

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ฮั่วฟงรับเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2530 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 658,434,300 บาท ทุนที่ชำระแล้ว 658,434,300 บาท บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการผลิตและจำหน่ายยางนอกยางในสำหรับรถจักรยาน รถจักรยานยนต์ และรถยนต์ขนาดเล็ก ได้แก่ รถเข็น รถยก รถลาก รถกอล์ฟ และรถที่ใช้วิ่งไต่เขา-ชายหาด เป็นต้น บริษัทฯ มีความชำนาญในการผลิตยางนอกยางในดังกล่าวมานานกว่า 29 ปี บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหญ่คือบริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ อินดัสทรี จำกัด (ต่อไปเรียกโดยย่อว่า HFR) ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้หวั่นเป็นระยะเวลามากกว่า 21 ปีซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตยางนอกยางในสำหรับรถจักรยาน รถจักรยานยนต์ รถยนต์ และรถอุตสาหกรรมที่มีชื่อเสียงในประเทศไทยได้หวั่น บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีและเครื่องจักรการผลิตรถจักรยานยนต์จากบริษัทแม่เพื่อผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า DURO Q-UICK และเครื่องหมายการค้า DUNLOP ซึ่งเป็นของบริษัท Sumitomo Rubber ประเทศญี่ปุ่นและเป็นผู้ถือหุ้นอยู่ในบริษัทแม่ โดยผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ยังได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานสากล ISO 9001 : 2008

บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ภายในประเทศร้อยละ 40.19 และต่างประเทศร้อยละ 59.81 สำหรับตลาดภายในประเทศ บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการผลิต (OEM) รถจักรยานยี่ห้อชั้นนำ ได้แก่ LA BICYCLE, TURBO BICYCLE เป็นต้น ภายใต้เครื่องหมายการค้า DURO และรถจักรยานยนต์ได้แก่ HONDA, KAWASAKI รวมไปถึงยางอะไหล่แท้สำหรับจำหน่ายในศูนย์บริการรถจักรยานยนต์ดังกล่าว (Genuine Parts) ภายใต้เครื่องหมายการค้า DUNLOP นอกจากนี้บริษัทฯ ได้เริ่มจำหน่ายยางรถกอล์ฟภายใต้เครื่องหมายการค้า DURO ให้กับผู้ประกอบการผลิตรถกอล์ฟ (OEM) เพื่อประกอบรถกอล์ฟของ YAMAHA และยังมีการจำหน่ายยางรถจักรยานยนต์ผ่านตลาดทดแทน (Replacement Market) ภายใต้เครื่องหมายการค้า DUNLOP, DURO , Q-UICK และ PREMIUM HFT แก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น บริษัท โยโกฮิดลอคอยด์วิล์ จำกัด บริษัท บอร์เนียว เทคนิคัล ประเทศไทย จำกัด บริษัท รุ่งสยามเจริญ จำกัด และบริษัท พี.วี. มอเตอร์ จำกัด สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้กับเครื่องจักรการผลิตรถจักรยานยนต์โดยบริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (HFT) บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ อินดัสทรี จำกัด (HFR) บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (ฮ่องกง) จำกัด (HFK) และบริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (ยูเอสเอ) จำกัด (HFA) ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนในกลุ่ม ทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินค้าไปยังภูมิภาคต่างๆ ของโลก ได้แก่ อเมริกา ยุโรป เอเชีย แอฟริกา ออสเตรเลีย และ ตะวันออกกลาง

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในปี 2557 มีรายได้จากการขาย เท่ากับ 2,523 ล้านบาท และในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเท่ากับ 2,589 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน 66.55 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 2.64 โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ มียอดขายที่เพิ่มขึ้นจากยางรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน 128.26 ล้านบาทหรือเท่ากับร้อยละ 10 จากการขยายตัวทั้งในตลาดอาเซียนและภายในประเทศและยางรถจักรยานเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน 17.60 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 1.95 จากความนิยมในการใช้รถจักรยานที่เพิ่มมากขึ้น ส่วนยอดขายที่ลดลงมากจากยางรถที่ใช้ในอุตสาหกรรมขนาดเล็กเป็นจำนวนเงิน 34.70 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.25

ในด้านต้นทุนการผลิตของบริษัทฯ ลดลงร้อยละ 3.80 เนื่องจากต้นทุนด้านราคาวัตถุดิบในปี 2558 ลดต่ำลง ในส่วนของกำไรสุทธิ บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2558 เท่ากับ 413.77 ล้านบาท คิดเป็นกำไรสุทธิต่อหุ้น 0.63 บาท

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

##### 1.1.1 วิสัยทัศน์

“ มุ่งมั่นไปสู่ความเป็นผู้นำทางการค้าผลิตภัณฑ์ยางนอก-ยางในที่มีคุณภาพไปทั่วทุกภูมิภาคของโลก ”

##### 1.1.2 วัตถุประสงค์

ดำเนินธุรกิจโดยตระหนักถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัทฯ มากกว่าเพียงแค่การสร้างผลกำไร อันได้แก่ การให้ความสำคัญต่อ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน สังคมและชุมชน

##### 1.1.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

“ มุ่งสู่การเป็นผู้นำในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยางนอก-ยางในทั่วทั้งภูมิภาค ” ภายใต้ นโยบาย 9 ประการดังนี้

1. ขยายส่วนแบ่งการตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศให้มากกว่าเดิม โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศอาเซียนที่ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีนำเข้า อาทิ เขตการค้า FTA, กลุ่มการค้า BIMSTEC เป็นต้น ทำให้มีแนวโน้มในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดมากยิ่งขึ้น
2. มุ่งหน้าพัฒนาคุณภาพสินค้าให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ในระยะยาวและสามารถนำเป็นจุดขายในการแข่งขันกับ คู่แข่งทางด้านราคาในตลาดได้
3. เพิ่มประสิทธิภาพในขั้นตอนการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถนำส่งสินค้าได้ตรงเวลา รวดเร็วตามความต้องการของลูกค้า
4. รักษาความเป็นผู้นำในตลาดหลักๆ โดยได้รับความสนับสนุนจากบริษัทแม่ภายใต้เครื่องหมายการค้า DURO และบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้า Q-UICK และเครื่องหมายการค้า DUNLOP จากบริษัท Sumitomo Rubber ของประเทศญี่ปุ่น
5. เร่งขยายกลุ่มลูกค้าผู้ผลิต หรือ OEM (Original Equipment Manufacturer) ให้มีความมั่นคงและแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น
6. เน้นขายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง
7. พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้ตรงตามความต้องการของตลาดเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า
8. เพิ่มการประชาสัมพันธ์สร้างภาพลักษณ์ที่ดีของสินค้าให้เกิดขึ้นในระยะยาว โดยการเน้นการเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติโดยเฉพาะตลาดอาเซียนและตลาดลูกค้าใหม่ อาทิ ตะวันออกกลาง ทวีปอเมริกาใต้ และทวีปยุโรป เป็นต้น
9. มุ่งมั่นในการสร้างจุดแข็งเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการปฏิบัติตามกฎบัตรต่างๆ รวมถึงโครงการที่เป็นประโยชน์กับสิ่งแวดล้อมและองค์กร อาทิ การผลิตสินค้าที่มีคุณสมบัติเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพื่อสอดคล้องกับกฎบัตรเรื่อง Social Accountability หรือความรับผิดชอบต่อสังคม ทำให้

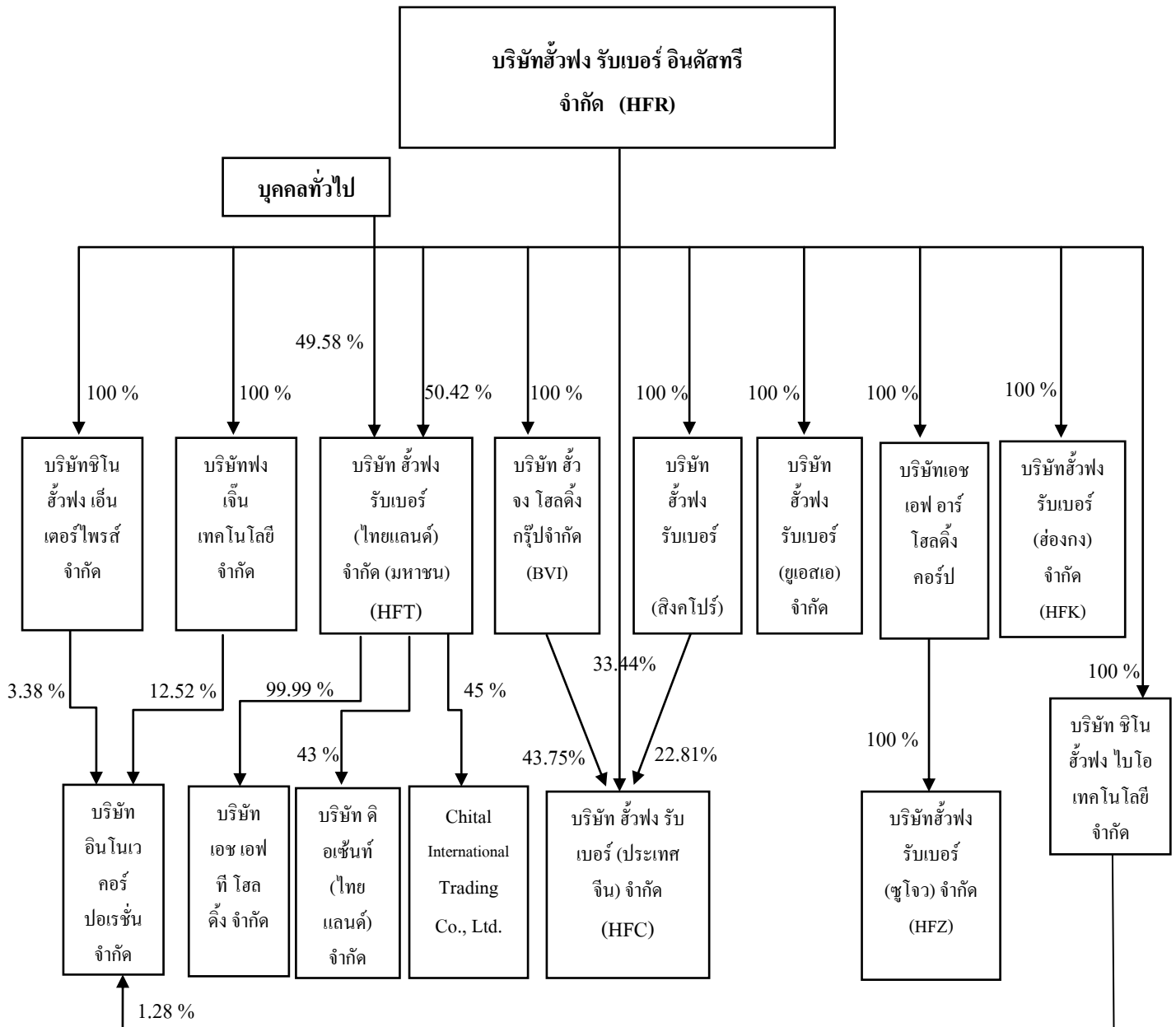
ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองคุณภาพในหลายๆประเทศ เป็นข้อได้เปรียบในการขายสินค้าตามที่รัฐบาลแต่ละประเทศเป็นผู้กำหนด เช่น มาตรฐานอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (มอก.) SNI (ประเทศอินโดนีเซีย) MS (ประเทศมาเลเซีย) E-MARK และ REACH และ ROHS (กลุ่มประเทศในเครือสหภาพยุโรป) เป็นต้น

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ ยังคงพยายามรักษาเป้าหมายการค้าและดำเนินการตามแผนงานเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของตลาดในอนาคตตามโครงการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน(BOI) และเริ่มใช้สิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในไตรมาสที่ 4 ปี 2558 ซึ่งมีระยะเวลา 8 ปี และได้รับการลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 ของอัตราปกติเป็นระยะเวลา 5 ปี รวมถึงสิทธิประโยชน์ด้านยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนอนุมัติ อีกทั้งสิทธิประโยชน์อื่นๆ ตามบัตรส่งเสริมการลงทุน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น

ในด้านการขยายการตลาด บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นขยายตลาดในกลุ่มลูกค้าเดิม และลูกค้าใหม่ในกลุ่มประเทศอาเซียน ตะวันออกกลาง ทวีปอเมริกาใต้ และทวีปยุโรป

ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหญ่คือบริษัท HFR ซึ่งเป็นบริษัทแม่ตั้งอยู่ที่ประเทศไต้หวัน โดยมีโครงสร้างดังนี้



**บริษัท ฮัฟฟง รับเบอร์ อินดัสทรี จำกัด - HFR** เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มบริษัทฮัฟฟงฯ ซึ่งประกอบด้วย บริษัท HFT, HFA, HFC, HFZ และบริษัทในเครือ บริษัท HFR ตั้งอยู่ที่ประเทศไทยได้หวั่น ในขณะที่บริษัทในเครือกระจายตามประเทศต่างๆ ที่มีศักยภาพในการเติบโตทางธุรกิจ บริษัทแม่เป็นทั้งผู้ให้นโยบายทั้งด้านการผลิตและการตลาดให้กับบริษัทในกลุ่ม ซึ่งนโยบายต่างๆ มาจากข้อตกลงที่ได้รับจากมติที่ประชุมผู้บริหาร ซึ่งบริษัททุก

จะต้องดำเนินการตามนโยบายดังกล่าว นอกจากนี้ความรับผิดชอบของบริษัทแม่ ไม่เพียงแต่ดูแลผลการดำเนินงานของบริษัทในเครืออย่างใกล้ชิด แต่ยังเป็นผู้ผลิตยางนอกสำหรับขายในประเทศได้หวัน และตลาดทั่วโลกไม่ว่าจะเป็นยุโรป ตะวันออกกลาง และอเมริกาเหนือ โดยเน้นการผลิตยางที่มีคุณภาพตั้งแต่ระดับกลางถึงสูง และยางสำหรับรถจักรยานยนต์ และยางรถอุตสาหกรรมที่มีความเร็วสูงซึ่งวิธีการขายสินค้าที่ผลิตจากบริษัท HFR จะเน้นขายที่ประเทศได้หวันเป็นหลักโดยเฉพาะยางรถจักรยาน ส่วนยางรถจักรยานยนต์มีตลาดยุโรปมารองรับ และตลาดทั่วโลกสำหรับยางรถอุตสาหกรรมอื่นๆ รวมถึงยางรถยนต์แบบเรเดียลที่กำลังขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง สิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ บริษัทแม่เป็นผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินการวิจัยและเทคโนโลยีให้กับบริษัทในกลุ่มซึ่งเทคโนโลยียังได้รับความร่วมมือจากพันธมิตรทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัท Sumitomo Rubber ของญี่ปุ่นอีกด้วย

**บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) - HFT** เป็นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่าย โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้บริหารและกำหนดนโยบายการตลาดในประเทศไทย เอเซียตะวันออกเฉียงใต้ แอฟริกา ตะวันออกกลาง และออสเตรเลีย สำหรับตลาดต่างประเทศแถบยุโรป และทวีปอเมริกา บริษัทฯ จะได้รับการสนับสนุนจากทางบริษัทแม่ บริษัทฯ ผลิตทั้งยางนอก และยางในสำหรับรถจักรยาน รถจักรยานยนต์ รถขนส่งขนาดเล็ก และยางรถที่ใช้วิ่งบนชายหาด-ไต้เขาแต่สินค้าที่ผลิตจะเน้นคุณภาพระดับกลางถึงระดับสูง และยางสำหรับพาหนะที่มีความเร็วต่ำ ซึ่งแตกต่างจากตลาดของบริษัทแม่ ดังนั้นบริษัท HFT จึงมีตลาดที่แตกต่างจากบริษัทแม่และบริษัทในกลุ่ม

**บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (ยูเอสเอ) จำกัด - HFA** เป็นบริษัทที่ไม่มีศูนย์การผลิตเป็นของตัวเอง เป็นเพียงศูนย์การจำหน่ายในตลาดอเมริกาเหนือ และเป็นศูนย์บริการหลังการขาย ลักษณะการดำเนินงานของบริษัทคือจะรับสินค้าจากบริษัทในเครือ เพื่อนำมาจำหน่ายในสหรัฐอเมริกา

**บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (ประเทศจีน) จำกัด - HFC** เป็นบริษัทผู้ผลิต และจำหน่ายสินค้าโดยเน้นตลาดภายในประเทศจีนเป็นหลักเนื่องจากจีนเป็นประเทศที่มีตลาดใหญ่ ลักษณะสินค้าที่จำหน่ายจะมุ่งเน้นไปที่ตลาดระดับกลางถึงล่าง และยางสำหรับพาหนะที่มีความเร็วต่ำ เช่นเดียวกับบริษัท HFT แต่บริษัท HFC มีตลาดที่แตกต่างอย่างชัดเจน นอกจากการจำหน่ายภายในประเทศจีนแล้ว ยังส่งออกสินค้าจำหน่ายในสหรัฐอเมริกา โดยผ่านบริษัท HFA ซึ่งดูแลตลาดแถบอเมริกา และจำหน่ายไปยังประเทศแอฟริกาและกลุ่มประเทศในตะวันออกกลาง

**บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (ฮ่องกง) จำกัด - HFK** เป็นบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อการค้า บริษัทจัดตั้งขึ้นเนื่องจากข้อจำกัดทางกฎหมายของประเทศได้หวัน ซึ่งห้ามบริษัทในได้หวันลงทุนโดยตรงในสาธารณรัฐประชาชนจีนซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2537 จึงเป็นสาเหตุทำให้ต้องจัดตั้งบริษัท HFK ซึ่งเป็นตัวกลางในการลงทุนในประเทศจีนอีกทอดหนึ่ง บริษัทไม่มีฐานการผลิตแต่อย่างใด

**บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (สิงคโปร์) จำกัด - HFS** เป็นบริษัท Holding ที่เข้าไปถือหุ้นในบริษัท HFC ในนามของบริษัทแม่ (HFR) โดยไม่มีฐานการผลิตหรือดำเนินธุรกิจแต่อย่างใด บริษัทจัดตั้งขึ้นเนื่องจากหลังจากสงครามกับประเทศจีนในปี 2540 ทำให้บริษัทแม่ HFR ต้องจัดตั้งบริษัทใหม่เป็นบริษัทเพื่อการค้ากับบริษัท HFC

**บริษัท เอช เอฟ อาร์ โฮลดิ้ง จำกัด** เป็น บริษัท Holding ที่เข้าไปถือหุ้นในบริษัท HF-Suzhou ในนามของบริษัทแม่ HFR โดยไม่มีฐานการผลิต แต่เพื่อดำเนินธุรกิจของการบริการในเรื่องการลงทุน การค้า การผลิต การวางแผน และเทคนิค บริษัทจัดตั้งเมื่อปี 2541

**บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ (ซูโจว) จำกัด - HFZ** เป็นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่าย ยางรถยนต์แบบเรเดียล ใน ตลาดโลก

**บริษัท ฮั่วจิง โฮลดิ้ง กรุ๊ป จำกัด** เป็นบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อการค้า บริษัทจัดตั้งขึ้นเนื่องจากข้อจำกัดทาง กฎหมายของประเทศไต้หวัน ซึ่งห้ามบริษัทในไต้หวันลงทุนโดยตรงในสาธารณรัฐประชาชนจีนซึ่งมีผลบังคับใช้ ตั้งแต่ปี 2537 จึงเป็นสาเหตุทำให้ต้องจัดตั้งบริษัทฮั่วจิง โฮลดิ้ง กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นตัวกลางในการลงทุนในประเทศ จีนอีกทอดหนึ่ง บริษัทไม่มีฐานการผลิตแต่อย่างใด

**บริษัท ซิโน ฮั่วฟงเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด** ดำเนินธุรกิจประเภทเครื่องแต่งกาย อุปกรณ์ไฟฟ้า ยางรถยนต์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ การค้าปลีก-ค้าส่ง การซื้อขาย การเช่าอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจระหว่างประเทศ

**บริษัท ซิโน ฮั่วฟง ไบโอเทคโนโลยี จำกัด** ดำเนินธุรกิจประเภทเหล้า บุหรี่ สินค้าประเภทอาหาร ปุ๋ย เครื่องสำอางค์ วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ การค้าปลีก-ค้าส่งสินค้า การค้าส่งเครื่องดื่ม ยาและการขายปลีกยาแบบไม่มีหน้าร้าน ธุรกิจระหว่างประเทศ ที่ปรึกษาด้านการจัดการการลงทุน การออกแบบ ตกแต่งภายใน การบริการด้านเทคโนโลยีชีวภาพ การวิจัยตลาด การวิจัยตลาดและการสำรวจความคิดเห็น การ ซ่อมแซมอุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

**บริษัท ฟง เจิ้น เทคโนโลยี จำกัด** ดำเนินธุรกิจด้านการลงทุน การค้าขาย การขายส่งและการจัดการวางแผนการบริการด้านเทคนิคและอื่น ๆ

**บริษัท อินโนเว คอร์ปอเรชั่น จำกัด** เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และธุรกิจนำเข้าและ ส่งออก

**บริษัท เอช เอฟ ที โฮลดิ้ง จำกัด** เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ฮั่วฟงรับเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเพื่อซื้อขายสินค้าและวัตถุดิบ ประกอบกิจการ ประกอบธุรกิจ เพื่อการลงทุนในพันธบัตร หรือ ตราสารที่มี มูลค่า การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ การซื้อ ขาย และเพื่อให้เช่า การขายปลีก ขายส่งสินค้าภายนอก ข้างใน และ อุปกรณ์สำหรับยานพาหนะและการค้าหรือการลงทุนระหว่างประเทศทั้งนำเข้า และส่งออก ตลอดจนสนับสนุนการ ทำธุรกิจของบริษัทฯ

**บริษัท ดี อีแซนท์ (ไทยแลนด์) จำกัด** เป็นบริษัทร่วมของบริษัท ฮั่วฟงรับเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้ง เมื่อ 1 เมษายน 2557 เพื่อขายสินค้าภายนอก ข้างใน และอุปกรณ์สำหรับยานพาหนะทุก ประเภท การค้าหรือการลงทุนระหว่างประเทศ ตลอดจนตั้งเข้ามาจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยัง ต่างประเทศ สินค้ารถจักรยาน รถจักรยานยนต์รวมทั้งอะไหล่

**Chital International Trading Co., Ltd.** เป็นบริษัทร่วมของบริษัท ฮั่วฟงรับเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้งที่ประเทศไต้หวัน เมื่อ 13 ตุลาคม 2557 เพื่อจำหน่ายรถจักรยาน รถจักรยานยนต์และยาง รถยนต์ รวมทั้งอะไหล่และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### ความเป็นมาของบริษัท

- พ.ศ. 2532 - บริษัท ฮิวฟงรับเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (ต่อไปเรียกโดยย่อว่า “บริษัท”) จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน พ.ศ. 2530 โดยมีทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท ชำระเต็มจำนวน ถือหุ้นใหญ่โดยบริษัทแม่คือ ฮิวฟง รับเบอร์ อินดัสทรี จำกัด (ต่อไปเรียกโดยย่อว่า “HFR”) ที่ได้หวั่นโดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ในระยะแรกบริษัท ทำการผลิตยางนอกและยางในสำหรับรถจักรยานภายใต้เครื่องหมายการค้า “DURO” และ สำหรับรถจักรยานยนต์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “DUNLOP”
- พ.ศ. 2539 - บริษัทฯ ได้รับมาตรฐาน ISO 9002: 1994
- พ.ศ. 2541 - บริษัทฯ ขยายการผลิตยางในและยางนอกสำหรับใช้กับรถจักรยานยนต์
- พ.ศ. 2542 - บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายยางนอกและยางในสำหรับรถจักรยานยนต์ให้กับบริษัทรถจักรยานยนต์ฮอนด้าในรูปแบบของ OEM
- พ.ศ. 2545 - บริษัทฯ ได้รับมาตรฐาน ISO 9001: 2000
- บริษัทฯ แปลสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม พ.ศ. 2545
- พ.ศ. 2546 - บริษัทฯ จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 387,100,000 บาท และได้รับอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นบริษัทจดทะเบียนชำระเต็มจำนวนแล้ว
- พ.ศ. 2547 - ก่อสร้างโรงงานแห่งที่ 2 ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ
- ได้รับการรับรอง มาตรฐานอุตสาหกรรม ยางนอกรถจักรยานยนต์ จำนวน 4 Sizes และ ยางในรถจักรยานยนต์ จำนวน 3 Sizes
- พ.ศ. 2548 - โรงงานแห่งที่ 2 เปิดดำเนินการในไตรมาสที่ 2 ผลิตยางรถวิ่งบนชายหาด-ใต้เขา
- พ.ศ. 2549 - บริษัทฯ จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 774,200,000 บาท ทุนที่ชำระแล้ว 658,434,300 บาท
- บริษัทฯ ได้รับมาตรฐาน “SNI” (Standard National of Indonesia)
- พ.ศ. 2550 - จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “Q-UICK”
- พ.ศ. 2551 - ได้รับการรับรอง มาตรฐานอุตสาหกรรม ยางในรถจักรยานยนต์ จำนวน 12 Sizes
- บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจาก 774,200,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 658,434,300 บาท ทุนที่ชำระแล้ว 658,434,300 บาท
- พ.ศ. 2552 - จดทะเบียนแปลงมูลค่าหุ้นจาก 10 บาท เป็น 1 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 658,434,300 หุ้น ทุนที่ชำระแล้ว 658,434,300 บาท
- พ.ศ. 2553 - บริษัทฯ ได้รับมาตรฐาน ISO 9001: 2008
- จัดตั้งบริษัท เอช เอฟ ที โฮลดิ้ง จำกัด ทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 50,000,000 บาท
- บริษัทฯ มีโครงการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในประเทศสาธารณรัฐจีนไต้หวันเป็น Taiwan Depositary Receipts (TDR) จำนวนหุ้น 210,000,000 หุ้น ซึ่งเป็นหุ้นที่ถือโดยบริษัท ฮิวฟง รับเบอร์ อินดัสทรี จำกัด (HFR)
- บริษัทฯ จัดทำโครงการซื้อหุ้นคืน จำนวน 40,929,800 หุ้น

- พ.ศ. 2554 - บริษัทฯ ได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงการผลิตยางขาหาค – ไต่เขา (ATV) จากภายใต้เครื่องหมายการค้า “DUNLOP” เป็นเครื่องหมายการค้า “DURO” ซึ่งเป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ
- พ.ศ. 2555 - บริษัทฯ จำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนผ่านตลาดหลักทรัพย์ (เสร็จสิ้นแล้วในวันที่ 15 มกราคม 2556)
- พ.ศ. 2556 - บริษัทฯ เริ่มนำเข้าเครื่องจักรเพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิตตามบัตรส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- พ.ศ. 2557 - บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตั้งเครื่องจักร แล้วเสร็จตามโครงการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนให้กับบริษัท เอช เอฟ ที โฮลดิ้ง จำกัด จากทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท เพิ่มขึ้นเป็น 100,000,000 บาทชำระเต็มมูลค่าแล้ว 100,000,000 บาท
- บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับบริษัท ดี อีเซ็นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด ร้อยละ 43 ของทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียน 20,000,000 บาท ชำระแล้ว ร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน
- บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับ Chital International Co., Ltd. ร้อยละ 45 ของทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียน 25,000,000 เหรียญได้หวั่น ชำระเต็มมูลค่าของทุนจดทะเบียน
- พ.ศ. 2558 - บริษัทฯ เริ่มผลิตและจำหน่ายยางนอกสำหรับรถจักรยานยนต์ ตามที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

บริษัทฯ ได้มีการก่อตั้งและมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินการผลิตยางนอกและยางในมาเป็นเวลานานกว่า 29 ปี โดยได้รับการสนับสนุนจาก HFR ซึ่งเป็นบริษัทแม่ที่ประเทศไต้หวัน ทั้งนี้ HFR ก็มีประวัติการก่อตั้งมายาวนานกว่า 69 ปี มีความชำนาญในด้านการผลิตยางนอกยางในที่ได้รับมาตรฐานสากลหลายอย่าง เช่น เครื่องหมายมาตรฐาน “DOT” (Department of Transportation) ในปี พ.ศ. 2517, เครื่องหมายมาตรฐาน “CNS” (Chinese National Standard) ในปี พ.ศ. 2530 เครื่องหมายมาตรฐาน “JIS” (Japan Industry Standard) ในปี พ.ศ. 2532, เครื่องหมายมาตรฐาน QS-9000 ในปี พ.ศ. 2541, เครื่องหมายมาตรฐานกลุ่มประเทศยุโรป (E-MARK) ในปี พ.ศ. 2535, เครื่องหมายมาตรฐาน ISO 14001 ในปี พ.ศ. 2537 และเครื่องหมาย CCC MARK (China Compulsory Certification) ในปี พ.ศ. 2549



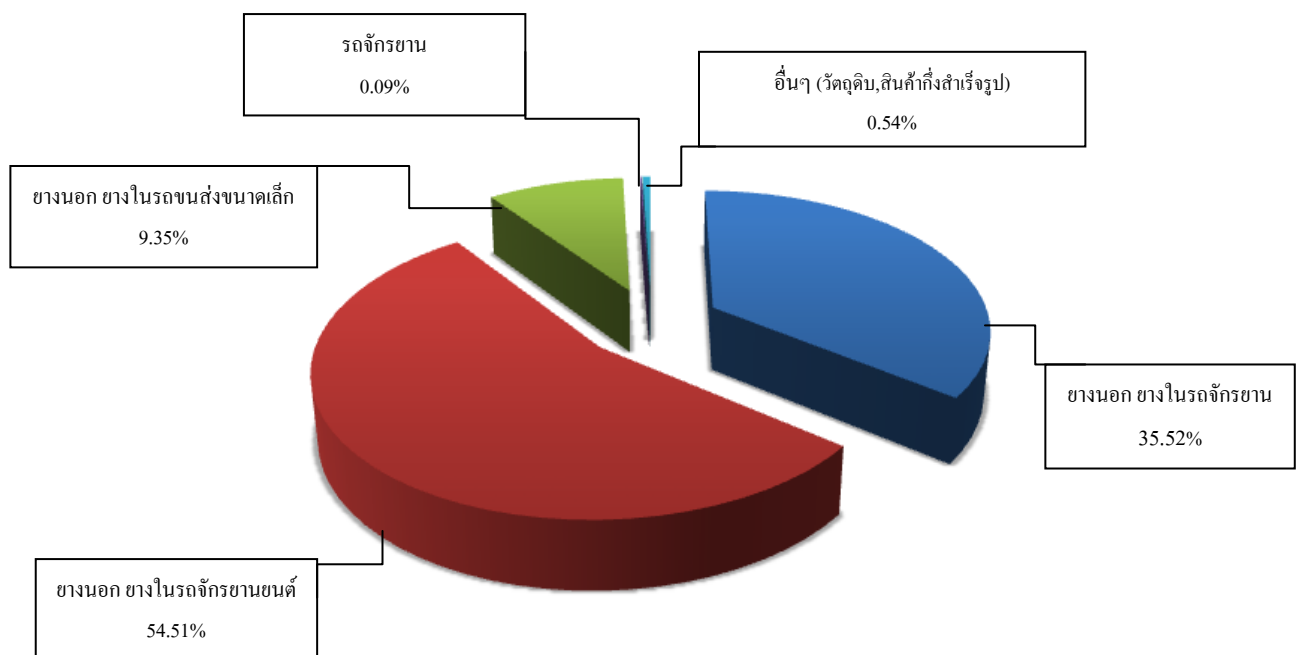
## โครงสร้างรายได้

มูลค่าการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ แยกตามสายผลิตภัณฑ์ปี 2556-2558 (ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	(ลบ.)	%	(ลบ.)	%	(ลบ.)	%
<b>จำหน่ายภายในประเทศ</b>						
1. ขางนอก ขางในรถจักรยาน	177.86	6.87	172.44	6.87	134.20	5.84
2. ขางนอก ขางในรถจักรยานยนต์	834.16	32.22	756.33	30.12	805.61	35.05
3. ขางนอก ขางในรถขนส่งขนาดเล็ก	13.41	0.52	14.74	0.59	91.61	3.99
4. รถจักรยาน	2.42	0.09	11.28	0.45	-	-
5. อื่นๆ (วัตถุดิบ,สินค้าสำเร็จรูป)	12.69	0.49	9.89	0.39	7.64	0.33
<b>รวมมูลค่าการขายภายในประเทศ</b>	<b>1,040.54</b>	<b>40.19</b>	<b>964.68</b>	<b>38.42</b>	<b>1,039.06</b>	<b>45.21</b>
<b>จำหน่ายต่างประเทศ</b>						
1. ขางนอก ขางในรถจักรยาน	741.78	28.65	729.60	29.05	542.46	23.60
2. ขางนอก ขางในรถจักรยานยนต์	577.27	22.29	526.83	20.98	524.76	22.83
3. ขางนอก ขางในรถขนส่งขนาดเล็ก	228.61	8.83	266.63	10.62	190.00	8.27
4. อื่น ๆ (วัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูป)	1.17	0.04	23.70	0.93	2.20	0.09
<b>รวมมูลค่าการส่งออก</b>	<b>1,548.83</b>	<b>59.81</b>	<b>1,546.76</b>	<b>61.13</b>	<b>1,259.42</b>	<b>54.79</b>
<b>รวมรายได้จากการขายทั้งสิ้น</b>	<b>2,589.37</b>	<b>100.00</b>	<b>2,511.44</b>	<b>100.00</b>	<b>2,298.48</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: บริษัท ฮีฟรึบเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ดำเนินการขายแต่เพียงผู้เดียว

## สัดส่วนยอดขายสินค้าปี 2558



จากมูลค่าการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯข้างต้นในปี 2558 จะเห็นว่าโครงสร้างรายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการขายต่างประเทศร้อยละ 59.81 และขายในประเทศร้อยละ 40.19 อย่างไรก็ดีเมื่อเทียบกับรายได้ในปี 2557 โดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.10 ถึงแม้สถานะเศรษฐกิจของโลกชะลอตัวลง แต่ยังคงมีการขายฐานตลาดในกลุ่มลูกค้ารายหลัก เพิ่มมากขึ้น สำหรับรายได้จากการขายภายในประเทศ รายได้หลักส่วนใหญ่ยังคงมาจากยางนอก-ยางใน รถจักรยานยนต์ ส่วนตลาดต่างประเทศรายได้หลักมาจากยางนอก – ยางในรถจักรยาน ที่มาจากลูกค้ารายใหม่ในแถบเอเชีย

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยางใน ยางนอก และรถจักรยาน ดังนี้

- ยางสำหรับรถจักรยานทั่วไป เช่น จักรยานเสือภูเขา รถเข็นสำหรับคนพิการ เป็นต้น
- ยางสำหรับรถจักรยานยนต์ เช่น จักรยานยนต์ทั่วไป รถจักรยานยนต์ความเร็วสูง สกูเตอร์ โมโตคอส
- ยางสำหรับรถขนส่งขนาดเล็กเช่น รถเข็น รถลาก รถยก รถแทรกเตอร์ รถตุ๊กตุ๊ก รถที่ใช้ในการเกษตร รถกอล์ฟ
- ยางรถที่ใช้วิ่งชายหาด-ไต่เขา
- รถจักรยานเสือหมอบ รถจักรยานเสือภูเขา
- ยางรถยนต์

**ผลิตภัณฑ์ยางนอก** ยางนอกเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าการจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศสูงที่สุดของบริษัทฯ ในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายยางนอกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.52 ของยอดขายทั้งหมด

**ผลิตภัณฑ์ยางใน** มีหลายขนาดและชนิดที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลายกลุ่มในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายยางในคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.85 ของยอดขายทั้งหมด

**รถจักรยาน** เริ่มดำเนินการเกี่ยวกับธุรกิจรถจักรยาน เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่รักษาสุขภาพและสิ่งแวดล้อม โดยในปี 2558 มีรายได้จากการจำหน่ายรถจักรยานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.09 ของยอดขายทั้งหมด

**วัตถุดิบและสินค้ากึ่งสำเร็จรูป** ในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.54 ของยอดขายทั้งหมด

### สัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ทางบริษัทฯ มีการทำสัญญาการให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคต่อกันกับบริษัทแม่และบริษัทต่างๆ ซึ่งสาระสำคัญส่วนใหญ่จะเน้นในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการผลิต และเครื่องจักร สัญญาร่วมมือทางเทคนิคที่สำคัญๆ ได้แก่

**1. Trademark License Agreement** เป็นสัญญาที่บริษัทแม่คือ HFR ทำกับบริษัทฯ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 27 สิงหาคม 2548 ระยะเวลา 3 ปีเมื่อหมดสัญญาหากไม่มีการบอกเลิกจากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งก็จะถือว่าเป็นการต่อสัญญาโดยอัตโนมัติในแบบครั้งละ 1 ปี ใจความสำคัญของสัญญาจะกล่าวถึงสิทธิที่บริษัทฯ สามารถใช้เครื่องหมายการค้า “DURO” เพื่อจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยที่บริษัทฯ จะต้องเสียค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.5 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “DURO” ในการใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวตามสัญญานี้ให้กับบริษัทแม่

**2. Trade Pattern Right Agreement** โดยที่บริษัทแม่อนุญาตให้สิทธิในการใช้แบบผลิตภัณฑ์บางอย่างเพื่อผลิต และจำหน่าย โดยบริษัทต้องจ่ายชำระค่าแรกเข้าในปี 2554 จำนวน 15,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา และมีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีเป็นจำนวนเงินปีละ 30,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา รวม 165,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา สัญญานี้มีอายุ 5 ปี โดยสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และได้ต่ออายุสัญญาถึง 31 ธันวาคม 2561 และมีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีเป็นจำนวนเงินปีละ 35,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา

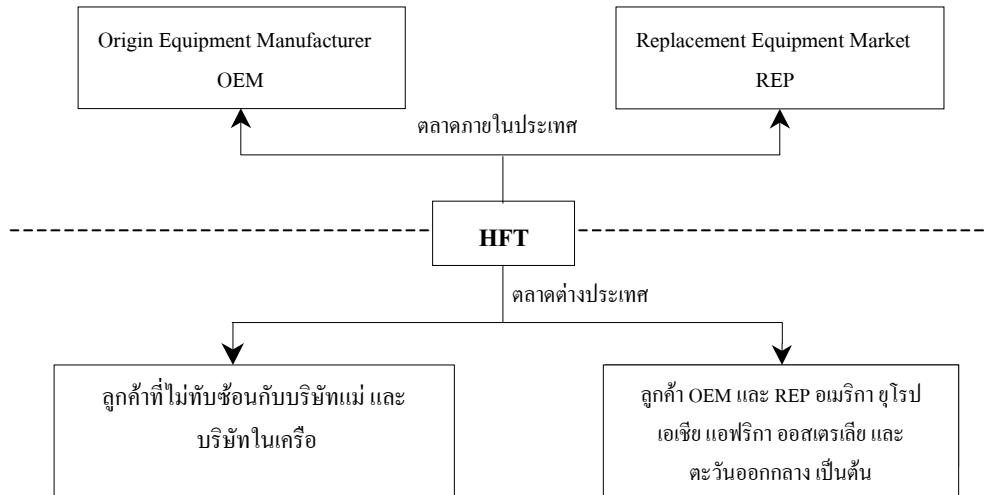
**3. Technical Cooperation Agreement** เป็นสัญญาความร่วมมือทางด้านเทคนิคระหว่างบริษัทแม่คือ HFR กับบริษัทฯ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 27 สิงหาคม 2548 ระยะเวลา 3 ปีเมื่อหมดสัญญาหากไม่มีการบอกเลิกฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งก็จะถือว่าเป็นการต่อสัญญาโดยอัตโนมัติในแบบครั้งละ 1 ปี ใจความสำคัญของสัญญาจะกล่าวถึงสิทธิที่บริษัทฯ จะได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตจากผลการวิจัยของบริษัทแม่ ได้แก่ การออกแบบโรงงาน

การใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ขั้นตอนการผลิต สูตรผสมวัตถุดิบ การฝึกอบรมบุคลากร การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการใช้เครื่องหมายการค้าเพื่อจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยที่บริษัทฯ จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมให้กับบริษัทแม่เป็นรายปี ปีละ 100,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

**4. Trademark License Agreement** เป็นสัญญาระหว่าง บริษัท Sumitomo Rubber Industries Ltd. กับบริษัทแม่ ซึ่งมีผลครอบคลุมไปถึงบริษัทในเครือด้วย มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 24 กันยายน 2546 โดยที่ Sumitomo Rubber อนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า ซึ่งปัจจุบันใช้เครื่องหมายการค้า “DUNLOP” เพื่อการผลิตและจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมการใช้เครื่องหมายการค้าร้อยละ 1.5 – 3 ของยอดขายของผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “DUNLOP”

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### แผนภาพแสดงโครงสร้างทางการตลาด



#### ตลาดในประเทศ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ มี 2 กลุ่มคือ

1. **กลุ่มผู้ผลิต (Original Equipment Manufacturer)** หรือที่เรียกว่า “OEM” รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ รายได้หลักในประเทศโดยการขายตรงให้กับผู้ผลิตรถจักรยานชั้นนำ ได้แก่ BANGKOK CYCLE , SIAM CYCLE เป็นต้น ภายใต้เครื่องหมายการค้า DURO และผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ชั้นนำจากประเทศญี่ปุ่น ได้แก่ HONDA, KAWASAKI เป็นต้น ภายใต้เครื่องหมายการค้า DUNLOP ในปี 2558 มีส่วนแบ่งการตลาดในตลาด OEM รถจักรยานยนต์ในประเทศประมาณร้อยละ 10.70 โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัท Sumitomo Rubber ซึ่งมีความสัมพันธ์กับบริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ชาวญี่ปุ่นด้วยกัน ทำให้บริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อจากกลุ่มผู้ผลิต เป็นการเพิ่มความมั่นใจในการขยายตลาดขางรถจักรยานยนต์ในประเทศ

2. **กลุ่มตลาดทดแทนยางที่สึกหรอ (Replacement Equipment Market)** หรือที่เรียกว่า “REP” เพื่อเปลี่ยนยางเส้นต่อไปโดยขายยางรถจักรยานยนต์ผ่านตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ บริษัท โยโก อัดลอย วิลส์ จำกัด บริษัท คิวไทร์ แอนด์ วิลส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท บอร์เนียว เทคนิคัล (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท รุ่งสยามเจริญ จำกัด

บริษัทฯ เป็นผู้ทำตลาดภายในประเทศเองโดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญ คือ การเน้นด้านคุณภาพของสินค้า โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐานสากล ISO 9001: 2008 และการใช้เครื่องหมายการค้าซึ่งเป็นที่ยอมรับ ได้แก่ “DURO” “Q-UICK” และ “DUNLOP” โดยบริษัทฯ เป็นผู้กำหนดราคาขาย ไม่ได้มีการแทรกแซงจากบริษัทแม่แต่อย่างใด ซึ่งบริษัทฯ กำหนดราคาจากต้นทุนการผลิตและสภาพการแข่งขันและการตลาดภายในประเทศเป็นปัจจัยหลักในการพิจารณา

**ตลาดต่างประเทศ**

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทในเครือต่างก็ผลิตผลิตภัณฑ์ยางนอกและยางในเหมือนกัน เพื่อไม่ให้เกิดการทับซ้อนและความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทในเครือบริษัทแม่จึงได้มีนโยบายการแบ่งประเภทผลิตภัณฑ์ และตลาดของบริษัทในเครือขึ้น ซึ่งเป็นนโยบายที่บริษัทแม่เพื่อใช้เป็นแนวปฏิบัติดังต่อไปนี้

**ตารางการจำแนกตลาดของบริษัทในเครือ**

		Product Categories/Segmentation			Market		
		HFR	HFT	HFC	HFR	HFT	HFC
ยางรถจักรยาน	ประเภท	ระดับสูง	ระดับกลาง-ล่าง	ระดับกลาง-ล่าง	ได้หวัน ยุโรป	ประเทศ ไทย,ยุโรป อาเซียน และทั่ว โลก	ประเทศจีน อเมริกา
	ชนิด	Skin wall tire ยางนอกไม่ต้อง ใส่ยางใน	ยางดำ	ยางดำ			
		คุณภาพสูง	ยางสี	ยางสี			
ยางรถจักรยานยนต์	ประเภท	ระดับสูง	ระดับสูง-กลาง	ระดับกลาง-ล่าง	ได้หวัน, เอเชีย ตะวันออก กลาง แอฟริกา ยุโรป	ประเทศ ไทย เอเชีย ตะวันออก กลาง ยุโรป	ประเทศจีน แอฟริกา ตะวันออก กลาง
	ชนิด	ความเร็วมากกว่า	ความเร็วน้อยกว่า	ความเร็วน้อยกว่า			
		180 กม/ชม	180 กม/ชม	180 กม/ชม			
ยางรถอุตสาหกรรม	ประเภท	ระดับสูง	ระดับล่าง	ระดับสูง	ได้หวัน ตะวันออก กลาง อเมริกา ได้หวัน	ประเทศ ไทย อเมริกา ยุโรป และ ญี่ปุ่น	ประเทศจีน อเมริกา
	ชนิด	รถบรรทุกขนาดใหญ่, โฟล์คคลิฟ, รถแข่งเล็ก	รถเข็น รถตัดหญ้า รถพ่วงเล็ก	รถบรรทุกขนาดใหญ่ รถพ่วงขนาดใหญ่ Mobil home			
	ประเภท	ระดับกลาง	ระดับกลาง – สูง	ระดับกลาง			
	ชนิด	ความเร็วมากกว่า 100กม/ชม	ความเร็วต่ำกว่า 60 กม/ชม	ความเร็วมากกว่า 60 กม/ชม			
		ยางรถไถเข- ชาชายหาด (ATV)	ยางรถไถเข- ชาชายหาด (ATV)	ยางรถไถเข- ชาชายหาด (ATV)			
	ชนิด	ความเร็วไม่เกิน 80 กม/ชม	ความเร็วไม่เกิน 80 กม/ชม	ความเร็วต่ำกว่า 60 กม/ชม			

หมายเหตุ - HFR หมายถึงบริษัท ฮั่วฟงรับเบอร์ อินดัสทรี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแม่ตั้งอยู่ที่ประเทศไต้หวัน  
 - HFT หมายถึงบริษัท ฮั่วฟงรับเบอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)  
 - HFC หมายถึงบริษัท ฮั่วฟงรับเบอร์ (ประเทศจีน) จำกัด

- **ตลาดระดับสูง (High - end)** หมายถึง ตลาดยางรถยนต์ และยางอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูง การผลิต เช่น ยาง Skin wall ที่มีน้ำหนักเบา ทนทานต่อแรงกระแทก เหมาะสำหรับจักรยานแข่งขั้น รวมถึงยางนอกแบบไร้ยางใน ซึ่งเหมาะกับจักรยานฟรีสไตล์ จักรยานไต่เขา และรถไต่เขา ทั้งนี้ ราคาเป็นตัวแบ่งคุณภาพของสินค้าด้วย

- **ตลาดระดับกลาง - ล่าง (Mid - Low end)** หมายถึง ตลาดยางจักรยาน และจักรยานยนต์ ยางรถไต่เขา-ชายหาด (ATV) รวมทั้งยางรถอุตสาหกรรม ของผู้บริโภคทั่วไป เช่น รถจักรยานยนต์ ที่ไม่ได้มีการใช้ความเร็วมาก, ราคาไม่แพง, รวมทั้งไม่ต้องคำนึงถึงน้ำหนักเพื่อการแข่งขั้น อย่างไรก็ตามการผลิตได้ถูกควบคุม มาตรฐานโลกดังที่กล่าวมา ประเภทของผลิตภัณฑ์มีหลากหลายชนิด รวมทั้งแบบการ Design ความเร็วของยานพาหนะและราคาจึงเป็นตัวแบ่งกลุ่มตลาดที่ชัดเจน

บริษัทในเครือแต่ละบริษัทมีกลุ่มเป้าหมายการตลาดที่ชัดเจน ซึ่งมาจากการกำหนดนโยบายจากบริษัทแม่ เพื่อป้องกันของการแย่งลูกค้ากันเองของบริษัทในเครือ อย่างไรก็ตามถึงแม้ดูเหมือนว่าจะมีการคาบเกี่ยวของบริษัทในเครือ เช่น บริษัท HFT และบริษัท HFC ซึ่งผลิตยางรถจักรยานยนต์ ในระดับกลางถึงล่าง เหมือนกัน แต่มีฐานลูกค้าที่ต่างกันอย่างชัดเจน กล่าวคือ บริษัท HFT มีฐานลูกค้าใหญ่จากประเทศไทย รวมทั้งในเอเชียและทวีปยุโรป ในขณะที่ HFC มีกลุ่มลูกค้าในประเทศจีนและสหรัฐอเมริกาเป็นฐาน ในขณะเดียวกันบริษัทแม่จะเชี่ยวชาญการผลิตยางรถจักรยาน ยางรถจักรยานยนต์ และยางรถอุตสาหกรรม ในระดับที่ต้องใช้เทคโนโลยีสูง ซึ่งก็ทำให้สินค้ามีคุณภาพสูงขึ้น และราคาก็แตกต่างกัน กลุ่มเป้าหมายของบริษัทแม่จึงแตกต่างจากบริษัท HFT และ HFC อย่างสิ้นเชิง

กล่าวโดยสรุป บริษัทแม่ (HFR) มีนโยบายในการกำหนดกลุ่มลูกค้าของแต่ละสาขา ตลอดจนราคาของสินค้าที่จะเสนอขายไปยังประเทศต่างๆ โดยมีบริษัท HFA เป็นศูนย์กลาง ในการจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่ฐานลูกค้าในประเทศสหรัฐอเมริกา

#### บริษัทฯ มีการส่งออกให้กลุ่มลูกค้า 2 กลุ่มใหญ่ดังนี้

##### 1. กลุ่มลูกค้าซึ่งสนับสนุนโดยบริษัทแม่

บริษัทแม่จะเป็นผู้ส่งรายชื่อลูกค้ามาให้ตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตได้ และกลุ่มตลาดที่ได้กำหนดไว้ตามตารางที่กล่าวไว้ข้างต้น ทั้งนี้บริษัทฯ จะเป็นผู้ส่งสินค้าและเรียกเก็บเงินโดยตรงจากลูกค้า ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะครอบคลุมทั้งทวีปยุโรป อเมริกา และแอฟริกา เป็นต้น ลูกค้ารายหนึ่งที่สำคัญได้แก่ลูกค้า Michelin มีสำนักงานตั้งอยู่ในประเทศฝรั่งเศส โดยมีผลิตภัณฑ์หลักๆ ที่บริษัทฯ ผลิตคือ ยางนอกยางในรถจักรยาน ยางในรถจักรยานยนต์ ระดับกลาง-สูง ภายใต้อเครื่องหมายการค้า Michelin รวมถึงกลุ่มลูกค้าที่ได้รับการโอนตลาดจากบริษัท Sumitomo Rubber Industries Ltd. สำหรับยางรถชายหาด-ไต่เขา (ATV) ที่ส่งขายไปยังกลุ่มลูกค้าผู้ผลิตรายใหญ่ ซึ่งนอกจากนี้ยังมีลูกค้าอีกหลายรายที่ได้รับการสนับสนุนจากบริษัทแม่และคิดลบอันดับของยอดขาย

##### 2. กลุ่มลูกค้าต่างประเทศที่บริษัทฯ สามารถหาได้เอง

บริษัทฯ สามารถทำการตลาดต่างประเทศได้ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์ส่งไปจำหน่ายในตลาดไม่ทับซ้อนกับบริษัทในเครือ ได้แก่ ลูกค้ารายใหญ่ในตลาดยุโรป เช่น Decathlon Group และ Vittoria สำหรับผลิตยางรถจักรยาน กลุ่มอินโดจีน่า อาเซียน ตะวันออกกลาง แอฟริกา ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้กำหนดราคา โดยอ้างอิงและเปรียบเทียบราคาขายผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน ทั้งนี้เพื่อเป็นการควบคุมไม่ให้มีการแข่งขันในเรื่องราคาระหว่างบริษัทในกลุ่มและเพื่อให้ราคาผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันกับตลาดโลกโดยปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการ

กำหนดราคา ได้แก่ ต้นทุนของวัตถุดิบ ลักษณะผลิตภัณฑ์และระดับราคาแบบเดียวกันกับคู่แข่ง และสถานะตลาดในขณะนั้นๆ เป็นต้น

### ภาวะการแข่งขันในประเทศ

#### 1. ตลาด OEM ( Original Equipment Manufacturer )

ตลาดรถจักรยานยนต์ภายในประเทศปี 2558 ที่ผ่านมามีอยู่ในภาวะทรงตัวโดยมีตัวเลขยอดขายทะเบียนรถจักรยานยนต์จำนวน 1,670,450 คัน ใกล้เคียงกับปี 2557 ซึ่งมีตัวเลขยอดขายทะเบียนอยู่ที่ 1,701,532 คัน ซึ่งลดลงร้อยละ 1.8% โดยมีสาเหตุมาจากภาวะเศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศยังอยู่ในภาวะที่ไม่สดใสถึงแม้ภาครัฐจะมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจออกมาต่อเนื่องรวมไปถึงผลกระทบของภาคการเกษตรที่ประสบกับภาวะราคาพืชผลตกต่ำและปัญหาภัยแล้ง อีกทั้งราคาน้ำมันในตลาดโลกก็ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงค่าเงินบาทที่อ่อนตัวแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุนจากต่างประเทศที่ยังไม่มั่นใจในภาวะเศรษฐกิจโดยทั่วไป

แต่อย่างไรก็ดีบริษัทฯ ยังคงสามารถรักษาส่วนแบ่งในตลาด OEM ไว้ได้ประมาณร้อยละ 11 ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เป็นผลมาจากภาพลักษณ์ของสินค้าและการรักษาคุณภาพไว้อย่างต่อเนื่อง บริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ต่างเพิ่มความสำคัญของนโยบายการทำตลาดแนวมอเตอร์สปอร์ต โดยในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2558 ที่ผ่านมามีการเปิดตัวรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ ๆ อีกหลายรุ่น แม้ความต้องการซื้อในตลาดโดยรวมมีแนวโน้มลดลง

#### 2. ตลาดทดแทน REP ( Replacement Equipment Market )

ในปี 2558 ตลาดมีการแข่งขันรุนแรงอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ช่วงต้นปี อันเป็นผลมาจากปัจจัยทางเศรษฐกิจโดยรวมที่ผันผวนไม่ว่าจะเป็น ราคาสินค้าเกษตรเช่น ข้าว ยางพารา ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลโดยตรงต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคกลุ่มใหญ่ภายในประเทศ ผู้ผลิตหลายรายจึงแข่งขันกันลดราคาเพื่อแย่งชิงความได้เปรียบในตลาด

แต่จากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจดังกล่าว บริษัทฯ ยังคงสามารถรักษากฎเกณฑ์ไว้ได้ด้วย การสนับสนุนส่วนลดการขายให้กับลูกค้าในกรณีบรรลุเป้าหมาย และส่งเสริมกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ มีการขยายตลาดในส่วนของบริษัทจำหน่ายรถจักรยานยนต์และร้านขายอะไหล่รถจักรยานยนต์ชั้นนำครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ โดยแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายโดยตรงถึงผู้บริโภค ถึงแม้ปัจจุบัน บริษัทฯ จะมีเครื่องหมายการค้าของสินค้าหลากหลายเพื่อวัตถุประสงค์ในการขยายตลาด แต่บริษัทฯ ยังคงเน้นเรื่องการรักษาคุณภาพและพัฒนาศักยภาพการแข่งขันทางด้านราคาอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ได้รับความนิยมในกลุ่มผู้บริโภคและเพิ่มความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต จากความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าและภาพลักษณ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ทำให้ยังคงรักษายอดขายไว้ได้

### ภาวะการแข่งขันต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการส่งออกครอบคลุมไปทั่วโลก อันได้แก่ ทวีปเอเชีย ยุโรป อเมริกา แอฟริกา และตะวันออกกลาง โดยมีปัจจัยที่สนับสนุนให้การส่งออกของบริษัทฯ เช่น

- การมีเครื่องหมายการค้าเป็นที่ยอมรับไปทั่วโลก
- การสนับสนุนทางการตลาดจากบริษัทแม่และบริษัทในกลุ่มซึ่งมีความเชี่ยวชาญและดำเนินงานในธุรกิจนี้มาเป็นเวลานาน
- การที่สินค้ามีคุณภาพเป็นที่ยอมรับและสามารถแข่งขันกับตลาดโลกได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันด้านราคาก่อนข้างสูง ในส่วนของนโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์ในปีที่ผ่านมา หากเปรียบเทียบกับคู่แข่ง สำหรับสินค้าประเภทเดียวกันพบว่า

ในส่วนของยางจักรยาน บริษัทฯสามารถสร้างจุดขายในด้านราคาที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ที่สำคัญบริษัทฯ มีเสถียรภาพในด้านของคุณภาพก่อนข้างสูง หากเปรียบเทียบกับคู่แข่งบริษัทฯ ยังได้รับส่วนแบ่งตลาดจากจำนวนการสั่งซื้อของลูกค้ามากกว่าร้อยละ 50 เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ สามารถผลิตสินค้าได้ในปริมาณมาก และต่อเนื่อง ทำให้สามารถบริหารการรับคำสั่งซื้อได้ก่อนข้างเป็นระบบ และลูกค้าสามารถวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าได้ในระยะยาว นอกจากนี้ ยังรวมถึงตัวผลิตภัณฑ์ยางนอกจักรยานที่เป็นยาง Skinwall (แก้มยางบาง – สมรรถนะสูง) ซึ่งถือว่าเป็นยางที่มีคุณภาพและน้ำหนักเบา และยังคงมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในระดับที่สูงขึ้น รวมถึงการสร้างจุดขายในการให้ความร่วมมือทางธุรกิจเชิงพันธมิตร สื่อสารข้อมูลทางการตลาด วิถีทางการขายและการหาหรือทำข้อตกลงร่วมกันเพื่อการนำองค์กรทั้งผู้ซื้อและผู้ขายได้ผ่านพ้นวิกฤติและราบรื่นมากยิ่งขึ้นจากการปรับเปลี่ยนในการผลิต การเพิ่มศักยภาพและจำนวนเครื่องจักร รวมถึงกำลังคนให้เพียงพอต่อจำนวนการสั่งซื้อสามารถขยายตลาดเพิ่มมากขึ้นทั้งในส่วนของการเพิ่มลูกค้าและศูนย์จำหน่ายในหลายๆ ภาควิถีทวีป โดยเน้นที่แถบทวีปยุโรปและเอเชีย

สำหรับยางรถจักรยานยนต์ บริษัทฯ ยังคงมุ่งส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าเพิ่มมากขึ้นหากเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยให้การสนับสนุนลูกค้าในส่วนของการศึกษาราคาของคู่แข่งเชิงลึกและนำมาปรับโครงสร้างราคาของแต่ละตลาดที่ทำให้สามารถแข่งขันได้ โดยประสบความสำเร็จทำให้มีการเพิ่มยอดขายประมาณร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ยังคงมีการตั้งเป้าส่วนลดการขายในกรณีบรรลุเป้าหมาย และส่งเสริมกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยการจัดสรรผลิตภัณฑ์โฆษณาเครื่องหมายการค้า การเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติ การจัดทำและแจกของสมนาคุณที่ติดเครื่องหมายการค้าตามขอจำหน่าย โดยกลุ่มลูกค้าสำคัญยังคงเป็นกลุ่มในประเทศอาเซียนที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงตลาดในประเทศแถบแอฟริกา ตะวันออกกลาง อเมริกาใต้ และยุโรป ตามลำดับ ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มตัวแทนการค้าปลีกทั้งรายใหญ่และรายย่อยในประเทศนั้นๆ

ทั้งนี้โดยภาพรวมสัดส่วนในการขายต่างประเทศยังคงอยู่ที่ร้อยละ 59.81 อย่างไรก็ดี ยังคงประสบปัญหาคู่แข่งจากประเทศจีน อินโดนีเซีย และศรีลังกา ซึ่งมีกำลังการผลิตสูงประกอบกับต้นทุนต่ำ ทำให้ราคายกก่อนข้างต่ำ โดยเฉพาะการแข่งขันเปิดตลาดในแถบอาเซียน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จึงมีแนวทางการแข่งขันโดยใช้คุณภาพและบริการที่ดีเป็นจุดขายเพื่อให้สามารถรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้ ขณะเดียวกันบริษัทฯ มีแผนการประชาสัมพันธ์ขยายตลาดให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น สร้างจุดแข็งในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการปฏิบัติตามกฎบัตรต่างๆ รวมถึงโครงการที่เป็นประโยชน์กับสิ่งแวดล้อมและองค์กร อาทิ การผลิตสินค้าที่มีคุณสมบัติเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพื่อสอดคล้องกับกฎบัตรเรื่อง Social Accountability หรือความรับผิดชอบต่อสังคม ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองคุณภาพในหลายๆ ประเทศเป็นข้อได้เปรียบในการขายสินค้าตามที่รัฐบาลแต่ละประเทศเป็นผู้กำหนด เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (มอก.) SNI (ประเทศอินโดนีเซีย), MS (ประเทศมาเลเซีย) E-MARK , REACH และ ROHS (กลุ่มประเทศในเครือสหภาพยุโรป) เป็นต้น

#### **แนวโน้มของอุตสาหกรรม**

เนื่องจากยังคงมีคู่แข่งในส่วนของผลิตภัณฑ์ยางรถจักรยาน จักรยานยนต์ และรถอุตสาหกรรมจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ในประเทศจีน, อินโดนีเซีย, เวียดนามและอีกหลายประเทศ ดังนั้นทางบริษัทฯ ยังคงมีแผนการเพิ่ม



ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และคงไว้ซึ่งคุณภาพเป็นหลัก เพื่อสามารถเข้าไปมีส่วนแบ่งการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดระดับกลางและระดับล่าง ทั้งนี้เพื่อที่จะหลีกเลี่ยงการแข่งขันการตัดราคา อีกทั้ง บริษัทฯ กำลังเผชิญกับการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในตลาด สำหรับทั้งภายนอกและภายใน บริษัทฯ จึงต้องเพิ่มระดับของผลิตภัณฑ์สู่ตลาดระดับสูงตามวิธีการดังนี้

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนารูปแบบของการบรรจุหีบห่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
- การรักษาคุณภาพให้ดีที่สุด
- การเข้าถึงความพึงพอใจของลูกค้า
- การติดตามความเคลื่อนไหวด้านราคาของกลุ่มคู่แข่งในตลาดและทบทวนการแข่งขันด้านราคาให้รวดเร็วและรัดกุมมากยิ่งขึ้น

## ภายในประเทศ

ปริมาณการใช้ยางนอกและยางในรถจักรยานยนต์และรถจักรยานขึ้นอยู่กับภาวะของอุตสาหกรรมการผลิตรถจักรยานยนต์และรถจักรยาน รวมทั้งสถานะเศรษฐกิจโดยรวม สำหรับโครงสร้างฐานการลงทุนและการผลิตของอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์ของประเทศไทยในปัจจุบันยังคงเป็นกลุ่มผู้ผลิตจากประเทศญี่ปุ่น

ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ภายในประเทศมียอดขายการผลิตอย่างต่อเนื่อง แต่ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาถึงภาวะเศรษฐกิจในภาพรวมที่เกิดจากปัจจัยภายนอกประเทศด้วย ทั้งเรื่องของเศรษฐกิจในยุโรป และอเมริกา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อมายังบริษัทฯ ทำให้ต้องดำเนินแผนกลยุทธ์การตลาดและการขาย โดยเน้นการรักษาฐานลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศและขยายตลาดไปยังลูกค้าระดับกลางเพิ่มมากขึ้น โดยเน้นการรักษาคุณภาพของสินค้า การสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ การควบคุมราคาขายเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ และไม่เน้นการแข่งขันทางด้านราคาอันจะทำให้เกิดผลเสียในการทำตลาดระยะยาวได้ ทั้งนี้คาดว่าจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ ยังคงมีความตั้งใจเสนอสินค้าขายให้กับลูกค้าผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ในประเทศ หรือ OEM ในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นจากปัจจุบัน โดยเสนอสินค้ายางรถจักรยานยนต์สำหรับรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ ที่จะออกสู่ตลาดในประเทศเพื่อเป็นการรักษาภาพลักษณ์ของสินค้าให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่องต่อไป ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนที่ดีจากบริษัทแม่ ในการพัฒนาสินค้ารุ่นใหม่ ออกสู่ตลาด

## ต่างประเทศ

อัตราการจำหน่ายในประเทศและส่งออกทั้งยางนอกและยางในรถจักรยานยนต์ยังคงมีแนวโน้มที่จะขยายตัวสูงขึ้นในแต่ละปี ถึงแม้จะได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกและอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ก็ตาม ทั้งนี้เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดจากคู่แข่งรายอื่นๆ ให้มากที่สุด ประกอบกับความพยายามเข้าถึงตลาดในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาในภูมิภาคอาเซียน ตะวันออกกลางและแอฟริกา ทั้งนี้บริษัทฯ ได้พยายามศึกษาและหาพันธมิตรที่จะสนับสนุนให้สามารถฝ่าฟันอุปสรรคทั้งในด้านกฎหมาย การเมือง ศาสนา และวัฒนธรรม เพื่อสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด ในส่วนของผลิตภัณฑ์ยางรถจักรยานยังคงเป็นส่วนสำคัญที่สามารถขยาย

เพิ่มได้ในตลาดยุโรปซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่รณรงค์เรื่องการอนุรักษ์พลังงานและการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยในแต่ละปียอดขายยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้บริษัทยังคงมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดได้ ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่มีสมรรถนะสูงที่สามารถครองตลาดบนหรือสินค้าตามสมัยนิยม เป็นต้น

การดำเนินงานของบริษัทฯ พบว่าปัจจัยด้านภาวะเศรษฐกิจโลกยังคงมีผลต่อการประกอบกิจการของบริษัทฯ แต่ไม่มากนัก หากแต่ในปี 2558 ที่ผ่านมามีการยกเลิกสิทธิพิเศษด้านภาษีนำเข้า (GSP) ในตลาดยุโรปมีผลทำให้ราคาสินค้าของบริษัทฯ สูงกว่า เมื่อเทียบกับราคาสินค้าของคู่แข่งจากประเทศที่ยังคงได้รับสิทธิพิเศษนี้อยู่ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการเตรียมแผนรองรับสถานการณ์นี้ ทั้งในด้านการปรับโครงสร้างราคาขายและการลดต้นทุนสินค้า เพื่อให้ยังคงสามารถรักษายอดขายไว้ได้

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท มีโรงงานตั้งอยู่ที่ เลขที่ 317 หมู่ 4 ซอย 6 ซี่ นิคมอุตสาหกรรมบางปู ต.แพรกษา อ.เมืองสมุทรปราการ จ. สมุทรปราการ ประกอบไปด้วยอาคารที่ทำการสำนักงานใหญ่ สำนักงานโรงงาน โรงเก็บสินค้า และวัตถุดิบ โรงผสมสารเคมีกับยาง โรงงานผลิตยางใน โรงงานผลิตยางนอก และโรงงานแห่งที่ 2 ตั้งอยู่ที่ 865/1 หมู่ 4 ซอย 11 ซี่ นิคมอุตสาหกรรมบางปู ต.แพรกษา อ.เมืองสมุทรปราการ จ. สมุทรปราการ ประกอบไปด้วย สำนักงานโรงงาน โรงงานเก็บสินค้า และโรงงานผลิตยางนอก

#### - กำลังการผลิต

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตจริงของบริษัท ปี 2556-2558

	2558	2557	2556
<b>กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : เส้น / ปี)</b>			
- ยางนอก	19,386,300	15,576,960	15,048,000
- ยางใน	22,200,000	21,957,000	21,957,000
<b>ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : เส้น / ปี)</b>			
- ยางนอก	13,330,354	12,164,542	10,486,858
- ยางใน	20,245,038	19,344,166	14,946,902

#### - วัตถุดิบ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับระบบควบคุมคุณภาพของสินค้าโดยมีการคัดสรรวัตถุดิบการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบก่อนจะตัดสินใจซื้อและก่อนจะนำมาเข้าสู่กระบวนการผลิตมีนโยบายเก็บสำรองวัตถุดิบไว้อย่างน้อยประมาณ 3 สัปดาห์ สำหรับวัตถุดิบหลักในการผลิตมีประมาณ 10 ชนิด ตามสัดส่วนการนำเข้าและการสั่งซื้อจากภายในประเทศ ในปี 2558 มีผู้จำหน่ายดังต่อไปนี้

ประเภท	สัดส่วนการสั่งซื้อ (%) /ซื้อจากประเทศ
1. ไนลอน (Nylon Cord)	60.98 % จากประเทศจีน 20.86 % จากประเทศไต้หวัน 18.16 % จากประเทศไทย
2.ยางสังเคราะห์ (Butyl Rubber)	100.00 % จากประเทศรัสเซีย
3.ยางสังเคราะห์ (Synthetic Rubber )	70.65 % จากประเทศเกาหลี 2.15 % จากประเทศไต้หวัน 1.97 % จากประเทศจีน 25.23 % จากประเทศไทย
4. ยางพารา (Natural Rubber)	100.00 % จากประเทศไทย
5. ผงคาร์บอน (Carbon Black)	97.43 % จากประเทศจีน 2.57 % จากประเทศไทย
6. แคลเซียมคาร์บอเนต (Calcium carbonate)	100.00 % จากประเทศไทย
7. เส้นลวด (Bead Wire)	49.86 % จากประเทศจีน 50.14 % จากประเทศไทย
8. สารเคมี (Zinc Oxide)	100.00 % จากประเทศไทย
9. ยางรีเคลม (Reclaimed Rubber)	31.47 % จากประเทศจีน 56.02 % จากประเทศอินเดีย 11.02 % จากประเทศไต้หวัน 1.49 % จากประเทศไทย
10.ดินเคลโอซิน (Crown Clay)	100.00 % จากประเทศไทย

แม้ว่าบริษัทฯ จะไม่มีการทำสัญญาซื้อวัตถุดิบระยะยาวกับผู้จำหน่ายรายใด บริษัทฯ ก็ยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากมีแหล่งซื้อวัตถุดิบหลายแหล่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ สำหรับวัตถุดิบบางชนิดซึ่งบริษัทฯ ในกลุ่มจะต้องมีการใช้เหมือนกัน บริษัทฯ จะเป็นตัวแทนในการจัดหาและเจรจาต่อรองในเรื่องราคาให้กับบริษัทในกลุ่ม ทำให้บริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบได้ในราคาที่ถูกลงกว่า ทั้งนี้บริษัทฯ จะเป็นผู้ชำระเงินค่าวัตถุดิบนั้นโดยตรงกับบริษัทผู้จำหน่าย บริษัทฯ มีแหล่งซื้อวัตถุดิบได้ 2 แหล่งคือ

1. ซื้อวัตถุดิบโดยตรงจากผู้ผลิตและผู้จำหน่าย (Supplier)
2. ซื้อผ่านคนกลาง (Broker)

บริษัทฯ ซื้อซื้อวัตถุดิบโดยตรงมากกว่าการสั่งซื้อผ่านคนกลางจึงสามารถควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายและยังสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบอีกด้วย

มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบแบ่งตามการซื้อโดยตรงและซื้อผ่านบริษัทคนกลาง (Broker) ปี 2556 – 2558

	2558		2557		2556	
แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ซื้อโดยตรง	784.33	78.06	1,007.46	81.42	856.35	78.63
ซื้อผ่าน Broker	220.42	21.94	229.83	18.58	232.73	21.37
รวม	1,004.75	100	1,237.29	100	1,089.08	100

มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบจากในประเทศและต่างประเทศในปี 2556-2558

	2558		2557		2556	
แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ในประเทศ	362.71	36.10	530.93	42.91	485.74	44.60
ต่างประเทศ	642.04	63.90	706.36	57.09	603.34	55.40
รวม	1,004.75	100	1,237.29	100	1,089.08	100

ในปี 2558 มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 เนื่องจาก ราคาวัตถุดิบหลักได้ปรับตัวลดลง โดยเฉพาะ ยางธรรมชาติและยางสังเคราะห์ ตลอดจนน้ำมัน มีการปรับตัวลดลงประมาณ 15 – 20 % บริษัทฯ ยังคงนำเข้าวัตถุดิบหลักจากต่างประเทศ ซึ่งมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศร้อยละ 44.60 และต่างประเทศร้อยละ 55.40 เนื่องจากนโยบายการเปิดการค้าเสรี (FTA) ทำให้บริษัทฯ ได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีอากรในการนำเข้าวัตถุดิบ

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ ได้ปฏิบัติตามเกณฑ์การควบคุมมลพิษและของเสียจากโรงงานให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของการนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งสอดคล้องกับข้อบัญญัติกฎหมายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันและไม่มีมลพิษจากการผลิตที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

#### การจัดการน้ำเสีย

เนื่องจากในกระบวนการผลิตจะมีการปล่อยน้ำเสีย จากกระบวนการต่างๆ ผลที่ตามมาคือ มีน้ำเสียจากการผลิตเกิดขึ้น ซึ่งน้ำเสียส่วนใหญ่มาจากน้ำหล่อเย็นของเครื่องกล เพื่อให้คุณภาพน้ำได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด ทางบริษัทฯ ได้ลงทุนจัดทำบ่อดักน้ำมัน จำนวน 2 บ่อซึ่งระบบการทำงานของบ่อบำบัดน้ำเสีย จะมีการดักไขมันก่อนปล่อย และปรับ pH ให้ได้ตามมาตรฐาน ก่อนที่จะปล่อยลงสู่ท่อบำบัดน้ำเสียของบริษัทผู้รับเหมาต่อไป ทั้งนี้เพื่อเป็นการประเมินติดตามระดับคุณภาพของน้ำที่ปล่อยทิ้ง ทางบริษัทฯ ได้มีมาตรการดังต่อไปนี้

1. ตรวจติดตาม ค่า pH จาก pH meter และกระดาษลิตมัสเป็นประจำทุกวันๆ ละ 2 ช่วงเวลา คือช่วงเช้า 8.00 น. และช่วงบ่าย 13.00 น.

2. ว่าจ้างบริษัท โกลบอล เอ็นไวรอนเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด (Global Environmental Co.,Ltd.) ซึ่งได้รับมอบหมายจากการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยทำการวิเคราะห์น้ำเสียของบริษัท ซึ่งจากผลการสุ่มเก็บ

ตัวอย่างน้ำเสียเดือนละ 2 ครั้ง มีค่า PH และอุณหภูมิ ที่อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานน้ำทิ้งของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

3. มีการดั๊กขยะออกจากบ่อบำบัด และทำความสะอาดบริเวณบ่อบำบัดน้ำเสีย เป็นประจำทุกวัน อย่างต่อเนื่องและทำความสะอาดบ่อบำบัดครั้งใหญ่ 2 ปี / ครั้ง

4. บริษัทได้ติดตั้งระบบน้ำหล่อเย็น (คูลลิ่งทาวเวอร์) ที่ใช้กับเครื่องจักร ซึ่งเป็นระบบแยกน้ำมันออกจากน้ำเสีย นำกลับมาใช้งานใหม่ช่วยประหยัดทรัพยากรน้ำและเป็นการลดปริมาณน้ำเสียที่จะส่งไปบำบัดต่อไป และยังเป็นการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

### **การจัดตั้งปฏิภูลหรือวัสดุที่ใช้แล้ว**

ระบบการจัดตั้งปฏิภูลหรือวัสดุที่ใช้แล้วของทางบริษัท จะทำการคัดแยกขยะแต่ละประเภทก่อนทิ้งและได้จ้างบริษัท บางปู เอนไวรอนเม้นทอล คอมเพล็กซ์ จำกัด ภายใต้การเก็บขนขยะของ บริษัท เวสต์ แมเนจเม้นท์ สยาม จำกัด ซึ่งมีความเชี่ยวชาญพิเศษและมีประสบการณ์ในการให้การบริหารธุรกิจด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม และการกำจัดสิ่งปฏิภูลหรือวัสดุที่ใช้แล้ว เพื่อนำไปกำจัดให้ถูกต้อง ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรม และได้รับใบอนุญาตถูกต้องตามประกาศกระทรวงอุตสาหกรรมนอกจากนั้นบริษัทฯ ยังได้แต่งตั้งเจ้าหน้าที่เพื่อดูแลด้านอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อปฏิบัติตามกฎหมายสิ่งแวดล้อมเพื่อพัฒนาให้สถานประกอบการไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

### **การจัดการด้านมลภาวะทางอากาศ**

1. ในขั้นตอนการผลิตยางของบริษัทอาจก่อให้เกิดการฟุ้งกระจายของฝุ่นละออง บริษัทฯ จึงเลือกใช้ระบบเครื่องดูดฝุ่น ในการรวบรวมฝุ่นละอองเพื่อป้องกันการกระจายตัวสู่ภายนอกและบำบัดโดยระบบดักกรองก่อนปล่อยสู่อากาศภายนอกเพื่อป้องกันปัญหาและเพื่อประสิทธิภาพที่ดีเลิศ ให้สามารถควบคุมมลภาวะให้เป็นไปตามข้อกำหนด ทั้งนี้เพื่อความสะอาดในสถานที่ทำงานและพัฒนาคุณภาพสิ่งแวดล้อม อีกทั้งบริษัทฯ ได้ติดตั้งระบบกำจัดฝุ่นผงบริเวณพื้นที่การผสมยาง โดยการติดตั้งระบบ เครื่องดูดฝุ่นละออง Xylo ขนาด 150 แรงม้าจำนวน 2 ตัว และใช้ระบบลำเลียงคาร์บอนแบบอัตโนมัติ Vertical screw feeder แทนระบบการส่งคาร์บอนโดยใช้ด้วยลำเลียง ซึ่งก่อให้เกิดการรั่วของฝุ่นละอองคาร์บอนสู่ภายนอก

2. บริษัทฯ ได้ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไอน้ำที่ (Boiler) ทำให้ช่วยลดต้นทุนในการผลิตและเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ดีขึ้น

3. บริษัทฯ ได้ทำการตรวจเช็คอากาศจากปล่อง Boiler ที่ปล่อยอากาศที่เป็นมลพิษออกสู่สิ่งแวดล้อม โดยการจ้าง บริษัท ซี.ที. เอ็นไวรอนเม้นท์ แอนด์ เคมีคัล จำกัด เพื่อทำการตรวจประเมินและควบคุมการปล่อยมลพิษจาก Boiler ปีละ 2 ครั้ง

4. บริษัทฯ ได้จัดให้มีการตรวจสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อวัดและประเมินคุณภาพอากาศภายในกระบวนการผลิต นำมาสู่แนวทางการป้องกันและแก้ไขคุณภาพอากาศทั้งเชิงวิศวกรรม และการป้องกันส่วนบุคคลของพนักงาน

### **2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

-ไม่มี-

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยเสี่ยงที่จะกล่าวถึงในที่นี้เป็นปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญอันอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ นักลงทุนควรพิจารณาปัจจัยเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ นอกเหนือจากที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ประกอบการพิจารณาการลงทุนปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญประกอบด้วย

#### 3.1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 3.1.1 ปัจจัยเสี่ยงจากคู่แข่งรายใหญ่และคู่แข่งรายใหม่

ปัจจุบันบริษัทฯ มีคู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตยางนอกยางในสำหรับรถจักรยานและรถจักรยานยนต์รายใหญ่หลาย ราย โอกาสในการเกิดผู้ผลิตรายใหม่ขึ้นอยู่กับภาวะความต้องการสินค้าของตลาด ทั้งนี้ผู้ผลิตรายใหม่จะต้องมีความพร้อมทั้งด้านเงินทุน เทคโนโลยี บุคลากร การตลาด และเครื่องหมายการค้าที่เป็นที่ยอมรับ สำหรับคู่แข่งรายใหม่ในประเทศยังไม่มีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้น อีกทั้งผู้ผลิตรายเดิมก็มีความสัมพันธ์กับลูกค้ามาเป็นเวลานาน จึงไม่เป็นการง่ายสำหรับการเข้าตลาดสำหรับผู้ผลิตรายใหม่ ทั้งนี้ในปัจจุบัน ประเทศไทยได้อยู่ในเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ทำให้มีสินค้า ของคู่แข่งรายใหม่จากต่างประเทศ เช่น ประเทศเวียดนาม ประเทศอินโดนีเซีย และประเทศจีนเข้ามาทำตลาดภายในประเทศ โดยเป็นสินค้าที่มีต้นทุนต่ำ แต่บริษัทยังคงรักษาคุณภาพสินค้าและมาตรฐานการผลิตเพื่อให้เป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภค

สำหรับคู่แข่งรายใหม่ในต่างประเทศนั้น การที่บริษัทฯ เป็นบริษัทในเครือของ บริษัทฮิวฟง รับเบอร์ อินดัสทรี จำกัด หรือ “HFR” ประเทศไต้หวัน ซึ่งดำเนินการและมีความชำนาญในธุรกิจด้านนี้มาเป็นเวลานาน รวมทั้งมีฐานการผลิตและจำหน่ายในหลายประเทศ ทำให้มีเครือข่ายการตลาดที่ครอบคลุมและมีศักยภาพเพียงพอที่จะแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงได้รับผลกระทบเรื่องการแข่งขันทางด้านราคาขาย โดยเฉพาะคู่แข่งที่มีฐานการผลิตในประเทศจีนซึ่งมีศักยภาพในส่วนของการผลิตอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องจากวัตถุดิบต่างๆ โดยเฉพาะในส่วนของการหล่อ พงคาร์บอนและสารเคมีที่เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าทั้งยางนอกและยางในนั้น ส่วนใหญ่บริษัทจะนำเข้าจากประเทศจีน เพราะสินค้าจากจีนจะมีราคาที่ถูกลงกว่าแหล่งอื่นๆ อีกทั้งในปัจจุบันมีจำนวนผู้จัดจำหน่ายน้อยลงด้วย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ป้องกันความผันผวนจากราคาวัตถุดิบโดยการทบทวนและปรับราคาขายสินค้า จึงเป็นเหตุให้ราคาสินค้าของบริษัทสามารถแข่งขันได้ในท้องตลาด รวมถึงบริษัทฯ ยังคงมีศักยภาพในการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไว้ได้คงที่ จึงนับว่าบริษัทฯ มีจุดเด่นในการแข่งขันในตลาดโลกได้ไม่แพ้คู่แข่งรายอื่นๆ และทำให้ยังคงรักษามาตรฐานลูกค้าปัจจุบันไว้ได้

##### 3.1.2 ปัจจัยเสี่ยงจากการแข่งขันกันเองระหว่างบริษัทในเครือ

เนื่องจากบริษัทฯ ในเครือ มีการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ซึ่งอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ดังนั้น บริษัทฯ แม้จะยังคงยึดนโยบายการบริหารจัดการ การแบ่งตลาดและระดับของผลิตภัณฑ์ระหว่างบริษัทในเครืออย่างชัดเจน อีกทั้งยังคงควบคุมบริษัทในเครือให้ดำเนินการไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ซึ่งในปัจจุบัน นับว่ามีลูกค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อยจำนวนมาก ได้มีความสนใจในสินค้าของบริษัทฯ จากโรงงานในประเทศไทย หากแต่บริษัทฯ จะต้องมีการแข่งเพื่อตรวจสอบรายการลูกค้าที่อาจซ้ำในตลาดเดียวกันก่อนในเบื้องต้นทุกครั้ง ทั้งนี้เพื่อป้องกันปัญหาเรื่องการแข่งขันกันเองระหว่างบริษัทในเครือ ทั้งนี้ในการแบ่งตลาดนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยทางข้อได้เปรียบของพื้นที่ตลาด ปัจจัยด้านภานำเข้า

ประเภทของผลิตภัณฑ์และราคาเป็นสำคัญ เพื่อจำแนกความรับผิดชอบทางการตลาดและการขายให้มีความสมดุลและสะดวกต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทในเครือ และลูกค้า ทั้งนี้ทั้งนั้น เพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในการแย่งตลาดระหว่างกัน

### 3.1.3 ปัจจัยเสี่ยงจากการแข่งขันจากบริษัท Sumitomo Rubber

สำหรับบริษัท Sumitomo Rubber ก็ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทแม่ แม้ว่าจะมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจการผลิตยางรถยนต์และยางรถจักรยานยนต์ แต่เนื่องจากบริษัท Sumitomo Rubber เป็นกลุ่มพันธมิตร และเน้นการผลิตยางรถยนต์มากกว่าจึงเน้นการเป็นคู่ค้าทางธุรกิจและเป็นผู้สนับสนุนการผลิตยางรถจักรยานยนต์ให้กับบริษัทแม่และบริษัทในเครือมากกว่าจะเป็นคู่แข่ง ซึ่งปัจจุบันยางรถจักรยานยนต์ที่ทางบริษัทฯ ได้รับการอนุญาตให้ผลิตและจำหน่ายนั้นเป็นประเภทยางที่แตกต่างกับที่ทางบริษัท Sumitomo Rubber ทำการผลิตอยู่ในโรงงานอื่นๆ ดังนั้น ปัจจัยเสี่ยงในการแย่งตลาดจึงเป็นไปได้ยาก ประกอบกับความสัมพันธ์ทางการค้าที่มีมานาน ในส่วนของบริษัทฯ เองก็ยังคงจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้า “DUNLOP” ซึ่งเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัท Sumitomo Rubber และบริษัทฯ ยังสามารถนำความรู้มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าอันเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น

### 3.1.4 ปัจจัยเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

#### - ความเสี่ยงจากการซื้อขาย

ปัจจุบันรายได้ของบริษัทฯ ยังคงมาจากธุรกิจส่งออกเป็นหลักคิดเป็นร้อยละ 61.59 ในปี 2557 และร้อยละ 59.81 ในปี 2558 ซึ่งยังคงประกอบไปด้วยสกุลเงินต่างประเทศ 2 สกุลหลัก ได้แก่ ดอลลาร์สหรัฐและยูโร ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงยังคงมีส่วนสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของบริษัทฯ โดยเฉพาะสกุลยูโร ซึ่งมีความผันผวนอย่างมากในปีที่ 2558 อย่างไรก็ดีบริษัทฯ ยังคงต้องควบคุมและติดตามสถานการณ์ค่าเงินบาทต่อสกุลเงินต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถประมาณการและแก้ไขปัญหาการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ทันเวลา ทั้งนี้บริษัทฯ ยังคงบริหารอัตราแลกเปลี่ยนโดยการจับคู่ระหว่างสินทรัพย์และหนี้สินที่มีสกุลเงินเดียวกัน (Naturally Hedged) คือ ดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงในด้านอัตราแลกเปลี่ยนได้ในระดับหนึ่ง

#### - ความเสี่ยงจากการกู้เงิน

ในปี 2558 บริษัทฯ ไม่มีการกู้ยืมเงินในสกุลเงินต่างประเทศ

### 3.1.5 ปัจจัยเสี่ยงในเรื่องของราคาสินค้าและวัตถุดิบผันแปรไปตามราคาตลาดโลก

ราคายางธรรมชาติลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากราคาน้ำมันที่ลดลงอย่างมาก จากราคาที่สูงกว่า 97 เหรียญสหรัฐต่อแบริลในปี 2557 เหลือเพียง 31 เหรียญสหรัฐต่อแบริล ในปี 2558 ซึ่งปัจจัยหลักนั้นมาจากปริมาณน้ำมันดิบที่ล้นตลาด เพราะผู้ผลิตทั้งในและนอกกลุ่มโอเปกต่างก็ขึ้นกรานที่จะไม่ปรับลดกำลังการผลิต และเดินหน้าผลิตน้ำมันดิบในระดับสูงอย่างต่อเนื่องเหนือระดับ 30 ล้านแบริลต่อวัน เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดจากผู้ผลิตนอกกลุ่มโอเปกไว้ อย่างไรก็ตามยังมีการคาดการณ์ว่าอุปทานน้ำมันดิบในโลกว่าปี 2559 จะยังคงมีปริมาณสูงกว่าอุปสงค์



ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงได้พยายามควบคุมสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับสถานะการตลาด และวางแผนในการซื้อขายวัตถุดิบหลักกับผู้ขาย พร้อมทั้งปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อลดปริมาณของเสียอย่างต่อเนื่อง

### 3.1.6 ปัจจัยเสี่ยงจากความเสียหายของเครื่องจักร

เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินการผลิตถึงวันละ 2 กะ ตลอด 24 ชั่วโมง ดังนั้นหากเครื่องจักรได้รับความเสียหายจนทำให้การผลิตต้องหยุดชะงัก ย่อมก่อให้เกิดความเสียหายต่อกำลังการผลิตได้ ทั้งนี้บริษัทฯ มีระบบการตรวจสอบและมีการวางแผนการตรวจเช็คสภาพเครื่องจักรเป็นประจำทุกปี พร้อมทั้งแผนการบำรุงรักษาซ่อมแซมเครื่องจักรทุกเดือน มีการเตรียมพร้อมทั้งก่อนจะเริ่มเดินเครื่องทำการผลิต บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบ และซ่อมแซมใหญ่ปีละ 2 ครั้งโดยจะใช้โอกาสวันหยุดสำคัญที่ติดต่อกันนานได้แก่ สงกรานต์ ปีใหม่ ซึ่งจะไม่ส่งผลกระทบต่อการผลิต

### 3.1.7 ปัจจัยเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

ในปี 2558 บริษัทฯ ไม่มีปัจจัยเสี่ยง เนื่องจากไม่มีภัยธรรมชาติเกิดขึ้น

## 3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

### 3.2.1 ปัจจัยเสี่ยงจากความเป็นอิสระในการกำหนดนโยบายการดำเนินงาน

บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ HFR ซึ่งเป็นบริษัทแม่ที่ได้ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 50.42 ของจำนวนหุ้นบริษัทฯ จึงทำให้บริษัทแม่สามารถควบคุมเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ อย่างไรก็ตามนโยบายของบริษัทแม่ก็จะไม่แทรกแซงและให้อิสระในการดำเนินงาน โดยบริษัทแม่จะเป็นผู้สนับสนุนและช่วยเหลือมากกว่า อีกทั้งยังหาลูกค้าต่างประเทศให้กับบริษัท ส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบ บริษัทฯ จะมีความเป็นอิสระและตัดสินใจได้เอง หากบริษัทฯ ได้รับเงื่อนไขและราคาที่ดีกว่า ปัจจุบันสัดส่วนของการสั่งซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่แล้วบริษัทจะเป็นผู้สั่งซื้อจากผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบโดยตรง มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากบริษัทแม่เพียงร้อยละ 1.12 ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2558 อย่างไรก็ตามจากการดำเนินงานที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่าบริษัทแม่มีการกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่ค่อนข้างชัดเจน มีการแบ่งตลาดกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้บริษัทแม่ก็เป็นบริษัทมหาชนในตลาดหลักทรัพย์ที่ ประเทศไต้หวันซึ่งจะปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมาย เช่นกัน

### 3.2.2 การบริหารที่พึ่งพิงผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัทฯ เป็นบริษัทในเครือของ HFR ซึ่งถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 50.42 บริษัทแม่เป็นบริษัทที่ตั้งอยู่ที่ประเทศไต้หวันซึ่งมีบริษัทในเครือหลายแห่งกระจายอยู่ตามประเทศต่างๆ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายยางนอกและยางในภายใต้เครื่องหมายการค้า “DURO” “Q-UICK” “PREMIUM HFT” และ “DUNLOP” มาเป็นระยะเวลานาน ทั้งนี้เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพและราคาที่ได้มาตรฐานเดียวกัน รวมทั้งป้องกันการแข่งขันกันเองภายในกลุ่ม บริษัทในกลุ่มจะต้องใช้เทคโนโลยีการผลิตร่วมกัน ส่วนนโยบายการตลาดและการกำหนดราคาเป็นการตกลงร่วมกันระหว่างบริษัทฮิวฟงฯ และบริษัทแม่ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ต้องพึ่งพิงบริษัทแม่เป็นผู้กำหนดนโยบายการบริหารงานทำให้บริษัทมี



ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทแม่ยังคงนโยบายการสนับสนุนการตลาดต่างประเทศให้กับบริษัทในเครืออย่างชัดเจนเพื่อให้ภาพรวมของกลุ่มมีความแข็งแกร่งทางด้านการตลาดต่างประเทศและป้องกันการแข่งขันของธุรกิจในกลุ่มเดียวกัน รวมทั้งสามารถแข่งขันกับบริษัทนอกกลุ่มได้นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายภายในประเทศและต่างประเทศให้มากขึ้นโดยที่บริษัทจะทำการตลาดเองและไม่มีการแทรกแซงจากบริษัทแม่ รวมถึงเรื่องราคาขายด้วย และแสวงหาตลาดต่างประเทศที่ไม่ซ้ำซ้อนกับที่ได้รับ การสนับสนุนจากบริษัทแม่และบริษัทในเครือ

สำหรับผู้ถือหุ้นอีกรายที่สำคัญคือ บริษัท Sumitomo Rubber ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 9.85 ในบริษัทแม่และถือว่าเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่ง ซึ่งบริษัทแม่และบริษัทในกลุ่มอาจจะได้รับผลกระทบหากบริษัท Sumitomo Rubber ถอนหุ้นออกไป เพราะรายได้บางส่วนมาจากผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า DUNLOP และการสนับสนุนทางเทคโนโลยีการผลิตให้กับบริษัทแม่และบริษัทในกลุ่ม อย่างไรก็ตามบริษัท Sumitomo Rubber มีความสัมพันธ์ที่ดีและติดต่อธุรกิจกับทางบริษัทแม่และบริษัทในกลุ่มมาเป็นเวลานาน จากลูกค้ากลายเป็นผู้ถือหุ้น แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ที่ดีและการร่วมมือกันทางธุรกิจที่น่าจะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

กล่าวโดยสรุปหากบริษัทฯ ไม่ได้รับความช่วยเหลือจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่อีกครั้งดังกล่าวมาแล้วนั้น บริษัทฯ ก็สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้จากความมั่นคงในฐานะทางการเงินของบริษัทฯ และความสามารถทางการตลาดดังจะเห็นได้ว่าบริษัทฯ มีการขยายตลาดในประเทศอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีมาอย่างยาวนาน กับบริษัทแม่และบริษัท Sumitomo Rubber ก็เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงความร่วมมือที่ดีตลอดมา

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน บริเวณที่ตั้งโรงงานและส่วนปรับปรุง โรงงานมีเนื้อที่ 29 ไร่ 3 งาน 16.3 ตารางวา และโรงงานที่ 2 มีเนื้อที่ 32 ไร่ 1 งาน 76 ตารางวา	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	112.15	ไม่มี
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ในที่ดิน เดียวกับบริเวณโรงงาน	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	219.30	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์เครื่องจักร	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	413.52	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	4.37	ไม่มี
อุปกรณ์ค่าขนส่ง	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	12.44	ไม่มี
ยานพาหนะและยานพาหนะสำหรับ เคลื่อนย้าย	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	11.24	ไม่มี
เครื่องจักรระหว่างติดตั้ง และเครื่องจักรระหว่างทาง	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	34.16	ไม่มี

##### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายในการลงทุนระยะสั้นและระยะยาวที่เป็นประโยชน์ สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ โดยการลงทุนในบริษัทย่อยเพื่อประกอบธุรกิจ การลงทุนในพันธบัตรหรือตราสารที่มีมูลค่าลดลงจนธุรกิจอื่นๆ ภายใต้วัดดูประสงค์ของบริษัท

##### 4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นขยายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการ นำเข้า ส่งออก จัดซื้อ และจำหน่ายจักรยาน จักรยานยนต์ ยางรถยนต์ รวมทั้งอะไหล่และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง โดยการลงทุนดังกล่าวอยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสม นอกจากบริษัทร่วมที่มีอยู่ในปัจจุบันแล้ว บริษัทฯ ยังไม่มีนโยบายที่จะลงทุนเพิ่มเติม

##### 4.4 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

-ไม่มี-

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เป็นสาระสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

**6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ฮั่วฟง รับเบอร์ ( ไทยแลนด์ ) จำกัด ( มหาชน )
ชื่อย่อ	:	HFT
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ผลิตและจำหน่ายยางนอก และยางในสำหรับรถจักรยาน รถจักรยานยนต์ รถขนส่งขนาดเล็กต่างๆ และรถจักรยาน
ทุนจดทะเบียน	:	658,434,300 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญที่จำหน่ายแล้ว ทั้งหมด 658,434,300 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 317 หมู่ 4 ซอย 6C นิคมอุตสาหกรรมบางปู ต.แพรกษา อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ 10280
โรงงานแห่งที่ 2	:	เลขที่ 865 /1 หมู่ 4 ซอย 11B นิคมอุตสาหกรรมบางปู ต.แพรกษา อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ 10280
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107545000152
โทรศัพท์	:	0-2709-6580
โทรสาร	:	0-2709-6589, 0-2324-0483
อีเมล	:	<a href="mailto:hwaifong@duro.co.th">hwaifong@duro.co.th</a>
เว็บไซต์	:	<a href="http://www.duro.co.th">www.duro.co.th</a>
บริษัทย่อย	:	บริษัท เอช เอฟ ที โฮลดิ้ง จำกัด เลขที่ 317 หมู่ 4 ซอย 6C นิคมอุตสาหกรรม บางปู ต.แพรกษา อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ 10280
บริษัทร่วม	:	บริษัท ดี อีเซ็นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด เลขที่ 317 หมู่ 4 ซอย 6C นิคมอุตสาหกรรม บางปู ต.แพรกษา อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ 10280
	:	Chital International Trading Co., Ltd. จัดทะเบียนจัดตั้งที่ประเทศไต้หวัน
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0 2009 9000 โทรสาร : 0 2009 9991 SET Contact center : 0 2009 9999 E-mail: <a href="mailto:SETContactCenter@set.or.th">SETContactCenter@set.or.th</a> Website: <a href="http://www.set.or.th/tsd">http://www.set.or.th/tsd</a> เจ้าหน้าที่ผู้ดูแลหลักทรัพย์ : คุณบุญรักษ์ หมีนวิจิต
ผู้สอบบัญชี	:	นายสันติ พงศ์เจริญพิทย์ ผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4623 นางสาวสุริรัตน์ ทองอรุณแสง ผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4409 นายเอกสิทธิ์ ชูธรรมสถิตย์ ผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4195 บริษัทเคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด เลขที่ 195 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50-51 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120