 1,600 ตรม. คิดเป็นร้อยละ 8.9

- ที่ดินและอาคาร โรงงาน / คลังสินค้า

ตั้งอยู่ที่ : ซอยร่วมใจ กม. 18 ถนนบางนา-ตราด
ตำบลบางโฉลง อำเภอบางพลี
จังหวัดสมุทรปราการ

จำนวนที่ดิน : 53-01-93 ไร่

พื้นที่โรงงาน / คลังสินค้า : 11,473 / 32,250 ตรม.

ในส่วนของอาคาร โรงงาน / คลังสินค้า ได้มีผู้เช่าพื้นที่ 11,473 / 32,250 ตรม. ส่วนที่บริษัทฯ ใช้เป็นสถานที่เก็บเคมีภัณฑ์ของบริษัทเท่ากับ 8,500 ตรม. ปัจจุบันมีผู้เช่าอยู่ร้อยละ 37 ของพื้นที่เช่ารวม

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเริ่มแรกในราคาทุน ซึ่งรวมต้นทุนการทำรายการหลังจากนั้น บริษัทฯ จะบันทึกด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสม และค่าเพื่อการด้อยค่า (ถ้ามี) ค่าเสื่อมราคาของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนคำนวณจากราคาทุน โดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณ ค่าเสื่อมราคาของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรวมอยู่ในการคำนวณผลการดำเนินงาน



รายละเอียดตามที่คุณตรวจสอบบัญชีได้แสดงในหมายเหตุประกอบงบการเงินรวม และงบการเงินเฉพาะกิจการข้อ 4.6 และ 14

ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น ได้แสดงตามราคาทุนหักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสมสำหรับสินทรัพย์ทุกประเภท ยกเว้นที่ดิน โดยใช้วิธีเส้นตรง เพื่อลดราคาตามบัญชีของสินทรัพย์แต่ละชนิด ตลอดอายุการให้ประโยชน์ที่ประมาณการไว้ของสินทรัพย์ ตามที่คุณตรวจสอบบัญชีได้แสดงในหมายเหตุประกอบงบการเงินรวม และงบการเงินเฉพาะกิจการข้อ 5.0 และข้อ 15 ทั้งนี้ ไม่มีการใช้ทรัพย์สินใดเป็นหลักประกันการกู้ยืมเงินแต่อย่างใด

4.2 เงินลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อย

สัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย ไม่มีการเปลี่ยนแปลงนับแต่เริ่มลงทุนจนถึงปี 2547 แต่ในระหว่างปี 2548 บริษัทย่อยได้มีการลดทุนและเพิ่มทุนทำให้สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยเพิ่มจากร้อยละ 49.0 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 เป็นร้อยละ 95.92 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ซึ่งต้นทุนเงินลงทุนทั้งหมดคิดเป็นเงิน 5.76 ล้านบาท

ในปี 2556 บริษัทย่อยได้มีการเพิ่มทุนจำนวน 24 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ลงทุนในหุ้นที่เพิ่มทุนทั้งจำนวนส่งผลให้สัดส่วนการถือเงินลงทุนเพิ่มจากร้อยละ 95.92 เป็นร้อยละ 99.18 ต้นทุนเงินลงทุนทั้งหมดเป็นเงิน 29.76 ล้านบาท

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย กรรมการบริหารจะเป็นชุดเดียวกับบริษัทฯ จึงมีอำนาจในการควบคุมหรือมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจได้เต็มที่

รายละเอียดเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ประกอบด้วย



การลงทุนในบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (บาท)	% การถือหุ้น	ต้นทุนเงินลงทุน (บาท)
บริษัทย่อย		30,000,000	99.18	29,755,000
บริษัท เอฟ บี (ประเทศไทย) จำกัด	ผู้นำเข้า และจำหน่ายประตูกั้นลม และระบบรักษาความปลอดภัย ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โอลิ โอเคมีคัล			



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -