

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) “บริษัท” เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย โดยจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2528 ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำยางชั้นและผลพลอยได้จากน้ำยาง เมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2536 ได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ คือ TRUBB ชื่อเรียกของกลุ่มธุรกิจ คือ กลุ่มไทยเท็กซ์ (THAITEX) กลุ่มไทยเท็กซ์มีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่องในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับยางพารา

1.1 ปรัชญาในการดำเนินธุรกิจ วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยม และกลยุทธ์

1.1.1 ปรัชญาในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจภายใต้ปณิธานอันแน่วแน่ต่อการผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานสากล หรือเหนือกว่ามาตรฐานที่ยอมรับกันในระดับนานาชาติ ด้วยเหตุผลนี้ บริษัทจึงมีการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพสินค้าอยู่เสมอ เพื่อให้สามารถสนองตอบความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ

1.1.2 วิสัยทัศน์

เราจะเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมน้ำยางชั้นของโลก โดยเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีที่สุด

1.1.3 พันธกิจ

เป็นผู้ผลิตน้ำยางชั้นที่มุ่งเน้นในคุณภาพเหนือกว่ามาตรฐานสากล เพื่อสนองตอบความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

1.1.4 ค่านิยม

- T = การทำงานเป็นทีม (Teamwork)
- H = คุณภาพดีเหนือกว่ามาตรฐาน (High quality)
- A = ความรับผิดชอบต่อหน้าที่และผลงาน (Accountability)
- I = ความซื่อสัตย์ (Integrity)
- T = ความโปร่งใส (Transparency)
- E = ความมีประสิทธิภาพ และรักษาสีสิ่งแวดล้อม (Efficiency and Environment)
- X = มุ่งสู่ความเป็นเลิศ (Excellence)

1.1.5 กลยุทธ์

1. หาแหล่งวัตถุดิบที่ถูกลงกว่า มีปริมาณเพียงพอคู่แข่งน้อยราย เพื่อได้ต้นทุนที่ถูกลงกว่าสร้างกำไรเพิ่มขึ้น
2. เพิ่มประสิทธิภาพระบบ Back Office และปรับเปลี่ยนระบบ IT ให้ทันสมัย
3. เพิ่มยอดขายโดยการแยก Segment ของตลาดให้ชัดเจน
4. สร้างนวัตกรรมสินค้าใหม่ให้แตกต่างจากคู่แข่ง เพิ่มความหลากหลายให้กับสินค้า เพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อหลีกเลี่ยงการทำสงครามด้านราคา
5. หยุดการผลิตโรงงานที่ผลิตไม่คุ้มทุน และขายทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ด้านอำนาจการควบคุมบริษัทเป็นของกลุ่มผู้เริ่มก่อตั้งบริษัท ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งอยู่ในคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการได้แต่งตั้งผู้บริหารรุ่นใหม่ขึ้นมาเรียนรู้งานและแบ่งเบาภารกิจของคณะกรรมการบริหารในตำแหน่งกรรมการบริษัท ปัจจุบันมีผู้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 3 ท่าน นอกจากนี้ บริษัทได้แต่งตั้งผู้บริหารรุ่นใหม่ท่านอื่นๆ ไปดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการบริษัทในเครือ เพื่อความคล่องตัวและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงาน

ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ลักษณะการประกอบธุรกิจปี 2562-2563 มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ คือ

- สร้างโรงงานน้ำยางชั้นที่จังหวัดเชียงราย เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตจากสวนยางของ กลุ่มบริษัท บริษัทจึงได้สร้างโรงงานน้ำยางชั้น ซึ่งอยู่ติดกับสวนยางของกลุ่มบริษัท เพื่อที่จะได้นำเอาน้ำยางสดที่กรี๊ดได้จากสวนยางในกลุ่มเองซึ่งมีข้อดีที่สามารถควบคุมระยะเวลาขนส่งมาถึงโรงงานให้สั้นและลดจำนวนสารเคมีที่ใช้ในน้ำยางสดได้ นำมาผลิตเป็นน้ำยางชั้นเกรดพิเศษ และสามารถขายได้ในราคาที่สูงขึ้น นอกจากนี้ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งของน้ำยางสด ได้ถึง กิโลกรัมละ 5 บาท จากเดิมต้องขนส่งมาที่โรงงานของบริษัทที่ภาคตะวันออก
- สวนยางพาราในภาคเหนือเริ่มกรี๊ดยาง บริษัท ไทยรับเบอร์ แลนด์ แอนด์ แพลนเตชัน จำกัด บริษัทย่อยเริ่มปลูกยางพาราในภาคเหนือตั้งแต่ปี 2549 ปัจจุบันมีต้นยางพาราที่เริ่มให้ผลผลิตแล้ว และต้นที่กำลังเจริญเติบโตพร้อมที่จะให้ผลผลิตในอนาคต ในปี 2556 เป็นปีแรกที่เริ่มทดลองกรี๊ดยาง และได้มีการทยอยเปิดกรี๊ดอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทในเครือเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต บริษัท เวิลด์เฟล็กซ์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจเส้นด้ายยางยืดมีผลประกอบการที่ดีขึ้นทำให้ส่งผลดีต่อบริษัทแม่ ทั้งยังมีการเพิ่มกำลังการผลิตขึ้นจากความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีกำลังการผลิตเต็มได้ถึง 30,000 ตันต่อปี สามารถรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นได้

1.2.2 ด้านตลาด : ปี 2563 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดภายในประเทศ (Market Share) ประมาณ 30% ของตลาดในประเทศทั้งหมด จากคู่แข่งรายใหญ่ที่อยู่ในตลาดเดียวกับบริษัทฯ ได้แก่ บมจ.ศรีตรัง แอโกร อินดัสทรี, บจก.ถาวรอุตสาหกรรมยางพารา (1982), บมจ.ไทยฮั้วยางพารา และ บจก.เซาท์แลนด์รับเบอร์ เป็นต้น และ ส่วนแบ่งการตลาดต่างประเทศ ประมาณ 8% ของตลาดต่างประเทศทั้งหมด โดยบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการแข่งขันตลาด ดังนี้

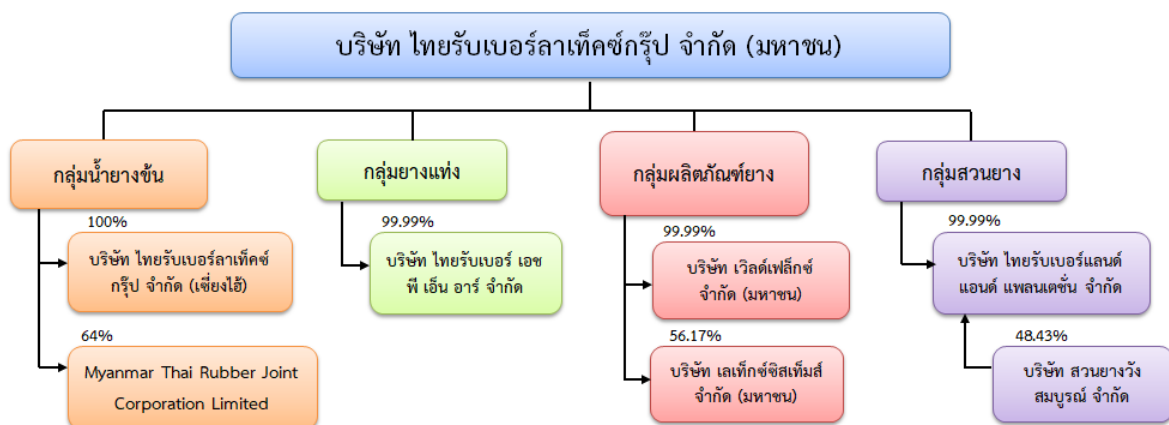
- บริษัทฯ รับคำสั่งซื้อล่วงหน้าไม่เกิน 3 เดือน เพื่อให้สามารถประมาณการต้นทุนได้ใกล้เคียงกับต้นทุนจริง และราคาขายสามารถแข่งขันได้ในระดับที่ทำกำไรได้
- โรงงานตั้งอยู่ในพื้นที่ปลูกยางพาราที่สำคัญแต่ละภาค ซึ่งมีช่วงฤดูการให้น้ำยางแตกต่างกันเล็กน้อย ทำให้เรามีความยืดหยุ่นในการให้น้ำยาง และ ระยะเวลาการผลิตให้กับโรงงาน
- บริษัทฯ จัดส่งสินค้าตรงเวลากำหนด เนื่องจากเรามีถังเก็บน้ำยาง เพียงพอจึงสามารถจัดส่งให้กับลูกค้าทั้งประจำ และไม่ประจำ ได้ตลอดทั้งปี หรือตามแผนการผลิตของลูกค้า อีกทั้งบริษัทฯ สามารถปรับคุณภาพน้ำยางขึ้น ตรงตามความต้องการของลูกค้าเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์ของลูกค้าแต่ละรายได้
- ประเด็นสำคัญในการรักษาฐานลูกค้าของบริษัทฯ ไว้ได้อย่างเหนียวแน่น คือ เรามีบริการหลังการขายที่รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพความแม่นยำ พร้อมกับการดูแลที่สม่ำเสมอ

1.2.3 ด้านกำลังการผลิต : เราสามารถรองรับกับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าได้ โดยปัจจุบันเรามีปริมาณการผลิตประมาณ 120,000 ตัน/ปี จากกำลังการผลิตสูงสุด 240,000 ตัน/ปี อันเนื่องจากเป็นไปตามฤดูกาลของน้ำยาง ซึ่งถ้าคิดช่วงผลิตได้สูงสุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70-80 ของกำลังการผลิต

รายชื่อบริษัทในแต่ละกลุ่มและโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทในปี 2563 มีดังนี้

กลุ่มและชื่อบริษัท		สัดส่วนการถือหุ้น
1. กลุ่มน้ำยางชั้น		
1. บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)		
2. บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (เชียงใหม่) (บริษัทย่อย)		100.00%
3. Myanmar Thai Rubber Joint Corporation Limited (บริษัทย่อย)		64.00%
2. กลุ่มยางแท่ง		
1. บริษัท ไทยรับเบอร์ เอช พี เอ็น อาร์ จำกัด (บริษัทย่อย)		99.99%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ยาง		
1. บริษัท เวิลด์เฟล็กซ์ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)		99.99%
2. บริษัท เลเท็กซ์ ซิสเทมส์ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)		56.16%
2.1 นางปทุมพร ตรีวิศวะเวทย์	สัดส่วนการถือหุ้น 10.00% (กรรมการ)	
2.2 นางสาวอมรรัตน์ ลิ้มวรรณวงศ์	สัดส่วนการถือหุ้น 10.00%	
2.3 นางนวลฤดี กฤตยานุกุล	สัดส่วนการถือหุ้น 8.00%	
2.4 นางทิพวรรณ สุธาธิพิยกุล	สัดส่วนการถือหุ้น 2.99%	
2.5 นางสาวฉลองขวัญ วงศาสุทธิกุล	สัดส่วนการถือหุ้น 2.08%	
2.6 นายภัทรพล วงศาสุทธิกุล	สัดส่วนการถือหุ้น 2.08%	
2.7 นายโกวิท วงศาสุทธิกุล	สัดส่วนการถือหุ้น 2.00% (กรรมการ)	
2.8 รายย่อยอื่นๆ	สัดส่วนการถือหุ้น 6.69%	
4. กลุ่มสวนยางพารา		
1. บริษัท ไทยรับเบอร์แลนด์ แอนด์ แพลนเตชัน จำกัด (บริษัทย่อย)		99.99%
(บจก.ไทยรับเบอร์แลนด์ แอนด์ แพลนเตชัน มีบริษัทร่วม 1 แห่งชื่อ บจก.สวนยางวังสมบูรณ์)		

โครงสร้างการถือหุ้น



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

กลุ่มธุรกิจ	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	รายได้ (ลบ.)	%	รายได้ (ลบ.)	%	รายได้ (ลบ.)	%
1. กลุ่มน้ำยางชั้น	5,371	65.48	5,633	67.31	5,939	67.30
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ยาง	2,645	32.24	2,634	31.47	2,657	30.11
3. กลุ่มสวนยางพารา	60	0.73	51	0.61	48	0.54
4. รายได้อื่น	127	1.55	50	0.61	181	2.05
รายได้รวมก่อนหักรายการระหว่างกัน	8,203	100.00	8,368	100.00	8,825	100.00
หัก: รายการระหว่างกัน	(1,237)		(1,497)		(1,249)	
รายได้รวมหลังหักรายการระหว่างกัน	6,966		6,871		7,576	

1. กลุ่มน้ำยางชั้น

1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) ประกอบธุรกิจผลิตน้ำยางชั้น (Concentrated Latex) ซึ่งทำมาจากการแยกน้ำยางพาราสด โดยแยกน้ำออกจากเนื้อยางออกจากกัน ด้วยวิธีการปั่นแยกน้ำยาง (Mechanical Centrifugation) น้ำยางชั้น คือ น้ำยางพาราธรรมชาติที่มีส่วนผสมของน้ำยางพาราจากการหมัก 60% ซึ่งผลิตภัณฑ์น้ำยางชั้น และส่วนผสมสารเคมีที่เหมาะสมจะนำไปเป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตถุงมือแพทย์, ถุงมือยางทำความสะอาด, ถุงยางอนามัย, เส้นด้ายยางยืด, กาว, ลูกโป่ง, จุกนมยางสำหรับเด็ก, โฟม และที่นอน เป็นต้น สินค้าที่สามารถทดแทนผลิตภัณฑ์น้ำยางชั้นได้ คือ ยางสังเคราะห์ อย่างไรก็ตาม ยางสังเคราะห์ไม่สามารถใช้ผลิตถุงมือแพทย์สำหรับผ่าตัด และถุงยางอนามัยได้

บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (เชียงใหม่) ได้จดทะเบียนในประเทศจีน ประกอบธุรกิจซื้อขายผลิตภัณฑ์ยางทุกประเภทในประเทศจีน ซึ่งส่วนใหญ่ทางบริษัทจะซื้อขายยางแท่ง (TSR#20) และน้ำยางชั้น (Concentrated Latex)

ปัจจุบัน บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้รับใบรับรองอุตสาหกรรม เช่น ISO9001:2015, ISO14001:2004 และ IEC17025 (Standard Lab) บริษัทฯ เป็นบริษัทแรกในอุตสาหกรรมน้ำยางชั้นที่ได้รับการรับรอง IEC 17025 ซึ่งเป็นการรับรองห้องแล็บที่ได้มาตรฐานในการทดสอบน้ำยาง

1.2 การตลาดและการแข่งขัน

(1) นโยบายและลักษณะการตลาด

1. กลยุทธ์การแข่งขันที่สำคัญ

- การซื้อขายล่วงหน้าไม่เกิน 3 เดือน บริษัทฯ สามารถประเมินมูลค่าซื้อขายกับราคาต้นทุน ซึ่งสามารถตั้งราคาเพื่อทำกำไร และช่วยในเรื่องการวางแผนการผลิตได้ดี ส่วนการตั้งราคาขายในราคาที่ต่ำกำไรและมีความสามารถในการแข่งขัน

- บริษัทฯ มีโรงงานตั้งอยู่ในพื้นที่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออก และภาคใต้ ของประเทศ ซึ่งเป็นพื้นที่ปลูกยางพาราหลักๆ ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมการผลิต และต้นทุนราคาวัตถุดิบได้ดี และเป็นผู้นำในเรื่องการตั้งราคา
- สินค้าของเรามีการขายอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งการจัดส่งตรงตามกำหนดเวลา ในฐานะผู้ผลิตน้ำยางธรรมชาติรายใหญ่ที่สุดรายหนึ่งของโลก และทำให้บริษัทฯ มีการเตรียมการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตลอดทั้งปี ซึ่งตรงกับที่ทางบริษัทฯ ได้เตรียมแผนการจัดส่งไว้
- การรับประกันคุณภาพสินค้า: บริษัทฯ ผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะซึ่งหากสินค้าไม่ตรงกับความต้องการบริษัทฯ จะทำการปรับปรุงเพื่อให้ตรงกับความต้องการ
- การบริการหลังการขายเราส่งมอบสินค้าและบริการหลังการขายให้กับลูกค้า ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง และสม่ำเสมอ

2. ลักษณะของลูกค้า

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นลูกค้าที่มีการติดต่อและทำธุรกิจกับมาเป็นระยะเวลายาวนาน และมีความสัมพันธ์ที่ดี เนื่องจากบริษัทฯ ส่งมอบสินค้าและบริการด้วย ความซื่อตรงและการดูแลเอาใจใส่ บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือและให้คำปรึกษาในการแก้ปัญหาเมื่อลูกค้ามีปัญหา ในเรื่องการขาดหรือเกินของปริมาณสินค้า ด้วยการวิจัยและพัฒนา ตลอดจนการบริการทางเทคนิคของบริษัทฯ

3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ คือ ลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตหรือแปรรูปผลิตภัณฑ์จากยางพาราที่ใช้ในยางชั้นเป็นวัตถุดิบหลัก เช่น ถุงมือยาง, เส้นด้ายยางยืด, จูกันมยาง, ถุงยางอนามัย, ที่นอน, หมอน, ลูกโป่ง และ กาว เป็นต้น

4. การจัดจำหน่ายและช่องทางการขาย

สำหรับปี 2563 ส่วนแบ่งทางการขายในประเทศ และต่างประเทศมีสัดส่วนเป็น 70% และ 30% ซึ่งจากเดิม 60% และ 40% ตามลำดับ ซึ่งมีการส่งออกไปประเทศจีน มาเลเซีย เกาหลีใต้ ปากีสถาน อินเดีย ยุโรป สหรัฐอเมริกา และอื่น ๆ เพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในการขายแบ่งเป็น 80% เป็นการขายตรงไปยังผู้ประกอบการแปรรูปยางพารา และ 20% เป็นผู้นำเข้า และค้าขาย บริษัทฯ ยังมียอดขาย 20-25% สำหรับการสัญญาซื้อ-ขายระยะยาวรายปี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทสามารถจัดจำหน่ายได้อย่างสม่ำเสมอ

(2) มุมมองทางการตลาดปี 2563

ปี 2563 เป็นปีที่ท้าทายมากสำหรับเศรษฐกิจโลกเนื่องจากการระบาดโควิด-19 ซึ่งสร้างความเสียหายต่อเศรษฐกิจทั่วโลก ตั้งแต่ช่วงต้นปีจนถึงปัจจุบันยังไม่มีแนวโน้มหยุดระบาดในเร็ว ๆ นี้ ราคาสินค้าส่วนใหญ่รวมทั้งยางธรรมชาติลดลงอย่างรวดเร็ว ในช่วงเริ่มต้นของการระบาด ประเทศที่ต้องใช้ยาง ส่วนใหญ่อยู่ในภาวะต้องหยุดดำเนินงาน และโรงงานส่วนใหญ่ต้องหยุดการผลิต ตลอดจนกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่น ๆ ก็หยุดด้วย อย่างไรก็ตาม ซึ่งอาจจะตรงกันข้ามกับน้ำยางชั้นไม่มากก็น้อย มีความต้องการถุงมือยางเพิ่มขึ้นหลายเท่าตัวทั่วโลก ทำให้เกิดความต้องการน้ำยางชั้น เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตถุงมือ ราคาน้ำยางจึงเริ่มขยับขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น การใช้ยางสังเคราะห์ (Nitrile Latex) ก็เริ่มหายาก และราคาของ Nitrile Latex ก็เพิ่มขึ้นสูงมากเช่นกัน และการผลิตน้ำยางชั้นไม่เพียงพอ นอกจากนี้ในช่วงฤดูหนาวสวนยาง มีการหยุดกรีดเป็น

เวลา 3 เดือน แรงงานต่างชาติจากประเทศเมียนมาและประเทศลาว ส่วนใหญ่ก็จะเดินทางกลับไปยังประเทศและไม่สามารถกลับเข้ามาได้ เนื่องจากข้อจำกัดในการเดินทางจากสถานการณ์โควิด-19 ดังนั้นจึงทำให้ขาดแคลนแรงงานในการกรีดยางเป็นอย่างมาก ส่งผลให้มีปริมาณน้ำยางสดลดน้อยลง และปริมาณน้ำยางข้นก็จะน้อยลงตาม ทำให้ผู้ผลิตน้ำยางข้นในตลาดลดลง จากข้อมูลของสมาคมประเทศผู้ผลิตยางธรรมชาติ (ANRPC) คาดว่าการผลิตยางธรรมชาติทั่วโลกจะอยู่ที่ประมาณ 12.597 ล้านตันในปี 2563 ลดลง 9% จากปีที่แล้ว ซึ่งในปี 2562 การผลิตยางธรรมชาติทั่วโลกอยู่ที่ 13.997 ล้านตัน

(3) แนวโน้มการตลาดปี 2564

สมาคมประเทศผู้ผลิตยางธรรมชาติ (ANRPC) เป้าหมายว่าการผลิตยางธรรมชาติทั่วโลกจะเพิ่มขึ้น 8.6% เป็น 13,678 ล้านตันในปี 2564

คาดว่าในปี 2564 จะเป็นอีกปีที่ท้าทายกับบริษัท ฯ เนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 ที่ยังคงระบอบอย่างรุนแรงทั่วโลก ซึ่งจะเป็นการบังคับให้หลายประเทศต้องปิดตัวลงเกือบทั้งหมด หรือแค่บางส่วน และแน่นอนว่า หากในสหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักรและประเทศอื่น ๆ ได้รับฉีดยาแล้ว ก็ต้องใช้เวลาอีกอย่างน้อย 2-3 ปีกว่า ที่ทั่วโลกจะผ่านพ้นวิกฤตจากการระบาดของโควิด-19 ถึงจะกลับสู่สภาวะปกติของเศรษฐกิจก่อน ในช่วงที่มีการระบาดใหญ่ปี 2564 ซึ่งบริษัทฯ ได้วางแผนกลยุทธ์การตลาดเช่นเดียวกับปี 2563 นั่นคือขายในประเทศ 70% และขายต่างประเทศ 30% เพื่อรับมือกับคู่คอนเทนเนอร์ที่ไม่เพียงพอ และหลีกเลี่ยงอัตราค่าระวางที่ไม่แน่นอน นอกจากนี้ยังช่วยให้บริษัทมีความเสี่ยงน้อยลงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่ไม่แน่นอนและเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐ บริษัทฯ คาดว่าทั้งตลาดและราคาน้ำยางก็จะคงผันผวนตลอดปี 2564 เนื่องจากสถานการณ์ความต้องการจะผันผวนขึ้นอยู่กับความรุนแรงของโควิด-19 ขึ้นอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าในกรณีใดก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าราคาน้ำยางจะยังคงสูงขึ้นในปี 2564 เนื่องจากความต้องการถุงมือยางจะเพิ่มขึ้นทั้งสำหรับใช้ในการทางการแพทย์ และสำหรับการใช้งานทั่วไปเนื่องจากพฤติกรรมของผู้คนและวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไป บริษัทฯ คิดว่าต่อไปหน้ากากและถุงมือยางจะเป็นสิ่งของจำเป็นในชีวิตประจำวันของเรา

บริษัทฯ มองว่าในปี 2564 บริษัทจะประสบความสำเร็จภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจ และโควิด-19 ที่ไม่เอื้ออำนวยมากกว่าในปี 2563

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ยาง

2.1 เส้นด้ายยางยืด

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท เวลด์เฟล็กซ์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมการผลิตและส่งออกเส้นด้ายยางยืด โดยมีการผลิตอยู่ที่จังหวัดระยอง และมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงเทพฯ, บมจ.เวลด์เฟล็กซ์ ยังเป็นส่วนหนึ่งของ THAITEX GROUP ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบในเรื่องของวัตถุดิบน้ำยางที่มีคุณภาพและมาตรฐาน และการันตีการมีวัตถุดิบน้ำยางข้นเพื่อใช้ในการผลิตตลอดเวลา ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ สามารถรักษาคุณภาพของสินค้าได้ในระดับสูง และสามารถที่จะส่งมอบยางยืดได้ทันทุกความต้องการของลูกค้า

บริษัท เวิลด์เฟล็กซ์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทย่อย” มีผลิตภัณฑ์หลัก คือ เส้นด้ายยางยืด (Rubber Thread) วัตถุดิบสำคัญ คือ น้ำยางข้น ผลิตภัณฑ์ที่ได้ส่วนใหญ่จะใช้ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยลูกค้าซื้อเส้นด้ายยางยืดไปเป็นวัตถุดิบในการประกอบสิ่งทออีกต่อหนึ่ง โดยนำไปทอกับเส้นใยโพลีเอสเตอร์ เพื่อให้กลายเป็นแถบ Elastic สำหรับเสื้อผ้าสำเร็จรูป เช่น ชุดชั้นในสุภาพสตรี ขอบเอวกางเกงยืด ขอบถุงเท้า เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดแทนเส้นด้ายยางยืดธรรมชาติได้ก็คือเส้นด้ายยางสังเคราะห์ (Spandex) ซึ่งถ้าหากราคาของเส้นด้ายยางสังเคราะห์มีราคาถูกลงถึงระดับหนึ่ง จะทำให้ลูกค้าหันไปใช้เส้นด้ายยางสังเคราะห์แทนเส้นด้ายยางยืดที่ทำจากยางพาราธรรมชาติ ประกอบกับในปี 2563 ผู้ผลิตเส้นด้ายยางสังเคราะห์เริ่มมีการเพิ่มกำลังการผลิตให้มากขึ้น เนื่องจากราคาน้ำมันที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ราคาเส้นด้ายยางสังเคราะห์ปรับตัวลดลงอีก ทำให้ผู้ใช้บางกลุ่มเริ่มเปลี่ยนไปใช้เส้นด้ายยางสังเคราะห์เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าที่ใช้สินค้าทั้งสองประเภทยังคงแบ่งแยกกันอยู่เนื่องจากวัตถุประสงค์ในการใช้งานยังคงแตกต่างกันอยู่

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

(1) นโยบายและลักษณะการตลาด

1. กลยุทธ์การแข่งขันที่สำคัญ

- สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ทั้งรายเล็กและรายใหญ่
- สร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าด้วยการส่งมอบสินค้าตามกำหนด
- มีการบริการหลังการขาย โดยมีตัวแทนประจำท้องถิ่นดูแลรักษาตลาด
- มีการเยี่ยมเยียนลูกค้าเป็นระยะๆ เพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้า
- การรับประกันคุณภาพสินค้าจนถึงผู้บริโภค
- มีสินค้าที่ครอบคลุมทุกความต้องการตั้งแต่เบอร์เล็กถึงเบอร์ใหญ่

2. การจัดจำหน่ายและช่องทางการขาย

สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 5 ของยอดขายรวม จะจำหน่ายตรงถึงผู้ใช้และผ่านตัวแทนจำหน่าย สำหรับตลาดต่างประเทศ มีสัดส่วนการจำหน่ายสูงถึงร้อยละ 95 ของยอดขายรวม โดยจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายในท้องถิ่น ตลาดที่สำคัญ ได้แก่ จีน, กลุ่มประเทศในแถบเอเชียใต้, ตะวันออกกลาง, ยุโรป และอเมริกาใต้

(2) สภาพการแข่งขันในปีที่ผ่านมาและแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมเส้นด้ายยางยืดเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากน้ำยางข้น จัดอยู่ในประเภทผลิตภัณฑ์จากยางธรรมชาติ โดยเป็นสินค้ากึ่งสำเร็จรูปของอุตสาหกรรมสิ่งทอ บริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตรายใหญ่อันดับต้นๆ ของประเทศจากจำนวน 5 ราย คู่แข่งขันส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตในประเทศ, ผู้ผลิตในประเทศมาเลเซีย และผู้ผลิตในประเทศจีน ในปี 2563 ความต้องการใช้ยางยืดเริ่มลดลง เนื่องมาจากการชะลอการลงทุนของภาคเอกชนท่ามกลางสถานการณ์ที่มีการแข่งขันสูงและความต้องการใช้ที่ผันผวน แต่ในปี 2563 บริษัทยังคงเพิ่มปริมาณการขายได้ร้อยละ 10 เทียบกับปีที่ผ่านมา เพราะมีการปรับปรุงคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพิ่มปริมาณการผลิตเพิ่มช่องทางการตลาด ซึ่งสามารถขยายตลาดไปตลาดอื่นนอกเหนือจากจีน เช่น กลุ่มประเทศอเมริกาใต้, กลุ่มประเทศยุโรปและกลุ่มประเทศมุสลิม ซึ่งเป็นตลาดที่มีราคาสูงกว่าตลาดจีน

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

(1) ลักษณะการจัดหา

บริษัทห้วยมีโรงงานตั้งอยู่ในจังหวัดระยอง มีกำลังการผลิตเต็มที่ 30,000 ตันต่อปี นโยบายการผลิตที่สำคัญคือ ผลิตสินค้าตามที่ถูกคำสั่งการ โดยใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในประเทศ การจัดหาวัตถุดิบหลัก คือ น้ำยางชั้นจัดซื้อจากภายในประเทศทั้งหมด โดยซื้อจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันและบางส่วนซื้อจากผู้ค้าในประเทศ สำหรับสารเคมี จัดซื้อจากผู้นำเข้าเป็นส่วนใหญ่ กลุ่มยางยืดมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ คือ กลุ่มน้ำยางชั้นของกลุ่มไทยเทคซ์ เพราะมีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งในสัดส่วนที่สูงกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวมแต่ย่อมเป็นการรับประกันได้ว่า จะมีวัตถุดิบในการผลิตตลอดทั้งปี

(2) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในกระบวนการผลิตจะต้องมีระบบการบำบัดน้ำที่ดี บริษัทห้วยมีได้ตระหนักถึงระบบบำบัดน้ำที่ใช้ในกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนอย่างถาวร มุ่งเน้นลดการใช้น้ำในการผลิต นอกจากนี้ ยังมีกระบวนการนำสารเคมีบางส่วนกลับมาใช้ในกระบวนการผลิตได้อีก เพื่อลดการใช้ปริมาณสารเคมี ทำให้กระบวนการบำบัดน้ำมีประสิทธิภาพมากขึ้น ลดมลภาวะเกี่ยวกับน้ำเสีย พร้อมกับลดค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค อีกทั้งบริษัทได้หันมาให้ความสำคัญเรื่องสิ่งแวดล้อมและชุมชนสัมพันธ์เพิ่มมากขึ้นด้วย

ในปี 2562 บริษัทฯ มียอดขายที่ 26,773 ตัน ขณะที่ในปี 2563 ถึงแม้ว่าจะมีการระบาดของไวรัส COVID-19 ก็ตาม บริษัทฯ ยังคงทำยอดขายได้ที่ 29,629 ตัน จากยอดการผลิตทั้งหมด 30,000 ตัน ซึ่งมียอดขายเติบโตขึ้นถึง 10.7% (2562-2563) ซึ่งสูงกว่าอัตราค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม

ในปี 2564 บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มเครื่องจักรในการผลิตยางยืด และได้ตั้งเป้าหมายไว้ที่ 36,000 ตัน (สูงกว่าปี 2563 อยู่ 20%) เพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายที่ได้วางไว้ บริษัทฯ จะต้องเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดโดยการแนะนำสินค้าใหม่ ๆ และขณะเดียวกัน ก็ยังคงรักษาคุณภาพของสินค้าและการบริการต่อลูกค้าไว้อย่างดีที่สุด การส่งมอบที่รวดเร็ว และการประสานงานอย่างบูรณาการในทุกส่วนของงานของบริษัทฯ

2.2 พื้นอย่างพารา

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท เลเท็กซ์ ซีเอสเอ็มส์ จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนก่อตั้งบริษัทฯ เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2546 เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายที่นอนที่ผลิตจากน้ำยางพาราธรรมชาติ โดยมีโรงงานแห่งแรกตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร ได้เลิกการผลิตในเดือนพฤศจิกายน 2561

ในปี 2556 โรงงานแห่งที่ 2 (สายการผลิตที่ 2) ที่อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา ได้เริ่มผลิตที่นอนอย่างพาราธรรมชาติในเชิงพาณิชย์

ในปี 2560 โรงงานแห่งที่ 2 (สายการผลิตที่ 3) ที่อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา ได้เริ่มผลิตหมอนอย่างพาราธรรมชาติในเชิงพาณิชย์

ในเดือนกันยายน 2561 บริษัทฯ ได้เข้ามีอำนาจควบคุมทรัพย์สินและทำรายการซื้อโรงงานที่ 3 ตั้งอยู่ที่ตำบลกองดิน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง ซึ่งโรงงานดังกล่าวอยู่ระหว่างการทดสอบการผลิตสินค้า หมอน

ยางพาราธรรมชาติ ปัจจุบันบริษัทฯ มีโรงงานอยู่ 2 แห่งที่อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทราและที่อำเภอแกลง จังหวัดระยอง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าที่ผลิตจากน้ำยางพาราธรรมชาติ แบบไม่ติดตราสินค้า (Non-Brand Business)
2. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าที่ผลิตจากน้ำยางพาราธรรมชาติภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Brand Business)

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ถูกแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

- 1) ที่นอนยางพาราธรรมชาติ
- 2) หมอนยางพาราธรรมชาติ
- 3) ผลิตภัณฑ์อื่นที่ผลิตจากน้ำยางพาราธรรมชาติ เช่น หมอนรองคอ, เบาะพิงหลัง, เบาะรองนั่ง, หมอนข้าง และผลิตภัณฑ์เครื่องนอนสำหรับเด็ก เป็นต้น

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(1) นโยบายและลักษณะการตลาด

บริษัทฯ เน้นการผลิตที่นอน หมอน และผลิตภัณฑ์อื่นที่ผลิตจากน้ำยางพาราธรรมชาติ 100% โดยไม่มีส่วนผสมของยางสังเคราะห์และสาร Filler ต่างๆ เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศที่ขึ้นชื่อว่าเป็นแหล่งผลิตน้ำยางพาราธรรมชาติที่ดีมากที่สุดในโลก ดังนั้นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหมอนและที่นอนยางพาราธรรมชาติของบริษัทฯ อยู่ในเกณฑ์ที่ได้มาตรฐาน และมีความน่าเชื่อถือ นอกจากนี้บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพและสิ่งแวดล้อมโดยบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ตราเครื่องหมายและรางวัลต่างๆ เช่น ระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2015, ตราเครื่องหมาย มอก. ซึ่งมีผู้ผลิตสินค้าเครื่องนอนที่ทำจากยางพาราธรรมชาติ 100% ไม่กี่รายในประเทศไทยที่ได้รับการรับรองมาตรฐานดังกล่าว, เครื่องหมายอุตสาหกรรมสีเขียวระดับ 2 และมาตรฐานด้านคุณภาพระดับสากลเช่น มาตรฐาน LGA Product และ Eco Institute Label จากสถาบันรับรองคุณภาพในประเทศเยอรมนี ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ มีความทนทาน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในราคายุติธรรม และ รางวัล Thailand Top SME Award 2018 ในกลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตจากผลิตภัณฑ์เกษตร ในเดือนกันยายน 2562 ได้รับรางวัล Asia Pacific Entrepreneurship Awards 2019 ในสาขา Corporate Excellence Category (Manufacturing Industry) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าผ่านการวิจัยและพัฒนาโดยจะพัฒนาสินค้าที่เป็นนวัตกรรมภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ

(2) ช่องทางจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีช่องทางจัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ สำหรับตลาดในประเทศบริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางจัดจำหน่ายหลักคือ กลุ่มผู้ค้าส่ง กลุ่มผู้ประกอบการโรงงานประกอบที่นอน ตัวแทนจัดจำหน่าย (Trader) และ ลูกค้ารายย่อย เป็นต้น

ส่วนในตลาดต่างประเทศ บริษัทฯจำหน่ายสินค้าผ่านคู่ค้าซึ่งประกอบด้วย กลุ่มผู้ค้าส่ง (ผู้นำเข้า) และ ตัวแทนจัดจำหน่ายท้องถิ่นในต่างประเทศ (Trader)

(3) สภาพการแข่งขันและแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

สภาพการแข่งขัน ในประเทศบริษัทฯ มีคู่แข่งหลักที่เป็นโรงงานผู้ผลิตประมาณ 5-6 ราย ส่วนในตลาดต่างประเทศ คู่แข่งหลักที่เป็นโรงงานผู้ผลิตเช่นเดียวกับบริษัทฯ ได้แก่ ประเทศ ศรีลังกา อินเดีย เวียดนาม และมาเลเซีย

2.2.3 ภาวะอุตสาหกรรม

จากการที่ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตยางพาราอันดับหนึ่งของโลก จึงเป็นแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตหมอนและที่นอนยางพาราและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกัน นอกจากนี้คุณภาพของยางพาราจากประเทศไทยเป็นที่ยอมรับอย่างสูงทั่วโลก ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากน้ำยางพาราธรรมชาติ โดยเฉพาะหมอนและที่นอนยางพาราที่ผลิตจากประเทศไทยจึงเป็นที่รู้จักและมีความต้องการสูงในตลาดโลกเช่นกัน บริษัทฯ ถือเป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตและจัดจำหน่ายที่นอน, หมอน, และผลิตภัณฑ์อื่นที่ผลิตจากน้ำยางธรรมชาติให้แก่กลุ่มลูกค้า ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสินค้าทุกชนิดของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์จากน้ำยางธรรมชาติ ซึ่งมีจุดเด่นที่สำคัญในด้านการกระจายแรงกดทับ การคืนรูป การระบายอากาศ และอายุผลิตภัณฑ์ที่ยาวนานกว่า 10 ปี อีกทั้งและปราศจากไรฝุ่น เชื้อโรคชนิดต่างๆ ซึ่งสอดคล้องกับสภาพสังคมและค่านิยมของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ประชาชนหันมาใส่ใจในการรักษาสุขภาพมากขึ้น โดยเฉพาะในโลกปัจจุบันที่ก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ความต้องการผลิตภัณฑ์ที่นอนที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ จึงมีความต้องการขยายตัวต่อเนื่องและเข้ามาแทรกช่องว่างทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่นอนและหมอนซึ่งผลิตจากวัตถุดิบประเภทอื่นๆ อาทิ ที่นอนสปริง ที่นอนเมมโมรีโฟม และที่นอนฟองน้ำ เป็นต้น อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์หมอนและที่นอนยางพาราแท้ จะมีราคาขายสูงกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องนอนที่ผลิตจากวัตถุดิบชนิดอื่น จึงเหมาะสมกับผู้บริโภคที่มีระดับรายได้ปานกลางขึ้นไป

ปัจจุบันประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของที่นอนยางพาราที่ส่งออกจากประเทศไทย ได้แก่ ประเทศจีน เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ ซึ่งลูกค้าในประเทศเดียวกันนี้ก็จะ是客户หลักๆ ของตลาดในประเทศ เช่นเดียวกัน ซึ่งมีจำนวนประชากรมากและมีนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทยเป็นอันดับต้นๆ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา และมีความต้องการผลิตภัณฑ์แนวสุขภาพสูง ดังนั้นตลาดสินค้าเครื่องนอนยางพาราในประเทศจีน และประเทศเกาหลีใต้ ถือเป็นตลาดที่มีความสำคัญกับบริษัทฯ เนื่องด้วยประชากรจีนและเกาหลีใต้ ซึ่งถือเป็น End Customer มีความเชื่อว่าเครื่องนอนที่ผลิตจากน้ำยางธรรมชาตินั้นดีต่อสุขภาพ และชื่นชอบในความนุ่มสบายของผลิตภัณฑ์ และเหมาะสมกับสภาพอากาศของประเทศเหล่านั้นด้วย กล่าวคือ การนอนด้วยที่นอนหรือหมอนที่ผลิตจากยางพาราธรรมชาติ 100% จะช่วยให้อุ่นเมื่ออากาศหนาวเย็นและจะทำให้เย็นในลักษณะอากาศที่ร้อน มากไปกว่านั้นจากการที่ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกรายพาราเป็นอันดับหนึ่งของโลก ส่งผลให้ประชากรจีนและเกาหลีใต้ มีความเชื่อมั่นในคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องนอนยางพาราที่ผลิตจากโรงงานในประเทศไทยที่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ ความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์เครื่องนอนยางพาราที่ผลิตจากประเทศไทยของประชาชนชาวจีน ยังส่งผลกระทบเชิงบวกต่ออุตสาหกรรมเครื่องนอนยางพาราในประเทศไทย

เนื่องจากนักท่องเที่ยวชาวจีนนิยมซื้อที่นอน หมอนและผลิตภัณฑ์เครื่องนอนอื่น ที่ผลิตจากน้ำยางพาราธรรมชาติเพื่อเป็นของขวัญหรือของใช้ส่วนตัว และยังช่วยให้ชาวสวนและอุตสาหกรรมต้นน้ำก็เกิดรายได้ด้วย

จากภาวะและแนวโน้มอุตสาหกรรมเครื่องนอนยางพาราที่ขับเคลื่อนโดยกลุ่มลูกค้าประเทศจีนและเกาหลีใต้เป็นหลัก ส่งผลให้การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ อาทิเช่น จำนวนประชากรที่สูงขึ้น การขยายตัวของเศรษฐกิจ รายได้ต่อหัวของประชากร สัดส่วนโครงสร้างประชากร ตลอดจนการขยายตัวของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนในประเทศไทย และตลอดจนการรณรงค์ให้รักโลก รักษาสิ่งแวดล้อมให้มีความเป็นธรรมชาติที่ส่งผลโดยตรงต่อสุขภาพและความเป็นอยู่ในชีวิตประจำวันของทุกคน จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต

2.2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์

(1) ลักษณะการจัดหาวัตถุดิบ

น้ำยางชั้นถือเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตที่นอน หมอนและผลิตภัณฑ์อื่นจากน้ำยางพาราธรรมชาติ เนื่องด้วยน้ำยางชั้น ถือเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ทางการเกษตร ดังนั้นราคาของน้ำยางชั้นจึงมีความผันผวนตามการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ของราคายางธรรมชาติทั้งในและต่างประเทศ โดยในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา ราคาเฉลี่ยน้ำยางชั้น (FOB) กรุงเทพมหานคร ผันผวนอยู่ในช่วง 25 – 60 บาทต่อกิโลกรัม

จากนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ให้ความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้า และให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบ ตั้งแต่ขั้นตอนการจัดซื้อ โดยนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทฯ มุ่งเน้นด้านคุณภาพ ราคา และระยะเวลาการจัดส่ง บริษัทฯ จัดหาวัตถุดิบหลักอันได้แก่น้ำยางชั้นจากผู้ผลิตน้ำยางชั้นชั้นนำในประเทศหลายรายเพื่อให้ได้น้ำยางชั้นธรรมชาติที่มีคุณภาพดี ตรงตามข้อกำหนดของบริษัทฯ ในราคาที่เหมาะสม ส่วนวัตถุดิบอื่นๆที่เป็นเคมีชนิดต่างๆบริษัทฯจัดซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ

(2) ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการดำเนินงานอย่างมีคุณภาพ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดสำหรับผู้บริโภค ควบคู่ไปกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญและมีมาตรการสำหรับป้องกันและควบคุมผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยคอยควบคุมดูแลในชุมชน และหมั่นเข้าไปสอบถามสารทุกข์ สுகดิบคนในพื้นที่ถึงผลกระทบที่เกิด ซึ่งการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่ผ่านมานั้นไม่ได้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการตรวจวัดและควบคุมคุณภาพสิ่งแวดล้อมอย่างสม่ำเสมอและดำเนิน การจัดทำรายงานการตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม ซึ่งดำเนินการตรวจสอบโดยบุคคลภายนอกเป็นประจำทุกปี เพื่อนำส่งกรมโรงงานอุตสาหกรรม

2.2.5 ผลกระทบและโอกาสจากสถานะการณืโควิด-19 ในปี 2563

อย่างที่ทุกคนได้ทราบกันมาโดยตลอดว่าโลกและประเทศไทยนั้นประสบกับปัญหาภัยคุกคามระดับโลกจากเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ (โรคโควิด-19) ที่ทุกคนบนโลกไม่เคยเผชิญมาก่อนเป็นระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 80 ปีที่ผ่านมานั้น หลังจากสงครามโลกครั้งที่ 2 ซึ่งทั้งประเทศไทยรวมไปถึงบริษัทห้างร้านใหญ่น้อย

ต่างๆก็ได้รับผลกระทบดังกล่าวนี้ด้วย ทั้งนี้ทางบริษัทฯ ก็ได้รับผลกระทบนั้นๆด้วยจากภัยพิบัติดังกล่าวที่ได้กล่าวถึง 4 ปัจจัยสำคัญ

1. ผลกระทบจากนักท่องเที่ยวที่ลดลงทันทีที่ทุกประเทศประกาศปิดประเทศ
2. การประกาศปิดประเทศของภายในประเทศจีน ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของทางบริษัทฯ
3. การขยายฐานไปในอเมริกา ตะวันออกกลาง หรือยุโรปถูกปิดโอกาสไป
4. กำลังซื้อภายในประเทศไทยเองก็ลดลงอย่างรุนแรง

โดยที่ประเทศจีนถือได้ว่าเป็นประเทศแรกตั้งแต่ต้นปี 2563(ม.ค.2563หลังเทศกาลตรุษจีน) ที่ต้องประกาศยอมรับถึงการโดนโจมตีจากไวรัสดังกล่าวและลุกลามไปทั่วโลก ซึ่งประเทศจีนนั้นเป็นส่วนสำคัญของตัวเลขการขายของทางบริษัทฯ และรวมไปถึงตัวเลขนักท่องเที่ยวจากประเทศจีนที่ลดลงทันทีที่ประเทศจีนประกาศปิดประเทศทันที ถือเป็นปัจจัยหลักของตัวเลขผลประกอบการของทางบริษัทฯ

สุดท้ายนี้เป็นภาพคร่าวๆถึงโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ในอุตสาหกรรมหมอนที่นอนอย่างพาราหมอนที่นอนนั้นถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่สำคัญในการดำรงชีวิตอย่างมีคุณภาพ(ขอเน้นว่าการสำหรับการนอนอย่างมีคุณภาพ)ของมนุษย์ทุกคน โดยกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ของผลิตภัณฑ์หมอนและที่นอนนั้นเป็นวัสดุที่ยังไม่ได้ใช้วัสดุหลักในการผลิตที่ได้จากน้ำยางพารา หรือน้ำยางข้นอย่างที่บริษัทฯได้ใช้อยู่ โดยฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ ก็ยังเล็งเห็นโอกาสของธุรกิจที่ทางบริษัทฯเข้าไปเกี่ยวข้องอยู่ในอุตสาหกรรมคือหมอนที่นอนของผู้บริโภคทุกคนทั่วโลก รวมไปถึงการฟื้นตัวจากภัยพิบัติในทุกๆด้านจากที่โลกเผชิญอยู่ ซึ่งเป็นที่รู้กันทั่วโลกแล้วนั้นว่าฝ่ายนักวิจัยและนักวิทยาศาสตร์ได้คิดค้นวัคซีนสำหรับโควิด-19ได้สำเร็จและกำลังกระจายวัคซีนดังกล่าวไปทั่วทุกคนบนโลกแล้วในขณะนี้(12 ม.ค.2564) ซึ่งประเทศไทยเองก็ได้รับโอกาสการเข้าถึงวัคซีนดังกล่าวไปพร้อมกับชาวโลกนั้นๆด้วย ซึ่งในขณะเดียวกันประเทศจีนทั้งประเทศก็กำลังฟื้นตัวจากมาตรการช่วยเหลือและอัดฉีดต่างๆจากรัฐบาลจีน นักท่องเที่ยวทั่วโลกกำลังจะได้กลับมา(โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวจีน)หลังจากหยุดกันเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 10เดือน โลกยังคงต้องเดินทางต่อไปใน Mega Trend ซึ่งเป็นโอกาสของสินค้าของทางบริษัทฯทั้งนั้น

สรุปปกขาว “การต่อสู้โรคโควิด 19 ,ปฏิบัติการของจีน” (Fighting COVID-19 : China in Action) ระบุว่าจีนพยายามสุดความสามารถในการรักษาความเป็นระเบียบของสังคม การซื้อขายในตลาดความมั่นคงสาธารณะ รวมถึงการกำกับดูแลและคุณภาพและราคาของอุปกรณ์ควบคุมโรคระบาด เศรษฐกิจและสังคมของจีนยังมีความยืดหยุ่น โดยเขตเมืองและชนบทสามารถใช้ น้ำ ไฟฟ้า ก๊าซธรรมชาติ บริการโทรคมนาคม และสิ่งของจำเป็นในการดำรงชีวิตประจำวันอย่างต่อเนื่อง รัฐบาลกลางของจีนออกชุดนโยบายอย่างรวดเร็ว เพื่อลดภาระของธุรกิจห้างร้านต่างๆ และกระตุ้นให้กลับมาเปิดทำการอีกครั้งอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย (ข้อมูลจากบทความ ปักกิ่ง(จีนหัว) 7 มิ.ย. 2563)

โอกาสใน Mega Trend ของบริษัทฯ

1. โอกาสการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง เนื่องจากทางบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตเองจึงสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนี้โดยใช้ราคาและตราสินค้าที่เหมาะสมในการทำตลาด
2. Aging Society ทั้งโลกกำลังดำเนินเข้าสู่สังคมสูงวัยเป็นทิศทางสำคัญตั้งแต่ก่อนโควิด-19 แล้ว เนื่องจากคุณภาพชีวิตของคนบนโลกสูงขึ้นจากวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ซึ่งอย่างที่ทราบการนอนหลับพักผ่อนที่มีคุณภาพก็เป็นส่วนสำคัญของการเสริมสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีปัจจัยหนึ่งด้วย
3. Social Distancing ความตระหนักในคำนี้เพิ่งมีหลังโลกได้รู้จักโควิด19 อย่างเป็นทางการถือเป็น New Normal ที่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ซึ่งฝ่ายการตลาดและการขายก็เห็นถึงโอกาสในการสร้าง New Normal ใหม่ ๆ จากคำดังกล่าวด้วยคือการแนะนำให้ผู้บริโภคหมอนที่นอนต่างๆ ไปได้ตระหนักถึงการคิดเปลี่ยนเครื่องนอนส่วนตัวให้บ่อยขึ้นจากความคำนึงถึงสุขอนามัยโดยรวม
4. Middle Income ซึ่งจากชื่อต้องมีความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยได้มากกว่าผู้บริโภคในกลุ่มแรกอย่างแน่นอน ซึ่งประกอบกับความตระหนักในองค์รวมด้านสุขภาพและอนามัยพื้นฐานที่จะสร้างชีวิตความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น จึงเป็นอีกในโอกาสของสินค้าของทางบริษัทฯ
5. Innovation Technology Design, And Product Development เป็นกลุ่มคำที่บริษัทฯ มีโอกาสได้ขายของแพคเกจผู้ถือหุ้น กรรมการบริษัทฯ กรรมการบริหาร ต้องมีวิสัยทัศน์และกล้าลงทุนกล้าเสี่ยงในการดำเนินกิจกรรมดังกล่าวของบริษัทฯ จึงจะมีโอกาสการเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มที่แสวงหาสินค้าที่พัฒนาจาก 4-5 คำดังกล่าว

อย่างทีกล่าวมาทั้งหมดข้างต้น บริษัทฯ ยังคงมีความมั่นใจในธุรกิจที่จะเติบโตไปข้างหน้า และหลังจากการป้องกันโควิดด้วยวัคซีนที่เริ่มแพร่หลายนั้นจะช่วยให้การจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคจะทวีมากขึ้น ประกอบกับการที่ชาวโลกต้องหันมาใส่ใจในสุขภาพให้มากขึ้น จึงเป็นโอกาสสำคัญในการที่ธุรกิจจะเติบโตอย่างต่อเนื่องแน่นอน (ข้อมูลอ้างอิง Mega Trend จาก BAY,ดร.สมประวิณ มันประเสริฐ ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าเศรษฐกิจ)

3. กลุ่มสวนยางพารา

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไทยรับเบอร์ แลนด์ แอนด์ แพลนเตชัน จำกัด “บริษัทย่อย” ดำเนินธุรกิจปลูกสร้างสวนยางพารา ในพื้นที่จังหวัดเชียงราย พะเยา น่าน โดยเริ่มปลูกตั้งแต่ปี 2548 จนถึงปัจจุบัน มีพื้นที่รวม 12,020 ไร่ ประกอบด้วย

1. จังหวัดเชียงราย พื้นที่ 7,293 ไร่ ปลูกตั้งแต่ปี 2550-2558 เริ่มเปิดกรีดตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป
2. จังหวัดน่าน พื้นที่ 2,556 ไร่ ปลูกตั้งแต่ปี 2548-2558 เริ่มเปิดกรีดตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป
3. จังหวัดพะเยา พื้นที่ 1,219 ไร่ ปลูกตั้งแต่ปี 2551-2558 เริ่มเปิดกรีดตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป
4. จังหวัดชัยนาท พื้นที่ 952 ไร่ ปลูกตั้งแต่ปี 2556-2557 เริ่มเปิดกรีดตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป

3.2 การตลาดและการแข่งขัน

(1) นโยบายและลักษณะการตลาด

ในปี 2563 บริษัทย่อยจะนำผลผลิตน้ำยางสดจากสวนยางพาราจำหน่ายให้แก่โรงงานของบริษัทแม่ คือ บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ที่จังหวัดเชียงราย เพื่อใช้ในการผลิตน้ำยางข้นเกรดพรีเมียม ซึ่งบริษัทแม่และบริษัทในเครือสามารถควบคุมคุณภาพวัตถุดิบให้มีคุณภาพได้ เพราะเป็นวัตถุดิบจากสวนยางพาราของบริษัทในเครือเดียวกัน

(2) สภาพการแข่งขันในปีที่ผ่านมาและแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

ในปี 2563 ที่ผ่านมาสวนยางพาราในภาคเหนืออยู่ในเขตพื้นที่ปลูกยางใหม่ และเริ่มทยอยให้ผลผลิตออกสู่ตลาดมากขึ้น แต่โดยส่วนมากทางภาคเหนือจะยังคงนิยมมีผลผลิตเป็นยางก้อนถ้วยอยู่ ซึ่งถือว่าบริษัทย่อยจะไม่มีคู่แข่งทางธุรกิจ เพราะบริษัทย่อยมีผลผลิตเป็นน้ำยางสดและส่งผลผลิตทั้งหมดที่ได้จากสวนยางพาราของบริษัทย่อย ให้กับบริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ที่จังหวัดเชียงราย และแนวโน้มในปัจจุบันทางบริษัทได้มีการให้ความรู้ไปยังกลุ่มเจ้าของสวนยางพาราในพื้นที่ภาคเหนือหันมาผลิตน้ำยางสดแทนการผลิตเป็นยางก้อนถ้วยได้จำนวนมาก เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับเจ้าของสวนยางพารา อีกทั้งยังตรวจสอบผลผลิตได้อีกด้วยและยังสอดคล้องกับนโยบายของทางจังหวัดเรื่องการรักษาสภาพแวดล้อมและมลภาวะในอากาศที่มาจากยางก้อนถ้วยทั้งยังเป็นการเพิ่มผลผลิตให้บริษัทในเครือเพื่อเพิ่มมูลค่าของน้ำยางพาราสดและกำไรให้กับทางกลุ่มบริษัท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงด้านปริมาณและราคาวัตถุดิบยางพารา

ปริมาณวัตถุดิบ - ยางพาราเป็นสินค้าเกษตรซึ่งได้จากสวนยางพารา ซึ่งบริษัท มีจำนวนโรงงานน้ำยางชั้น 5 โรงงาน ซึ่งกระจายตัวอยู่ตามจังหวัดในภาคต่างๆ คือ ภาคใต้ ภาคตะวันออก และ ภาคเหนือ (เป็นการรับซื้อน้ำยางจากชาวสวน กว่า 1,000 ราย) แต่ปริมาณยางที่จะออกสู่ตลาดนั้น มีปัจจัยหลายอย่างที่จะส่งผลกระทบต่อ เช่น

1. การให้ผลผลิตของสวนยาง ต้นยางพาราจะมีช่วงที่ให้ผลผลิต และหยุดให้ผลผลิต (ช่วงที่ต้นยางผลัดใบ) ซึ่งโดยเฉลี่ย จะอยู่ในช่วงเดือนมีนาคมถึงพฤษภาคม แต่อาจจะสั้นหรือยาวกว่านี้ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศของแต่ละภูมิภาค ซึ่งจะเอื้อให้ต้นยางออกใบใหม่และต้นยางแข็งแรงพอที่จะถูกกรีต ซึ่งลักษณะเช่นนี้ ทำให้ไม่มีวัตถุดิบยางออกสู่ตลาด มีผลทำให้ผลประกอบการช่วงที่ไม่มีผลผลิตอาจจะด้อยลงจากการผลิตที่ลดลง
2. สภาพภูมิอากาศ เช่น หากเกิดความแห้งแล้งมากในพื้นที่สวนยาง ก็จะทำให้ผลผลิตลดลง หรือในภูมิภาคที่มีฝนตกชุกก็จะทำให้เก็บผลผลิตได้น้อยลง ปรากฏการณ์ธรรมชาติที่มีผลต่อความแห้งแล้งและปริมาณน้ำฝนที่เกิดขึ้นในช่วงหลายปีมานี้คือ เอล นินโญ และลา นินญา ไม่ว่าจะการเกิดสภาวะแล้งหรือมีฝนมากเกินไปก็ส่งผลกระทบต่อปริมาณยางพาราที่จะกรีตได้ทั้งสิ้น
3. การขาดแคลนแรงงานกรีตยาง ในช่วงที่ราคายางตกต่ำ มีแนวโน้มที่เกษตรกรและชาวสวนยางพาราจะหยุดกรีตยางหรืออาจจะเปลี่ยนงานไปทำอาชีพอื่นที่ให้รายได้มากกว่า ถ้าราคายางยังมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องการขาดแคลนแรงงานกรีตยางอาจจะนำไปสู่ภาวะการขาดแคลนผลผลิตก็เป็นได้

ดังนั้น จากภาวะปัจจัยความเสี่ยงเรื่องความไม่แน่นอนด้านปริมาณวัตถุดิบนี้ บริษัทฯ ใช้โรงงานซึ่งมีตามภาคต่างๆ ดังกล่าว ในการหาวัตถุดิบจากบริเวณที่ตั้งโรงงาน รวมถึงบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งทำให้ที่ผ่านมามีบริษัทฯ สามารถจัดหาวัตถุดิบ และเก็บวัตถุดิบได้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าได้ บริษัทฯ มี Safety Stock ประมาณ 1.6-2 เดือน ในคำนวณตามคำสั่งซื้อของลูกค้าที่ได้รับในแต่ละเดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับฤดูกาลของน้ำยางพาราด้วย

ราคายาง - เนื่องจากยางพาราเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ ดังนั้นราคาจึงมีความผันผวนขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ดังนี้

1. อุปสงค์และอุปทานของยางธรรมชาติ เนื่องจากความต้องการใช้ยางธรรมชาติโดยส่วนใหญ่จะใช้ในการผลิตยางล้อรถยนต์และรถอื่นๆ แม้ว่าจะมีการใช้ยางพาราในการผลิตสินค้าอื่นๆ อีกมากมายหลายชนิด แต่ยางล้อก็ยังเป็นสินค้าหลัก ดังนั้น ความต้องการใช้ล้อรถยนต์จะส่งผลกระทบต่อความต้องการใช้ยางอย่างมีนัยสำคัญ ส่วนอุปทานของยางพาราจะขึ้นอยู่กับปริมาณพื้นที่ปลูกยางพาราที่สามารถเปิดกรีตได้เป็นหลัก

2. การแข่งขันกับสินค้าทดแทน สินค้าทดแทนคืออย่างสังเคราะห์ชนิดต่างๆ หากมีการผลิตอย่างสังเคราะห์มากก็จะเกิดการแข่งขันในการผลิตสินค้าชนิดที่ใช้ยางสังเคราะห์ทดแทนยางธรรมชาติได้
3. ราคาน้ำมัน ส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมกับราคายางธรรมชาติ เนื่องจากราคาน้ำมันเป็นส่วนประกอบหลักในโครงสร้างต้นทุนของการผลิตยางสังเคราะห์ ดังนั้นในช่วงที่ราคาน้ำมันตกต่ำราคายางสังเคราะห์ ซึ่งเป็นสินค้าทดแทนของยางธรรมชาติก็จะมีราคาถูกลงเช่นกัน ในทางอ้อมวิกฤตราคาน้ำมันทำให้บรรยากาศการลงทุนในสินค้าโภคภัณฑ์ซบเซาลงเช่นกัน ดังนั้น ในการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคา จะสะท้อนอยู่ในนโยบายการขายและการเก็บสินค้าคงเหลือ อาทิ ถ้ามีความผันผวนของราคาก็จะไม่ขายล่วงหน้ามากเกินไป หรือเก็บสินค้าคงเหลือมากเกินไป ซึ่งจะสามารถลดความเสี่ยงลงได้บ้าง
4. ในขณะที่ราคาวัตถุดิบลดลง หรือ สูงขึ้นย่อมมีผลกระทบกับต้นทุน และ การทำกำไรของกลุ่มบริษัทฯ ทางกลุ่มบริษัทฯ จึงบริหารจัดการความเสี่ยงในการขายล่วงหน้าที่ไม่มากเกินไป เน้นการขายตามราคาตลาด และ ระยะเวลาการขาย (เน้นการขายแบบ Long Term)
5. การขึ้นราคาจากราคายางในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า เนื่องจากยางพารามีการซื้อขายอยู่ในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าหลายแห่ง คือตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าในประเทศไทย ญี่ปุ่น และจีน ซึ่งผู้ที่เข้าไปซื้อขายมีหลายกลุ่มเช่น ผู้ขายที่ต้องการป้องกันความเสี่ยง และนักลงทุนกลุ่มต่าง ๆ ซึ่งปริมาณสัญญาล่วงหน้าซื้อขายในแต่ละปี (คิดเป็นปริมาณยางพารา) ก็มากกว่าผลผลิตยางพาราหลายเท่า ดังนั้น ราคายางในตลาดล่วงหน้าก็จะส่งผลต่อการซื้อขายยางพาราด้วย

3.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการส่งออกยางพาราไปยังลูกค้าต่างประเทศ จึงต้องรับรายได้เป็นเงินตราต่างประเทศ แต่ต้นทุนและค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่เกิดขึ้นในประเทศดังนั้นรายได้เป็นเงินตราต่างประเทศทั้งหมดจะถูกแปลงเป็นเงินไทย ซึ่งอัตราแลกเปลี่ยนของเงินสกุลต่างๆ เป็นเงินบาทนั้นมีความผันผวน จึงอาจส่งผลให้รายได้มากหรือน้อยลงได้ หากไม่มีการป้องกันความเสี่ยง ซึ่งกลุ่มบริษัทใช้เครื่องมือบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนหลากหลายเครื่องมือ อาทิ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward) เป็นต้น

3.3 ความเสี่ยงจากนโยบายรัฐบาล

เนื่องจากประเทศไทยเป็นผู้ผลิตยางพารารายใหญ่ที่สุดในโลก และการส่งออกยางพาราก็เป็นรายได้หลักชนิดหนึ่งของประเทศ ซึ่งมีเกษตรกรจำนวนมากอยู่ในภาคส่วนนี้ ดังนั้น รัฐบาลจึงมีแนวโน้มที่อาจจะเข้าแทรกแซงราคายางหากรัฐบาลเห็นว่าเกษตรกรได้รับความลำบากจากรายได้ที่ลดลง ดังจะเห็นได้จากโครงการของรัฐบาลที่เกิดขึ้นแล้วในอดีตเช่นปี 2555-2557 ซึ่งเป็นสิ่งที่กระทบต่อการประกอบธุรกิจของภาคเอกชน เนื่องจากต้นทุนจะสูงขึ้นและอาจแข่งขันราคากับผู้ส่งออกประเทศอื่นไม่ได้ เนื่องจากราคาตลาดโลกอาจไม่ปรับขึ้นตามราคาแทรกแซงของประเทศใดประเทศหนึ่ง หากสภาวะการแข่งขันไม่เอื้ออำนวย ในทางกลับกันเมื่อมี

การออกข่าวเรื่องการระบายยางในสต็อกของรัฐบาล ราคาขายที่ซื้อขายกันในตลาดจะปรับตัวลดลงจากแรงกดดันในการขาย หรือนโยบายการควบคุมปริมาณยางพาราโดยการลดพื้นที่ปลูกต้นยางพาราลงจากโครงการกองทุนพัฒนาส่งเสริมลดพื้นที่ปลูกยาง โดยให้เงินช่วยเหลือเกษตรกรที่ลดพื้นที่ปลูกยาง หรือเลิกปลูกยางและเปลี่ยนไปปลูกพืชเศรษฐกิจอื่นที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่

3.4 ความเสี่ยงจากสงครามการค้าระหว่างประเทศจีน และสหรัฐอเมริกา

ในช่วงระหว่างปี 2562-2563 ประเทศสหรัฐอเมริกายังคงมีการบังคับใช้มาตรการเก็บภาษีนำเข้าจากต่างประเทศ การขึ้นภาษีของประเทศสหรัฐอเมริกาส่งผลให้เกิดความกังวลจากหลายประเทศที่ได้รับกระทบจากนโยบายนี้ ทั้งนี้ประเทศจีนเป็นหนึ่งในประเทศที่ได้รับกระทบมากที่สุด ประเทศจีนได้โต้ตอบมาตรการเก็บภาษีนำเข้าดังกล่าว ด้วยการเก็บภาษีนำเข้าเช่นกัน จากมาตรการของสองประเทศนี้ทำให้เศรษฐกิจโลกชะลอตัว แม้สงครามการค้านี้จะได้ส่งผลกระทบโดยตรงต่ออุตสาหกรรม แต่ส่งผลกระทบไปถึงปริมาณการใช้น้ำมันของโลก และราคาน้ำมัน ซึ่งสงครามการค้าของทั้งสองประเทศยังคงต่อเนื่องไปจนกว่าทั้งสองประเทศจะได้ข้อยุติ และจากผลการเลือกตั้งประธานาธิบดี สหรัฐฯ ในช่วงปลายปี 2563 ที่ผ่านมา ได้นายโจ ไบเดน เป็นประธานาธิบดีสหรัฐฯ คนใหม่ ซึ่งนายโจ ไบเดน ยังคงนโยบายมาตรการภาษี ที่ประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ ตั้งไว้ก่อนหน้านี้ คาดการณ์ว่าแนวโน้มสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน จะยังคงมีต่อเนื่องไป แต่น่าจะผ่อนคลายกว่าสมัยนายโดนัลด์ ทรัมป์ เป็นประธานาธิบดีของสหรัฐฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวร

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจครบวงจรในการผลิต จำหน่าย และส่งออกผลิตภัณฑ์ยางพารา โดยทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการสร้างผลผลิตคือ ที่ดิน อาคาร โรงงาน และเครื่องจักร ซึ่งกลุ่มบริษัทมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินถาวรเหล่านั้น ดังนี้

(1) ทรัพย์สินที่ใช้ในการผลิตและจำหน่าย

ประเภททรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าบัญชี (ลบ.)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน และส่วนปรับปรุงที่ดิน	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของ	1,564	ติดจำนองกับสถาบันการเงินเป็นบางส่วน
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร			
2.1 อาคารสำนักงาน 2 แห่ง ตั้งอยู่ที่ สมุทรปราการ และ เชียงราย	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของ	987	อาคารสำนักงาน 2 แห่ง ติดจำนองกับสถาบันการเงิน
2.2 โรงงานผลิตน้ำยางชั้น 5 แห่ง ตั้งอยู่ที่ ชลบุรี ระยอง สุราษฎร์ธานี สงขลา และพังงา	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของ		ติดจำนองกับสถาบันการเงิน
2.3 โรงงานผลิตเส้นด้ายยางยืด 1 แห่งตั้งอยู่ที่ ระยอง	บมจ. เวิลด์เฟล็กซ์		ติดจำนองกับสถาบันการเงิน
2.4 โรงงานผลิตที่นอน หมอน ยางพารา 1 แห่งอยู่ที่ ฉะเชิงเทรา	บมจ. เลเท็กซ์ ซิสเต็มส์		ติดจำนองกับสถาบันการเงินเป็นบางส่วน
2.5 โรงงานผลิต หมอน ยางพารา 1 แห่งตั้งอยู่ที่ ระยอง	บมจ. เลเท็กซ์ ซิสเต็มส์		ติดจำนองกับสถาบันการเงิน
2.6 โรงเรือนที่ใช้ในงานสวนยาง 3 แห่งตั้งอยู่ที่ เชียงราย น่าน พะเยา	บจก. ไทยรับเบอร์แลนด์ แอนด์ แพลนเตชัน		ติดจำนองกับสถาบันการเงิน

ประเภททรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าบัญชี (ลบ.)	ภาระผูกพัน
3. เครื่องจักร			
3.1 เครื่องจักรใช้ผลิตน้ำยางชั้น	กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของ	580	ติดจำนองกับสถาบันการเงินบางส่วน
3.2 เครื่องจักรใช้ผลิตเส้นด้ายยางยืด	บมจ.เวิลด์เฟล็กซ์		ติดจำนองกับสถาบันการเงินเป็นส่วนใหญ่
3.3 เครื่องจักรใช้ผลิตที่นอน หมอน ยางพารา	บมจ. เลเท็กซ์ ซิสเต็มส์		ติดจำนองกับสถาบันการเงินเป็นบางส่วน
3.4 เครื่องจักรใช้ในงานสวนยาง	บจก.ไทยรับเบอร์แลนด์ แอนด์ แพลนเตชัน		ไม่ติดจำนองกับสถาบันการเงิน

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีการใช้ทรัพย์สินที่ดิน อาคาร โรงงาน และเครื่องจักร มูลค่าตามบัญชีรวม 3,083.41 ล้านบาทเป็นหลักประกันการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

หมายเหตุ: มูลค่าบัญชี คือ ราคาประเมินทรัพย์สิน หักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสม

(2) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ประกอบด้วย

ที่ดิน อาคารโรงงาน ให้เช่า เป็นอาคารโรงงานชั้นเดียว พร้อมสำนักงาน 2 ชั้น, อาคารบอยเลอร์, อาคารพักอาศัยชั้นเดียวและสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ บนเนื้อที่ 75 ไร่ 2 งาน 86.0 ตารางวา เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ให้บริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเช่าอยู่ ในอัตราปีละ 1.02 ล้านบาท (สัญญาเช่ามีอายุ 14 ปี เริ่มวันที่ 3 มกราคม 2560 หหมดอายุวันที่ 31 มกราคม 2574)

ที่ดิน และอาคาร เนื้อที่ 59 ไร่ 1 งาน 9.7 ตารางวา และอาคารสำนักงานชั้นเดียวและสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ให้บริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งและบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเช่าอยู่ ในอัตราปีละ 5.83 ล้านบาท (สัญญาเช่ามีอายุ 6 ปี เริ่มวันที่ 27 มีนาคม 2563 หหมดอายุวันที่ 20 พฤษภาคม 2569 และสัญญาเช่ามีอายุ 5 ปี เริ่มวันที่ 1 กันยายน 2563 หหมดอายุวันที่ 31 สิงหาคม 2568)

ที่ดิน อาคารโรงงาน ให้เช่า เป็นอาคารโรงงาน พร้อมสำนักงานและที่พักอาศัย 2 ชั้น อาคารบ้านพักคนงานชั้นเดียว และสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ บนเนื้อที่ 83 ไร่ 3 งาน 32.1 ตารางวา เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ให้บริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเช่าอยู่ ในอัตราปีละ 1.2 ล้านบาท (สัญญาเช่ามีอายุ 1 ปี เริ่มวันที่ 1 กรกฎาคม 2563 หหมดอายุวันที่ 30 มิถุนายน 2564) ซึ่งมีมูลค่าทางบัญชีรวม 292.16 ล้านบาท อสังหาริมทรัพย์แห่งนี้มีภาระติดจำนองกับสถาบันการเงิน

ที่ดิน ให้เช่า เนื้อที่ 2,050 ไร่ 48 ตารางวา เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย คือ บมจ.เวิลด์เฟล็กซ์ มีมูลค่าทางบัญชี 338.27 ล้านบาท อสังหาริมทรัพย์แห่งนี้มีภาระติดจำนองกับสถาบันการเงินบางส่วน

ที่ดิน อาคารโรงงาน ให้เช่า มีจำนวนอาคาร 8 หลัง พร้อมสิ่งปลูกสร้างอื่น บนเนื้อที่ 36 ไร่ 2 งาน 48 ตารางวา เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย คือ บจก.ไทยรับเบอร์ เอช พี เอ็น อาร์ มีมูลค่าทางบัญชีรวม 174.30 ล้านบาทให้บริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งเช่าอยู่บางส่วน ในอัตราปีละ 6 ล้านบาท (สัญญาเช่ามีอายุ 5 ปี เริ่มวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562) อสังหาริมทรัพย์แห่งนี้ไม่มีภาระติดจำนองกับสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนดังกล่าว มีมูลค่าทางบัญชีรวม 804.73 ล้านบาท (เป็นราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระเมื่อวันที่ 9 - 24 ธันวาคม 2563 ใช้เป็นราคาขายได้)

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย เนื่องจากเป็นธุรกิจหลักของกลุ่ม โดยเป็นการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทเข้าร่วมบริหารจัดการและกำหนดแนวทางของธุรกิจดังกล่าวได้

4.3 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

(1) กลุ่มบริษัทใช้นโยบายการบันทึกบัญชีทรัพย์สินถาวรหมวดที่ดิน อาคาร โรงงาน และเครื่องจักร ด้วยมูลค่ายุติธรรม โดยจะทำการประเมินราคายุติธรรมใหม่ทุก 5 ปี (ยกเว้นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนทำการประเมินใหม่ทุกปี)

(2) บริษัทผู้ประเมินราคาทรัพย์สินให้กลุ่มบริษัท

ในปี 2563 และ 2562 คือ บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส (Agency For Real Estate Affairs) บจก. ทีปรีक्षा เพียร์สสตาร์ (First Star Consultant Co., Ltd) และบจก.สยามอิมพีเรียล แอฟเพรชัล (Siam imperial appraisal Co., Ltd) ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินในตลาดทุนที่อยู่ในบัญชีรายชื่อที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบ หรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่สำนักงานฯให้การยอมรับ

(3) วัตถุประสงค์ในการประเมินราคาทรัพย์สินของกลุ่มบริษัท เพื่อให้ทรัพย์สินถาวรหมวดที่ดิน อาคาร โรงงาน และเครื่องจักรแสดงมูลค่ายุติธรรม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท ฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดี หรือข้อพิพาททางกฎหมายที่มีมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) บริษัท

ชื่อ	บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
สำนักงานใหญ่	99/1-3 หมู่ 13 ถนนกาญจนาภิเษก กม.7 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	+66 2033-2333 (30 คู่สาย), +66 2033-2310 ถึง 39
โทรสาร	+66 2033-2337-39
โรงงาน	29 หมู่ 2 ถนนบ้านบึง-แกลง กม.56-57 ตำบลหนองใหญ่ อำเภอนองใหญ่ จังหวัดชลบุรี 20190
โทรศัพท์	+66 3816 8529-34
โทรสาร	+66 3816 8529-34 ต่อ 105
โรงงาน	35 หมู่ 4 ตำบลกระโสม อำเภอดงหลวง จังหวัดพิจิตร 82130
โทรศัพท์	+66 7649 6539
โทรสาร	+66 7649 6174
หมายเหตุ	ดำเนินการกิจการถึงเดือน มิถุนายน 2563 ปัจจุบันให้ทางหุ้นส่วนโอเรียนเท็กซ์เช่า
โรงงาน	198 หมู่ 7 ตำบลจอมสวรรค์ อำเภอแม่จัน จังหวัดเชียงราย 57110
โทรศัพท์	+66 5316 0720
โทรสาร	+66 5316 0730
โรงงาน	124 หมู่ 11 บ้านคลองป้อม ตำบลบ้านพรุ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90250
โทรศัพท์	+66 7429 1171-3
โทรสาร	+66 7429 1175
โรงงาน	293/2 หมู่ 1 ถนนสุราษฎร์-นาสาร ตำบลขุนทะเล อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84100
โทรศัพท์	+66 7735 5339
โทรสาร	+66 7735 5769
โรงงาน	44/5 หมู่ 8 ถนนกะเฉด-หาดใหญ่ ตำบลกะเฉด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21110
โทรศัพท์	+66 3863 4105
โทรสาร	+66 3863 4106
โรงงาน	19/52 หมู่ 7 ตำบลบางโฉลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
โทรศัพท์	+66 740-6386
โรงงาน ประเภทธุรกิจ	680 หมู่ 2 ตำบลหนองใหญ่ อำเภอนองใหญ่ จังหวัดชลบุรี (ให้เข้าโรงงาน) ผลิตและจำหน่ายน้ำยางข้นและสปีกิมบล็อค

เลขทะเบียนบริษัท 0107536000137
เว็บไซต์ <http://www.thaitex.com>
ทุนจดทะเบียน หุ้นสามัญ 681,479,688 หุ้น ทุนจดทะเบียน 681,479,688 บาท
ทุนเรียกชำระ หุ้นสามัญ 681,479,688 หุ้น ทุนเรียกชำระ 681,479,688 บาท

(2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

1. Shanghai Runmao International Trading Co., Ltd หรือ บริษัท ไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด (เชียงใหม่)

สำนักงาน Shanghai Greentown Room 601 Unit 1, Lane 99 Jinhe Road, Pudong, Shanghai 200127 China
โทรศัพท์ +86 2138762472 โทรสาร +86 2150454365
ประเภทธุรกิจ ซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากยางพาราธรรมชาติ
สัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 100 คิดเป็นเงิน 1,010,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
ทุนชำระแล้ว 1,010,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

2. บริษัท เวิลด์เฟล็กซ์ จำกัด (มหาชน)

สำนักงาน อาคารบางนาธานี เลขที่ 1/7 ชั้น 3 ห้อง 3B ซอยบางนา-ตราด 34 แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์ +66 2398-7288, 398-7188-9 โทรสาร +66 2398-7187
โรงงาน 59/1 หมู่ที่ 5 ถนนทางหลวงสาย 3191 ตำบลแม่น้ำคู้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง 21140
โทรศัพท์ +66 3863 7559
โทรสาร +66 3863 7560
ประเภทธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายเส้นด้ายยางยืด
สัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 308,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นสามัญ 322,200,000 หุ้น
ทุนจดทะเบียน 322.2 ล้านบาท
ทุนเรียกชำระ 322.2 ล้านบาท

3. บริษัท ไทยรับเบอร์ แลนด์ แอนด์ แพลนเตชัน จำกัด

สำนักงาน 121/316 หมู่ที่ 3 ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย 57100
โทรศัพท์ +66 53793-456 โทรสาร +66 053793-462
สวนยางพารา ตั้งอยู่ที่จังหวัดน่าน พะเยา เชียงราย และ ชัยนาท
ประเภทธุรกิจ ปลูกสวนยางพารา
สัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 179,999,994 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นสามัญ 180,000,000 หุ้น
ทุนจดทะเบียน 180 ล้านบาท
ทุนเรียกชำระ 180 ล้านบาท

บริษัทร่วมของบริษัท ไทยรับเบอร์ แลนด์ แอนด์ แพลนเตชัน จำกัด
บริษัท สวนยางวังสมบูรณ์ จำกัด

สำนักงาน 99/1-3 หมู่ 13 ถนนบางนา-ตราด กม.7 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี

	จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	+66 2033-2333 (30 คู่สาย), +66 2033-2310 ถึง 39, +66 2751-7015
โทรสาร	+66 2751-7015
ที่ตั้งสวนยางพารา	127 หมู่ 8 ตำบลวังสมบูรณ์ อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดสระแก้ว 27250
โทรศัพท์	+66 81916-5834
ประเภทธุรกิจ	ปลูกสวนยางพารา
สัดส่วนการถือหุ้น	จำนวน 5,530,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 48.43 ของหุ้นสามัญ 5,530,000 หุ้น
ทุนจดทะเบียน	55.3 ล้านบาท
ทุนเรียกชำระ	55.3 ล้านบาท

4. บริษัท ไทยรับเบอร์ เอช พี เอ็น อาร์ จำกัด

สำนักงาน	99/1-3 หมู่ 13 ถนนบางนา-ตราด กม.7 ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	+66 2033-2333 (30 คู่สาย), +66 2033-2310 ถึง 39
โทรสาร	+66 2033-2307-9
ประเภทธุรกิจ	ซื้อขายยางแท่งสีกม ยางอื่นๆ
สัดส่วนการถือหุ้น	จำนวน 49,999,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นสามัญ 50,000,000 หุ้น
ทุนจดทะเบียน	500 ล้านบาท
ทุนเรียกชำระ	500 ล้านบาท

5. บริษัท เลเท็กซ์ ซิสเทมส์ จำกัด (มหาชน)

สนง.และโรงงาน	79/2 หมู่ 1 ตำบลหอนมศีล อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา 24180
โทรศัพท์	+66 2010-2393-4 โทรสาร +66 3898-9552
ประเภทธุรกิจ	ผลิตและจำหน่ายที่นอนและหมอนยางพารา
สัดส่วนการถือหุ้น	จำนวน 178,368,960 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 56.16 ของหุ้นสามัญ 317,567,712 หุ้น
ทุนจดทะเบียน	225 ล้านบาท
ทุนเรียกชำระ	158,783,856 ล้านบาท

6. Myanmar Thai Rubber Joint Corporation Limited

สำนักงาน	No.96 (C), Lanthit Road, Nanthagone Quarter, Insein Township, Yangon, Myanmar.
โทรศัพท์	951-700942 โทรสาร 951-644733
ที่ตั้งสวนยางพารา	62/1 Kyae Kyay Taing Pyin Field, Kyae Village Track, Palaw Township, Myeik District, Thanintharyi Region, Myanmar.
โทรศัพท์สวนยาง	959-49902048
ประเภทธุรกิจ	สวนยางพารา
สัดส่วนการถือหุ้น	ร้อยละ 64 คิดเป็นเงิน 68,910,000 บาท
ทุนจดทะเบียน	107.67 ล้านบาท
ทุนเรียกชำระ	107.67 ล้านบาท
หมายเหตุ	หยุดการผลิตชั่วคราว

(3) บุคคลอ้างอิงอื่น**1. นายทะเบียนหลักทรัพย์**

ชื่อ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สำนักงาน อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ +66 2009-9385 โทรสาร +66 2009-9476

2. ผู้สอบบัญชี

ชื่อ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด
สำนักงาน ชั้น 48 เอ็มไพร์ทาวเวอร์ เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ +66 2677-2000 โทรสาร +66 2677-2222
ชื่อผู้สอบบัญชี 1. นายไวยโรจน์ จินตามณีพิทักษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3565 และ/หรือ
2. นายบุญญฤทธิ์ ถนอมเจริญ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7900 และ/หรือ
3. นายยุทธพงศ์ สุนทรินคะ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 10604

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -