

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท หรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม

วิสัยทัศน์ บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำระดับโลกในการผลิตอาหารทะเลด้วยประสิทธิภาพที่ยอดเยี่ยม การตอบสนองการให้บริการลูกค้าที่ดีและเป็นพันธมิตรที่ดีของลูกค้าเป็นเวลายาวนาน

- 1) มุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง
- 2) ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในด้านมาตรฐานคุณภาพสินค้าและขยายตลาดใหม่
- 3) ดำเนินงานสอดคล้องตามกฎหมาย มาตรฐานคุณภาพและความปลอดภัยอาหาร
- 4) สร้างทีมงานที่มีศักยภาพ และทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- 5) สร้างความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับลูกค้าและชุมชน

#### วัตถุประสงค์

- 1) จัดระบบบริหารงานให้ได้ตามมาตรฐาน ISO9001 :2008
- 2) ผู้บริโภคปลอดภัยในการบริโภคสินค้าของบริษัท
- 3) สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า
- 4) ส่งมอบทันกำหนดเวลา
- 5) การแก้ไขและติดตามผล การปฏิบัติการแก้ไขและป้องกันไม่ล่าช้ากว่าเป้าหมายที่กำหนด
- 6) จำกัดข้อบกพร่องที่เกิดจากสาเหตุเดิม ไม่ให้เกินเป้าหมายที่กำหนด

### เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทยังมุ่งมั่นในการพัฒนากลยุทธ์ เพื่อเป็นผู้นำระดับโลกในการผลิตอาหารโดยมีกลยุทธ์หลัก 3 ด้าน ในการดำเนินงานดังนี้

- ด้านการกำกับดูแลคุณภาพสินค้าและสร้างความพึงพอใจลูกค้า โดยพัฒนาเพิ่มศักยภาพในการผลิตภายใต้ระบบการจัดการต่าง ๆ ที่บริษัทนำมาประยุกต์ใช้ อาทิเช่น ระบบความปลอดภัยอาหาร (HACCP, GMP, BRC, ISO2200) และระบบการจัดการคุณภาพ (ISO9001) เป็นต้น
- ด้านการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร ให้มีความรู้ความเข้าใจและมีขีดความสามารถในการขับเคลื่อนองค์กรและเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อนำมาพัฒนาศักยภาพของงานเพิ่มคุณค่าให้กับตนเองและองค์กรอย่างยั่งยืน
- ด้านธรรมาภิบาล ในการดำเนินธุรกิจ โดยสำนึกในการปฏิบัติต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ดีงาม อันเป็นส่วนหนึ่งในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับองค์กรอย่างสุจริต เทียบธรรมดำเนินการสอดคล้องตามกฎหมาย ให้เกิดความเสมอภาคเท่าเทียมกันและเป็นธรรมแก่ทุกกลุ่ม

#### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

โครงสร้างการถือหุ้น การจัดการ และการประกอบธุรกิจ ไม่มีการเปลี่ยนแปลงมีการกำหนดแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ตามภาระกิจของบริษัทด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและเที่ยงธรรม ให้มีความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากรเป็นอย่างยิ่ง ลดต้นทุนเพิ่มผลผลิต เพิ่มความสามารถในการทำกำไรโดยการหาผลิตภัณฑ์โดยใช้นวัตกรรมใหม่ด้วยการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

#### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

กลุ่มธุรกิจของบริษัทเป็นไปในลักษณะการกระจายการลงทุนไปในกลุ่มธุรกิจต่อเนื่องสนับสนุนและให้บริการ แต่จากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจที่มีผลกระทบทั่วโลก บริษัทได้เน้นพัฒนาปรับปรุงในธุรกิจหลักเพื่อให้ยืนหยัดอยู่รอด และสามารถแข่งขันได้ และพยายามลดบทบาทและเลิกธุรกิจต่อเนื่องที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ไม่สามารถสร้างรายได้และให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาการ

บริษัททรอปิคอลแคนนิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและส่งออกอาหารทะเลแปรรูปบรรจุกระป๋อง และบรรจุซอง (Pouch) ผลิตภัณฑ์หลัก คือ ปลาทูน่ากระป๋อง ปลาแซลมอนกระป๋อง ปลาชาร์ดินกระป๋อง ปลาแมคเคอเรลกระป๋อง และอาหารสัตว์เลี้ยงกระป๋อง

พ.ศ. 2523           บริษัททรอปิคอลแคนนิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด เริ่มดำเนินการผลิตและส่งออกอาหารทะเลบรรจุกระป๋อง โดยเป็นการร่วมทุนระหว่างผู้ถือหุ้นคนไทยและคนมาเลเซีย

พ.ศ. 2533           จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน

พ.ศ. 2537           จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด

พ.ศ. 2540           -ได้รับการรับรองมาตรฐาน Good Manufacturing Practice (GMP) จากกรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

-ได้รับการรับรอง มาตรฐาน Hazard Analysis And Critical Control Point (HACCP) จากกรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

พ.ศ. 2541           ได้รับการรับรองเครื่องหมายรับรองสินค้า HALAL จากสำนักงานคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย

พ.ศ. 2542           ได้รับการรับรองระบบการจัดการคุณภาพระดับสากล ISO 9002:1994 จาก TUV Rheinland (Thailand)

พ.ศ. 2545           ได้รับการรับรองระบบการจัดการคุณภาพระดับสากล ISO 9001:2000 จาก TUV Rheinland (Thailand)

พ.ศ. 2546           ได้รับการรับรอง คุณภาพผลิตภัณฑ์ จาก โครงการยกระดับสถานที่ผลิตอาหาร (Food Safety) ของกระทรวงสาธารณสุข

- พ.ศ. 2547 -ได้รับการรับรองมาตรฐาน Hazard Analysis And Critical Control Point (HACCP) ในกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์เลี้ยงบรรจุนะปิดผนึก จากกรมปศุสัตว์ กระทรวง เกษตร และสหกรณ์
- ได้รับการรับรองระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001:1996 จาก TUV Rheinland (Thailand)
- ได้รับการรับรองระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001 จาก TUV Rheinland (Thailand)
- ได้รับการรับรองสถานประกอบการดีเด่นด้านการจัดการคุ้มครองความปลอดภัย ในการทำงานการจัดการดูแลสภาพแวดล้อมในการทำงาน และคุ้มครองสุขภาพ อนามัยระดับจังหวัดของจังหวัดสงขลา
- ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้า KOSHER จาก Union Of Orthodox Jewish Congregation Of America
- พ.ศ. 2549 -ได้รับการรับรองมาตรฐาน BRC Global Standard – Food, (Issue 4, January 2005) จาก EFSIS
- ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต Poultry Meat Products Processing Plant (Products treated in a hermetically sealed container) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- ได้รับการรับรองมาตรฐาน Woolworths Quality Assurance (WQA) Standard จาก SGS
- พ.ศ. 2550 -ได้รับการรับรองสถานประกอบการดีเด่นด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและ สภาพแวดล้อมในการทำงานระดับจังหวัดของจังหวัดสงขลา
- พ.ศ. 2554 - ได้รับการรับรองมาตรฐานการประมงแปรรูปแบบยั่งยืน MSC Chain of Custody Standard จาก บริษัท SGS (Thailand)
- พ.ศ. 2557 -ได้รับการรับรองสถานภาพผู้ประกอบการระดับมาตรฐานเออีโอ(AEO Certificate) จากกรมศุลกากร

พ.ศ. 2558 ได้รับใบประกาศเกียรติคุณดำเนินการโครงการสถานประกอบการปลอดภัยเฉลิม  
พระเกียรติสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ในโอกาสฉลอง  
พระชนมายุ 60 พรรษา 2 เมษายน 2558

บริษัททรอปิคอลแคนนิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (TC) ผลิตภัณฑ์หลัก คือ  
ปลาทูน่ากระป๋อง ปลาแมคเคอเรลกระป๋อง ปลาซาร์ดีนกระป๋อง ปลาแซลมอนกระป๋อง อาหารสัตว์  
เลี้ยงกระป๋อง รวมถึงผลิตภัณฑ์บรรจุซอง (Pouch) ปัจจุบันได้ขยายสายการผลิตไปสู่ผลิตภัณฑ์  
มูลค่าเพิ่มมากขึ้น และมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองผู้บริโภคในหลายกลุ่มลูกค้า  
วัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศร้อยละ 80 นอกเหนือจากนั้นยังใช้ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากแหล่งผลิต  
ภายในประเทศ ได้แก่ ปลาซาร์ดีน ผักสด เครื่องเทศ สมุนไพร ดังนั้น ผลิตภัณฑ์จึงมีความเด่นใน  
ด้านรสชาติ และความสด ใหม่จากธรรมชาติ ซึ่งมีความหลากหลายตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า  
นานาชาติ

จากสถานะเศรษฐกิจโลกชะลอตัวลง การนำเข้าเกือบทุกประเทศหดตัวลง เศรษฐกิจ  
ไทยได้รับผลกระทบจากการส่งออกที่ลดลง ราคาดอลลาร์สหรัฐปรับตัวลดลง บริษัทได้รับผลกระทบ  
ทำให้ปริมาณการผลิตลดลง ปริมาณและมูลค่าการขายลดลงเช่นกัน

รายได้เกือบทั้งหมดของบริษัทมาจากการส่งออกเป็นหลัก และเพื่อกระจายความ  
เสี่ยงบริษัทมีนโยบายที่จะขยายตลาดภายในประเทศให้มากขึ้น โดยได้ใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย  
ผ่านตัวแทนจำหน่าย คือ บริษัท ซี.พี. คอนซูเมอร์โปรดักส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการจัด  
จำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค ในกลุ่มเครื่องเรือนโภคภัณฑ์ ทำให้สามารถกระจายสินค้าของบริษัท  
ไปยังตลาดในประเทศได้อย่างทั่วถึง และมีประสิทธิภาพ

บริษัท อีโลฟาร์ จำกัด (E) ดำเนินการบริการหรือเป็นตัวแทนให้กับบริษัทในการ  
ติดตามงาน ประสานงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมของบริษัทที่เกิดขึ้นในกรุงเทพมหานคร และ  
จังหวัดใกล้เคียง รวมถึงการเป็นผู้ประสานงานกับตัวแทนจำหน่ายสินค้าตราที่ซีบีของบริษัท โดย  
เน้นตลาดภายในประเทศ และกลุ่มประเทศอาเซียน อีกทั้งช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของ  
บริษัทออกสู่ตลาด

นอกจากนี้ยังมีทีมงานฝ่ายขายสินค้ากลุ่มหน้า และเชลมอนที่เน้นจำหน่ายไปยังกลุ่มร้านอาหาร โรงแรม และอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ HoReCa (Hotel Restaurant Catering )ภายใต้ตราสินค้าซาฟโคล

โดยรายได้ของบริษัทเกิดจากการซื้อมา-ขายไปของสินค้า รวมถึงการได้รับค่าที่ปรึกษา และค่านายหน้าจากยอดขาย และ/หรือบริการต่างๆ

## 2.2 โครงสร้างรายได้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	%ในการถือหุ้นของบริษัท	ปี 2559	ปี 2558
1. ผลิตและส่งออกอาหารทะเลบรรจุกระป๋อง	บมจ.ทรอปิคอลแคนนิ่ง (ประเทศไทย) (TC)	-	4,075.98	4,852.71
2. จำหน่ายและบริการ	บจ.อีโอฟาร์ (E)	99.99	101.19	72.44

## 2.3 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### บริษัท ทรอปิคอลแคนนิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

ดำเนินการผลิตและส่งออกอาหารทะเลบรรจุกระป๋องและบรรจุช่อง โดยตลอดระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา ได้มีการพัฒนาระบบการจัดการและมาตรฐานการผลิตจนทำให้สามารถดำเนินการผลิตสินค้าภายใต้มาตรฐานการจัดการระดับสากล ทั้งในส่วนของมาตรฐานการผลิต GMP, HACCP, และมาตรฐานระบบการจัดการ ISO9001, ISO14001, OHSAS18001 ตลอดจนได้รับการรับรองมาตรฐานในการผลิตสินค้ากลุ่ม KOSHER และ กลุ่ม HALAL จากสถาบันกลางระดับสากล ทั้งนี้สามารถแยกกลุ่มผลิตภัณฑ์ ออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

กลุ่มที่หนึ่ง	กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลาทูน่าบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง (Regular Tuna Products) มีผลิตภัณฑ์หลักคือ ปลาทูน่าในน้ำแร่ ปลาทูน่าในน้ำเกลือ ปลาทูน่าในน้ำมัน
กลุ่มที่สอง	กลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปพร้อมทานบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง (Ready-To-Serve Products) มีผลิตภัณฑ์หลักคือ ปลาซาร์ดีนในซอสมะเขือเทศ ปลาแมคเคอเรลในซอสมะเขือเทศ ปลาทูน่าแปรรูปพร้อมทาน ปลาแซลมอนแปรรูปพร้อมทาน
กลุ่มที่สาม	กลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยงบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง (Pet Food) มีผลิตภัณฑ์หลักคือ อาหารสัตว์เลี้ยงจากวัตถุดิบปลาซาร์ดีน อาหารสัตว์เลี้ยงจากวัตถุดิบปลาทูน่า และ อาหารสัตว์เลี้ยงจากวัตถุดิบเครื่องในสัตว์

นอกเหนือจากความสามารถในการพัฒนาการผลิตของบริษัท ให้เข้ากลุ่มมาตรฐานการผลิตในระดับสากลแล้ว บริษัทยังสามารถพัฒนาทักษะในการผลิตจนมีความเชี่ยวชาญในการผลิตในทุกกลุ่มสินค้าจากประสบการณ์ในการประกอบกิจการที่ยาวนานกว่า 30 ปี โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าที่เน้นทักษะแรงงาน (Skilled Labor) ในการผลิต เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วย นอกจากนี้บริษัทยังสามารถวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ (Product Differentiate) ทั้งด้านรสชาติ และรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย เพื่อสามารถแข่งขันในตลาดใหม่เพิ่มมูลค่าสินค้า

ในส่วนของการบริหารจัดการในภาพรวมขององค์กร จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา ทำให้ ผู้บริหารระดับสูงของบริษัท มีความสามารถบริหารงานในระดับสากลโดยสามารถจัดการด้านเครือข่ายด้านการตลาด การจัดหาวัตถุดิบ การใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยเพื่อลดคนงานและพัฒนาขั้นตอนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ

สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

(1) บัณฑิตส่งเสริมการลงทุน เลขที่ 1357/2543 ลงวันที่ 10 กรกฎาคม 2543 ให้การส่งเสริมการผลิตปลาทูน่าบรรจุภาชนะผนึก อาหารทะเลบรรจุภาชนะผนึก และอาหารสัตว์เลี้ยงบรรจุภาชนะผนึก โดยสิทธิพิเศษที่สำคัญโดยสังเขป ดังนี้

(ก) ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลาแปดปีนับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจส่งเสริมและได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล ในอัตรากึ่งหนึ่ง เป็นเวลาห้าปีหลังจากระยะเวลาการส่งเสริมการลงทุน

(ข) ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ และวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลาห้าปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก

(ค) ได้รับอนุญาตให้หักเงินได้พึงประเมินเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละห้าของรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จากการส่งออกเป็นระยะเวลาสิบปีนับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจส่งเสริม

โดยมีเงื่อนไขที่สำคัญโดยสังเขปดังนี้

(ก)จะต้องมีทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าไม่น้อยกว่าสามร้อยสามสิบล้านบาท

(ข)บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบเอ็ดของทุนจดทะเบียน

ในฐานะที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน เพื่อการอุตสาหกรรมบริษัทจะต้องปฏิบัติตาม

เงื่อนไขและข้อกำหนดต่าง ๆ ที่กำหนดในบัตรส่งเสริม

บริษัทเริ่มมีรายได้ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2546

ปีสิ้นสุดของการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิ คือปี พ.ศ. 2554 ปีสิ้นสุดของการได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิในอัตราร้อยละห้าสิบของอัตราปกติกำหนดห้าปี คือ ปี พ.ศ. 2559

(2) สิทธิอื่น

เครื่องหมายการค้า เช่น TCBOY , TCB, SAFCOL, SNAPPY TOM , POUNCE, โอชะ เป็น BRAND ที่สร้างขึ้นมาเอง เพื่อใช้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท และบริษัทในเครือสามารถใช้ได้ตลอดไป

(3) ข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ - ไม่มี-



## 2.4 การตลาดและการแข่งขัน

ปี 2559 ภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังมีความผันผวนประกอบกับแนวโน้มเศรษฐกิจในประเทศยังคงชะลอตัว จากความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจของผู้บริโภคยังไม่ดีนัก ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน การแข่งขันด้านราคาในตลาดโลก รวมทั้งระดับราคาสินค้าตลาดโลก ผันผวนตามราคาน้ำมัน ซึ่งทำให้การส่งออกของไทยได้รับผลกระทบ แม้จะมีปัจจัยบวกในช่วงปลายปีจากนโยบายกีดกันการค้าของประธานาธิบดีคนใหม่ของสหรัฐอเมริกาในการยกเลิกข้อตกลง Trans-Pacific Partnership (TPP) ผลดีจากการที่สหรัฐอเมริกาปรับสถานะของไทยเรื่องค่ามนุษย์ขึ้นจาก Tier 3 เป็น Tier 2 บริษัทได้รับผลกระทบ ปริมาณการขายลดลง ภาวะตลาดโดยเฉพาะปลาทูน่าชบ เขาส่งผลให้มีผลประกอบการขาดทุน

แนวโน้มปี 2560 เศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา และจีน มีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง โอกาสนำเข้าสินค้าเพิ่มขึ้น เศรษฐกิจไทยยังเสี่ยงรอบด้าน โดยเฉพาะความเสี่ยงนอกประเทศ ปลายปี 2559 กลุ่มประเทศโอเปก บรรลุข้อตกลงลดกำลังการผลิตน้ำมัน มีผลบังคับใช้มกราคม 2560 ทำให้ราคามีการปรับตัวสูงขึ้น

ทิศทางของภาคอุตสาหกรรมในปี 2560 คาดว่าน่าจะมีแรงส่งที่ดีขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศที่น่าจะฟื้นตัวได้ต่อเนื่องจากปี 2559 นำโดยการลงทุนภาครัฐและภาคการท่องเที่ยว การบริโภคและการใช้จ่ายภาคเอกชนคาดว่าจะเร่งขึ้นได้จากรายได้ของเกษตรกรที่ปรับดีขึ้น จากผลของราคาสินค้าเกษตรที่กลับมามีทิศทางขยายตัวได้อีกครั้ง ด้านปัจจัยที่ต้องให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่องประกอบด้วย แนวโน้มการค้าโลกที่ยังมีความไม่แน่นอนจากการดำเนินนโยบายด้านการค้าของสหรัฐอเมริกาภายใต้ประธานาธิบดีคนใหม่ที่มีแนวโน้มกีดกันการค้า การขอแยกตัวของสหราชอาณาจักรจากสหภาพยุโรป (Brexit) การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยุโรป ญี่ปุ่น และจีน ที่มีอาจไม่เป็นไปตามคาดหมาย ความผันผวนของตลาดเงินตลาดทุนจากความแตกต่างของนโยบายการเงินการคลัง

(1) ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มตลาดเป้าหมายของบริษัท แยกเป็น 2 กลุ่ม

(1.1) ตลาดส่งออก

ยอดส่งออกมีสัดส่วนถึงร้อยละ 94.44 ของยอดขายทั้งหมด มีลูกค้ากลุ่มลูกค้าประเทศในทวีปเอเชีย แอฟริกา สหรัฐอเมริกา และออสเตรเลีย โดยจำแนกได้ดังนี้

ปี 2559	ลำดับที่	กลุ่มประเทศ	% ของยอดขาย
	1	เอเชีย	89.26
	2	แอฟริกา	10.36
	3	สหรัฐอเมริกา	0.28

(1.2) ตลาดภายในประเทศ

ปี 2559 บริษัทได้มีการจำหน่ายสินค้ามีมูลค่าทางการตลาดประมาณ 175 ล้านบาท การค้าขายอยู่ในสถานะที่ต้องประคองตัว เนื่องจากสถานะตลาดมีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง ผู้ประกอบการแต่ละรายจะต้องพยายามรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดให้ได้ในสถานการณ์ที่เศรษฐกิจไม่ดี

เศรษฐกิจภายในประเทศชะลอตัวทั้งสินค้าอุปโภคและบริโภค กำลังการซื้อของผู้บริโภคลดลง การค้าปลีกค่อนข้างชะลอตัว

(2) กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทพยายามไม่แข่งขันด้านราคาหากไม่จำเป็นเนื่องจากจะทำให้ตลาดโดยรวมไม่เป็นผลดี และกลไกราคาสินค้าเสียหายกลยุทธ์ทางการตลาดในกลุ่มสินค้าทั่วไป (Regular Products) ที่มีการซื้อขายในตลาด ได้แก่ ปลาทูน่ากระป๋อง (Planned Tuna) บริษัทไม่สามารถใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาได้ จึงยังกึ่งเน้นด้านคุณภาพมาตรฐานและความปลอดภัยของสินค้าตลอดจนบริการเป็นหลัก เพื่อให้ลูกค้าไว้วางใจ ยอมรับและเป็นลูกค้าที่ดีเสมอมา

ปี 2559 บริษัทยังคงมีการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านทาง Social Network และ Website มากขึ้นเนื่องจากเป็นความนิยม

### (3) การจัดจำหน่ายและช่องทางการตลาด

บริษัทดำเนินการช่องทางการตลาด โดยแบ่งออกเป็น 2 ช่องทาง คือ

#### (ก) การส่งออก

การส่งออกประมาณร้อยละ 25.54 ของยอดส่งออกเป็นการส่งออกโดยตรง และผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าผู้นำเข้า มีกลุ่มลูกค้าในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง และประเทศสหรัฐอเมริกา กลุ่มสินค้าผลิตภัณฑ์บรรจุกระป๋อง เช่น ปลาทูน่าในน้ำเกลือ ปลาทูน่าในน้ำมัน และ ผลิตภัณฑ์ปลาทูน่าแปรรูปพร้อมทาน อีกส่วนหนึ่งประมาณร้อยละ 74.46 ของยอดส่งออกใช้ช่องทางการตลาดโดยให้ บริษัททรอปิคอลคอนโซลิเตเตดคอปอเรชั่น เอสดีเอ็น บีเอสดี (Tropical Consolidated Corp. Sdn. Bhd.) เป็นผู้ดำเนินกิจกรรมทางการตลาดโดยได้รับกำไรส่วนเกินจากการขาย และมีความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างกันมายาวนาน

สำหรับการดำเนินการทางการตลาดของบริษัททรอปิคอล คอนโซลิเตเตด คอปอเรชั่น เอสดีเอ็น บีเอสดี (Tropical consolidated Corp. Sdn. Bhd.) นั้น ได้ทำกิจกรรมทางการตลาดให้กับบริษัท ในทุกภูมิภาคทั่วโลก โดยแสวงหากลุ่มผู้นำเข้าสินค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของตนเองและมีความเชี่ยวชาญในทางการตลาดในพื้นที่ภูมินาณนั้นๆ เป็นอย่างมาก โดยมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุกระป๋องปลาทูน่า ผลิตภัณฑ์ปลาทูน่าพร้อมทาน ปลาแซลมอน ผลิตภัณฑ์ปลาแซลมอนพร้อมทาน และอาหารสัตว์เลี้ยง

นอกจากนี้ยังมีการดำเนินการตลาดผ่านบริษัทจัดจำหน่ายชั้นนำที่อยู่ ในเครือภายใต้ตราสินค้าของตนเองในอีกหลายภูมิภาค ได้แก่ ลูกค้าในประเทศแคนาดา ประเทศในกลุ่มยุโรป กลุ่มประเทศ ตะวันออกกลาง และได้้นำสินค้าภายใต้ตราสินค้าของตนเองเพื่อเปิดตลาดใหม่ในประเทศสหรัฐอเมริกา ในทวีปยุโรปอีกหลายประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปพร้อมทาน (Ready-To-Serve Products) โดยใช้ช่องทางการตลาดผ่านทางบริษัทผู้แทนการค้าในภูมิภาค โดยลูกค้าจะเป็นผู้นำเข้าที่มีตราสินค้าของตนเอง และมีความไว้วางใจในคุณภาพ และการบริการของบริษัท

(ข) การตลาดภายในประเทศ

บริษัทตั้งเป้าหมายเพื่อกระจายสินค้าได้ครอบคลุมตลาดทั่วประเทศเพิ่มมากขึ้น ภายใต้ตราสินค้าทีซีบี (TCB) ทางบริษัทได้ร่วมกับบริษัทตัวแทนจำหน่ายในการบริหารจัดการสินค้าที่ดี มีประสิทธิภาพ ทำให้สินค้าตราทีซีบี (TCB) พร้อมจำหน่ายอยู่เสมอ ร้านค้าต่าง ๆ ตลอดจนถึงผู้บริโภคมีความมั่นใจในสินค้าของบริษัทเพิ่มมากขึ้น ที่ผ่านมามีบริษัทสามารถขยายช่องทางการจำหน่ายเข้าไปใน 7-Eleven ได้อีกช่องทางหนึ่ง

(2.5) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

ผลิตภัณฑ์/กำลังการผลิต	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	ปริมาณ	อัตราเพิ่ม (ลด) ปริมาณการผลิต	ปริมาณ	อัตราเพิ่ม (ลด) ปริมาณการผลิต	ปริมาณ	อัตราเพิ่ม (ลด) ปริมาณการผลิต
อาหารทะเลบรรจุกระป๋อง						
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	62,755		62,755		62,755	
กำลังการผลิตจริง (ตัน)	37,414	(15.33%)	44,192	(6.14%)	47,086	15.87%
กำลังการผลิต (%)	59.61		70.41		75.03	

หมายเหตุ : สามารถทำการผลิตได้ 2 กะ แต่ดำเนินการผลิตจริงเพียง 1 กะ

ปริมาณการผลิตลดลงร้อยละ 15.33 ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์ทูน่า กลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปพร้อมทาน กลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยง โดยมีสัดส่วนปริมาณการผลิต 73 :16: 11

ส่วนของบุคลากรซึ่งบริษัทให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรเป็นอย่างมาก โดยส่งเสริมให้มีความรู้ทั้งทางด้านการจัดการและความรู้เฉพาะด้านอย่างต่อเนื่อง มีการอบรมระบบการจัดการต่างๆ อันได้แก่ ระบบ 5 ส. ความรู้ทางด้าน GMP และ HACCP ระบบการจัดการคุณภาพ ISO 9001, ระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001, ระบบอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001 และความรู้

ความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ HALAL และผลิตภัณฑ์ KOSHER เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งทางด้านการจัดการและการผลิต นอกจากนี้ได้ขอรับการรับรองระบบการจัดการคุณภาพ ISO 9001 : 2015 และการให้ความสำคัญถึงความสำคัญในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมโดยการขอรับรองระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2015 และให้ความสำคัญในเรื่องของความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน บริษัทจึงขอรับรองระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OSHAS 18001 : 2007 นอกจากนี้บริษัทยังเพิ่มศักยภาพ จัดความสามารถในการบริหารงานในกระบวนการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพและความปลอดภัยแก่ผู้บริโภคสูงขึ้น จึงได้ขอรับรองระบบการจัดการทางด้านอาหาร BRC (Global Standard for Food Safety ) พร้อมทั้งมีแผนการฝึกอบรมประจำปี ทำให้มีการอบรมอย่างต่อเนื่องตลอดปี ทั้งการฝึกอบรมภายในและภายนอก ในบุคลากรทุกระดับ นอกจากนี้บริษัทได้รับเกียรติจากมหาวิทยาลัยในภาคใต้ แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการทำวิจัย พัฒนาเพิ่มศักยภาพในกระบวนการผลิต รวมถึงเปิดโอกาสส่งเสริมให้พนักงานศึกษาต่อในระดับสูงเพื่อเพิ่มทักษะ และสร้างวิสัยทัศน์ให้กว้างไกล

งานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจและช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ บริษัทให้ความสำคัญและส่งเสริมสนับสนุนงานในด้านนี้มาโดยตลอด มีการพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อสนับสนุนงานต่าง ๆ ทั้งในแง่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ช่วยลดต้นทุนและอื่น ๆ นอกจากนี้ได้นำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ และเครื่องจักรที่ทันสมัยมีความปลอดภัยสูงมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานอย่างต่อเนื่อง

#### การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม

บริษัทมีเป้าหมายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ (Product differentiate) ทั้งด้านรสชาติ และรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดใหม่เพิ่มมูลค่าสินค้าได้

#### การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีประกอบด้วย

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ตาม specification ที่ลูกค้ากำหนดมาภายใต้ Brand ของลูกค้า
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับแนวโน้มการตลาด โดยพัฒนาสินค้าภายใต้ Brand ของบริษัท

3. พัฒนาระบบการผลิต เพื่อให้สามารถลดต้นทุนต่อหน่วย

4. พัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น

5. ศึกษากระบวนการกระจายความร้อนและการฆ่าเชื้อของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความปลอดภัยในการบริโภค

ปี 2559 บริษัทมีรายจ่ายในการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีเป็นเงินทั้งสิ้นประมาณ 4.68 ล้านบาท

## 2) วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (SUPPLIER)

บริษัทใช้วัตถุดิบการผลิตจากต่างประเทศ ร้อยละ 80 ของปริมาณการใช้วัตถุดิบทั้งหมด ทำให้เผชิญกับความเสี่ยงในการดำเนินงานจากความผันผวนด้านราคาวัตถุดิบที่ปรับตัวขึ้นลงตามราคาตลาดโลก ซึ่งปี 2559 มีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงของราคาวัตถุดิบอย่างรวดเร็วตามกลไกตลาดและพยายามที่จะซื้อขายล่วงหน้าซึ่งรวมถึงสินค้าสำเร็จรูปให้สะท้อนกับราคาวัตถุดิบแต่ละช่วง เหตุผลดังกล่าวข้างต้นทางบริษัทจึงต้องสร้างพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ส่งวัตถุดิบ อีกทั้งบริษัทมีการปรับความยืดหยุ่นในการผลิต และมีการคาดการณ์พยากรณ์ยอดขายอย่างสม่ำเสมอ ทำให้สามารถรับมือกับปัญหาไม่ว่าจะเป็นการขาดแคลนวัตถุดิบ หรือการมีวัตถุดิบมากเกินไปเกินความต้องการในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งได้ตลอดทั้งปี จึงสามารถที่จะปรับเปลี่ยนสายการผลิตให้กระจายการผลิตได้สอดคล้องกับช่วงฤดูกาลของวัตถุดิบ

นอกจากนี้ เพื่อรองรับสถานการณ์ราคาค่าต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้นตามเศรษฐกิจของโลก บริษัทมีนโยบายพยายามเพิ่มช่องทางการนำเข้าให้มากขึ้น ให้สามารถมีแหล่งอุปทานจากหลายประเทศและจากหลายแหล่งที่มีคุณภาพโดยมีต้นทุนที่ต่ำ

## 3) ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มที่หนึ่ง	กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลาทูน่าบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง (Regular Tuna Products) มีผลิตภัณฑ์หลักคือ ปลาทูน่าในน้ำแร่ ปลาทูน่าในน้ำเกลือ ปลาทูน่าในน้ำมัน
---------------	---

ขั้นตอนการผลิต คือ นำวัตถุดิบปลาทูน่า ผ่าท้อง ควักไส้ ล้างให้สะอาด นึ่งให้สุกด้วยไอน้ำ แยกเนื้อปลา และขูดทำความสะอาด ถัดมาแยก

ผลิต ตามตลาด บรรจุและ ชั่งน้ำหนัก เติมน้ำเกลือหรือน้ำมันพืช ปิดผนึก ด้วยเครื่องปิดผนึก (Steamer) ล้าง ทำความสะอาดกระป๋องก่อนฆ่าเชื้อ ด้วยหม้อฆ่าเชื้อแบบ 6 ตะกร้า ปล๋อยไว้ให้เย็น ตรวจสอบคุณภาพและติดฉลาก/บรรจุกล่อง จำหน่าย

กลุ่มที่สอง กลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปพร้อมทานบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง (Ready-To-Serve Products) มีผลิตภัณฑ์หลักคือ ปลาชาร์ดินในซอสมะเขือเทศ ปลาแมคเคอเรลในซอสมะเขือเทศ ปลาทูน่าแปรรูปพร้อมทาน ปลาแซลมอนแปรรูปพร้อมทาน

ขั้นตอนการผลิต คือ นำวัตถุดิบปลา ตัดหัวปลาและควักไส้ นำเนื้อปลาที่ ต้มแล้วล้างสะอาดและบรรจุกระป๋อง เข้าเครื่องอบให้สุกพร้อมสะเด็ดน้ำ เติมน้ำมันหรือซอสมะเขือเทศ ปิดผนึกด้วยเครื่องปิดผนึก(Steamer) ล้าง ทำความสะอาดกระป๋องก่อนฆ่าเชื้อด้วยหม้อฆ่าเชื้อแบบ 4 ตะกร้า ปล๋อยไว้ให้เย็น ตรวจสอบคุณภาพและติดฉลาก/บรรจุกล่อง จำหน่าย

กลุ่มที่สาม กลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยงบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง (Pet Food) มีผลิตภัณฑ์หลักคือ อาหารสัตว์เลี้ยงจากวัตถุดิบปลาชาร์ดิน อาหารสัตว์เลี้ยงจาก วัตถุดิบปลาทูน่า และ อาหารสัตว์เลี้ยงจากวัตถุดิบเครื่องในสัตว์

ขั้นตอนการผลิต คือ นำวัตถุดิบ ล้างทำความสะอาดคัดสิ่งเจือปนออก เข้า เครื่องตัดปลาเป็นชิ้นเล็กๆ ให้ได้ขนาด 2-3 เซนติเมตร บรรจุใส่กระป๋อง เติมน้ำมันผสมของน้ำเกลือ ปิดผนึกด้วยเครื่อง ปิดผนึก(Steamer) ล้าง ทำ ความสะอาดกระป๋องก่อนฆ่าเชื้อด้วยหม้อฆ่าเชื้อแบบ 6 ตะกร้า ปล๋อยไว้ ให้เย็น ตรวจสอบคุณภาพและติดฉลาก/บรรจุกล่อง จำหน่าย

#### 4.) ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบจากกระบวนการผลิตจะมีของเสียและวัสดุเหลือใช้ คือ

(ก) ระบบบำบัดน้ำเสีย ได้ใช้ระบบใหม่เป็นแบบ UASB ประกอบด้วย ถัง ACID 1

ถัง, UASB 1 ถัง, บ่อปรับสภาพน้ำ 1 บ่อ, บ่อเติมอากาศ 2 บ่อ, สามารถควบคุมคุณภาพน้ำเสีย เป็นไปตามมาตรฐาน

(ข) เศษหัว หนั ก้าง กระดุกปลา จะนำเข้าเครื่องอบแห้งเป็นปลาป่นส่งขายให้ โรงงานผลิตอาหารสัตว์ รวมทั้งใส่ปลา เครื่องในปลา ก็ส่งขายโรงงานอาหารสัตว์

(ค) น้ำมันปลา ที่ได้จากเครื่องแยกน้ำมันปลา น้ำนึ่งปลา ได้ส่งขายเป็นส่วนผสม สำหรับอาหารเลี้ยงกุ้ง, อาหารสัตว์

(ง) ขยะมูลฝอย เช่น เศษอาหาร เศษกระดาษ ถูพลาสติก เป็นต้น ได้จัดถังเก็บอย่าง มิดชิด และว่าจ้างทางเทศบาลนครหาดใหญ่ จัดรถขนทุกวัน

ทั้งนี้ในทุกขั้นตอนของการบำบัดน้ำเสียของเสีย การนำวัสดุเหลือใช้มาใช้ประโยชน์ได้ รับ การดูแลเอาใจใส่อย่างดี แทบจะไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยการดำเนินงานภายใต้การบริหารจัดการ ทางด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001 และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐที่ดูแลผลกระทบต่อ สิ่งแวดล้อมได้เอาใจใส่ให้คำแนะนำและดูแลอย่างใกล้ชิดโดยผลของการปฏิบัติงานจึงสามารถควบคุมให้ เป็นไปตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้บริษัทได้มุ่งมั่นในการพัฒนาการใช้พลังงานแบบองค์ รวม และพัฒนาการนำพลังงานที่ได้จากขั้นตอนการบำบัดน้ำเสียของเสียกลับมาใช้เป็นพลังงานให้เกิด ประโยชน์อีกครั้งหนึ่ง การใช้น้ำในระบบ Re-Cycle และการรณรงค์ปลูกจิตสำนึกให้กับพนักงานทุกคนให้ ตระหนักถึงการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า

## 2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

งานที่ยังไม่ส่งมอบมีน้อยมาก เนื่องจากการผลิตตามคำสั่งซื้อส่วนปัจจัยตาม ฤดูกาลมีผลกระทบ เช่น วัตถุดิบไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับการขึ้นลงของราคาน้ำมันและค่าขนส่ง การได้มีการพยากรณ์และแก้ปัญหาการ ส่งมอบ โดยการทำสินค้าในบางส่วนล่วงหน้าเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบตามช่วงฤดู

### บริษัท อีโอฟาร์ จำกัด (E)

#### 1. ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ติดตามงาน ประสานงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมของบริษัทที่เกิดขึ้นในกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงการเป็นผู้ประสานงานกับตัวแทนจำหน่ายสินค้าตราที่ซื้อมาของบริษัท โดยเน้น ตลาดภายในประเทศ และกลุ่มประเทศอาเซียน อีกทั้งช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของบริษัทออกสู่ ตลาด



นอกจากนี้ยังมีทีมงานฝ่ายขายสินค้ากลุ่มทูน่า และแซลมอนที่เน้นจำหน่ายไปยังกลุ่มร้านอาหาร โรงแรม และอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ HoReCa (Hotel Restaurant Catering) ภายใต้ตราสินค้าซาฟโคล โดยรายได้ของบริษัทเกิดจากการซื้อมา-ขายไปของสินค้า รวมถึงการได้รับค่าที่ปรึกษา และค่านายหน้าจาก ยอดขาย และ/หรือบริการต่างๆ

## 2. การตลาดและสถานะการแข่งขัน

จากภาพรวมของตลาดที่ค่อนข้างซับซ้อนเราทำให้หลายบริษัทพยายามกระตุ้นยอดขายด้วยรายการ ส่งเสริมการขาย และการจัดกิจกรรมต่างๆ ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ทั้งห้างค้าปลีกส่งสมัยใหม่ (Modern Trade) หรือห้างท้องถิ่นต่างๆ ทั่วประเทศ (General Trade) ซึ่งในส่วนของบริษัทก็ได้มีการจัด กิจกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนงาน รวมถึงภาวะการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น

สำหรับสินค้าของบริษัท ทางบริษัทมุ่งเน้นอย่างมากในด้านของคุณภาพวัตถุดิบ ตลอดจน มาตรฐานการผลิตเพื่อให้ลูกค้าสามารถมั่นใจได้ถึงคุณภาพ ตลอดจนความคุ้มค่าในการเลือกรับประทาน สินค้าของทางบริษัท

## 3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

งานบริการ ประสานงานจะต้องรวดเร็วมีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าในสถานะการแข่งขันที่สูงยิ่งขึ้นรวมถึงการพยายามมองหาโอกาสใหม่ๆ เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า และ สร้างผลตอบแทนแก่บริษัทที่สูงขึ้นในระยะยาว

## 4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ - ไม่มี -

### บริษัท ทรอปีคอลแพคเกจิง จำกัด ( TP)

บริษัทได้หยุดดำเนินกิจการ รอการจดทะเบียนเลิกบริษัทและชำระบัญชี

### บริษัท ทรอปีคอลฟร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (TPD)

บริษัทได้จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2558 และจดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2560

### บริษัทฟาร์มเฟรชโปรดักส์มานูแฟกเจอร์ จำกัด (FPM)

บริษัทได้จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558 และจดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2559

### 3 ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาและราคาวัตถุดิบ

ความผันผวนของส่วนต่างของราคาวัตถุดิบ วัสดุบรรจุภัณฑ์ ส่วนผสม ที่ผันแปรตามแนวโน้มเศรษฐกิจ ฤดูกาล และปัจจัยเฉพาะ อาทิ โรคระบาด ภัยพิบัติ รวมทั้งการผันผวนของราคาน้ำมันส่งผลต่อต้นทุนของผลิตภัณฑ์

แนวทางการดำเนินการเพื่อลดปัจจัยความเสี่ยง บริษัทมีห้องเย็นเพื่อเก็บวัตถุดิบได้เพียงพอ แต่หากในบางช่วงวัตถุดิบมากเกินไป ขนาดห้องเย็นที่เก็บได้ ก็จะไปจัดเก็บในห้องเย็นของเอกชน โดยพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายให้เหมาะสมและถูกที่สุด มีการจัดการหมุนเวียนสินค้าคงคลังให้เหมาะสม มีการวางแผนการขายสินค้าล่วงหน้า และการซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าให้สอดคล้องกัน เพื่อให้สามารถกำหนดราคาขายตามราคาดตลาดในช่วงนั้น ๆ ได้อย่างเหมาะสม

#### 3.2 ความเสี่ยงทางด้านการตลาดและภาวะการแข่งขัน

เศรษฐกิจโลกยังมีความผันผวน ประเทศต่าง ๆ มีการกีดกันทางการค้า ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน การแข่งขันด้านราคาในตลาดโลก สถานการณ์น้ำมันโลกยังคงอยู่ในระดับต่ำเป็นผลมาจากกลุ่มประเทศโอเปกตัดสินใจคงกำลังการผลิต ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อในหลายตลาด อาหารทะเล จึงต้องกำหนดราคาตามตลาด ผู้ผลิตที่มีแบรนด์เป็นของตนเองจะได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิตสามารถเป็นผู้นำด้านการปรับราคาขายได้

แนวทางการดำเนินการ เพื่อลดปัจจัยความเสี่ยง แนวโน้มความกังวลด้านสุขภาพของผู้บริโภคส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหญ่หลายรายพยายามสร้างตราผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมเพื่อความภักดีในตราผลิตภัณฑ์ระยะยาว ทำให้ส่วนแบ่งตลาดผลิตภัณฑ์ที่มีตราผลิตภัณฑ์แข็งแกร่งมีแนวโน้มสูงขึ้น กระบวนการผลิตมีแนวโน้มเป็นระบบอัตโนมัติมากขึ้นลดความต้องการใช้แรงงานคนลง ลดต้นทุนเพิ่มอำนาจต่อรองต่อผู้ประกอบการ

บริษัทมีรายได้จากการส่งออกโดยมีลูกค้าอยู่ในเกือบทุกภูมิภาคของโลก ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้าเป็นระยะ ๆ ทั้งที่เป็นมาตรการทางด้านภาษี และมาตรการที่ไม่ใช่มาตรการทางภาษี โดยในปี 2559 มีประเด็นจากการที่ประเทศไทยได้รับใบเหลือง (Yellow card) จากกลุ่มประเทศ EU ในเรื่องของการทำประมงที่ผิดกฎหมาย ขาดการรายงานและไร้การควบคุม (Illegal, Unreported and Unregulated Fishing: IUU) ซึ่งเป็นประเด็นที่สำคัญที่บริษัทให้ความสนใจ และได้ให้

ความร่วมมือกับฝ่ายต่าง ๆ ที่จะปฏิบัติให้ถูกต้องและโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน โดยจะไม่ทำการประมงที่ผิดกฎหมายไม่ว่าจะซื้อ นำเข้า ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่ได้มาจากการทำประมงที่ผิดกฎหมาย ตลอดจนการไม่ใช้แรงงานที่ผิดกฎหมาย

### 3.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศยังคงมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่เกิดจากการขายสินค้า การชำระค่าวัตถุดิบที่เป็นเงินตราต่างประเทศ

แนวทางการดำเนินการเพื่อลดปัจจัยความเสี่ยง บริษัทได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า หรือการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนแบบธรรมชาติ (Natural Hedge) อย่างไรก็ดีในภาวะที่ค่าเงินบาทมีความผันผวนอย่างรวดเร็ว มีผลทำให้บริษัทจะต้องมีการติดตามอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ดำเนินการได้ทันต่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป

### 3.4 ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อ

ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อเป็นความเสี่ยงที่ลูกค้าหรือคู่สัญญาอาจจะไม่สามารถชำระหนี้ให้แก่บริษัทตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้เมื่อครบกำหนด ดังนั้นบริษัทได้กำหนดนโยบายด้านสินเชื่อเพื่อจัดการและควบคุมความเสี่ยงนี้อย่างสม่ำเสมอ โดยวิเคราะห์ฐานะการเงินของลูกค้าทุกระยะที่ขอวงเงินสินเชื่อในระดับหนึ่งอย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อมั่นว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอันมีนัยสำคัญจากการเรียกเก็บหนี้จากลูกค้าไม่ได้

### 3.5 ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงด้านดอกเบี้ยเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัท เนื่องจากดอกเบี้ยที่ลอยตัว อย่างไรก็ตามฝ่ายบริหารเชื่อว่าบริษัทไม่มีความเสี่ยงในอัตราดอกเบี้ยอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากบริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจึงมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยน้อย ดังนั้นบริษัทจึงมิได้ทำสัญญา เพื่อป้องกันความเสี่ยงเรื่องอัตราดอกเบี้ย

#### 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### (1) ทรัพย์สินถาวรหลัก มูลค่าสุทธิ

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะสิทธิ	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	บริษัทเป็นเจ้าของ	35.78	ติดจำนองมูลค่า 68 ล้านบาท
อาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	182.86	ไม่มีภาระผูกพัน
เครื่องจักร	บริษัทเป็นเจ้าของ	139.13	ไม่มีภาระผูกพัน

บริษัทและบริษัทย่อยมีสัญญาเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินสินเชื่ออื่นๆ กับธนาคารในประเทศเป็นเงิน รวม 1,456.90 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อดังกล่าวค้ำประกันโดยการจำนองที่ดินบางส่วนเนื้อที่ 11 ไร่ 1 งาน 5.1 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่เป็นหลักประกัน

##### (2) เครื่องหมายการค้า

บริษัทมีเครื่องหมายการค้า คือ TC BOY และ TCB สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทเองเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดภายในประเทศและเพิ่มยอดขาย ปัจจุบันตลาดภายในประเทศมีแนวโน้มขยายตัวเร็ว ๆ เครื่องหมายการค้าดังกล่าวมีอายุ 10 ปี สามารถต่ออายุได้

##### (3) สัญญาเช่าระยะยาว และข้อผูกพันของบริษัทตามสัญญา

สัญญาเช่า/ ให้เช่า	อายุสัญญา	ระยะเวลาที่เหลือ	สาระสำคัญ
1. เช่าที่ดินจากการรถไฟแห่งประเทศไทย	3 ปี	5 เดือน	เพื่อทำทางเข้า-ออก
2. เช่าที่ดินจากการรถไฟแห่งประเทศไทย	3 ปี	8 เดือน	เพื่อทำโรงอาหาร
3. เช่าที่ดินจากการรถไฟแห่งประเทศไทย	3 ปี	2 เดือน	เพื่อทำเป็นอาคารสำนักงาน
4. เช่าที่ดินจากการรถไฟแห่งประเทศไทย	3 ปี	2 ปี 5 เดือน	เพื่อทำเป็นลานจอดรถ กองเก็บของ และมีหลังคาล้อมรั้ว

สัญญาเช่า/ ให้เช่า	อายุสัญญา	ระยะเวลาที่เหลือ	สาระสำคัญ
5. เช่าที่ดินจากการรถไฟแห่งประเทศไทย	-	-	เพื่อวางท่อส่งน้ำมาใช้ในการ(อยู่ระหว่างต่ออายุ)
6. เช่าที่ดินบริษัทเอกชน	3 ปี	9 เดือน	เพื่อเป็นแหล่งน้ำ สำหรับนำมาใช้ในการ
7. เช่าที่ดินกับเอกชน	20 ปี	4 ปี 1 เดือน	เพื่อทำเป็นอาคารที่จอดรถ

หมายเหตุ บริษัทมีสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวกับการรถไฟแห่งประเทศไทย และบริษัทเอกชนที่ไม่เกี่ยวข้องกัน เพื่อใช้เป็นทางเข้า-ออก โรงเก็บสินค้า และเป็นแหล่งน้ำสำหรับนำมาใช้ในการ เป็นต้น

(4) ทรัพย์สินที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

สถานที่ตั้ง	ประเภทของการถือสิทธิ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ(บาท)
1. อาคารพร้อมที่ดิน ต.ท่าทองใหม่ อ.กาญจนดิษฐ์ จ.สุราษฎร์ธานี	น.ส. 3ก.	5,326,868.72
2. อาคารพร้อมที่ดิน ต.น้ำน้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	น.ส. 3ก.	2,200,002.00
3. ที่ดิน ต.ตะโกละกาปรี อ.ยะหริ่ง จ.ปัตตานี	น.ส. 3ก.	54,650,267.00
4. ที่ดิน ต.ตลิ่งชัน อ.จะนะ จ.สงขลา	โฉนด	35,959,766.00
5. ที่ดิน ต.วัดขนุน อ.สิงหนคร จ.สงขลา	น.ส. 3ก.	17,500,000.00
6. ที่ดิน ต.นาหม่อม อ.นาหม่อม จ.สงขลา	น.ส. 3ก.	8,190,745.00
7. ที่ดิน ต.ปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช	น.ส. 3	3,319,130.67
8. ที่ดิน ต.ม่วงงาม อ.สิงหนคร จ.สงขลา	โฉนด	1,837,105.00
9. ที่ดิน ต.ท่าทองใหม่ อ.กาญจนดิษฐ์ จ.สุราษฎร์ธานี	น.ส. 3ก.	1,172,510.00

สถานที่ตั้ง	ประเภทของการถือสิทธิ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ(บาท)
10.อาคารพร้อมที่ดิน ต.หนองหล่ม อ.ห้วยฉัตร จ.ลำปาง	โฉนด	1,548,924.76
11. ที่ดิน ต.บานา อ.เมือง จ.ปัตตานี	โฉนด	5,500,000.00

ทรัพย์สินที่มีการนำไปค้ำประกัน/จำนอง

สถานที่ตั้ง	ประเภทของการถือสิทธิ	มูลค่าตามบัญชี (บาท)
ต.ทุ่งใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา เนื้อที่ 5-0-72.1 ไร่	โฉนด	จำนองกับ บมจ.ธนาคารกสิกรไทย 36 ล้านบาท
ต.น่าน้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา เนื้อที่ 6-0-33 ไร่	นส.3 ก.	จำนองกับ บมจ.ธนาคารกสิกรไทย 32 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี -

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่

ชื่อบริษัท: บริษัท ทรอปิคอลแคนนิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ: ผลิตและส่งออกอาหารทะเลแปรรูปบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง (Pouch)

ผลิตภัณฑ์หลัก คือ ปลาทูน่ากระป๋อง ปลาแซลมอนกระป๋อง ปลาชาร์คินกระป๋อง ปลาแมคเคอเรลกระป๋อง และอาหารสัตว์เลี้ยงกระป๋อง

เลขทะเบียนบริษัท 0107537000076

จำนวนและชนิดหุ้นจำหน่าย หุ้นสามัญ จำนวน 330 ล้านหุ้น

ที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน เลขที่ 1/1 หมู่ที่ 2 ตำบลทุ่งใหญ่ อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดสงขลา รหัสไปรษณีย์ 90110

โทรศัพท์ + 66 (0)74 273600

โทรสาร + 66 (0)74 273691-4

Home page : [www.tropical.co.th](http://www.tropical.co.th)

E-mail Address: [info@tropical.co.th](mailto:info@tropical.co.th)

(2) ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ โทรศัพท์ โทรสาร จำนวนและชนิดของ  
 หุ่นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของ  
 จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของนิติบุคคล ดังนี้

บริษัท/สถานที่ตั้ง	โทรศัพท์/ โทรสาร	ประเภทธุรกิจ/ลักษณะการดำเนินงาน	ชนิดและจำนวนของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	
			ชนิด	จำนวนหุ้น
1.บจ.อีโอฟาร์ 898/15 ชั้นที่10 อาคาร สำนักงานที่ 2 เอสวีซีดี ถ.พระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพ 10120	Tel. 02-682-5482-7  Fax. 02-682-5488	ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนในการติดต่อและ ประสานกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและ เอกชน ที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ และเขต ปริมณฑล ทางด้านเอกสารทางการค้าต่างๆ ทั้งการค้าภายในประเทศและการส่งออก โดยลูกค้ากลุ่มหลักคือบริษัทต่างๆ ในกลุ่ม ธุรกิจเครื่อง	หุ้นสามัญ	1 ล้านหุ้น
2.บจ.ทรอปิคอลแพคเกจจิ้ง 80 หมู่ที่ 8 ต.น้ำน้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	Tel. 074-273-600  Fax. 074-273-691-4	ธุรกิจซ่อมบำรุง ดำเนินการซ่อม/สร้าง เครื่องจักรในอุตสาหกรรมผลิตอาหาร กระป๋อง โดยดำเนินการเพื่อสนับสนุน กิจการในเครื่องเป็นหลัก	หุ้นสามัญ	1.8 ล้านหุ้น
3.บจ. ทรอปิคอล ฟร็อพเพอร์รี่ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ 115 ถ.พลพิชัย ต.คอหงส์อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	Tel. 074-273-600  Fax. 074-273-691-4	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ	2.5 ล้านหุ้น
4. PT. MEDAN TROPICAL CANNING & FROZEN INDUSTRIES . Jl. K.L. Yos Sudarso Km. 10,5 Kawasan Industri Medan, Medan 20242, North Sumatera, Indonesia	Tel.(62 - 61) 6850038 Fax. (62-61) 6851330,  6851973	ผลิตและจำหน่ายอาหารทะเลบรรจุกระป๋อง และแช่แข็ง	หุ้นสามัญ	12,486 หุ้น



(3) บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

(ก) นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง

เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 0 2009-9000

โทรสาร : 0 22009-99917

(ข) ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ - ไม่มี -

(ค) ผู้ตรวจสอบบัญชี

บริษัทเคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

ชั้น 50-51 เอ็มไพร์ทาวเวอร์

1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร

กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ (02) 677 2000 โทรสาร (02) 677 2222

นางสาวอรรพรรณ ชุนหกิจไพศาล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 6105 หรือ

นายบัณฑิต ตั้งภากรณ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 8509 หรือ

นายไวยโรจน์ จินดามณีพิทักษ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3565 หรือ

(ง) ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

บริษัท เอทีซีแอล คอนซัลแตนท์ จำกัด

84/55 ถนนเจริญกรุง 80

แขวงวัดพระยาไกร เขตบางคอแหลม

กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ (02) 2917451-2, 2917076-7, 2891206 โทรสาร (02) 2917134

(จ) ที่ปรึกษาทางการเงิน - ไม่มี -

(ฉ) ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ - ไม่มี -

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

-ไม่มี-