

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท แพนเอเชียฟู้ตแวร์ จำกัด (มหาชน) มีวิสัยทัศน์มุ่งมั่นพัฒนากิจการที่ลงทุนให้มีศักยภาพ จึงมุ่งเน้นการสร้างความสำเร็จแบบยั่งยืน บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีบุคลากรที่มีความสามารถในการดำเนินงาน รวมทั้งมีการพัฒนาเครื่องจักรและเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง จึงกำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ “ทำกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย”

กลยุทธ์ในการดำเนินการ

จากวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย ดังกล่าว บริษัทฯ ได้กำหนดแผนยุทธศาสตร์ปี 2561 -2562 เพื่อเป็นแนวทางให้บริษัทย่อยที่ไปลงทุน บริหารจัดการ ดังนี้

1.แผนงานด้านยอดขายและบริการ

ศึกษาและวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้า เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มยอดขาย โดยการขยายฐานลูกค้าใหม่ และรักษฐานลูกค้าเก่า เพิ่มศักยภาพและพัฒนาคุณภาพ ให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุด

2.แผนงานด้านการผลิตและประสิทธิภาพ

พัฒนากระบวนการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การเตรียมระบบการผลิต การควบคุมการผลิต และการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการผลิต โดยจัดให้มีการปฏิบัติงานระหว่างขั้นตอนต่าง ๆ ให้สอดคล้องและสัมพันธ์กันและต้องมีการปรับเปลี่ยนเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการการบริหารการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

3.แผนงานด้านบุคลากรและงานบริหาร

ส่งเสริมการอบรมและพัฒนาให้บุคลากรทุกระดับของบริษัท ให้มีความรู้ ความสามารถเพื่อให้บุคลากรสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง ความเชื่อ ทักษะคติ ค่านิยม ตลอดจนโครงสร้างขององค์กร เพื่อช่วยให้สามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับสิ่งท้าทายใหม่ๆ การเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ ที่ดีกว่าเดิม ด้วยความรวดเร็ว

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

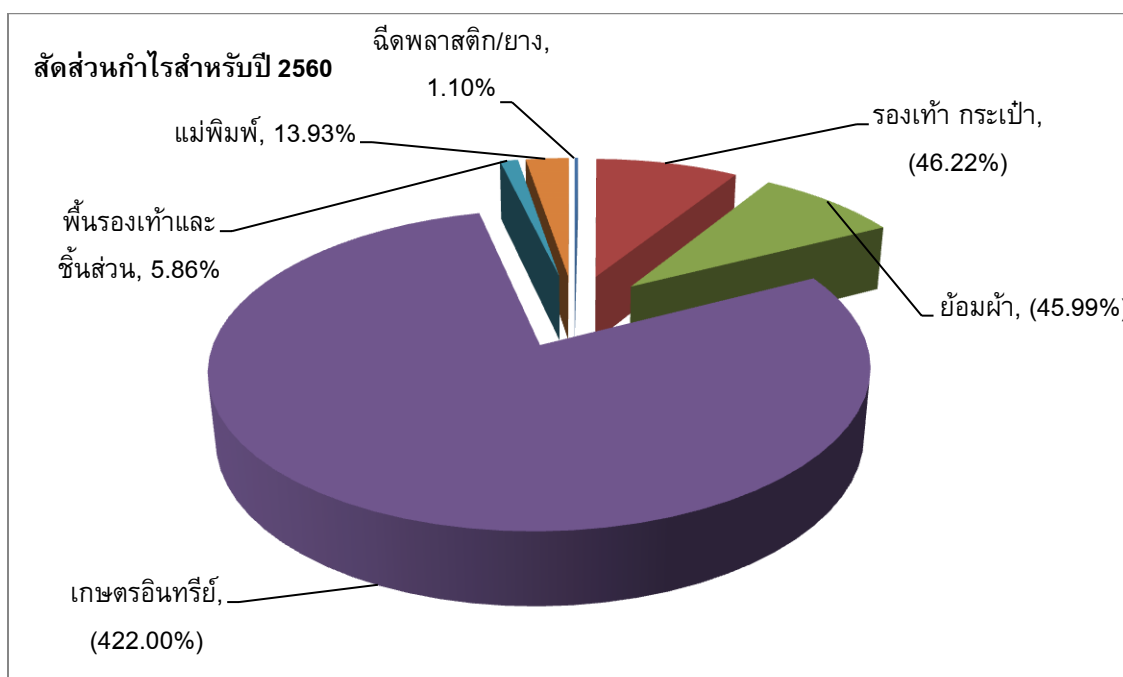
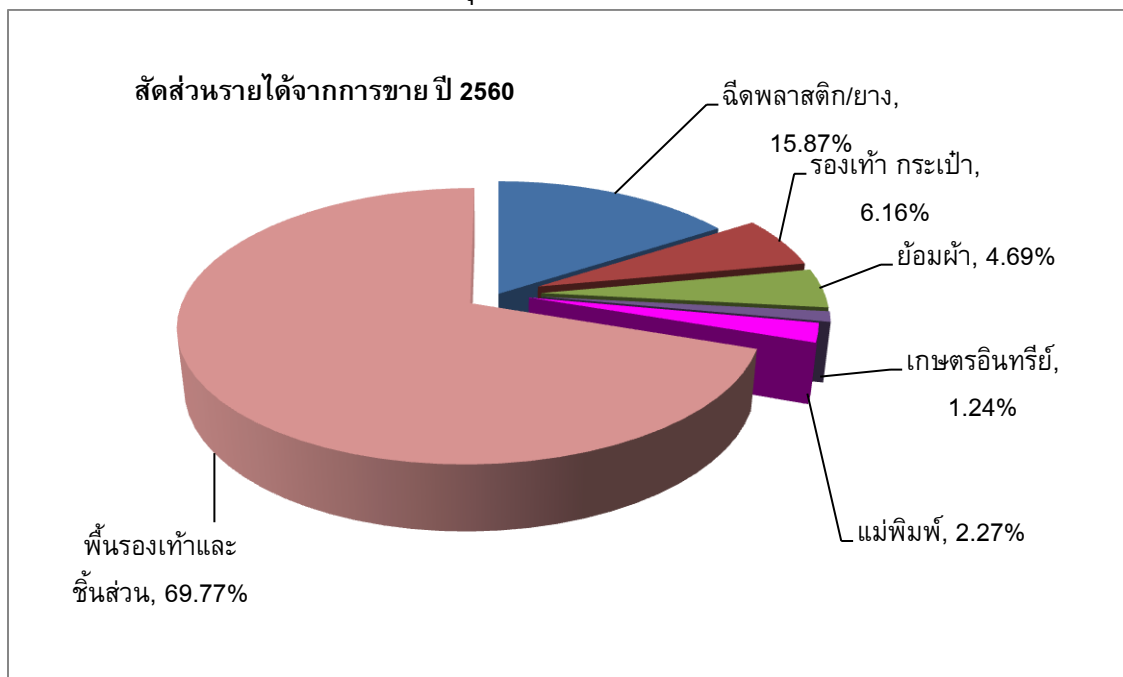
ในปี 2560 บริษัทประกอบธุรกิจใหม่ ได้แก่ ธุรกิจเกษตรอินทรีย์ และ ลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทต่างๆ สามารถจำแนก ออกเป็น 4 สายธุรกิจหลัก ได้แก่

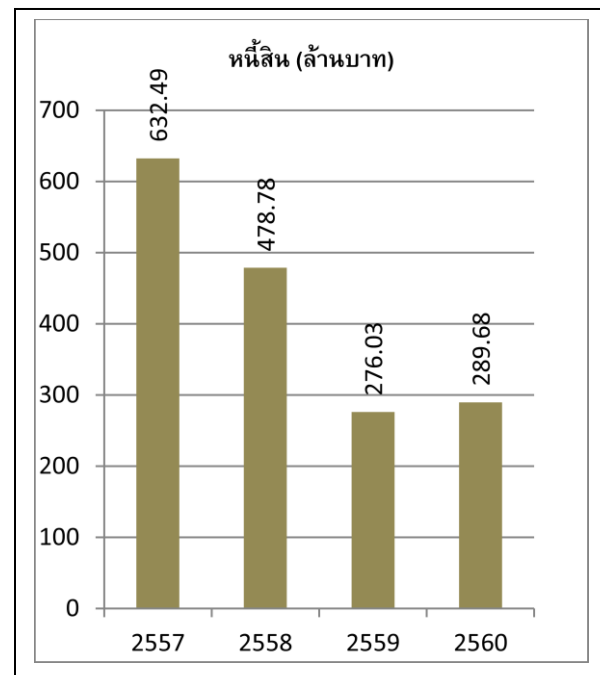
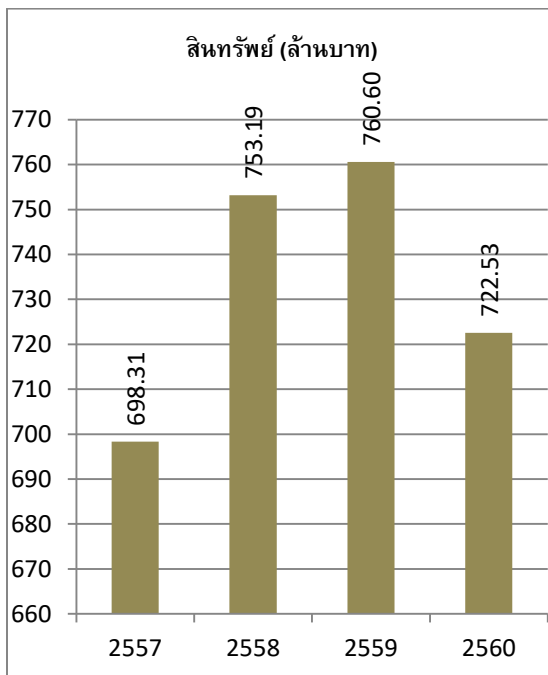
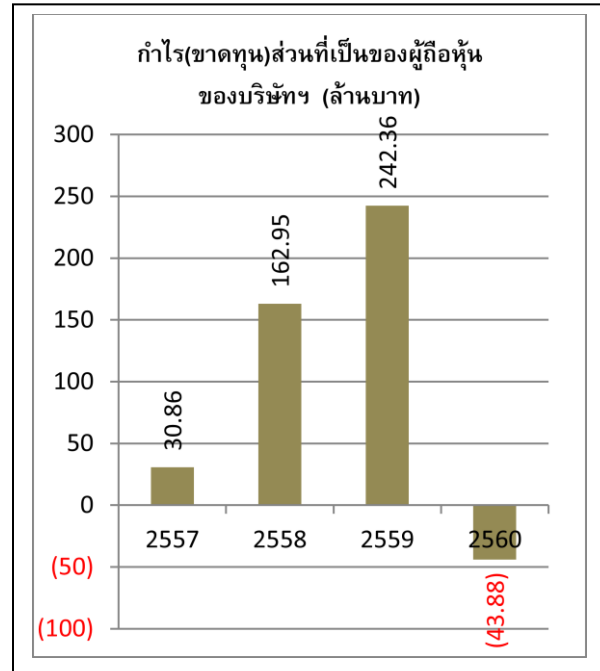
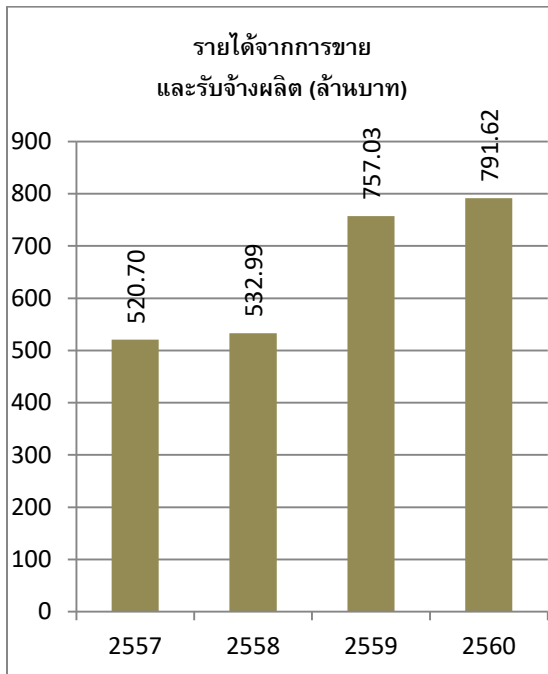
1. ธุรกิจเกษตรอินทรีย์	เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าเกษตรอินทรีย์
2. กลุ่มธุรกิจผลิตรองเท้า, กระเป๋า	เป็นผู้ผลิตและรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
3. กลุ่มธุรกิจผลิตพื้นรองเท้า / ผลิตหน้าผารองเท้า	เป็นผู้ผลิตและรับจ้างผลิตพื้นรองเท้าชั้นกลาง (Mid Sole) พื้นรองเท้าชั้นนอก (Out Sole) หน้าผารองเท้า (Upper) เพื่อประกอบเป็นพื้นรองเท้าสำเร็จรูปให้กลุ่มผู้ผลิตรองเท้า
4. กลุ่มธุรกิจสนับสนุนการผลิต	เป็นหน่วยงานสนับสนุนการผลิตชิ้นส่วนประกอบรองเท้า, กระเป๋า (Component) ให้กับผู้ผลิต

นโยบายการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย คำนึงถึงคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานของลูกค้า ระยะเวลาการส่งมอบให้ลูกค้าทันตามกำหนด และราคาที่เหมาะสม โดยการช่วยเหลือและสนับสนุนซึ่งกันและกัน ดังนี้

- **กลุ่มธุรกิจผลิตรองเท้า กระเป๋า และอื่น ๆ**
 - ◆ บริษัท ดับเบิลยูบีแอลพี จำกัด เป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรองเท้า กระเป๋า ฯลฯ
- **กลุ่มธุรกิจผลิตพื้นรองเท้า และชิ้นส่วนรองเท้า**
 - ◆ บริษัท โมเดอร์น เทคโนโลยี คอมโพเนนท์ จำกัด เป็นผู้ผลิตและรับจ้างผลิตพื้นรองเท้า
 - ◆ บริษัท แอดแวนเทจ ฟุตแวร์ จำกัด เป็นผู้ผลิตและรับจ้างผลิตพื้นรองเท้า (ชิ้นส่วนรองเท้า) ทำจากยาง เพื่อส่งให้บริษัทฯ และส่งให้กับบริษัทในกลุ่มและลูกค้าอื่นทั่วไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- **กลุ่มธุรกิจสนับสนุนการผลิต**
 - ◆ บริษัท พอนเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้ผลิตฉีด พลาสติกชิ้นส่วนรองเท้า กระเป๋า และชิ้นส่วนพลาสติกอื่นๆ ส่งให้กับบริษัทในกลุ่มและลูกค้าอื่นทั่วไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ◆ บริษัท เอ็กซ์คิ คิว จำกัด เป็นผู้ผลิตและรับจ้างย้อมผ้า เพื่อส่งให้บริษัทฯ และส่งให้กับลูกค้าอื่นทั่วไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ◆ บริษัท อาภากร อุตสาหกรรม จำกัด เป็นผู้ผลิตและรับซ่อมแม่พิมพ์ ส่งให้บริษัทฯ ในกลุ่ม และลูกค้าอื่นทั่วไป

บริษัท แพนเอเชียฟุตแวร์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย





1.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท แพนเอเชียฟุตแวร์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2522 โดยบริษัทฯ เป็นผู้ผลิต รับจ้างผลิตรองเท้า และเป็นผู้นำจำหน่ายรองเท้าทั้งในและต่างประเทศ และในปี 2537 บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

ปี 2556 บริษัทฯได้ปรับโครงสร้างการประกอบกิจการของบริษัทฯ โดยเปลี่ยนจากบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตรองเท้า กระเป๋า และการถือหุ้นในบริษัทย่อย เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจในการถือหุ้นในบริษัทย่อยเพียงอย่างเดียว (HOLDING COMPANY) โดยบริษัทฯ ยังคงมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยเช่นเดิม ทั้งนี้บริษัทย่อยยังคงมีการดำเนินธุรกิจในการประกอบกิจการโรงงานอันเป็นธุรกิจหลักของบริษัทย่อย เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท บริษัทฯได้ลงทุนในหุ้นสามัญอันเป็นบริษัทในการประกอบธุรกิจในการถือหุ้นของบริษัท ดับเบิ้ลยู บีแอลพี จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท แพนระยอง จำกัด) เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2556 ซึ่งผลิตรองเท้า กระเป๋า และมีสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท 100%

ปี 2558 จดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท เอ็กแซ็ค คิว จำกัด ประกอบกิจการโรงงานอุตสาหกรรมฟอกย้อมกับกระทรวงพาณิชย์ ทุนจดทะเบียน 16 ล้านบาท บริษัทฯถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.98 เมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2558

เปลี่ยนแปลงสภาพบริษัทจากบริษัทร่วมเป็นบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท แอดวานเทจฟุตแวร์ จำกัด เมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2558

บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จาก 2,700,000,000 บาท คงเหลือ 275,400,000 บาท เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2558 โดยลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 0.51 บาท ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2558

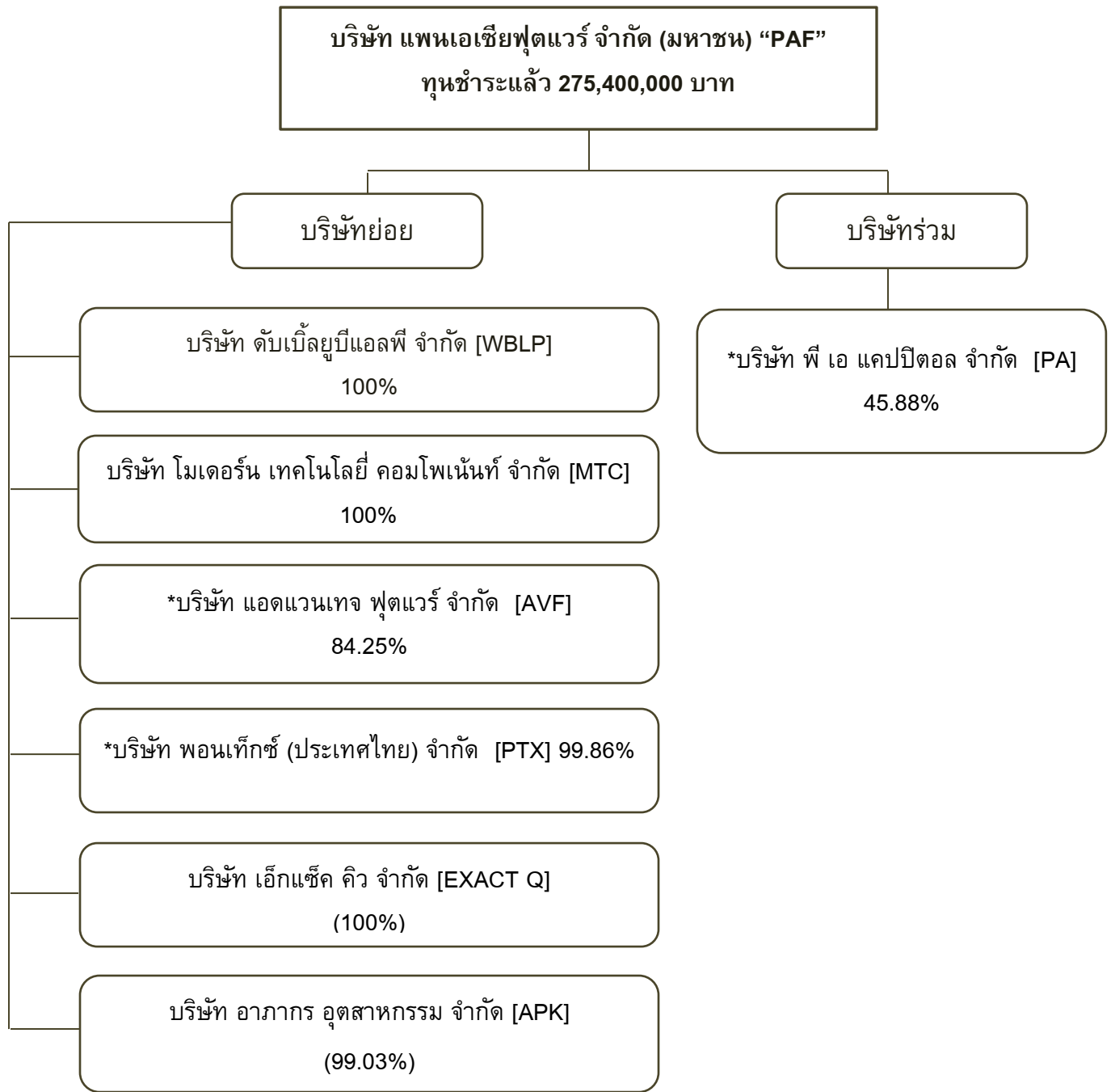
ปี 2559 เปลี่ยนแปลงสภาพบริษัทจากบริษัทร่วมเป็นบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท อาภากร อุตสาหกรรม จำกัด เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2559 จากบริษัท พี เอ แคปปิตอล จำกัด ชำระหนี้เป็นหุ้นสามัญของ บริษัท อาภากร อุตสาหกรรม จำกัด ให้กับบริษัทฯ เป็นผลทำให้บริษัทฯและบริษัทย่อยมีสัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 96.58

พฤษภาคม 2559 บริษัทฯขายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท แพนเอเชีย การ์เม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด ให้บริษัทที่เกี่ยวข้อง 2 แห่ง

ธันวาคม 2559 ซื้อหุ้นเพิ่มทุน บริษัท สหผลผลิต จำกัด จำนวน 50,000 หุ้น สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 1.54 โดยบริษัทฯ และบริษัท แอดวานเทจ ฟุตแวร์ จำกัด (บริษัท สหผลผลิต จำกัด จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2560)

ปี 2560 จัดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชี บริษัท แพนเทค อาร์ แอนด์ ดี จำกัด ต่อกรม
พัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2560

**1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม
(กลุ่มที่ยังดำเนินกิจการ)**



หมายเหตุ * ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม

บริษัท แพนเอเชียฟู้ดแวร์ จำกัด (มหาชน)

แบบ 56-1 ปี 2560

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ โครงสร้างรายได้ (ตามงบการเงินรวม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560)

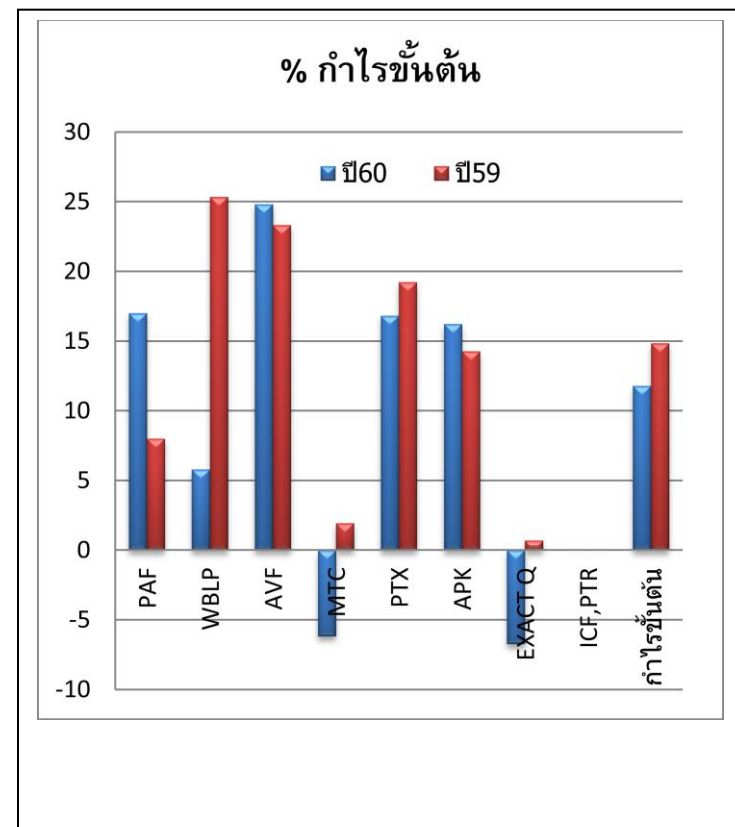
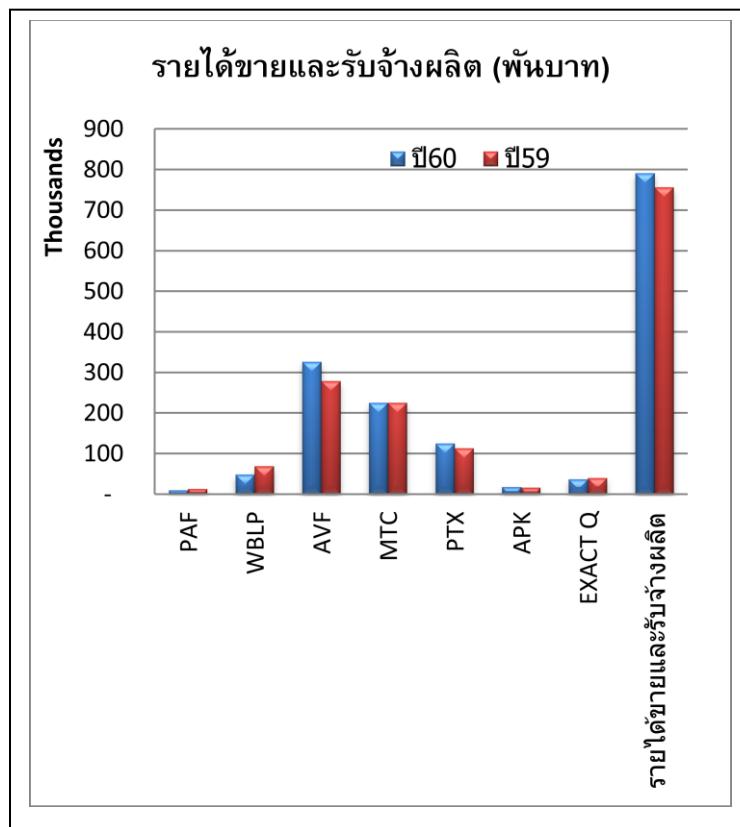
กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	ปี 2560		ปี 2559	
			พันบาท	%	พันบาท	%
a) รายได้จากการขายและรายได้จากการรับจ้างผลิต						
ธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่นและลงทุนธุรกิจใหม่	PAF	-				
● ธุรกิจผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์			8,298	1.02	3,749	0.41
● อื่นๆ			1,540	0.19	9,534	1.05
ธุรกิจผลิตรองเท้า กระเป๋า	WBLP	100%	48,778	6.01	69,299	7.63
ธุรกิจผลิตพื้นรองเท้า ชิ้นส่วนรองเท้า						
● ผลิตพื้นรองเท้า ชิ้นส่วนทำจากยาง	AVF	79.12%	326,981	40.31	278,943	30.73
● ผลิตพื้นรองเท้า และชิ้นส่วน	MTC	100%	225,347	27.78	225,290	24.82
ธุรกิจสนับสนุนการผลิต						
● ฉีดขึ้นส่วนพลาสติก/ยาง	PTX	96.27%	125,638	15.49	113,342	12.49
● ผลิตและรับซ่อมแม่พิมพ์	APK	99.07%	17,950	2.21	16,592	1.83
● ผลิตและรับจ้างย้อมผ้า	EXACT Q	100%	37,090	4.57	40,280	4.44
รวมรายได้จากการขายและรับจ้างผลิต			791,622	97.60	757,029	83.40
b) ดอกเบี้ยรับ			498	0.06	715	0.08
c) เงินปันผลรับ			22	0.00	350	0.04
d) กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์			1,737	0.21	24,525	2.70
e) กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน			-	-	6,413	0.71
f) กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้			-	-	90,096	9.93
g) รายได้อื่น			17,202	2.12	28,552	3.15
รวมรายได้			811,080	100%	907,681	100%

บริษัท แพนเอเชียฟูดแวร์ จำกัด (มหาชน)

แบบ 56-1 ปี 2560

สรุปผลการดำเนินงานตามสายธุรกิจ (กำไรขั้นต้น : ตามงบการเงินรวม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560)

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	ปี 2560		ปี 2559	
			พันบาท	%	พันบาท	%
กำไร(ขาดทุน) ขั้นต้น						
ธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่นและลงทุนธุรกิจใหม่	PAF	-	1,673	17.01	1,049	8.01
ธุรกิจผลิตรองเท้า กระเป๋า	WBLP	100%	2,831	5.80	17,565	25.35
ธุรกิจผลิตพื้นรองเท้า ชิ้นส่วนรองเท้า						
● ผลิตพื้นรองเท้า ชิ้นส่วนทำจากยาง	AVF	79.12%	80,849	24.73	65,052	23.32
● ผลิตพื้นรองเท้า และชิ้นส่วน	MTC	100%	(13,611)	(6.04)	4,383	1.95
ธุรกิจสนับสนุนการผลิต						
● ฉีดขึ้นส่วนพลาสติก/ยาง	PTX	96.27%	21,144	16.83	21,792	19.23
● ผลิตและรับซ่อมแม่พิมพ์	APK	99.07%	2,914	16.23	2,369	14.27
● ผลิตและรับจ้างย้อมผ้า	EXACT Q	100%	(2,455)	(6.62)	282	0.70
● อื่น ๆ	ICF,PTR,FTC	100%	3	-	343	-
รวมกำไรขั้นต้น			93,348	11.79	112,835	14.90



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

สำหรับการประกอบธุรกิจ ประจำปี 2560 ของ บริษัท แพนเอเชียฟู้ดแวร์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท แพนเอเชียฟู้ดแวร์ จำกัด (มหาชน) [PAF]

บริษัทฯ ปรับโครงสร้างธุรกิจจากการผลิตรองเท้าเป็น Holding Company ในปี 2556 และมีบริษัท ดับเบิลยู บีแอลพี จำกัด เป็นบริษัทผลิตและรับจ้างผลิตรองเท้า กระเป๋า ฯลฯ โดยบริษัทฯ ประกอบธุรกิจ ดังต่อไปนี้

- ประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก
- จัดหาเงินทุน เพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่ม
- ให้การสนับสนุนด้านอื่น ๆ แก่บริษัทในกลุ่ม
- ลงทุนในธุรกิจใหม่ ทั้งเกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิม

บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ยังดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน จำนวน 6 บริษัท รวมมูลค่าเงินลงทุนสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 228.799 ล้านบาท ประกอบด้วย

1. บริษัท ดับเบิลยูบีแอลพี จำกัด [WBLP] เดิมชื่อ บริษัท แพนระยอง จำกัด จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2537 จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดับเบิลยูบีแอลพี จำกัด เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2556 ประกอบธุรกิจ ผลิตและรับจ้างผลิตรองเท้า กระเป๋า และอื่นๆ มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน - ล้านบาท (บริษัทฯ บันทึกค่าเผื่อเงินลงทุนในบริษัท WBLP จำนวน 43.371 ล้านบาท ในปี 2560 เนื่องจากมีผลประกอบการขาดทุน)

2. บริษัท เอ็กแซ็ค คิว จำกัด [EXACT Q] จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2558 ประกอบธุรกิจ ผลิตและรับจ้างผลิตปิ่นและย้อมผ้าทุกชนิด ทุกประเภท มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน - ล้านบาท (บริษัทฯ บันทึกค่าเผื่อเงินลงทุนในบริษัท EXACT Q จำนวน 15.997 ล้านบาท ในปี 2560 เนื่องจากมีผลประกอบการขาดทุน)

3. บริษัท โมเดอร์น เทคโนโลยี คอมโพเนนท์ จำกัด [MTC] จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2533 ประกอบธุรกิจ ผลิตรองเท้า พื้นรองเท้า ส่วนบนรองเท้า ฟองน้ำแผ่นเสริมพื้นรองเท้า และชิ้นส่วนต่างๆ ของรองเท้า มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 36.60 ล้านบาท

4. บริษัท พอนเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด [PTX] จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2532 ประกอบธุรกิจ ผลิตและรับจ้างผลิตฉีดพลาสติกขึ้นรูปทุกชนิด มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 107.543 ล้านบาท

5. บริษัท แอดวานเทจ ฟู้ดแวร์ จำกัด [AVF] จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2531 ประกอบธุรกิจ ผลิตและรับจ้างผลิตพื้นรองเท้าและชิ้นส่วนรองเท้าที่ทำจากยาง มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 63.33 ล้านบาท

6. บริษัท อากาศ อุตสาหกรรม จำกัด [APK] จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2538 ประกอบธุรกิจ ผลิตและรับจ้างผลิตแม่พิมพ์และอุปกรณ์ รับซ่อมแม่พิมพ์ มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 21.326 ล้านบาท

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่หยุดดำเนินการ จำนวน 6 บริษัท มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 2,027.636 ล้านบาท บริษัทฯ ได้บันทึกด้อยค่าเงินลงทุนทั้งจำนวนแล้ว มีรายละเอียดดังนี้

1.บริษัท ฟุตแวร์เทค 1530 จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 467.968 ล้านบาท
2.บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล คิวริตี้ ฟุตแวร์ จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 349.999 ล้านบาท
3.บริษัท กบินทร์บุรี แพนเอเชียฟุตแวร์ จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 443.523 ล้านบาท
4.บริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์รับเบอร์ จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 385.887 ล้านบาท
5.บริษัท พิมายฟุตแวร์ จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 115.969 ล้านบาท
6.บริษัท อินโนเวชั่น นครหลวง ฟุตแวร์ จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 264.290 ล้านบาท

บริษัทฯ มีบริษัทร่วม ที่ยังดำเนินงาน 1 บริษัท คือ บริษัท พี เอ แคปปิตอล จำกัด สถานที่ตั้ง 91/8 หมู่ที่ 1 ตำบลหาร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ประกอบธุรกิจ ขายปลีกเชื้อเพลิงยานยนต์ในร้านค้าเฉพาะสถานี ปัม ณ 31 ธันวาคม 2560 มูลค่าเงินลงทุน จำนวน 376.157 ล้านบาท บริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนทั้งจำนวนแล้ว

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีบริษัทร่วมที่หยุดดำเนินการ จำนวน 3 บริษัท มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 28.699 ล้านบาท บริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนทั้งจำนวนแล้ว มีรายละเอียดดังนี้

1.บริษัท หนองจางรับเบอร์ จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 12.00 ล้านบาท
2.บริษัท อุทัย บางกอกรับเบอร์ จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 8.999 ล้านบาท
3.บริษัท พี.แอล.จอห์น อินดัสทรีส์ จำกัด	มูลค่าเงินลงทุน 7.70 ล้านบาท

โครงการธุรกิจเกษตร

ในปี 2559 บริษัทฯ ได้เริ่มโครงการธุรกิจเกษตร (Agriculture Business) ในด้านการวิจัยและพัฒนาสินค้าเกษตรให้เป็น Smart Product ตามแนวทางขับเคลื่อนการปฏิรูปภาคการเกษตร โดยมุ่งเน้นด้านการศึกษาเรียนรู้ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัยรวมทั้งเกษตรอินทรีย์ จากศูนย์การเรียนรู้และสถาบันที่มีความเชี่ยวชาญด้านการผลิตสินค้าเกษตรต่าง ๆ โดยในปี 2560 บริษัทฯ เริ่มดำเนินการผลิตและจัดจำหน่าย โดยกำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจ ของการดำเนินธุรกิจไว้ ดังนี้

Vision

เราจะเป็นแหล่งอาหารด้านเกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ของโลก

Mission

มุ่งมั่นผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัยและอินทรีย์ให้ได้ตามมาตรฐานสากล

มุ่งมั่นส่งเสริมพัฒนาเครือข่ายเกษตรปลอดภัยและอินทรีย์เพื่อให้มีผลผลิตเพียงพอต่อความต้องการของตลาด

สร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรโดยการแปรรูป

ผลิตและขยายพันธุ์พืชให้เพียงพอต่อความต้องการ ทั้งเราและเครือข่าย

มุ่งมั่นผลิตปัจจัยการผลิตให้มีคุณภาพและเพียงพอ

มุ่งมั่นขยายตลาดสินค้าเกษตรปลอดภัยและอินทรีย์ ทั้งในและต่างประเทศ

➤ ผลิตและจัดจำหน่ายภายใต้แบรนด์ **WB Organic farm**



เป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา

ธุรกิจสินค้าเกษตรอินทรีย์ ในปี 2560 บริษัทมีเป้าหมายเติบโตในธุรกิจสินค้าเกษตร โดยการขยายพื้นที่เพาะปลูก เพื่อให้มีสินค้าเกษตรที่หลากหลายตามความต้องการของผู้บริโภคและผู้จัดจำหน่าย และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตเพื่อให้ผลผลิตออกตามเป้าหมายและมีคุณภาพ อีกทั้งขยายพื้นที่เพาะปลูกด้วยการส่งเสริม contract farmer (ฟาร์มเครือข่าย) เพื่อส่งเสริมให้เกษตรกรมีผลผลิตต่อไร่สูงขึ้น

ในปี 2560 บริษัทมีกำลังการผลิตคิดเป็นร้อยละ 28.49 ของยอดประมาณการผลผลิต แต่อย่างไรก็ดีในปี 2561 บริษัทคาดว่าจะมีผลผลิตที่เพิ่มขึ้นจากช่วงที่ผ่านมา อันเนื่องมาจากการวางแผนจัดการ

1.วางแผนป้องกันสารพิษจากภายนอก ทั้งทางน้ำและทางอากาศ การป้องกันทางน้ำโดยชุดครอบแปลง การป้องกันทางอากาศโดยปลูกพืชกันชน บนคันกันน้ำรอบแปลง

2.วางแผนป้องกันภายในจัดระบบการระบายน้ำ การเก็บรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ และการเข้าออกในพื้นที่ปลูก

3.วางแผนระบบการปลูกพืช เลือกฤดูปลูกที่เหมาะสมใช้พันธุ์พืชที่ต้านทานโรค แมลง พืชบำรุงดิน พืชไล่แมลง เลือกเมล็ดพันธุ์พืชที่มาจากการปลูกแบบอินทรีย์ รวมถึงการปรับปรุงบำรุงดิน

อีกทั้งพยายามขยายพื้นที่เพาะปลูก ด้วยการส่งเสริมและเพิ่มจำนวน contract farmer

ด้านการตลาด บริษัทใช้กลยุทธ์ให้ความสำคัญในการรักษารฐานลูกค้าเก่า และหาลูกค้าในตลาดใหม่ ทั้งในและต่างประเทศ โดยนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ สด ใหม่ เป็นสินค้าปลอดภัยและสินค้าอินทรีย์ 100% รวมถึงการให้บริการที่ดี การส่งสินค้าตรงตามที่กำหนด เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจสูงสุด รวมทั้งพยายามที่จะแปรรูปสินค้าใหม่ๆ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และเพิ่มฐานรายได้ของบริษัท

ในปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนการขายสินค้าเกษตร ดังนี้

ประเภท	สัดส่วนการขาย (%)
Modern Trade	76.87%
Event	14.90%
สมาชิก Delivery	7.41%
Other	0.82%




แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต












แนวโน้มอุตสาหกรรมสินค้าเกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์มีการแข่งขันค่อนข้างสูง ซึ่งจะมีผู้ประกอบการประเภท SME และบุคคลธรรมดาเข้ามาทำธุรกิจเกษตร จึงทำให้มีการแข่งขันด้านการตลาด อีกทั้งแบรนด์ WB Organic farm เป็นแบรนด์ใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จัก และประกอบกับช่องทางการขายยังไม่มากพอ แต่เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจเกษตรอินทรีย์ เป็นโครงการที่ได้รับการสนับสนุนจากทั้งภาครัฐและเอกชน และธุรกิจนี้เป็นหนึ่งในธุรกิจ Mega Trend จึงทำให้ยังมีโอกาสสร้างแบรนด์ และเพิ่มช่องทางการขายได้อีกในอนาคต












2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ













➤ ประเภท ผักสลัด ผักใบ สมุนไพร ผักผล โดยมีผลผลิตต่างๆ ดังนี้











รายการผักออร์แกนิก WB Organic Farm











ลำดับ	รายการ	ชื่อ ENG	หมายเหตุ
	ผักสลัด		
1	เบบี้คอส	Baby cos	
2	เรดโครอล	Red coral	
3	เรดโอ๊ค	Red oak	
4	กรีนโอ๊ค	Green oak	
5	คอสเขียว	Green cos	
6	บัตเตอร์เฮด	Butterhead	
7	ฟิลล์เลย์	Frillice Iceberg	
8	สลัดแก้ว	Iceberg	
9	สลัดใบแดง	Red lettuce	
10	เบบี้เรดคอส	Baby Red Cos	










ลำดับ	รายการ	ชื่อ ENG	หมายเหตุ
	ผักสลัด		
11	มิซึน่า	Mizuna	
12	ไวต์ ร็อกเก็ต	Wild Rocket	
13	สลัดรวม	Mix Salad	
	ผักใบ		
13	กวางตุ้งใบ	Cantonese Cabbage	
14	กวางตุ้งฮ่องเต้	Pok choi	
15	คะน้าตัน	Kale	
16	คะน้ายอด	Small Chinese kale	
17	คะน้าฮ่องกง	Hong Kong Kale	
18	ต้นอ่อนทานตะวัน	Sunflower Sprouts	
19	ปวยเล้ง	Spinach	
20	ผักโขมเขียว	Green amaranth	

ลำดับ	รายการ	ชื่อ ENG	หมายเหตุ
	ผักใบ		
21	ผักโขมแก้ว	White amaranth	
22	ผักโขมแดง	Red amaranth	
23	ผักกาดขาวปลี	Michilli Cabbage	
24	ผักกาดหอม	Green lettuce	
25	ผักบุ้งจีน	Chinese morning glory	
26	หอมแบ่ง	Welsh onion	
27	ผักกูด	Vegetable Fern	
28	ต้นหอมญี่ปุ่น	Japanese Bunching Onion	
29	เบบี้ผักนอย	Baby Pok Choy	
	สมุนไพร		
28	โหระพา	Sweet Basil	
29	ใบมะกรูด	Leech lime leaf	

ลำดับ	รายการ	ชื่อ ENG	หมายเหตุ
	สมุนไพร		
30	กระเพราเขียว	Holy basil	
31	คื่นช่าย	Chinese celery	
32	ตะไคร้	Lemongrass	
33	ผักชีไทย	Coriander	
34	พริกขี้หนูสวน	Bird chilli	
35	พริกจินดา	Super hot chilli	
36	สะระแหน่	Mint leaves	
37	พาสเลย์	Parsley	
38	แมงลัก	Hairy Basil	
39	มินต์	Mint	
	ดอกขมจันทร์	Moonflower	
40	โรสแมรี่	Rosemarry	

ลำดับ	รายการ	ชื่อ ENG	หมายเหตุ
	ผักผล		
41	แตงกวา	Small cucumber	
42	แตงกวาญี่ปุ่น	Japanese cucumber	
43	กระเจียบเขียว / แตง	OKRA	
44	ข้าวโพดหวาน	Sweet corn	
45	ข้าวโพดอ่อน	Baby corn	
46	ถั้วแขก	French bean	
47	ถั้วฝักยาว	Yardlong Bean	
48	ถั้วพู	winged bean	
49	บวบเหลี่ยม	Liam Zucchini	
50	ฟักเขียว	Wax Guard	

ลำดับ	รายการ	ชื่อ ENG	หมายเหตุ
	ผักผล		
51	ฟักทองไทย	Pumpkin	
52	ฟักทองญี่ปุ่น	Japanese Pumpkin	
53	มะเขือเขียวยาว	Long green eggplant	
54	มะเขือเทศเชอร์รี่แดง / เหลือง	Cherry Tomato	
55	มะเขือเทศเนื้อ	Table Tomato	
56	มะเขือเปราะขาว	Crisp eggplant	
57	มะเขือพวง	Brush eggplant	
58	มะเขือม่วง(ยาว)	Purple eggplant	
59	มะนาว	Lemon	
60	มะระจีน	Bitter gourd	

ลำดับ	รายการ	ชื่อ ENG	หมายเหตุ
	ผักผล		
61	หน่อไม้ฝรั่ง	Green Asparagus	
62	เบบี้แครอท	Baby carrot	
63	แครอท	Carrot	
64	ไชเท้าไทย	Chinese Redish	
65	กะหล่ำดอก	Cauliflower	
66	กะหล่ำปลี	White Cabbage	
67	บร็อกโคลี่	Broccoli	
68	บีทรูท	Beetroot	
	ผลไม้		
69	เสาวรส	Passion Fruit	

➤ ผลิตภัณฑ์พร้อมทาน Ready to eat



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(ก) การตลาด

ผลผลิตที่ผลิตได้ทั้งหมดของบริษัท โดยส่วนใหญ่จัดจำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้า Modern Trade โดยตลาดที่สำคัญ คือ The Mall , Central (Tops) , Foodland , ISETAN , Siam Paragon , AEON (Maxvalu) , Emporium , Emquartier กระบวนการผลิตสินค้าของบริษัทได้ผ่านการรับรองมาตรฐานระดับสากล และเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูง ซึ่งผลผลิตของบริษัท ได้รับการรับรองมาตรฐาน

ORGANIC THAILAND



GAP



GMP



(ข) ภาวะการแข่งขัน

1) ธุรกิจเกษตรในประเทศไทยต้องไม่มีวันตาย เพราะประเทศไทยเป็นเมืองส่งออกสินค้าเกษตรอันดับต้น ถือเป็นความได้เปรียบที่ประเทศไทยเป็นเมืองที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยอาหาร ถือเป็นโอกาสทางธุรกิจที่มีความได้เปรียบมาเสมอ ธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าเกษตรอินทรีย์ที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ได้แก่ สินค้าเกษตรอินทรีย์ จากกระแสคนรักสุขภาพที่หันมาดูแลตัวเองกันมากขึ้น ก็ทำให้สินค้าเกษตรอินทรีย์เป็นที่ต้องการมากสำหรับคนในยุคปัจจุบัน ด้วยกรรมวิธีที่สะอาดปลอดสารพิษหรือสารเคมีทั้งหลาย ทำให้ไม่เป็นอันตรายต่อร่างกายส่งเสริมให้มีสุขภาพที่ดี จึงทำให้มีผู้ประกอบการเจ้าของผลิตภัณฑ์เกษตรหลายรายได้หันมาทำให้เป็นเกษตรอินทรีย์ เพราะนอกจากจะส่งผลในด้านสุขภาพตัวบุคคลแล้ว ยังส่งเสริมต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอีกด้วย

2) ต้นทุนในการผลิตมีแนวโน้มที่สูงขึ้น ต้นทุนในการเพาะปลูก ได้แก่ ปัจจัยการผลิตต่างๆ ปุ๋ยอินทรีย์ รวมถึงค่าแรงขั้นต่ำ

3) บริษัท ยังคงเน้นความสำคัญ ในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต คุณภาพ และการจัดการที่มีประสิทธิผล เพื่อรักษาสถานภาพของแบรนด์ WB Organic farm ให้เป็นผู้นำในการผลิตและความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) กำลังการผลิตรวม

	ปี 2560
กำลังการผลิต (กิโลกรัม)	251,059
ปริมาณการผลิตจริง (กิโลกรัม)	71,518
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	28.49

วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

บริษัทจัดหาวัตถุดิบและวัสดุที่ใช้ในการผลิตจากภายในประเทศร้อยละ 100

(ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เกษตรอินทรีย์นั้นคือการปลูกพืชให้เป็นไปตามระบบนิเวศ ปราศจากสารเคมีหรือสิ่งแปลกปลอมที่มนุษย์สร้างขึ้น ไม่ใช้สารเคมีในการป้องกันวัชพืชและแมลงศัตรูพืช ไม่ใช้ฮอร์โมนกระตุ้นการเจริญเติบโตของพืชและสัตว์ รวมถึงการนำภูมิปัญญาชาวบ้านมาใช้ประโยชน์ ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมคือ ช่วยสร้างสมดุลของทรัพยากรในระบบนิเวศโดยรอบ ช่วยสร้างความหลากหลายของชนิดทรัพยากรในพื้นที่โดยรอบแปลงเกษตร และไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนของสารเคมีในดิน น้ำ และพืช เกิดจิตสำนึก รู้เห็นคุณค่าของทรัพยากรในธรรมชาติมากขึ้น

การประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจ

- ธุรกิจผลิตรองเท้า กระเป๋า และอื่น ๆ

บริษัท ดับเบิลยู บีแอลพี จำกัด



1. ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัท ดับเบิลยู บีแอลพี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแกน ดำเนินธุรกิจผลิตรองเท้าและกระเป๋า ภายใต้แบรนด์ "DAY BREAK" ตั้งอยู่ที่สวนอุตสาหกรรมศรีนครินทร์ ต.หนองขาม อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี บริษัทฯ พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย โดยเน้นการพัฒนา นวัตกรรมใหม่ ๆ โดยมุ่งเน้นสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์และสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และความพึงพอใจของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังรับจ้างผลิตรองเท้า และกระเป๋า ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งมีหลากหลายแบรนด์

2. กลุ่มลูกค้า กระเป๋าและรองเท้า

บริษัท ดับเบิลยู บีแอลพี จำกัด ผลิตและรับจ้างผลิตรองเท้า กระเป๋า และอื่น ๆ โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

1. ผลิตและรับจ้างผลิต ภายใต้แบรนด์ของลูกค้าในศรีนครินทร์

ลูกค้าหลัก ได้แก่ บริษัท ไอซีซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

2. ผลิตและรับจ้างผลิต ภายใต้แบรนด์ของลูกค้านอกศรีนครินทร์

ลูกค้าหลัก ได้แก่ แบรนด์ WARRIX , EURAKA, SHUBERRY , SANGACIO

VOLT , ROM SPORT , KEEN เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ "DAY BREAK"



กลุ่มลูกค้าจะเป็นลูกค้าทั่วไป

- ร้านค้าที่จัดจำหน่ายหลัก 4 แห่ง ได้แก่

1. ห้างสรรพสินค้า แผลมทอง จังหวัดระยอง
2. Shop J-Park ศรีราชา จังหวัดชลบุรี

3. Shop โรงพยาบาลราชวิถี จังหวัดกรุงเทพ
4. Shop แฟรี่พลาซ่า จังหวัดขอนแก่น

• มีร้านค้าที่ฝากขายสินค้า 4 แห่ง คือ

1. ร้านลีลาวดี จังหวัดชลบุรี
2. บจ.บุญติฯ จังหวัดกรุงเทพ
3. ห้างพาราไดซ์ จังหวัดกรุงเทพ
4. บจ.กบินทร์พัฒนกิจ
 - สาขาศรีราชา จังหวัดชลบุรี
 - สาขากบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี
 - สาขาลำพูน จังหวัดลำพูน
 - สาขาแม่สอด จังหวัดแม่ฮ่องสอน
 - สาขาก้านโพน จังหวัดฉะเชิงเทรา

• จำหน่ายช่องทาง SOCIAL MEDIA

Website www.daybreak.co.th

www.zalora.co.th

www.thailandbest.in.th

Line ID. @daybreakshop

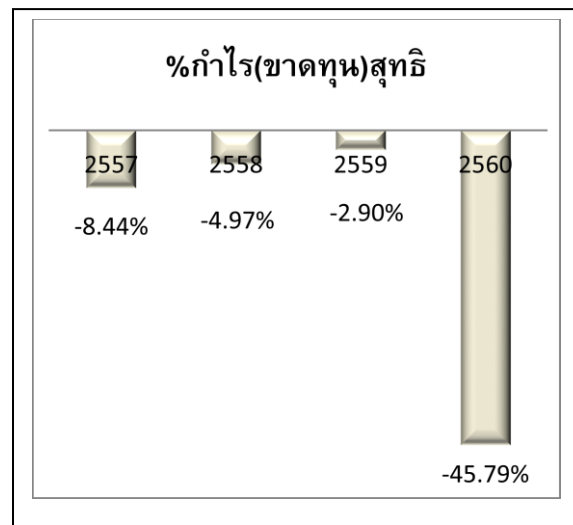
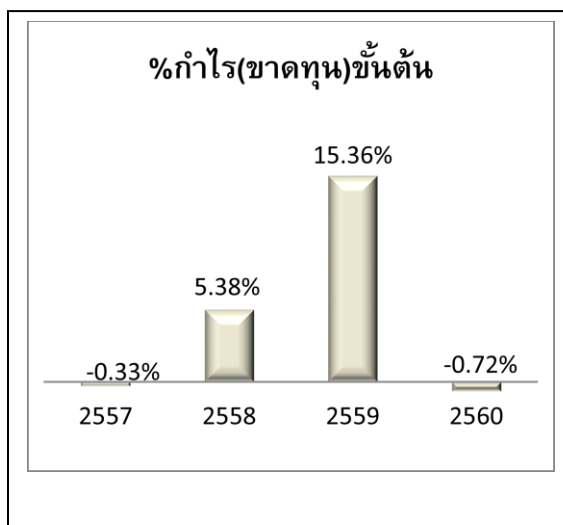
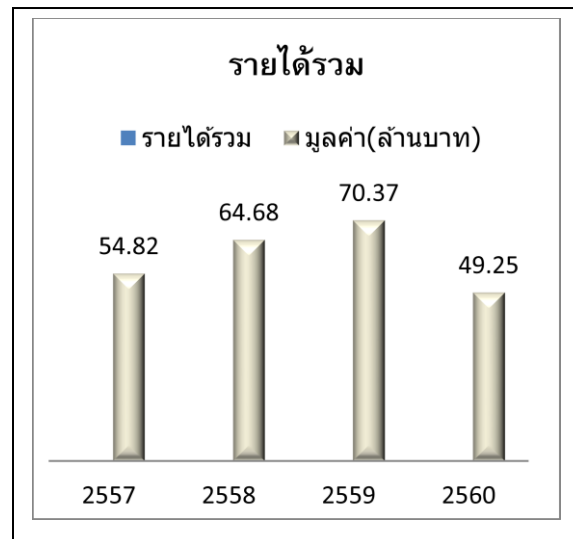
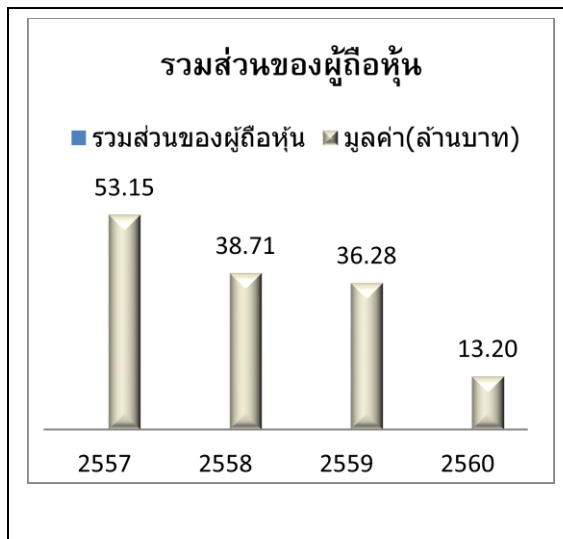
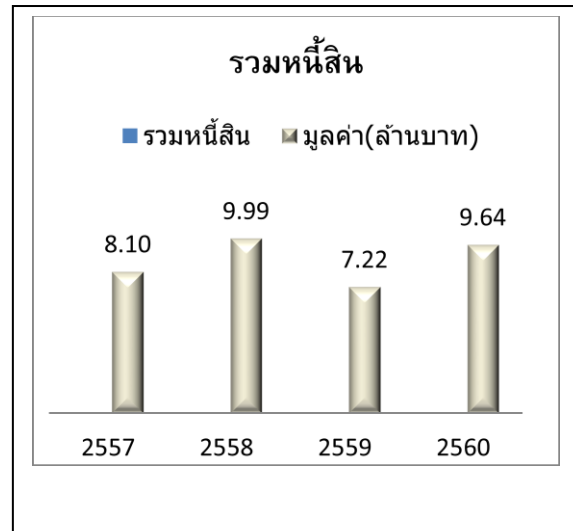
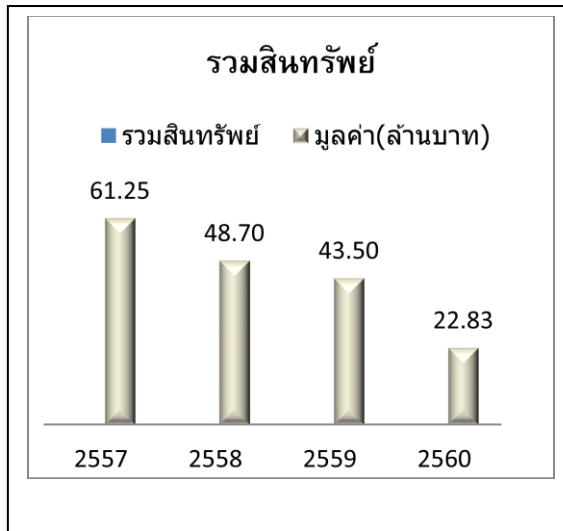
Facebook <https://www.facebook.com/Daybreakshop/?ti=as>

- จัดแสดงสินค้า ROAD SHOW ตามสถานที่ต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ และ ภาคเอกชน เพื่อให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

โครงสร้างรายได้ (ตามงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท)


(หน่วย : ล้านบาท)

	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558		ช่องทางจำหน่าย
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	
บริษัท ไอ.ซี.ซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)	15.85	32.59	20.51	29.52	26.95	43.67	ห้างสรรพสินค้า
ร้านค้าของลูกค้า	20.62	42.40	33.74	48.56	24.31	39.40	ห้างสรรพสินค้าและ ร้านค้าของลูกค้า
ลูกค้าทั่วไป	12.16	25.01	15.23	21.92	10.45	16.93	JPARK ศรีราชา, แหยม ทองระยองOutlet ฯลฯ
รวม	48.63	100.00	69.48	100.00	61.71	100.00	



เป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา

ธุรกิจผลิตรองเท้า กระเป๋า และอื่น ๆ ในปี 2560 บริษัทมีเป้าหมายในการผลิตและรับจ้างผลิตสินค้าภายใต้แบรนด์ลูกค้าเป็นหลัก แต่เนื่องจากบริษัทได้รับคำสั่งซื้อลดน้อยลงอย่างเป็นนัยสำคัญ โดยเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ ทำให้ผลการดำเนินงานไม่ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งประมาณการไว้ในด้านรายได้ จึงส่งผลทำให้บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุน

ซึ่งในปี 2561 บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการเพิ่ม Order โดยเปลี่ยนจากการผลิตและรับจ้างผลิตแบรนด์ของลูกค้า เป็นขยายตลาดจากการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใน Brand “ Day Break ”  ซึ่งเป็น Brand ของบริษัทเอง

ด้านการตลาด ในปี 2560 บริษัทยังคงใช้กลยุทธ์การให้ความสำคัญในการรักษาสถานลูกค้าเก่า และหาลูกค้าในตลาดใหม่ ในส่วนของการหา Order จากผลิตและรับจ้างผลิตแบรนด์ลูกค้า โดยมุ่งเน้นผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ การให้บริการที่ดี รวมถึงส่งสินค้าตามที่ลูกค้ากำหนด เพื่อให้ลูกค้าพอใจสูงสุด

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

การแข่งขันในตลาดรองเท้าและกระเป๋าในประเทศและต่างประเทศยังมีการแข่งขันค่อนข้างสูง บริษัทฯ เน้นการผลิตสินค้า โดยการออกแบบให้ลูกค้าเลือกหลากหลายแบบ มีแฟชั่น และเน้นคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน ราคาเหมาะสม

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันของตลาดรองเท้า มีดังนี้ บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรองเท้าระดับกลางถึงสูง ซึ่งเป็นสินค้าที่มีราคาปานกลาง และมีคุณภาพดี เครื่องหมายการค้ายังมีชื่อเสียงไม่มากนัก เน้นการมีรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ในประเทศ คู่แข่งที่จะผลิตสินค้า และ จำหน่ายเองมีน้อย

การแข่งขันของตลาดกระเป๋า มีดังนี้ ตลาดในประเทศ มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เพราะมีสินค้าที่ขายราคาถูกในตลาดล่างมาก และมีการนำเข้าจากประเทศจีน มาขายในประเทศ ทำให้สินค้านำเข้าขายในราคาถูก บริษัทฯ จึงใช้วิธีการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และมีออกแบบหลากหลาย เน้นนวัตกรรม เน้นกลุ่มลูกค้าแฟชั่น และเน้นคุณภาพของสินค้า

จำนวนคู่แข่งและขนาดของบริษัทฯ เมื่อเทียบกับคู่แข่ง

ผลิตภัณฑ์รองเท้า เมื่อเทียบกับคู่แข่งของบริษัทฯ จำนวนคู่แข่งมีน้อย ที่มีการออกแบบ และพัฒนารูปแบบและผลิตเป็นรองเท้า ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานแบรนด์ชั้นนำ ลูกค้าที่ต้องการรองเท้าเพื่อขายในตลาดระดับกลาง ต้องการจำนวนสินค้าจำนวนไม่มาก โรงงานใหญ่ ไม่สามารถรับ ORDER ได้ แต่บริษัทฯ สามารถรับ ORDER ได้

ผลิตภัณฑ์กระเป่า เมื่อเทียบกับคู่แข่งของบริษัทฯ มีจำนวนปานกลาง เพราะบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นทางด้านการรับ ORDER การออกแบบ และการเลือกวัตถุดิบ

สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ

■ ด้านการตลาด

1) ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรองเท้าและกระเป่า ได้หลากหลายแบบ โดยเน้นด้านการออกแบบที่ทันสมัย และด้านคุณภาพของรองเท้าและกระเป่าให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ ซึ่งรวมถึงเครื่องจักร ระบบงาน ขั้นตอนการผลิต การตรวจสอบคุณภาพ ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับในราคาที่เหมาะสม และได้รับไว้วางใจของลูกค้า ผลิตได้ครบวงจร ตั้งแต่กระบวนการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นส่วนที่สำคัญในการผลิตเทคโนโลยีที่การผลิตที่ทันสมัย จึงสามารถควบคุมทุกกระบวนการ ได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

2) ด้านการบริการ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญโดยมุ่งเน้นความรวดเร็วในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Quick Response) ยึดมั่นในเรื่องการส่งมอบสินค้าตรงต่อเวลา ราคา และคุณภาพของสินค้าได้มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับ และ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ด้วยดีตลอดมา

3) ด้านการวิจัยและพัฒนา บริษัทฯ มีเทคโนโลยีในการวิจัยและพัฒนาการผลิต มีทีมงานพัฒนาแบบรองเท้าต้นแบบ โดยใช้คอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยในการออกแบบ

■ ด้านการผลิตและการดำเนินงาน

1) ด้านโครงข่ายอุตสาหกรรม

ผลิตรองเท้าและกระเป่า แบบครบวงจร ตั้งแต่กระบวนการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นส่วนที่สำคัญในการผลิตกับบริษัทในกลุ่ม และควบคุมทุกกระบวนการผลิต จนกระทั่งตรวจสอบคุณภาพ

2) ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

ใช้เครื่องจักรและเครื่องมือ ที่ทันสมัยช่วยในการผลิตสินค้าได้รวดเร็วขึ้น และการออกแบบรองเท้าและกระเป่า ให้มีรูปแบบใหม่ ๆ หลากหลาย เพื่อให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อได้ตามความต้องการและพึงพอใจมากที่สุด

3) ด้าน Logistic

มีนโยบายลดต้นทุน ทางด้าน LOGISTIC โดยการจัดระบบให้เหมาะสม และคำนึงถึงระบบ SUPPLY CHAIN คือจัดระบบตั้งแต่ SUPPLIERS จนถึงลูกค้าอย่างเหมาะสม

4) ด้านการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์

มีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพของสินค้า โดยใช้เครื่องมือในการตรวจสอบคุณภาพที่ทันสมัย ใช้มาตรฐานคุณภาพสินค้าเดียวกับสินค้าแบรนด์ชั้นนำ

■ ด้านการเงิน

มีสภาพคล่องทางการเงินเพียงพอ

■ การจัดหาผลิตภัณฑ์

• จำนวนโรงงานและที่ตั้งของบริษัทฯ

บริษัท ดับเบิ้ลยูบีแอลพี จำกัด

ที่ตั้ง 620/5 หมู่ 11 ถ.สุขาภิบาล 8 ต.หนองขาม อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี 20230

จำนวนพนักงาน 188 คน

อาคาร 1 หลัง ใช้พื้นที่ 7,776 ตรม.

• กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตรวม

รายการ	จำนวน (คู่)		
	ปี 2560	ปี 2559	ปี 2558
รองเท้า			
กำลังการผลิต	50,424	39,600	36,000
ปริมาณการผลิต	43,984	38,583	33,822
อัตราการใช้กำลังการผลิต	87.23%	97.43%	93.95%
	จำนวน (ใบ)		
กระเป๋า			
กำลังการผลิต	144,000	144,000	144,000
ปริมาณการผลิต	89,202	91,554	106,000
อัตราการใช้กำลังการผลิต	61.95%	63.58%	73.93%

■ การจัดหาวัตถุดิบและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ

วัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในผลิตรองเท้า ประกอบด้วย

วัตถุดิบที่ใช้ผลิตส่วนบนของรองเท้า (UPPER) และพื้นรองเท้า (UNITSOLE) ซึ่งบริษัทมีแหล่งวัตถุดิบจากภายในประเทศ เป็นสัดส่วน 100 %

วัตถุดิบที่ใช้ผลิตส่วนพื้นรองเท้า ส่วนใหญ่ซื้อจากบริษัท โมเดอร์น เทคโนโลยี คอมโพเนนท์ จำกัด และ บริษัท แอดแวนเทจ ฟู้ดแวร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการผลิตกระเป๋า แหล่งวัตถุดิบ จากภายในประเทศ สัดส่วน 99%

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตและวัสดุเหลือใช้

ธุรกิจที่บริษัท ฯ ดำเนินการอยู่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยมาก อย่างไรก็ตามบริษัท ฯ มีการดำเนินการจัดการลดผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมโดยควบคุมการใช้วัตถุดิบและสารเคมีให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด มีการจัดการเศษวัสดุที่เหลือใช้จากการผลิตให้เกิดคุณค่าสูงสุดโดยนำไป REUSE นำกลับมาใช้ซ้ำ RECYCLE ขายเป็นไปแปรรูปเป็นวัตถุดิบอื่น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด


การควบคุมโดยหน่วยงานรัฐบาล บริษัท ฯ มีการรายงานปริมาณการใช้และการครอบครองสารเคมีอันตรายที่ระบุตามข้อกำหนดของกฎหมาย รายงานผลการตรวจวัดสภาพแวดล้อมในการทำงาน รายงานการตรวจสอบสภาพพนักงานประจำปี รายงานปริมาณขยะและการขออนุญาตนำขยะออกนอกโรงงานทั้งขยะทั่วไปและขยะอันตราย ทั้งนี้บริษัทที่รับกำจัดขยะ ต้องได้รับอนุญาตอย่างถูกต้องตามกฎหมาย รวมทั้งการจัดการด้านอนุรักษ์พลังงานภายในองค์กร

การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัท ฯ มีการนำแผนการจัดการสิ่งแวดล้อมมาใช้เป็นเครื่องมือในการดำเนินการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมด้านต่าง ๆ ได้แก่

1. แผนการลดปริมาณการใช้พลังงานไฟฟ้าขององค์กร ตามโครงการอนุรักษ์พลังงาน
2. แผนการตรวจวัดสภาพแวดล้อมในพื้นที่ทำงานประจำปี เพื่อใช้เป็นกลไก การควบคุมมลภาวะที่มีต่อพนักงานและสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร ซึ่งได้แก่ การตรวจวัดระดับความดังของเสียง ปริมาณความเข้มข้นของสารเคมีและฝุ่นในบรรยากาศ ความเข้มข้นของแสงสว่าง ความร้อนจากการทำงาน รวมทั้งการตรวจติดตามคุณภาพน้ำทิ้ง เพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดกฎหมาย ซึ่งเป็นการแสดงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กรด้วย
3. แผนการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมให้กับพนักงานใหม่ทุกคน เพื่อเป็นการสร้างจิตสำนึกให้พนักงานตระหนักถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การมีส่วนร่วมในการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพสิ่งแวดล้อมภายในองค์กรและสังคม
4. แผนการคัดแยกขยะ ในกระบวนการผลิต ระหว่างขยะ RECYCLE และ NON RECYCLE อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

จากผลประกอบการตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา บริษัทมีผลประกอบการขาดทุน สาเหตุเนื่องจาก รายได้ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการรับจ้างผลิตสินค้าให้กับแบรนด์ต่างๆ อีกทั้ง บริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อจาก กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ บมจ.ไอ.ซี.ซี อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล และ กลุ่มผู้ผลิตแบรนด์อื่น ๆ ลดลงอย่างเป็นนัยสำคัญ ดังนั้น ในปี 2561 บริษัทฯ เปลี่ยนแผนการหา Order เพื่อเพิ่มช่องทางการขยายตลาด ในกลุ่มสินค้า รองเท้า กีฬาฟุตบอล รองเท้าฟุตบอล รองเท้า Running ภายใต้ผลิตภัณฑ์แบรนด์ “ DAY BREAK ” 



โอกาสทางธุรกิจ

ปัจจุบันผู้บริโภคส่วนใหญ่หันมาให้ความสำคัญกับการรักษาสุขภาพมากขึ้น ทั้งในเรื่องของอาหาร การกิน การรับประทานอาหารเสริมบำรุงร่างกาย รวมทั้งการออกกำลังกายซึ่งเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายใน สังคม ณ ปัจจุบัน ปัจจัยที่ทำให้ผู้บริโภคหันมาออกกำลังกายกันมากขึ้น เนื่องด้วยผู้บริโภคมีความคาดหวัง ต้องการมีสุขภาพที่ดี แข็งแรง ความต้องการควบคุมน้ำหนักหรือลดน้ำหนัก หรือเป็นการทำกิจกรรมยามว่าง เพื่อสร้างความสนุกสนานให้กับตนเอง สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นปัจจัยส่วนบุคคลที่ทำให้ผู้บริโภคต้องการการออกกำลังกาย เพราะเกิดการรับรู้ถึงคุณประโยชน์ที่จะได้รับ โดยการออกกำลังกายมีหลากหลายวิธี อาทิ การ ว่ายน้ำ การวิ่งมาราธอน การปั่นจักรยาน และเป็นที่นิยมกันในขณะนี้ คือ การเข้า Gymnasium (สถานออกกำลังกาย) ปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้ผู้ออกกำลังกายให้ความสำคัญ นั่นคือ “รองเท้ากีฬา” ดังนั้น การ คัดเลือกรองเท้ากีฬาที่เหมาะสมกับการใช้งานและการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเล่นกีฬาให้ดียิ่งขึ้น ธุรกิจ รองเท้ากีฬาจึงมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นหลากหลายยี่ห้อ (Brand) และมีการแข่งขันสูงขึ้นเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็น ที่พึงพอใจของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

โดยการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้ากีฬาของผู้บริโภคจึงมาจากหลากหลายปัจจัย ได้แก่ คุณภาพ ราคา ยี่ห้อ ความหลากหลาย และรูปลักษณ์ เป็นต้น ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้อาจเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจ เลือกซื้อรองเท้ากีฬา ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการและทัศนคติของแต่ละบุคคลว่าจะใช้ปัจจัยใดในการตัดสินใจซื้อ ซึ่งผู้ประกอบการไม่สามารถรับรู้ได้โดยตรงว่าปัจจัยใดที่เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้า

ผู้ประกอบการธุรกิจรองเท้ากีฬา จะต้องสร้างสรรค์ความแตกต่างให้เกิดขึ้นในตัวสินค้า เพราะ รองเท้ากีฬามีอยู่จำนวนมากในท้องตลาด ผู้บริโภคจึงต้องมีการพิจารณาถึงรองเท้าอย่างถี่ถ้วนจากปัจจัย ต่างๆ ว่ารองเท้ากีฬารูปลักษณ์แบบใด ประเภทไหนที่เหมาะสมกับการใช้งาน และเหมาะสมกับตัวผู้บริโภคเอง ด้วย รองเท้ากีฬาไม่ใช่แค่เพียงอุปกรณ์กีฬาสำหรับผู้ออกกำลังกายเพียงอย่างเดียว แต่ยังได้รับความนิยม อย่างมากในสังคม ผู้บริโภคบางรายซื้อรองเท้ากีฬาเพื่อใส่เป็นแฟชั่น หรือเพื่อใส่ออกไปตามสถานที่ต่างๆ ทั้งนี้การที่ผู้บริโภคจะเลือกซื้อรองเท้ากีฬาหนึ่งคู่ก็จะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบหลักของรองเท้ากีฬาเป็น

สำคัญ สิ่งสำคัญตรงนี้ขึ้นอยู่กับการใช้กลยุทธ์ต่างๆของผู้ประกอบการที่จะดึงดูดให้ผู้บริโภคตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า



ภาพรวมอุตสาหกรรม

ด้วยศักยภาพของตลาดรองเท้ากีฬาที่ดีและมีแนวโน้มในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ตลาดรองเท้ากีฬามีการแข่งขันกันสูง โดยเฉพาะรองเท้ากีฬาที่เป็นยี่ห้อสินค้าระดับสากล (International Brand) ที่มีสินค้าออกมาครอบคลุมทุกหมวดหมู่กีฬา อีกทั้งยังพัฒนารูปแบบดีไซน์ให้ทันสมัยมากยิ่งขึ้น พร้อมกับมีคุณสมบัติที่ดี รองรับกับกีฬาทุกชนิด และช่วยให้สวมใส่สบาย เหมาะกับเท้าของผู้สวมใส่ทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตรงตามความต้องการ และตรงตามวัตถุประสงค์ในการใช้งานได้มากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ตลาดรองเท้ากีฬาในปัจจุบันนี้ มีระดับการแข่งขันกันที่สูงขึ้น ผู้บริหารของบริษัทฯ จึงเห็นเป็นโอกาสความเป็นไปได้ทางธุรกิจที่จะดำเนินการต่อไป



วัตถุประสงค์ธุรกิจ

- เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รู้จักตราหมีให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น
- ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเข้าใจคุณสมบัติและจุดเด่นของรองเท้ากีฬาเมื่อเปรียบเทียบกับ คู่แข่งขัน
- สร้างความมั่นใจในตัวผลิตภัณฑ์ และทำให้ลูกค้าเกิดการทดลองใช้สินค้า
- เพื่อขยายฐานรายได้และสร้างผลกำไร



ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจัดจำหน่าย เป็นกลุ่มรองเท้ากีฬา ได้แก่ รองเท้าฟุตบอล รองเท้าฟุตบอล และ รองเท้า Running

รองเท้าฟุตบอล



รองเท้าฟุตซอล



รองเท้า Running



รองเท้า Fly Knit รุ่นใหม่ Daybreak



การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทฯ ดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

- ติดตามความเคลื่อนไหวของตลาด และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด
- ผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการมาก จึงต้องเน้นการออกแบบ (Design) และการผลิต เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค
- ต้องมีการปรับตัว จากการผลิตตามคำสั่งซื้อซึ่งลูกค้าเป็นผู้กำหนดรูปแบบ (Pattern) เพียงอย่างเดียว มาเป็นการผลิตที่ต้องมีทั้งการผลิตให้ตรงตามรูปแบบ (Pattern) ที่ลูกค้ากำหนด และเพิ่มการออกแบบ (Design) ของบริษัทฯ เข้าไปด้วย
- การหาตลาดและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ ควบคู่ไปกับการติดตามสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของคู่แข่งและคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลายทันต่อแนวโน้มแฟชั่นที่มีการเปลี่ยนแปลง อยู่ตลอดเวลา รวมทั้งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างสูงสุด
- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จะเน้นการขยายกลุ่มลูกค้า ไปยังกลุ่มลูกค้าคนรักสุขภาพ และกลุ่มผู้สูงอายุ ที่มีจำนวนมากขึ้น ซึ่งผู้บริโภคต้องการรองเท้ากีฬาที่สวมใส่สบาย เก็บรักษาง่าย และ

ความสะดวกในการสวมใส่ ราคาที่ไม่สูงมากนัก โดยใช้สีและผู้มีชื่อเสียงที่มีบทบาทต่อการตัดสินใจของแต่ละกลุ่มลูกค้า

➤ ด้านการสื่อสารการตลาด จะเน้นการใช้เครื่องมือการสื่อสารทางการตลาดหลาย ๆ ช่องทางเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยจะเน้นการสร้างความรู้ ความเข้าใจ และความมั่นใจที่จะใช้รองเท้า Day Break ทดแทนการใช้รองเท้า Brand อื่นๆ



ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

1. สามารถออกแบบสินค้าเองได้
2. สามารถผลิตสินค้าได้ทั้ง lot เล็ก และ lot ใหญ่
3. เป็นบริษัทที่ผลิตเอง ขายเอง จึงสามารถกำหนดราคาได้
4. สามารถเลือกวัตถุดิบได้
5. ส่งมอบสินค้าได้รวดเร็ว
6. มีการบริการลูกค้าที่ดี
7. มีการบริการหลังการขาย
8. สามารถผลิตสินค้าได้หลากหลาย



Pricing Strategy

การกำหนดราคาคำนึงถึงระดับความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และราคาของคู่แข่ง ดังนั้น กลยุทธ์ราคาจะเป็นแบบ “Competition oriented pricing strategy” สำหรับทุกรุ่น เพื่อให้สามารถแข่งขันกับวัสดุที่ใช้ในการผลิตที่มีอยู่เดิมได้

■ ธุรกิจผลิตพื้นรองเท้า และชิ้นส่วนรองเท้า

บริษัท โมเดอร์น เทคโนโลยี คอมโพเนนท์ จำกัด

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์

- ผู้ผลิตและรับจ้างผลิตพื้นรองเท้าชั้นกลางและชิ้นส่วนรองเท้า
- ผู้ผลิตและรับจ้างผลิตแผ่น EVA สำหรับธุรกิจกลุ่มรองเท้า กลุ่มปศุสัตว์ และกลุ่มเกษตรกรรม

2. การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

- กลยุทธ์การแข่งขัน
 - ราคา คุณภาพ และการส่งมอบ สามารถแข่งขันได้ทั้งตลาดในและต่างประเทศ
- ลักษณะลูกค้า
 - โรงงานผลิตรองเท้าที่ไม่มีการผลิตพื้นชั้นกลางรองเท้า กลุ่มลูกค้าปศุสัตว์ และกลุ่มลูกค้าเกษตรกรรม
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - โรงงานผลิตรองเท้ารายใหญ่และรายย่อย กลุ่มลูกค้าปศุสัตว์ และกลุ่มลูกค้าเกษตรกรรม
- การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย
 - ขายตรงกับโรงงานผลิตรองเท้า
 - ขายตรงกับผู้บริโภคโดยตรง (กลุ่มลูกค้าปศุสัตว์ และ กลุ่มเกษตรกรรม)
 - ขายแผ่น EVA ผ่าน FACEBOOK สมาคมกลุ่มลูกค้าปศุสัตว์

(ข) สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

- มีการแข่งขันสูง สภาพตลาดภายในประเทศมีน้อย

(ค) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

- สภาพตลาดภายในประเทศมีน้อย ในปัจจุบันและอนาคต บริษัทฯ ต้องเพิ่มผลิตภัณฑ์ขยายไปทางกลุ่มปศุสัตว์และเกษตรกรรมเพิ่มมากขึ้น

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ 49 หมู่ที่ 5 ถนนสุวรรณศร ตำบลนนทรี อำเภอกบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี และมีสำนักงานสาขา ตั้งอยู่ที่ 169/1 หมู่ที่ 5 ถนนสุวรรณศร ตำบลนนทรี อำเภอกบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี มีบริษัทที่ได้รับมอบหมายให้จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ จำนวน 7 ราย เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า

4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี -

■ ธุรกิจผลิตพื้นรองเท้า และชิ้นส่วนรองเท้า

บริษัท แอดแวนเทจ ฟู้ดแวร์ จำกัด

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- เป็นผู้ผลิตและรับจ้างผลิตพื้นรองเท้า และชิ้นส่วนรองเท้า ที่ทำจากยาง
- เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย Compound ยางใช้สำหรับอุตสาหกรรมรองเท้า

2. การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

- กลยุทธ์การแข่งขัน
 - ด้านส่งมอบสินค้า ด้านคุณภาพ ด้านราคา แข่งขันได้ทั้งตลาดระดับบน และตลาดระดับล่าง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- ลักษณะลูกค้า
 - กลุ่มโรงงานผลิตรองเท้าที่ไม่มีสายการผลิตพื้นรองเท้า ชิ้นส่วนรองเท้า
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตรองเท้ารายใหญ่ และรายย่อยในประเทศและต่างประเทศ
- การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย
 - จำหน่ายผลิตภัณฑ์แบบขายตรงให้กับโรงงานผลิตรองเท้า

(ข) สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

- มีการแข่งขันสูง ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน

(ค) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

- แนวโน้มอุตสาหกรรมรองเท้าภายในประเทศลดลง การเปิดเสรีทางการค้า กลุ่มสมาชิกอาเซียนขยายตัวอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้สภาพการแข่งขันสูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องแรงงาน แหล่งวัตถุดิบ ฯลฯ ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ 51 หมู่ที่ 5 ถนนสุวรรณศร ตำบลนนทรี อำเภอทับปุดบุรี จังหวัดปราจีนบุรี มีบริษัทที่ได้รับมอบหมายให้จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ จำนวน 4 ราย เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า

4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

■ ธุรกิจสนับสนุนการผลิต

บริษัท พอนเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ชิ้นส่วนพลาสติก ประกอบด้วย ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนรองเท้า และ ชิ้นส่วนอื่นๆ อาทิเช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน ชิ้นส่วนกระดิกน้ำ ชิ้นส่วนเครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ เป็นต้น

2. การตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

• กลยุทธ์การแข่งขัน

ปัจจุบันโรงงานพลาสติกในประเทศไทยมีจำนวนกว่า 3,000 แห่ง (ที่มา : สมาคมอุตสาหกรรมพลาสติกไทย) ทำให้มีการแข่งขันสูง บริษัทฯ มุ่งเน้นในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาที่เหมาะสม ส่งมอบให้ลูกค้าภายในเวลาที่ลูกค้าต้องการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังพัฒนานวัตกรรม เพื่อนำเสนอเป็นทางเลือกใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า

• ลักษณะลูกค้า กลุ่มลูกค้าของบริษัท แบ่งเป็น

กลุ่มลูกค้า Automotive Part เป็นลูกค้าที่สั่งซื้อชิ้นส่วนพลาสติก เพื่อนำไปประกอบรถยนต์ให้กับ BRAND ชื่อนำ เช่น TOYOTA , HONDA เป็นต้น

กลุ่มลูกค้า Footwear ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่สั่งซื้อชิ้นส่วนพลาสติก เพื่อนำไปประกอบรองเท้าทุกประเภท เช่น รองเท้าฟุตบอล รองเท้าฟุตบอล รองเท้าวิ่ง รองเท้าแตะ ฯลฯ โดยจำหน่ายทั้งภายในและต่างประเทศ อาทิเช่น BRAND : ECCO , PAN , FBT , LACOSTE เป็นต้น

กลุ่มลูกค้า Non Footwear บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้า Non Footwear ทั้งในและต่างประเทศ ลูกค้าสั่งซื้อชิ้นส่วนพลาสติก เพื่อประกอบ กระดิกน้ำร้อน , นามบัตร , STEP STAKE , ถังมืออุตสาหกรรม , แอร์คอนดิชัน , หมวกกันน็อค เป็นต้น

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลัก ยังคงเป็น ลูกค้ากลุ่ม Automotive Part Footwear และ Non Footwear ซึ่งเป้าหมายบริษัท มุ่งขยายตลาดโดยการเพิ่มลูกค้ารายใหม่ ๆ ในแต่ละกลุ่มให้มากขึ้น ทั้งลูกค้าในประเทศ และต่างประเทศ

- การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายโดยตรงให้กับบริษัทลูกค้าที่สั่งซื้อชิ้นส่วนพลาสติก โดยเน้นคุณภาพ ราคา และความรวดเร็วในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

(ข) สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรม ยังคงเน้นเรื่องคุณภาพสินค้า ราคา การส่งมอบ และการให้บริการ นอกเหนือจากการแข่งขันในประเทศไทยแล้ว ประเทศจีนยังคงเป็นคู่แข่งหลักที่สำคัญด้านราคา ซึ่งบริษัทฯ ต้องเป็นผู้นำและให้ความสำคัญด้านคุณภาพ และการส่งมอบ เป็นอันดับหนึ่ง เพื่อให้ราคาเป็นอันดับสองในการพิจารณาของลูกค้า

(ค) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

การแข่งขันในอุตสาหกรรม ยังคงเน้นเรื่องคุณภาพสินค้า ราคา การส่งมอบ และการให้บริการ นอกเหนือจากการแข่งขันในประเทศไทยแล้ว ประเทศจีนยังคงเป็นคู่แข่งหลักที่สำคัญด้านราคา ซึ่งบริษัทฯ ต้องเป็นผู้นำและให้ความสำคัญด้านคุณภาพ และการส่งมอบ เป็นอันดับหนึ่ง เพื่อให้ราคาเป็นอันดับสองในการพิจารณาของลูกค้า

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

นโยบายการผลิตที่สำคัญ

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าในด้านคุณภาพ การส่งมอบ และความต้องการทางเทคนิคต่าง ๆ ที่ลูกค้าร้องขอการตรวจสอบสารปนเปื้อนต่าง ๆ ที่มีในวัตถุดิบ เพื่อแน่ใจว่าชิ้นส่วนที่ผลิตออกไปจะไม่มีผลในทางลบต่อผู้บริโภค

วัตถุดิบและผู้จำหน่าย

- วัตถุดิบที่สำคัญ คือ เม็ดพลาสติก
- แหล่งที่มาของวัตถุดิบ มีการสั่งซื้อจากใน และต่างประเทศ ในการนำเข้าวัตถุดิบจะเป็นการสั่งซื้อผ่านตัวแทนในประเทศ

- ปัญหาสำคัญที่มีผลกระทบ คือ ราคาน้ำมัน และค่าเงินบาท ซึ่งอาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงราคา ของเม็ดพลาสติก มีแนวโน้มที่สูงขึ้น

ผู้จำหน่ายจำนวนสัดส่วนการซื้อภายในประเทศ และต่างประเทศ

สัดส่วนในการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศ 79.62% สั่งซื้อจากผู้จำหน่ายมากกว่า 30 ราย สัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบต่างประเทศ 20.38%

บริษัทฯ มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ 71/13,21 หมู่ที่ 5 ถนนบางนา-ตราด ก.ม.52 ตำบลท่าข้าม อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO 9001:2008 สำหรับกลุ่มลูกค้าทั่วไป และ ISO/TS 16949:2009 สำหรับกลุ่มลูกค้ายานยนต์ และ ระบบอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001:2007

4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

■ ธุรกิจสนับสนุนการผลิต

บริษัท อากาศ อุตสาหกรรม จำกัด

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- แม่พิมพ์ฉีดพลาสติกเพื่อสนับสนุนการผลิตชิ้นส่วนพลาสติก ประกอบด้วย แม่พิมพ์ที่เป็นชิ้นส่วนยานยนต์ แม่พิมพ์ที่เป็นชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้าและแม่พิมพ์อื่นๆ ที่ลูกค้าเป็นผู้จ้างทำ

2. การตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

- กลยุทธ์การแข่งขัน
 - ◆ พัฒนาขีดความสามารถในการออกแบบและผลิตแม่พิมพ์ โดยใช้ CAD,CAM รวมถึงเทคโนโลยีการขึ้นรูปแม่พิมพ์ด้วยความเร็วสูง (High Speed Machining) เพื่อให้แม่พิมพ์ที่ใช้ในการผลิตมีคุณภาพสูงสุด
 - ◆ พัฒนาขีดความสามารถผลิตชิ้นงานฉีดพลาสติกโดยเริ่มจากการผลิตแม่พิมพ์ระบบ Hot Runner

- ♦ การปรับปรุงประสิทธิภาพตลอดจนโครงสร้างของต้นทุนให้มีความเหมาะสม สามารถแข่งขันได้กับทุกกลุ่มลูกค้าของบริษัท
- ลักษณะลูกค้า กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ แบ่งเป็น
 - ♦ กลุ่มแม่พิมพ์ยานยนต์ กลุ่มแม่พิมพ์เครื่องใช้ไฟฟ้า กลุ่มแม่พิมพ์สินค้าอุปโภคบริโภค กลุ่มแม่พิมพ์ชิ้นส่วนรองเท้า
 - ♦ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มบริษัทในเครือ
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - ♦ บริษัทฯ มีแนวทางขยายประเภทธุรกิจจากผลิตแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกแม่พิมพ์ปั๊ม (Punch-Die) แม่พิมพ์อัดยาง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครอบคลุมทุกประเภทแม่พิมพ์
- การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย
บริษัทฯ จำหน่ายโดยตรงให้กับบริษัทบริษัทในเครือและนอกเครือ โดยเน้นคุณภาพ ราคา และความรวดเร็วในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และร่วมพัฒนาออกแบบแม่พิมพ์โดยผู้เชี่ยวชาญร่วมกับทางลูกค้าเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดสำหรับลูกค้า
- (ข) สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม
การแข่งขันด้านแม่พิมพ์ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายย่อย นำเสนอราคาแม่พิมพ์ราคาถูก
- (ค) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต
สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม ปีที่ผ่านมา มีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรงโดยเน้น ในด้านราคา คุณภาพของงานและการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ 71/13,21 หมู่ที่ 5 ถนนบางนา-ตราด ก.ม.52 ตำบลท่าข้าม อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO 9001:2008 และระบบอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001:2007 บริษัทฯ มีแหล่งจัดหาวัตถุดิบหลัก

จากในประเทศ คิดเป็น ร้อยละ 100.00 ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่ซื้อจากแหล่งที่เป็นมาตรฐาน ทำให้ บริษัทฯ สามารถคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงเพื่อลูกค้าสามารถนำไปใช้ในการผลิตแม่พิมพ์

4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

■ ธุรกิจสนับสนุนการผลิต

บริษัท เอ็กแซ็ค คิว จำกัด

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต และรับจ้าง ย้อมผ้าทุกชนิด ทุกประเภท เช่น ผ้า Nylon , Polyester, Cotton, Microfiber สำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ , สิ่งทอ, รองเท้า กระเป๋า และอื่นๆ
- บริษัทฯ รับบริการ ปรับปรุง สภาพผ้าทุกชนิด ได้แก่ การเคลือบสารกันไฟ, กันน้ำ, กันเชื้อรา, ทำนุ่น, เคลือบแข็ง เป็นต้น

2. การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์

- กลยุทธ์การแข่งขัน
 - ความรวดเร็ว ความยืดหยุ่นสูงในการให้บริการ ด้านปริมาณและการส่งมอบ
- ลักษณะลูกค้า
 - อยู่ในอุตสาหกรรมชั้นนำ ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์, อุตสาหกรรมรองเท้า และ อุตสาหกรรมสิ่งทอ เช่น เสื้อผ้า, เครื่องนอน, ผ้าผ่าน เป็นต้น
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้

1. กลุ่มผ้าย้อมสำเร็จ โดยบริษัทฯ ได้ทำการพัฒนาผ้าผืนร่วมกับพันธมิตรโรงทอในประเทศ และทำการย้อมสีผ้าตามความต้องการของลูกค้า ซึ่ง ลูกค้าหลักๆ ได้แก่ อุตสาหกรรมรองเท้า ภายใต้แบรนด์ ชั้นนำต่างๆ ประกอบด้วย Keen , Vans, Pan , Lee, Pangolin, Dortmuend , Aerosoft , KEEN, Day Break เป็นต้น

2. กลุ่มรับจ้างย้อมและบริการปรับปรุงสภาพผ้า ซึ่งลูกค้าหลักๆ ประกอบด้วย

- อุตสาหกรรมยานยนต์ โดยบริษัทฯ ทำการรับจ้างซ่อมและปรับปรุงสภาพผ้าให้กับบริษัทผลิตผ้าเบาะรถยนต์ ภายใต้แบรนด์ TOYOTA , HONDA เป็นต้น
- อุตสาหกรรมสิ่งทอ เช่น เสื้อผ้า, ผ้าผ่าน, ชุดผ้าปูที่นอน เป็นต้น
- การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย
- พนักงานบริษัทฯ ติดต่อดirectกับลูกค้า
- โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 หมวดหลักๆ ดังนี้

หมวดสินค้า	ปี 2560 (ล้านบาท)	%	ปี 2559 (ล้านบาท)	%	ปี 2558 (ล้านบาท)	%
1. ผ้าซ่อมสำเร็จ	21.14	51.06	17.96	43.38	14.17	46.86
2. รับจ้างซ่อม	20.26	48.94	23.35	56.52	16.07	53.14
รวม	41.40	100	41.31	100	30.24	100

(ข) สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

- ภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมฟอกย้อมผ้า ขณะนี้ ถือว่ายังอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากคู่แข่งหลายรายปิดกิจการลง (คู่แข่งลดลง)

(ค) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

- เนื่องจากบริษัทฯ มีเครื่องย้อมผ้าขนาดเล็ก-กลาง ระยะเวลาในการผลิตสั้น การบริการด้านการส่งมอบรวดเร็ว คุณภาพได้ตามมาตรฐาน สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันในอนาคต และ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในอนาคต

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ 626/1 หมู่ที่ 11 ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีบริษัทที่ได้รับมอบหมายให้จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ได้แก่ วัตถุดิบ(ผ้าก่อนการฟอกย้อม) จำนวน 5 ราย และวัตถุดิบ(สี-สารเคมี) ที่ใช้ในการย้อมผ้า จำนวน 18 ราย รวมทั้งสิ้น 23 ราย เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า

4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ตามรายงานของผู้สอบบัญชี มีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่สิ้นสุดในหรือหลังวันที่ 31 ธันวาคม 2560 กำหนดให้รายงานเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ (Key Audit Matters) ตามที่ปรากฏในรายงานผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ณ 31 ธันวาคม 2560 มีประเด็นความเสี่ยงที่สำคัญ 2 รายการ มีรายการดังนี้

1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับมูลค่าและระยะเวลาในการรับรู้รายได้

เนื่องจากรายได้จากการขายสินค้าคิดเป็นร้อยละ 93 ของยอดขายได้รวมของกลุ่มบริษัท ซึ่งจำนวนที่บันทึกในบัญชีจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ประกอบกับกลุ่มบริษัทมีลูกค้าจำนวนมากขายในหลายกลุ่มธุรกิจ ซึ่งมีเงื่อนไขทางการค้าที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับมูลค่าและระยะเวลาในการรับรู้รายได้

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับมูลค่าค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อย

เนื่องจากบริษัทย่อยหลายแห่งมีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน และบริษัทย่อยหลายแห่งมีผลขาดทุนสะสมเป็นจำนวนมาก และมีข้อบ่งชี้ที่แสดงว่าอาจมีผลขาดทุนต่อเนื่องในอนาคต การพิจารณาค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวต้องใช้ดุลยพินิจที่สำคัญของฝ่ายบริหารของบริษัท ที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทย่อย รวมถึงการกำหนดอัตราคิดลดและข้อสมมติที่สำคัญ ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงเกี่ยวกับมูลค่าค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อย

ซึ่งคณะกรรมการบริษัท แพนเอเชียฟู้ดแวลู จำกัด (มหาชน) ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวมีผลกระทบต่อการดำเนินงาน พร้อมทั้งกำหนดมาตรการรองรับความเสี่ยง ตามความเสี่ยงที่ผู้ตรวจสอบบัญชีแสดงความเห็นไว้ดังนี้

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับมูลค่าและระยะเวลาในการรับรู้รายได้

เนื่องจากรายได้หลักมาจากการขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งฐานรายได้หลักส่วนใหญ่เกิดจากกลุ่มลูกค้ารายเดิม ซึ่งลูกค้ารายเดิมมีแนวโน้มที่จะลดคำสั่งซื้อ สาเหตุเนื่องจากการกระจายความเสี่ยงจากการสั่งซื้อให้มีหลาย ๆ ราย และลูกค้าส่วนใหญ่ จะเน้นการแข่งขันทางด้านราคาเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนหรือความไม่ต่อเนื่องของรายได้ อาจส่งผลทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้

➤ มาตรการป้องกัน

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว จึงกำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อรักษาความต่อเนื่องของรายได้ด้วยการรักษาคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานของลูกค้า ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญตั้งแต่ขั้นตอนการ ออกแบบ การจัดหาวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต รวมถึงมุ่งเน้นการเพิ่มรายได้จากลูกค้ากลุ่มเดิม ผลิตภัณฑ์ใหม่/ผลิตภัณฑ์เดิม และมุ่งเน้นการหาลูกค้ารายใหม่ โดยกำหนดเป็น Key Performance Indicator

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับมูลค่าค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อย

เนื่องจากมีบริษัทย่อยหลายแห่งหยุดดำเนินการและมีผลประกอบการขาดทุน บริษัทพิจารณามูลค่าค่าเผื่อการด้อยค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงาน ของบริษัทย่อยแต่ละแห่ง ซึ่งมีผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างเป็นนัยสำคัญ ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2560 มูลค่าค่าเผื่อด้อยค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

บริษัทย่อย	มูลค่าเงินลงทุน	ค่าเผื่อด้อยค่าเงินลงทุน	มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ
● บริษัทหยุดดำเนินการ			
1. บริษัท ฟู้ตแวร์เทค 1530 จำกัด	467,968	(467,968)	-
2. บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล คิวริตี้ ฟู้ตแวร์ จำกัด	349,999	(349,999)	-
3. บริษัท กบินทร์บุรี แพนเอเชีย ฟู้ตแวร์ จำกัด	443,523	(443,523)	-
4. บริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์รีเบอรั จำกัด	385,887	(385,887)	-
5. บริษัท พิมายฟู้ตแวร์ จำกัด	115,969	(115,969)	-
6. บริษัท อินโนเวชั่นนครหลวง ฟู้ตแวร์ จำกัด	264,290	(264,290)	-
รวมมูลค่าบริษัทหยุดดำเนินการ	2,027,636	(2,027,636)	-
● บริษัทยังดำเนินการ			
1. บริษัท ดับเบิลยูบีแอลพี จำกัด	43,371	(43,371)	-
2. บริษัท โมเดอร์นเทคโนโลยี คอมโพเนนท์ จำกัด	36,600	-	36,600
3. บริษัท เอ็กซ์เซล คิว จำกัด	15,997	(15,997)	-
4. บริษัท ฟอนเท็กซ์(ประเทศไทย) จำกัด	125,970	(18,427)	107,543
5. บริษัท แอดวานเทจ ฟู้ตแวร์ จำกัด	63,330	-	63,330
6. บริษัท อาภากร อุตสาหกรรม จำกัด	21,326	-	21,326
รวมบริษัทยังดำเนินการ	306,594	(77,795)	228,799
รวมทั้งสิ้น	2,334,230	(2,105,431)	228,799

คณะกรรมการบริษัท แพนเอเชียฟู้ตแวร์ จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย และอาจส่งผลกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ที่จะต้องได้รับการจัดการอย่างทันท่วงที ทำให้ต้องมีการเตรียมพร้อมในการกำหนดแผนรองรับ เมื่อปัจจัยต่าง ๆ เปลี่ยนแปลง ส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทฯ และมีการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทฯ มีดังนี้

เนื่องจากบริษัทฯ ปรับโครงสร้างธุรกิจ เป็นธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) ดังนั้น ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น อาจจะมีผลกระทบจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งสามารถวิเคราะห์ประเด็นความเสี่ยงวิธีการป้องกัน และลดความเสี่ยง โดยสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น

บริษัทเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ดังนั้น กระแสเงินสดและผลการดำเนินงานของบริษัทจึงขึ้นอยู่กับเงินปันผลและผลประโยชน์ของบริษัทย่อยเป็นหลัก ทั้งนี้หากบริษัทย่อยที่ถือหุ้นได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ เป็นปัจจัยให้ผลประโยชน์ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย และไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะกระทบโดยตรงต่อผลประโยชน์ ฐานะการเงิน ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัท และอาจจะมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทได้ รายได้เงินปันผลรับปี 2560 ของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

บริษัทย่อย/บริษัทรวม		เงินปันผลรับ
บริษัท อากาศ อุตสาหกรรม จำกัด	บริษัทย่อย	3,598,500
บริษัท แอดวานเทจ ฟู้ตแวร์ จำกัด	บริษัทย่อย	7,259,480
บริษัท ทรัพย์สินสหพัฒน์ จำกัด	บริษัทรวม	20,000
บริษัท บุติคินวชิษฐ์ จำกัด (มหาชน)	บริษัทรวม	1,500
รวมเงินปันผลรับปี 2560		10,879,480

● มาตรการป้องกัน

บริษัทฯ กำหนดให้แต่ละบริษัทในกลุ่มจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan) เพื่อกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจในปีถัดไป ทั้งนี้จะมีการติดตามประเมินผลการดำเนินงาน และความเสี่ยงทุกเดือน อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง เพื่อช่วยให้บริษัทฯ สามารถวางแผนจัดการความเสี่ยงได้อย่างทันท่วงที

ในการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความสามารถในการแข่งขัน บริษัทมีการกำหนดเป้าหมาย และกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน โดยการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน ได้แก่ ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ปัจจัยด้านการเงิน และปัจจัยภายนอก ได้แก่ ปัจจัยทางนโยบายและการเมือง ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางสังคม รวมถึงปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ปัจจุบันสถานะการดำเนินธุรกิจตกอยู่ภายใต้การแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีความรุนแรง และจากภาวะเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศที่มีความไม่แน่นอน บริษัทได้กำหนดให้มีการทบทวนวิสัยทัศน์และนโยบาย รวมทั้งจัดทำแผนธุรกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีความต่อเนื่องและทันกับการเปลี่ยนแปลง โดยจัดการประชุมติดตามและประเมินผลการดำเนินงานเป็นระยะ เพื่อทบทวนและปรับปรุงแผนการดำเนินงานให้มีความเหมาะสมกับเหตุการณ์ในปัจจุบัน และบรรลุเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่หรือราย

บริษัทและบริษัทย่อย มีลูกค้ารายใหญ่เพียง 1 – 5 ราย สัดส่วนรายได้ในปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 44.20 ของรายได้รวม หากมีปัจจัยที่ทำให้ลูกค้าไม่สามารถสั่งซื้อได้ในปริมาณ และเวลาตามที่กำหนดไว้ ย่อมส่งผลกระทบต่อยอดขายและโอกาสทางการตลาด

● มาตรการป้องกัน

1. พัฒนาสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า
2. ปรับปรุงประสิทธิภาพในสายการผลิตเพื่อลดต้นทุน เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านระดับราคาและคุณภาพของสินค้า
3. รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยมุ่งมั่นสร้างความพอใจ พร้อมให้บริการที่ดี
4. หาแหล่งวัตถุดิบรายใหม่ เพื่อลดต้นทุนการผลิต และยังได้คุณภาพตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้บริษัทได้รับผลประโยชน์สูงสุด
5. มีการทำงานเป็นทีมระหว่างผู้ผลิตและฝ่ายผลิตภัณฑ์มากขึ้นในรูปแบบ One Body โดยใช้วิธีคิดแบบ Zero base ในการประชุมเกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ตั้งแต่การวางเป้าหมาย Order สินค้า การวางแผนวัตถุดิบและการผลิต รวมถึงมีความสามารถในการปรับแผนงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์
6. และเพื่อไม่ให้เกิดการประกอบธุรกิจของบริษัทจึงได้หาลูกค้าหลายๆรายเพื่อให้กระจายความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้ารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

ความเสี่ยงเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ โดยการขายผ่านทางช่องทางหลัก คือ Outlet J-Park และ ผ่านช่องทาง Social Media ซึ่งยังไม่มีการขายช่องทางไปยัง Discount Store ซึ่งเป็นช่องทางที่มีการขายตัวมาก ทั้ง กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

● มาตรการป้องกัน

1. บริษัทฯ มีนโยบายขยายการขายเข้าไปใน Discount Store รวมทั้งเพิ่มและพัฒนาระบบ การขาย และการส่งสินค้าเฉพาะช่องทางนี้เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่ม Discount Store รวมถึงการ Launch Brand ใหม่ที่มีราคาและคุณภาพตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งเน้นที่รูปแบบและสีสันตามแฟชั่นเป็นหลัก
2. เร่งขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้เพิ่มมากขึ้น โดยขยาย Outlet บริหารจัดการเองในรูปแบบ Specialty Store เพื่อลดการพึ่งพาในห้างสรรพสินค้าใหญ่

ความเสี่ยงเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปมากผู้บริโภคเกิดความพิถีพิถันในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น ส่งผลให้เกิดสภาวะการแข่งขันรุนแรงมากขึ้น

● มาตรการป้องกัน

1. บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี ในราคาที่เหมาะสม เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มมากขึ้น และขยายฐานลูกค้าใหม่โดยให้ลูกค้าสามารถออกแบบสินค้าที่ต้องการได้ด้วยตัวเอง รวมถึงการมีระบบลูกค้าสมาชิก (Customer Relation Management)
2. สร้างความหลากหลายของสินค้าเพื่อรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และยังเป็น การขยายฐานตลาดให้กว้างยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความพึงพอใจและให้เข้ากับ Lifestyle ของลูกค้า มากยิ่งขึ้น ฉะนั้นสินค้าของบริษัทฯ จึงมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เข้ากับพฤติกรรมของ ผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
3. จากกระแสการใช้สื่อมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่มีพฤติกรรมรับสื่อเพียงแค่อินเทอร์เน็ต นิตยสารและ วิทยุ แต่ปัจจุบันสื่อที่มีอิทธิพลและมีการใช้กันอย่างแพร่หลาย คือ สื่อทางดิจิทัลและ ออนไลน์ ทำให้แบรนด์เตรียมตัวเร่งพัฒนาเครื่องมือการทำการตลาดแบบดิจิทัลและออนไลน์เพิ่ม มากขึ้น เพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มที่ชอบซื้อสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต ซึ่งอนาคตจะเป็นช่องทาง หลักอีกช่องทางที่สามารถสร้างยอดขายได้อย่างมาก

ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

ก) บริษัทฯถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเกี่ยวกับการเลิกจ้างกรรมการเป็นจำนวนเงิน 32 ล้านบาท และบริษัทฯได้ฟ้องแย้งกลับไป ศาลชั้นต้นตัดสินให้บริษัทฯจ่ายชำระเงินจำนวน 10 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 และร้อยละ 15 ต่อปี ต่อมาในเดือนพฤษภาคม 2560 ศาลฎีกาได้พิพากษาให้บริษัทฯจ่ายชำระค่าเสียหายเป็นจำนวน 6 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 และร้อยละ 15 ต่อปี ซึ่งบริษัทฯได้บันทึกจำนวนเงินที่ศาลฎีกาให้จ่ายชำระไว้ในบัญชีประมาณการหนี้สินจากการถูกฟ้องร้อง

ข) ในปี 2553 บริษัทฯได้ฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจำนวน 34 ล้านบาท จากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเกี่ยวกับการจ้างทำของ และบริษัทดังกล่าวได้ฟ้องแย้งกลับมา ศาลชั้นต้นพิพากษายกฟ้องบริษัทฯ และตัดสินให้บริษัทฯจ่ายชำระค่าเสียหายจำนวน 19 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว และในเดือนกรกฎาคม 2556 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้บันทึกจำนวนเงินที่ศาลให้จ่ายชำระจำนวน 19 ล้านบาท ไว้ในบัญชีประมาณการหนี้สินจากการถูกฟ้องร้อง

ในปี 2559 ศาลฎีกาพิพากษาให้บริษัทฯจ่ายชำระค่าเสียหายเป็นจำนวน 5 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว บริษัทฯจึงโอนกลับประมาณการหนี้สินจำนวน 12 ล้านบาท เป็นกำไรหรือขาดทุนในงบการเงินปี 2559 โดยคงเหลือประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้ตามคำพิพากษาของศาลฎีกา

ค) บริษัทย่อยสองแห่งถูกบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งฟ้องร้องเรียกค่าเช่าค้างชำระและค่าเสียหายจากการผิดสัญญาเช่ารถยนต์ ศาลชั้นต้นพิพากษาให้บริษัทย่อยชำระเงินต้นจำนวนรวม 2.5 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ในเดือนมิถุนายน 2559 บริษัทย่อยได้ยื่นคำร้องเพื่อขอให้ศาลมีคำสั่งพิจารณาคดีใหม่ ต่อมาศาลได้มีคำสั่งยกคำร้อง บริษัทย่อยได้บันทึกหนี้สินดังกล่าวไว้ในบัญชีแล้วบางส่วน ดังนั้นบริษัทย่อยจึงบันทึกจำนวนเงินส่วนที่เหลือไว้ในบัญชีประมาณการหนี้สินจากการถูกฟ้องร้องเพื่อให้เป็นไปตามคำพิพากษาของศาลชั้นต้น

ง) บริษัทย่อยสามแห่งถูกบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งฟ้องร้องเรียกค่าเช่าค้างชำระและค่าเสียหายจากการผิดสัญญาเช่ารถยนต์จำนวนรวม 4 ล้านบาท ในเดือนตุลาคม 2559 ศาลชั้นต้นพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ ต่อมาในระหว่างไตรมาสที่ 2 ของปี 2560 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น สำหรับบริษัทย่อยทั้งสามแห่ง

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า ลูกหนี้อื่นและเงินให้กู้ยืม

● มาตรการป้องกัน

ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีอยู่จำนวนมาก ราย จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทและบริษัทย่อยอาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของลูกค้าหนี้ เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้อื่นที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะการเงิน

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเป็นการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาด บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่อาจปรับเปลี่ยนขึ้นในอนาคต เนื่องจากบริษัทมีการกู้ยืมเพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ และมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว โดยอ้างอิงกับอัตรา MLR ของธนาคารที่ให้กู้ยืมเงิน ดังนั้น หากธนาคารมีการปรับเปลี่ยนของอัตราดอกเบี้ยดังกล่าว จะทำให้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงิน กระแสเงินสด และผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย บริษัทฯ ตระหนักถึงความจำเป็นที่ต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงอย่างใกล้ชิด แต่เนื่องจากหนี้สินของบริษัทส่วนใหญ่เป็นหนี้สินระยะสั้น ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยค่อนข้างต่ำ ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย ใช้วงเงินเบิกเกินบัญชี 33.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 จำนวน 15.32 ล้านบาท

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทและบริษัทย่อยมีการซื้อวัตถุดิบ และ ขายสินค้า บางส่วนจากต่างประเทศ โดยชำระและได้รับเป็นเงินตราต่างประเทศ ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการที่บริษัทต้องชำระหรือได้รับ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมียอดคงเหลือของสินทรัพย์ จำนวน 704,371.04 Usd. และ หนี้สินทางการเงิน จำนวน 105,156.44 Usd. และ 11,378.51 Euro ที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งยังไม่ได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา บริษัทและบริษัทย่อย ติดตามข้อมูลข่าวสาร สถานการณ์ค่าเงินอย่างใกล้ชิดเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว

ความเสี่ยงจากการเปิดเสรีการค้าและการก้าวสู่เป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน(AEC)

จากนโยบายการเปิดการค้าเสรี ทำให้มีการแข่งขันค่อนข้างสูงในด้านราคากับประเทศต่าง ๆ ที่มีต้นทุนต่ำ อาทิเช่น จีน, เวียดนาม

● มาตรการป้องกัน

- ด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัท : บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการวิจัยผู้บริโภค โดยทำการสำรวจผลการตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมาย ที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพื่อทำให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจและคุ้มค่าในการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท
- มีการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานในการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าพอใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัท
- บริษัทสามารถใช้ประโยชน์จากการลดภาษีนำเข้า โดยจัดหาวัตถุดิบหรือสินค้านำเข้าจากประเทศเขตการค้าเสรี เพื่อพัฒนาต้นทุนของบริษัทให้ลดลง

ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้า

กลุ่มสินค้ารองเท้า กระเป๋า สินค้ากลุ่มแฟชั่นนี้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ผู้ผลิตจึงต้องทำการพัฒนาและออกสินค้านวัตกรรมใหม่ ๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา บริษัทจึงอาจประสบปัญหาในเรื่องสินค้าที่มีอยู่อาจเสื่อมความนิยมและล้าสมัย ทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในสินค้าคงค้างที่ไม่สามารถจำหน่ายได้

สำหรับสินค้าเก่าที่ล้าสมัยเกิดจากการหมุนเวียนสินค้าไม่ตรงตามฤดูกาลขาย อีกทั้งมีความถี่จากการรับคืนสินค้าซึ่งเกิดจากการนำส่งสินค้าเข้าเพื่อขายตามสถานที่จัดงานต่าง ๆ ในปริมาณที่มากเพื่อเป็นจุดสนใจในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าแต่มีความเสี่ยงต่อการขายถ้าหากยอดการขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายหรือลดต่ำลงก็จะเกิดสินค้าคงเหลือในปริมาณที่มากเช่นกัน

● มาตรการป้องกัน

- ใช้ระบบ Inventory เพื่อวิเคราะห์ Aging สินค้าคงเหลือ
- บริษัทอาจมีความจำเป็นที่จะต้องปรับลดราคาขายของสินค้านวัตกรรมดังกล่าวเพื่อให้ทันกับตลาดและสามารถแข่งขันได้
- สำหรับสินค้าเก่าและล้าสมัยบริษัทขมีนโยบายตั้งสำรองสินค้าเสื่อมสภาพ

- นอกจากนี้บริษัทยังมีการจัดมหกรรมลดราคาสินค้าตามโซว์รูมทั้งกรุงเทพฯและต่างจังหวัด เพื่อเป็นการระบายสินค้า

ความเสี่ยงด้านความผันผวนราคาวัตถุดิบและการจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากบริษัทมีนโยบายซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพเพื่อให้ สามารถผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน ดังนั้น บริษัทจะไม่ซื้อ วัตถุดิบบางชนิดหรือวัตถุดิบจากผู้ขายเพียงรายเดียว ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการขาดแคลนหรือขาดอำนาจต่อรองทางด้านราคาได้

โดยปกติแล้วราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัท จะเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับราคาวัตถุดิบ อย่างไรก็ตาม บริษัท อาจมีความเสี่ยงหากราคาผลิตภัณฑ์ ไม่สามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับราคาวัตถุดิบซึ่งจะมีผลกระทบต่อส่วนต่างราคา

- **มาตรการป้องกัน**

- บริษัทกำหนด ให้ฝ่ายวิจัยผลิตภัณฑ์และฝ่ายจัดซื้อดำเนินการแสวงหา ผู้ขายสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อให้มีผู้ขายสินค้ามากรายยิ่งขึ้น
- ทำการเปรียบเทียบราคาซื้อวัตถุดิบและวัสดุต่าง ๆ เปรียบเทียบผู้จัดจำหน่ายอย่างน้อย 3 รายต่อ 1 รายการซื้อวัตถุดิบและวัสดุต่าง ๆ
- บริษัทยังคงรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายรายย่อยอื่นอย่างต่อเนื่อง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**4.1 ทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

บริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 620/5 หมู่ 11 ต.หนองขาม อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี
(ในโครงการสวนอุตสาหกรรมเครือสหพัฒน์)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
ตามงบการเงินรวม ดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1.ที่ดิน	บริษัทและบริษัทย่อย	10.73	ค้ำประกัน บมจ.ธนาคาร กรุงเทพ
2.อาคาร	บริษัทและบริษัทย่อย	8.71	
3.อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			
3.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัท	274.14	ค้ำประกันเงินกู้ 94 ล้าน บาท ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ ธ.กรุงเทพ
3.2 อาคาร	บริษัท	4.12	

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ตามงบการเงินเฉพาะ
กิจการ ดังนี้

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน**1) ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน**

สถานที่ตั้ง	ขนาด			ประเภทของการ ถือกรรมสิทธิ์	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ การถือครอง ครอง
	ไร่	งาน	ตารางวา			
จังหวัดชลบุรี	11	3	78.5	จำนอง BBL	77.65	ให้เช่า
จังหวัด พระนครศรีอยุธยา	262	1	71	จำนอง คุณบุญยสิทธิ์ โชควัฒนา	97.53	
จังหวัด พระนครศรีอยุธยา	10	1	60.5	เป็นเจ้าของ	107.49	
รวม	284	3	10		282.67	

2) อาคารและสิ่งปลูกสร้าง

สถานที่ตั้ง	รายการ	ประเภทของการถือกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์การถือครอง
จังหวัดชลบุรี	อาคารโรงงาน 4 หลัง พื้นที่ 18,334.50 ตารางเมตร	จำนอง BBL	49.52	
รวม			49.52	
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			332.19	

หมายเหตุ : BBL หมายถึง บมจ.ธนาคารกรุงเทพ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทย่อย มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1) ที่ดิน

สถานที่ตั้ง	ขนาด			ประเภทของการถือกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์การถือครอง
	ไร่	งาน	ตารางวา			
จังหวัดฉะเชิงเทรา	4	-	77	PTX ค้ำประกันวงเงิน BBL	8.80	ใช้ในกิจการ
รวม	4	-	77		8.80	

2) อาคารและสิ่งปลูกสร้าง

สถานที่ตั้ง	รายการ	ประเภทของการถือกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์การถือครอง
จังหวัดฉะเชิงเทรา	อาคารโรงงาน เนื้อที่ 3,732 ตารางเมตร	PTX ค้ำประกันวงเงิน BBL	7.97	ใช้ในกิจการ
รวม			7.97	

หมายเหตุ : PTX หมายถึง บริษัท ฟอนเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

3) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

3.1 ที่ดิน

สถานที่ตั้ง	ขนาด			ประเภทของการถือกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์การถือครอง
	ไร่	งาน	ตารางวา			
จังหวัดเลย	671	3	0	ERC และ MTC เป็นเจ้าของ	59.86	
จังหวัดกรุงเทพฯ	0	0	52	ICF เป็นเจ้าของ	1.30	
รวม	671	3	52		61.16	

หมายเหตุ : ERC หมายถึง บริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์ รีบเบอร์ จำกัด

MTC หมายถึง บริษัท โมเดอร์น เทคโนโลยี คอมโพเนนท์ จำกัด

3.2 อาคารและสิ่งปลูกสร้าง

สถานที่ตั้ง	รายการ	ประเภทของการถือกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์การถือครอง
จังหวัดกรุงเทพฯ	อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	ICF เป็นเจ้าของ	1.63	
รวม			1.63	

หมายเหตุ : ICF หมายถึง บริษัท อินเทอร์เน็ตชั่นแนล คิวริตี้ ฟุตแวร์ จำกัด

4. เครื่องจักรและอุปกรณ์

ประกอบด้วยจักรอุตสาหกรรม เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตรองเท้า เครื่องจักรที่สำคัญติดตั้งอยู่ในอาคารโรงงาน อายุการใช้งานอยู่ระหว่าง 5-10 ปี มีเครื่องจักร 1 เครื่องติดภาระค่าประกัน BBL มูลค่าตามบัญชี 0.45 ล้านบาท

5. สัญญาเช่าอาคาร ใช้ในการประกอบธุรกิจ (โรงงานผลิต)

- บริษัท โมเดอร์น เทคโนโลยี คอมโพเนนท์ จำกัด (บริษัทย่อย) มีสัญญาเช่าอาคาร อายุสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 2 หลัง รวมเนื้อที่ 9,252 ตารางเมตร สวนอุตสาหกรรมเครื่องสหพันธ์ กบินทร์บุรี เลขที่ 49 หมู่ 5 ต.นนทรี อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี กับ บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) มูลค่า 500,000.00 บาทต่อเดือน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 6,000,000.00 บาทต่อปี กำหนดค่าเช่า โดยอ้างอิงจากค่าเช่าพื้นที่โดยรอบ และพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง ลักษณะสภาพ และการใช้ประโยชน์
- บริษัท แอดวานเทจ ฟุตแวร์ จำกัด (บริษัทย่อย) มีสัญญาเช่าอาคาร อายุสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 2 หลัง รวมเนื้อที่ 6,500 ตารางเมตร สวนอุตสาหกรรมเครื่องสหพันธ์ กบินทร์บุรี เลขที่ 51 หมู่ 5 ถ.สุวรรณศร ต.นนทรี อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี กับ บริษัท สหพัฒนาปิบูล จำกัด (มหาชน) มูลค่า 350,000.00 บาทต่อเดือน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 4,200,000.00 บาทต่อปี กำหนดค่าเช่า โดยอ้างอิงจากค่าเช่าพื้นที่โดยรอบ และพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง ลักษณะสภาพ และการใช้ประโยชน์
- บริษัท อากาศ อุตสาหกรรม จำกัด (บริษัทย่อย) มีสัญญาเช่าอาคาร อายุสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2560 รวมเนื้อที่ 432 ตารางเมตร เลขที่ 71/13,21 หมู่ 5 ถ.บางนา-ตราด กม.52 ต.ท่าข้าม อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา กับ บริษัท ฟอนเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด มูลค่า 43,200 บาทต่อเดือน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 518,400 บาทต่อปี โดยอ้างอิงจากค่าเช่าพื้นที่โดยรอบ และพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง ลักษณะสภาพ และการใช้ประโยชน์
- บริษัท ดับเบิ้ลยูบีแอลพี จำกัด (บริษัทย่อย) มีสัญญาเช่าอาคาร อายุสัญญา 2 ปี 10 เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2560 - 31 ธันวาคม 2562 รวมเนื้อที่ 3,000 ตารางเมตร เลขที่ 620/5 หมู่ 11 ต.หนองขาม อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี กับ บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มูลค่า 30,000 บาทต่อเดือน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 360,000 บาทต่อปี
- บริษัท แพนเอเชียฟุตแวร์ จำกัด (มหาชน) มีสัญญาเช่าที่ดินบางส่วนเพื่อทำการเกษตร อายุสัญญา 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2560 ถึง 31 พฤษภาคม 2563 รวมเนื้อที่ 306-0-57 ไร่ เลขที่ 99 หมู่ที่ 16 บ้านหนองหิน ต.คลองม่วง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา ปีละ 150,000 บาท
- บริษัท เอ็กแซ็ค คิว จำกัด มีสัญญาเช่าอาคาร อายุสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 - 31 ธันวาคม 2561 รวมเนื้อที่ 1,593 ตารางเมตร เลขที่ 626/1 หมู่ 11 ต.หนองขาม อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี กับ บริษัท ไอ.ดี.เอฟ. จำกัด มูลค่า 159,300 บาทต่อเดือน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,911,600 บาทต่อปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย มูลค่ารวม 228.80 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 38.65 ของสินทรัพย์รวม ทั้งนี้ นโยบายการลงทุนในขนาดของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจ โอกาสในการทำธุรกิจ และเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น

4.3 การประเมินราคาทรัพย์สิน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยประเมินราคาทรัพย์สิน เพื่อเป็นการแสดงมูลค่ายุติธรรม ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน (TFRS) ดังนี้

1. บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ดิวิชั่น ฟุตแวร์ จำกัด (บริษัทย่อย 100%)

ทรัพย์สินที่ประเมิน	<ul style="list-style-type: none"> ที่ดิน 1 แปลง ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน 1 โฉนด (โฉนดที่ดินเลขที่ 21694) เนื้อที่ดินรวม ประมาณ 0-0-52.0 ไร่ (52.0 ตารางวา) สิ่งปลูกสร้าง ได้แก่ บ้านพักอาศัย 2 ชั้น จำนวน 1 หลัง
วันที่ประเมิน	7 กุมภาพันธ์ 2561
ที่ตั้งทรัพย์สิน	เลขที่ 246/5 หมู่บ้านฟอร์เรส ปาร์ค ถนนรามคำแหง แขวงแสนแสบ เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร ค่าพิกัด GPS LAT 13°48'44.92"N, LONG 100°44'31.56"E
ราคาประเมิน	3,500,000.- (สามล้านห้าแสนบาทถ้วน)
ผู้ประเมินอิสระ	บริษัท 15 ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด

2. บริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์ รีเบอรั จำกัด และ บริษัท โมเดอร์น เทคโนโลยี คอมโพเนนท์ จำกัด (บริษัทย่อย 100%)

ทรัพย์สินที่ประเมิน	<p>ที่ดินว่างเปล่า เนื้อที่รวม 671-3-00.0 ไร่ หรือ 268,700.0 ตารางวา</p> <ul style="list-style-type: none"> ทรัพย์สินกลุ่มที่ 1 ที่ดินว่างเปล่า เนื้อที่ 19-2-7 ไร่ หรือ 7,807 ตารางวา ตั้งอยู่ถนนสายวังสะพุง – หนองเขียด (ทล. 2016) บริเวณหลักกิโลเมตรที่ 20 - 21 ตำบลทรายขาว ตำบลภูหอ อำเภอวังสะพุง อำเภอภูหลวง จังหวัดเลย ทรัพย์สินกลุ่มที่ 2 ที่ดินว่างเปล่า เนื้อที่ดินรวม ตามเอกสารสิทธิประมาณ
---------------------	--

	652-0-93.0 ไร่ (652.2325 ไร่ หรือ 260,893 ตารางวา) พร้อมทรัพย์สินชีวภาพ (ไม้เศรษฐกิจ) ได้แก่ ไม้สัก ไม้มะค่าโมง ไม้แดง และไม้ประดู่ จำนวนรวมทั้งหมด 6,542 ต้น ตั้งอยู่ทางสาธารณประโยชน์ (ไม่มีชื่อ) แยกจากถนนสายวังสะพุง - หนองเขียด (ทล. 2016) ตำบลทรายขาว ตำบลภูหอ อำเภอวังสะพุง อำเภอภูหลวง จังหวัดเลย
วันที่ประเมิน	17 มกราคม 2561
ที่ตั้งทรัพย์สิน	<ul style="list-style-type: none"> ■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 1 ค่าพิกัด GPS LAT 17°11'8.34" N, LONG 101°39'39.96" E ■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 2 ค่าพิกัด GPS LAT 17°11'3.87" N, LONG 101°38'57.96" E
ราคาประเมิน	70,986,250.- บาท
ผู้ประเมินอิสระ	บริษัท 15ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด

3. บริษัท แพนเอเชียฟุตแวร์ จำกัด (มหาชน)

ทรัพย์สินที่ประเมิน	ที่ดินว่างเปล่า เนื้อที่รวม 365-0-81.5 ไร่ หรือ 146,081.50 ตารางวา
	<ul style="list-style-type: none"> ■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 1 : ที่ดินว่างเปล่า ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน จำนวน 5 โฉนด เนื้อที่ดินรวมตามเอกสารสิทธิประมาณ 26-2-20.0 ไร่ (26.55 ไร่ หรือ 10,620.0 ตารางวา) ■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 2 : ที่ดินว่างเปล่า ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน จำนวน 4 โฉนด เนื้อที่ดินรวมตามเอกสารสิทธิประมาณ 34-2-24.0 ไร่ (34.56 ไร่ หรือ 13,824.0 ตารางวา) ■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 3 : ที่ดินว่างเปล่า ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน จำนวน 3 โฉนด เนื้อที่ดินรวมตามเอกสารสิทธิประมาณ 8-1-39.0 ไร่ (8.3475 ไร่ หรือ 3,339.0 ตารางวา) ■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 4 : ที่ดินว่างเปล่า ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน จำนวน 5 โฉนด เนื้อที่ดินรวมตามเอกสารสิทธิประมาณ 14-1-36.0 ไร่ (14.34 ไร่ หรือ 5,736.0 ตารางวา) ■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 5 : ที่ดินว่างเปล่า ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน จำนวน 9 โฉนด เนื้อที่ดินรวมตามเอกสารสิทธิประมาณ 96-0-29.0 ไร่ (96.0725 ไร่ หรือ 38,867.0 ตารางวา)

หรือ 38,429.0 ตารางวา)

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 6 : ที่ดินว่างเปล่า ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน จำนวน 23 โฉนด เนื้อที่ดินรวมตามเอกสารสิทธิประมาณ 173-3-70.5 ไร่ (173.92625 ไร่ หรือ 69,570.5 ตารางวา)

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 7 : ที่ดินว่างเปล่า ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน จำนวน 1 โฉนด เนื้อที่ดินตามเอกสารสิทธิประมาณ 11-1-63.0 ไร่ (11.4075 ไร่ หรือ 4,563.0 ตารางวา)

วันที่ประเมิน

8 กุมภาพันธ์ 2561

ที่ตั้งทรัพย์สิน

ทรัพย์สินที่ประเมินมูลค่า จำนวน 7 กลุ่ม มีรายละเอียดทำเลที่ตั้งดังนี้

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 1 : ตั้งอยู่ติดถนนบางปะหัน – โคกแดง (ทล.33) บริเวณหลักกิโลเมตรที่ 54 หรือบริเวณติดกับจุดตัดทางแยกระหว่างถนนบางปะหัน – โคกแดง (ทล.33) กับถนนนครหลวง – บ้านร่ม (ทล. 3467) ทางด้านทิศตะวันตก ตำบลบางระกำ อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ค่าพิกัด GPS : LAT 14°28'10.9" N, LONG 100°36'09.4" E

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 2 : ตั้งอยู่ติดถนนสหรัตนนคร – บ้านตาลเอน (อย.3013) บริเวณหลักกิโลเมตรที่ 53 - 54 หรือบริเวณติดกับจุดตัดทางแยกระหว่างถนนบางปะหัน – โคกแดง (ทล.33) กับถนนสหรัตนนคร – บ้านตาลเอน (อย.3013) ทางด้านทิศตะวันตก ตำบลบางระกำ อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ค่าพิกัด GPS : LAT 14°28'26.2" N, LONG 100°35'58.8" E

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 3 : ตั้งอยู่ติดถนนเลียบคลองชลประทาน (หมู่ 6 บางระกำ) บริเวณห่างจากจุดตัดทางแยกระหว่างถนนสหรัตนนคร – บ้านตาลเอน (อย.3013) กับถนนเลียบคลองชลประทาน (หมู่ 6 บางระกำ) ไปทางด้านทิศตะวันออก ประมาณ 350 เมตร ตำบลบางระกำ อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ค่าพิกัด GPS : LAT 14°28'22.5" N, LONG 100°36'14.0" E

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 4 : ตั้งอยู่ติดถนนเลียบคลองชลประทาน บริเวณห่าง

จากจุดตัดทางแยกระหว่างถนนสหรัตนนคร – บ้านตาลเอน (อย.3013)
กับซอยไม่มีชื่อ ไปทางด้านทิศใต้ ประมาณ 200 เมตร ตำบลบางระกำ
อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ค่าพิกัด GPS : LAT 14°28'32.2" N, LONG 100°36'00.8" E

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 5 : ตั้งอยู่ติดถนนเลียบคลองชลประทาน บริเวณห่าง
จากจุดตัดทางแยกระหว่างถนนสหรัตนนคร – บ้านตาลเอน (อย.3013)
กับซอยไม่มีชื่อ ไปทางด้านทิศเหนือ ประมาณ 80 เมตร ตำบลบางพระ
ครู อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ค่าพิกัด GPS : LAT 14°28'49.2" N, LONG 100°36'03.9" E

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 6 : ตั้งอยู่ติดถนนสหรัตนนคร – บ้านตาลเอน
(อย.3013) บริเวณห่างจากหมู่บ้านพรหมนครวิลล่า ไปทางด้านทิศใต้
ประมาณ 100 เมตร ตำบลบางพระครู อำเภอนครหลวง จังหวัด
พระนครศรีอยุธยา

ค่าพิกัด GPS : LAT 14°29'06.5" N, LONG 100°35'44.3" E

■ ทรัพย์สินกลุ่มที่ 7 : ตั้งอยู่ติดถนนสหรัตนนคร – บ้านตาลเอน
(อย.3013) บริเวณห่างจากหมู่บ้านพูนทวี 1 ไปทางด้านทิศเหนือ
ประมาณ 250 เมตร ตำบลบางพระครู อำเภอนครหลวง จังหวัด
พระนครศรีอยุธยา

ค่าพิกัด GPS : LAT 14°29'23.9" N, LONG 100°36'00.0" E

ราคาประเมิน 223,850,000 บาท

ผู้ประเมินอิสระ บริษัท 15ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

-ไม่มี -

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

-ไม่มี -

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทและบริษัทย่อย

-ไม่มี -

คดีฟ้องร้อง ตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 31.3 มีรายละเอียดดังนี้

ก) บริษัทฯถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเกี่ยวกับการเลิกจ้างกรรมการเป็นจำนวนเงิน 32 ล้านบาท และบริษัทฯได้ฟ้องแย้งกลับไป ศาลชั้นต้นตัดสินให้บริษัทฯจ่ายชำระเงินจำนวน 10 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 และร้อยละ 15 ต่อปี ต่อมาในเดือนพฤษภาคม 2560 ศาลฎีกาได้พิพากษาให้บริษัทฯจ่ายชำระค่าเสียหายเป็นจำนวน 6 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 และร้อยละ 15 ต่อปี ซึ่งบริษัทฯได้บันทึกจำนวนเงินที่ศาลฎีกาให้จ่ายชำระไว้ในบัญชีประมาณการหนี้สินจากการถูกฟ้องร้อง

ข) ในปี 2553 บริษัทฯได้ฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจำนวน 34 ล้านบาท จากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเกี่ยวกับการจ้างทำของ และบริษัทดังกล่าวได้ฟ้องแย้งกลับมา ศาลชั้นต้นพิพากษายกฟ้องบริษัทฯ และตัดสินให้บริษัทฯจ่ายชำระค่าเสียหายจำนวน 19 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว และในเดือนกรกฎาคม 2556 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้บันทึกจำนวนเงินที่ศาลให้จ่ายชำระจำนวน 19 ล้านบาท ไว้ในบัญชีประมาณการหนี้สินจากการถูกฟ้องร้อง ในปี 2559 ศาลฎีกาพิพากษาให้บริษัทฯจ่ายชำระค่าเสียหายเป็นจำนวน 5 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว บริษัทฯจึงโอนกลับประมาณการหนี้สินจำนวน 12 ล้านบาท เป็นกำไรหรือขาดทุนในงบการเงินปี 2559 โดยคงเหลือประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้ตามคำพิพากษาของศาลฎีกา

ค) บริษัทย่อยสองแห่งถูกบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งฟ้องร้องเรียกค่าเช่าค้างชำระและค่าเสียหายจากการผิดสัญญาเช่ารถยนต์ ศาลชั้นต้นพิพากษาให้บริษัทย่อยชำระเงินต้นจำนวนรวม 2.5 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ในเดือนมิถุนายน 2559 บริษัทย่อยได้ยื่นคำร้องเพื่อ

ขอให้ศาลมีคำสั่งพิจารณาคดีใหม่ ต่อมาศาลได้มีคำสั่งยกคำร้อง บริษัทย่อยได้บันทึกหนี้สินดังกล่าวไว้ในบัญชีแล้วบางส่วน ดังนั้นบริษัทย่อยจึงบันทึกจำนวนเงินส่วนที่เหลือไว้ในบัญชีประมาณการหนี้สินจากการถูกฟ้องร้องเพื่อให้เป็นไปตามคำพิพากษาของศาลชั้นต้น

ง) บริษัทย่อยสามแห่งถูกบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งฟ้องเรียกค่าเช่าค้างชำระและค่าเสียหายจากการผิดสัญญาเช่ารถยนต์จำนวนรวม 4 ล้านบาท ในเดือนตุลาคม 2559 ศาลชั้นต้นพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ ต่อมาในระหว่างไตรมาสที่ 2 ของปี 2560 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษายืนตามศาลชั้นต้นสำหรับบริษัทย่อยทั้งสามแห่ง

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท แพนเอเชียฟุตแวร์ จำกัด (มหาชน) ("PAF")
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ธุรกิจโครงการเกษตรปาล์ดภัยและเกษตรอินทรีย์
สถานที่ตั้ง	: 620/5 หมู่ 11 ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี 20230
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107537001501
โทรศัพท์	: 038 480 020 - 1
โทรสาร	: 038 480 080
เว็บไซต์	: www.panasiafootwear.com
ทุนจดทะเบียน	: 275,400,000 บาท
ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว	: 275,400,000 บาท
ชนิดหุ้น	: หุ้นสามัญ
จำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้ว	: 540,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: หุ้นละ 0.51 บาท

ข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท แพนเอเชียฟุตแวร์ จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนในบริษัทอื่น โดยถือหุ้นในสัดส่วนตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อบริษัท/ที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเภทของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	การถือหุ้นโดยบริษัทฯ	
				จำนวนหุ้น	%
บริษัทย่อย (ยังดำเนินธุรกิจ) 1. บจก. ดับเบิลยูบีแอลพี 620/5 หมู่ที่ 11 ถ.สุขาภิบาล 8 ต.หนองขาม อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี โทร. 0-3848-0020-1 โทรสาร 0-3848-0080	ผลิตและ รับจ้างผลิต รองเท้า กระเป๋า	หุ้นสามัญ	300,00	299,993	100
2. บจก. พอนเท็กซ์ (ประเทศไทย) 71/13,21 หมู่ 5 ถ.บางนา-ตราด กม. 52 ต.ท่าข้าม อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา โทร. 0-3857-3053-4 โทรสาร 0-3857-3052	ผลิตและ รับจ้างฉีด ขึ้นส่วน พลาสติกทุก ประเภท	หุ้นสามัญ	60,800	58,533	96.27
3. บจก. โมเดอร์น เทคโนโลยี คอมโพ เน้นท์ 49 หมู่ 5 ถ.สุวรรณศร ต.นนทรี อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี โทร. 0-3720-5892-4 โทรสาร 0-3720-5290	ผลิตและ รับจ้างผลิตพื้น รองเท้า	หุ้นสามัญ	2,000,000	1,999,993	100

ชื่อบริษัท/ที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเภทของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	การถือหุ้นโดยบริษัทฯ	
				จำนวนหุ้น	%
<u>บริษัทย่อย (ยังดำเนินธุรกิจ)</u>					
4. บจก. เอ็กแซ็ค คิว 626/1 หมู่ 11 ต.หนองขาม อ.ศรีราชา อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี โทร. 0-3848-1248 โทรสาร 0-3848-1421	ผลิตและ รับจ้างปั่น และ ย้อมผ้า ทุก ประเภท	หุ้นสามัญ	160,000	159,970	100
5. บจก. แอดแวนเทจ ฟู้ดแวย์ 51 หมู่ 5 ถ.สุวรรณศร ต.นนทรี อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี โทร. 0-3720-5892-4 โทรสาร 0-3720-5290	ผลิตและ รับจ้างผลิต รองเท้า และ ชิ้นส่วน รองเท้า	หุ้นสามัญ	3,670,000	2,386,329	79.12
6. บจก. อาภากร อุตสาหกรรม 71/13,21 หมู่ 5 ถ.บางนา-ตราด กม.52 ต.ท่าข้าม อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา โทร. 0-3857-3053-4 โทรสาร 0-3857-3052	ผลิตและซ่อม แม่พิมพ์	หุ้นสามัญ	21,905	14,394	65.71

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์ฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ
10400

โทรศัพท์ : 0-2009-9000

โทรสาร : 0-2009-9991

Website : www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี : นางสาววิสสุตา จริยธนากร
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3853

นายเต็มพงษ์ โอปนพันธ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4501

นางสาวมณี รัตนบรรณกิจ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5313

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ชั้น 33 อาคารเลอรัชดา

193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย

เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : 0-2264-0777

โทรสาร : 0-2640-7899-0