

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และ กลยุทธ์ ในการทำธุรกิจ

#### วัตถุประสงค์

บริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน) ได้ก่อตั้งขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีประเภทสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งเป็นผลผลิตจากการนำผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติ (NGL), แนฟทา (Naphtha) รวมทั้ง คอนเดนเสท (Condensate) มาใช้ในการผลิตปิโตรเคมีขั้นต้นในสายอโรเมติกส์ (Aromatic Unit) และในสายโอเลฟินส์ (Olefin Unit) โดย Solvents เป็นสารเคมีที่มีคุณสมบัติในการทำละลาย เพื่อให้สารเคมีอื่นที่มีลักษณะเป็นของแข็งประเภทต่างๆสามารถรวมตัวกันได้ และเป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิตสินค้าในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ และอุตสาหกรรมการพิมพ์ เป็นต้น ซึ่งจากการที่ Solvents เป็นส่วนประกอบที่จำเป็นของการผลิตในหลากหลายอุตสาหกรรม ดังนั้นบริษัทสามารถหมุนเวียนขายสินค้าได้ตามฤดูกาลของสินค้าเหล่านั้น ทำให้บริษัทสามารถขายสินค้าได้ตลอดปี

บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีซึ่งประกอบด้วย 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์หลักคือ Commodity Solvents และ Specialty Solvents/ Chemicals

ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ Commodity Solvents จะดำเนินการโดยบริษัท ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 7 ประเภทใหญ่ๆ ตามคุณสมบัติในการทำละลาย โดยแต่ละประเภทจะประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักๆ ของบริษัทและสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ ดังนี้

1. Alcohol ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
2. Aliphatic ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
3. Aromatic ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้กับร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
4. Ester เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
5. Glycols ใช้เป็นส่วนประกอบหลักใน อุตสาหกรรมผลิตเคมี
6. Ketone ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี และ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์
7. Monomer เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมอื่นๆ

สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ Specialty Solvents/ Chemical ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท แกรททิทูต อินฟิไนท์ จำกัด(มหาชน) (เดิมชื่อ ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน)) ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และ บริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้จะเป็น Solvents ชนิดพิเศษ มีลักษณะการใช้งานที่เฉพาะเจาะจง หรือ มีคุณลักษณะเฉพาะ กว่าสินค้าประเภท Commodity เช่น ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีความปลอดภัยต่อร่างกาย ปราศจากกลิ่น สี เป็นต้น

### **เป้าหมาย**

ใน 5 ปีข้างหน้าในการดำเนินธุรกิจ บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินงานในอนาคตดังนี้

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มชนิดสินค้าให้มีความหลากหลายขึ้นเพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้าปัจจุบันและอนาคต
2. ขยายฐานลูกค้าโดยการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมใหม่ๆ

### **วิสัยทัศน์**

มุ่งสู่การเป็นบริษัทชั้นนำในการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ที่มีการเติบโตและพัฒนาอย่างต่อเนื่องในประเทศไทยและภูมิภาค กัมพูชา พม่า ลาว เวียดนาม (CMLV)

### **พันธกิจ**

เสริมสร้างองค์กรเพื่อเป็นตัวเชื่อมที่จำเป็นในห่วงโซ่อุปทาน ด้วยการบริการชั้นนำเพื่อมอบโซลูชันทางธุรกิจและช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เพิ่มมูลค่าให้กับซัพพลายเออร์และลูกค้าของเรา

### **กลยุทธ์**

#### **กลยุทธ์การตลาด**

บริษัทจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ Solvents ที่มีคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ (Product Feature) ที่ผลิตมาจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียง เนื่องจากบริษัทจะเน้นในการกำหนดการรักษาคูณภาพและมาตรฐานของสินค้า นอกจากนั้นเพื่อควบคุมคุณภาพของสินค้า บริษัทจะจัดให้มีการตรวจสอบ และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้า โดยทั้งทางบริษัทและผู้ตรวจสอบภายนอก (surveyor) จะมีการตรวจสอบสินค้าซึ่งจะเริ่มตั้งแต่สินค้าที่บรรจุทุกมาทางเรือหรือทางรถบรรทุกและขนถ่ายไปเก็บไว้ในแท้งก์ของคลังสินค้าจนถึงจัดส่งสินค้าถึงลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถรับประกันในคุณภาพของสินค้า รวมถึงความบริสุทธิ์ของสารเคมี ได้สูงกว่าสินค้าของคู่แข่ง

นอกจากนั้นบริษัทยังมีแผนการที่จะกำหนดให้มีการศึกษาแนวโน้มของสภาวะตลาดของแต่ละสายผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละภาคอุตสาหกรรม อีกทั้งบริษัทยังมีนโยบายที่จะมุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาวโดยบริษัทได้จัดให้เจ้าหน้าที่การตลาดดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด ฝ่ายบริหารการตลาดและการขายจะทำงาน

ร่วมกับลูกค้า เพื่อให้บริษัทจะได้ให้บริการตรงตามความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดได้อย่างมีประสิทธิภาพแก่ลูกค้าแต่ละราย

### **กลยุทธ์การจัดจำหน่าย**

นโยบายในการขายสินค้าของบริษัทจะเน้นการขายตรงให้กับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเป็นหลัก ซึ่งจะเป็นการขายในปริมาณมากต่อครั้ง และจากการที่บริษัทมี Fleet รถของตัวเองทำให้สะดวกในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้า และในการส่งสินค้าให้ตรงตามกำหนดเวลา ซึ่งในอนาคตบริษัทมีนโยบายในการที่จะจัดจ้างรถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ (Bulk) จากบริษัทภายนอกบางส่วนเพื่อเพิ่มความสามารถในการจัดส่งสินค้าให้มากขึ้น เนื่องจากการขนส่งสินค้าโดยรถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและความชำนาญในการจัดส่งสินค้ามากกว่า และยังเป็นการลดความเสี่ยงจากปัญหาต่างๆที่เกิดจากการขนส่งสินค้า เช่น ความเสียหายจากอุบัติเหตุ การบริหารบุคลากรด้านการขนส่ง เป็นต้น

### **กลยุทธ์ด้านราคา**

สินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งเป็นผลผลิตจากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบ และการผลิตปิโตรเคมีขั้นต่างๆ ดังนั้นราคาจึงแปรผันตามราคาน้ำมันและราคาของปิโตรเคมี และกลไกของตลาด สำหรับราคาของ Solvents นั้นจะถูกกำหนดโดยภาวะของราคาน้ำมันและปิโตรเคมี และจากผู้ผลิตรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่าย Solvents จากผู้ผลิตรายใหญ่ ดังนั้นนโยบายด้านราคาขายสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้าจึงค่อนข้างมีความยืดหยุ่น เนื่องจากบริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายให้กับลูกค้าที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงต้นทุนในการจัดหาหรือได้มา ค่าใช้จ่ายในการบริหารระดับกำไรที่เหมาะสมรวมถึงปริมาณสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นขั้นต่ำในการขายสินค้าเพื่อให้เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารและดำเนินงานและค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยบริษัทจะตั้งราคาขายจากทุนและในส่วนของอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละชนิดสินค้า บริษัทจะพิจารณาจากคุณสมบัติของสินค้าแต่ละชนิดและความสามารถในการแข่งขันของสินค้านั้นในตลาด นอกจากนี้บริษัทมีการแบ่งกลุ่มสินค้าแยกตามอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า โดยจะแบ่งออกเป็นสินค้าที่มีระดับอัตรากำไรขั้นต้น มาก ปานกลางและน้อย ทั้งนี้ก็เพื่อให้สามารถวางแผนการจำหน่ายในแต่ละกลุ่มสินค้าได้

### **กลยุทธ์ด้านการเงิน**

บริษัทมีนโยบายด้านการให้เครดิตที่รัดกุม โดยมีการตรวจสอบธุรกิจและการดำเนินงานของลูกค้าอย่างใกล้ชิด ประกอบกับการดูประวัติการชำระเงินที่ผ่านมา ก่อนที่จะทำการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วทางบริษัทจะให้ระยะเวลาเครดิตกับลูกค้าประมาณ 90 วัน และบริษัทจะทำ

การพิจารณาการให้เครดิตแก่ลูกค้าดังกล่าวเป็นราย ๆ ไปเท่านั้น จึงทำให้การดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัท ประสบปัญหาหนี้สูญน้อยมาก

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### ประวัติความเป็นมา

บริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อ บริษัท ยูเนียนเทรดดิ้ง แอนด์ อินดัสตรี จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2524 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 15 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์

#### ปี 2524

บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ให้กับ บริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม Mitsubishi Corporation ประเทศญี่ปุ่น โดยเริ่มแรกบริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับบริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด เพียงแห่งเดียว และได้รับการไว้วางใจให้เป็นตัวแทน จำหน่ายมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งในขณะนั้นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายมีประมาณ 10 ชนิด เช่น ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Alcohols, Aromatic, Ketone และ Ester เป็นต้น

#### ปี 2528

วันที่ 5 ตุลาคม 2528 บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม Mitsubishi Corporation ประเทศญี่ปุ่น ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายหลักสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภท Solvents ซึ่ง ปัจจุบันบริษัทยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายหลักของบริษัท ไทย เอ็ม-ซี จำกัด

#### ปี 2529

บริษัทมีการขยายธุรกิจโดยนำเข้าเคมีภัณฑ์จากต่างประเทศ เช่น เกาหลี, ไต้หวัน, สิงคโปร์ และ ยุโรป เป็นต้น และได้มีการนำสินค้าของกลุ่มบริษัท เอ็กซอน เคมี เข้ามาจำหน่าย และเริ่มเช่าแท้งค์บรรจุ เคมีภัณฑ์ขนาดความจุประมาณ 750,000 ลิตร จากบริษัท สยามเคมี จำกัด (มหาชน)

#### ปี 2547

บริษัทได้เริ่มดำเนินการปรับโครงสร้างธุรกิจของกลุ่มเพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

วันที่ 1 มิถุนายน 2547 บริษัทได้ลงทุนใน บริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาท โดยซื้อหุ้นทั้งหมดจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มครอบครัวสุวรรณภาศรี และบริษัท ไล อ่อน เอเซีย (ไทยแลนด์) จำกัด เนื่องจากบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้า และจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เคมีที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มี

ความรู้ ความชำนาญ ในตัวสินค้ามากกว่าการขายเคมีภัณฑ์อื่น ๆ ทั่วไป โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นจำนวนร้อยละ 99.86 ของทุนที่เรียกชำระแล้ว

ในวันที่ 1 ธันวาคม 2547 บริษัทได้เข้าไปลงทุนใน บริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด โดยซื้อหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมคือ กลุ่มครอบครัวสุวรรณภาศรี และ บริษัท ยูเนียนสยาม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งรวมกันเท่ากับร้อยละ 75 ของทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท (ทุนชำระแล้วเท่ากับ 10 ล้านบาท) หรือคิดเป็นเงินลงทุนจำนวน 7.5 ล้านบาท ทำให้จากเดิมที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในบริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด ร้อยละ 18.37 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน และเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2547 บริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด ได้เรียกชำระทุนเพิ่มอีกจำนวน 2.25 ล้านบาททำให้ ณ สิ้นปี 2547 บริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด มีทุนชำระแล้วรวมทั้งสิ้น 12.25 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท

วันที่ 2 ธันวาคม 2547 ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ยูเนียน เทรดิง แอนด์ อินดัสตรี จำกัด เป็น บริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด

เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2547 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจาก 15 ล้านบาท เป็น 110 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้น 95 ล้านบาท เพื่อนำไปซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด และเป็นทุนหมุนเวียนในกิจการ [ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2547 และ 5/2547 วันที่ 12 ธันวาคม 2547 และ 29 ธันวาคม 2547 ตามลำดับ] โดย เมื่อวันที่ 14 มกราคม 2548 บริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาท เป็น 58 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้เข้าไปซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งหมดจำนวน 53 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นจำนวนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 58 ล้านบาท

นอกจากนี้บริษัท ได้ทำการปรับโครงสร้างของบริษัทในกลุ่มเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยได้ทำการขายหลักทรัพย์ที่ถืออยู่ในบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักออกไป คือ บริษัท ไวกิ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท เฟสท์ทราโก้ จำกัด

## ปี 2548

วันที่ 7 มีนาคม 2548 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจาก 110 ล้านบาท เป็นจำนวน 115 ล้านบาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในกิจการ

วันที่ 7 เมษายน 2548 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนใน บริษัท นิปปอนรีไฟน์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีความชัดเจนและเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

วันที่ 9 พฤษภาคม 2548 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจาก 115 ล้านบาท เป็น 131 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้น 16 ล้านบาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในกิจการ

วันที่ 2 มิถุนายน 2548 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 131 ล้านบาทเป็น 165 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้น 34 ล้านบาท เพื่อที่จะเสนอขายต่อประชาชน และบริษัทได้แปรสภาพจากบริษัท จำกัด เป็นบริษัทมหาชน และในระยะเวลา 5 ปี ที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่เกี่ยวกับอำนาจในการควบคุมการบริหารบริษัท โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทคือ กลุ่มสุวรรณภาศรี

#### ปี 2550

วันที่ 2 เมษายน 2550 บริษัท ยูเนียนอินทราโก้ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจากเดิม 58 ล้านบาท เป็น 78 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้น 20 ล้านบาท

#### ปี 2551

เมื่อวันที่ 24 กันยายน 2551 บริษัทได้ทำการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (พาร์) จากหุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่งบาท) เป็นหุ้นละ 0.25 บาท (ยี่สิบห้าสตางค์) ทำให้จำนวนหุ้นที่ออกและเสนอขายแล้วทั้งหมดของบริษัทเพิ่มจาก 165,000,000 หุ้น เป็น 660,000,000 หุ้น

จัดตั้ง Multi Cross Operation Limited ขึ้นที่เขตบริหารการปกครองพิเศษฮ่องกง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน เพื่อดำเนินธุรกิจ นำเข้าและส่งออก เคมีภัณฑ์

#### ปี 2552

เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2552 บริษัทได้ทำการออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 1 โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 4 หุ้น ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิโดยไม่คิดมูลค่า ทั้งนี้ใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวมีจำนวนทั้งสิ้น 165,000,000 หน่วย มีอายุ 5 ปีนับตั้งแต่วันที่ออกและเสนอขาย โดยมีอัตราใช้สิทธิที่ 1 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ที่ราคาหุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบสตางค์) ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่ออกในครั้งนี้ได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2552

จัดตั้ง บริษัท ยูเคม เอทานอล แอนด์ เอสเตอร์ จำกัด ขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายเอทานอล ปัจจุบันยังไม่ได้เริ่มดำเนินการเนื่องจากไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมได้ ทั้งนี้ ในปัจจุบัน บริษัท ยูเคม เอทานอล แอนด์ เอสเตอร์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อมาเป็น บริษัท ยูเคมเทค จำกัด

#### ปี 2553

ที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2553 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2553 ได้มีมติอนุมัติแผนการนำบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (“บริษัทย่อย”) เข้าจดทะเบียนใน ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (Spin-off) โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทย่อยให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไป จำนวน 52,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดภายหลังการเสนอขายครั้งนี้

จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (“บริษัทย่อย”) ให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน) ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Pre-emptive Right) จำนวนไม่เกิน 13,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดภายหลังการเสนอขายครั้งนี้

#### ปี 2554

เมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2554 หุ้นของบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน) ได้เข้าทำการซื้อขายเป็นครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

ผลการดำเนินงานของบริษัท และ บริษัทย่อย มีกำไรสุทธิเกินกว่า 100 ล้านบาทเป็นปีแรกนับตั้งแต่การก่อตั้งบริษัท

#### ปี 2555

ผลการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิเกินกว่า 100 ล้านบาทเป็นปีที่สองติดต่อกัน

#### ปี 2556

เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2556 บริษัทได้ทำการยกเลิก บริษัทย่อย ได้แก่ Multi Kross Operation Limited และได้ทำการชำระบัญชีเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

#### ปี 2557

บริษัทได้ทำการจดทะเบียนยกเลิก บริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท ยูเคมเทค จำกัด โดยอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

บริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้ทำการเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน)

บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นได้แก่ บริษัท แกรททิทูต ชัฟพลีเมนต์ จำกัด โดยถือหุ้นร้อยละ 79.99 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารเสริมสุขภาพ

#### ปี 2558

บริษัท แกรททิทูต ชัฟพลีเมนต์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ลาวิช แลปบอราทอรี จำกัด

#### ปี 2559

บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 59.99 ได้เพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท ลาวิช แลปบอราทอรี จำกัด จากเดิม ร้อยละ 79.99 เป็นร้อยละ 99.99 และ



ได้มีการจัดตั้งบริษัท ลิจิท จำกัด โดยปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ถือหุ้นโดย บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) จำนวนร้อยละ 99.99

#### ปี 2560

บริษัท ได้เพิ่มทุนในบริษัท ไลอ้อน เอเซีย (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ ร้อยละ 99.99 จากเดิม 15 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท

บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 56.07 ได้ จัดตั้งบริษัท เนเชอรัล กิฟ โซไซตี้ จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ถือหุ้นโดยบริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) จำนวนร้อยละ 93.98 เพื่อประกอบธุรกิจ จัดจำหน่ายและทำการตลาดสินค้า ประเภทเครื่องหอมและเครื่องสำอางค์ สินค้าประเภทอาหารเสริม

บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้เพิ่มทุนในบริษัทในเครือ ได้แก่ บริษัท ลาวิช แลบบอราทอรี จำกัด จาก 33 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท

#### ปี 2561

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2561 มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียน และ เรียกชำระแล้ว จากเดิม 206.25 ล้านบาท เป็น 309.07 ล้านบาท เพื่อบริหารการจ่ายหุ้นปันผล และเพิ่มทุน จดทะเบียน (ยังไม่เรียกชำระ) เป็น 334.84 ล้านบาท เพื่อบริหารการออกไปสำคัญแสดงสิทธิ ที่จะซื้อหุ้น สามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 (UKEM-W2)

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2561 มีมติอนุมัติให้ออกและเสนอ ขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 หรือ UKEM-W2 จำนวน 103,028,450 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตรา 8 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิฯ โดยใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ (15 มีนาคม 2561) โดยมีอัตรา การใช้สิทธิที่ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ในราคาใช้สิทธิ 0.50 บาท ต่อหุ้น โดยผู้ถือ ใบสำคัญแสดงสิทธิ สามารถใช้สิทธิแปลงสภาพได้ ในวันทำการสุดท้ายของเดือนพฤษภาคม และเดือน พฤศจิกายน ของแต่ละปีปฏิทิน ตลอดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ

บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด(มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้เพิ่มทุนในบริษัทใน เครือ ได้แก่บริษัท เนเชอรัล กิฟ โซไซตี้ จำกัด จากเดิม 1 ล้านบาท เป็น 5 ล้านบาท

บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด(มหาชน) ได้ทำการซื้อหุ้นคืน (Treasury Stock) ในตลาด หลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยหลังสิ้นสุดโครงการในเดือนมกราคม 2562 มีหุ้นที่ซื้อคืนเป็นจำนวน 12 ล้านหุ้น



## ปี 2562

ในวันที่ 12 มิถุนายน 2562 ได้มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนจากการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 หรือ UKEM-W2 จำนวน 5,500 หุ้น จึงทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 309,070,184.75 บาท (1,236,280,739 หุ้น)

## ปี 2563

ในวันที่ 24 มีนาคม 2563 ได้มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนจากการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 หรือ UKEM-W2 จำนวน 612 หุ้น จึงทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 309,070,337.75 บาท (1,236,281,351 หุ้น)

เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2563 ที่ประชุมกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 8/2563 มีมติอนุมัติโครงการหุ้นทุนซื้อคืนเพื่อการบริหารทางการเงินของบริษัท โดยจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืนเท่ากับ 123 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 9.95 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยวิธีซื้อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 66 ล้านบาท กำหนดระยะเวลาที่จะซื้อหุ้นคืนตั้งแต่วันที่ 27 พฤศจิกายน 2563 ถึงวันที่ 26 พฤษภาคม 2564 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ซื้อคืนหุ้นสามัญจำนวน 20,390,800 หุ้น (คิดเป็นร้อยละ 1.65 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อหุ้นสามัญคืนแล้วจำนวน 20.39 ล้านหุ้นคิดเป็นอัตราร้อยละ 1.65 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้ว ต้นทุนการซื้อมีจำนวนประมาณ 13.86 ล้านบาท

และในวันที่ 25 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001 : 2015 จาก SGS สถาบันผู้ออกใบรับรองมาตรฐานอังกฤษ

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



#### บริษัท ยูนิย่น ปิโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ โดยสินค้าของบริษัทประกอบด้วยสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งเป็นสินค้าที่จำหน่ายทั่วไป (Commodity Solvent) สำหรับใช้เป็นสารทำละลายซึ่งเป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าที่ใช้สารทำละลายประเภทนี้ จะเป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าประเภทต่างๆ ในแต่ละภาคอุตสาหกรรมที่ต้องนำสารทำละลาย มาใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้า โดยบริษัทผู้ผลิตเหล่านี้ส่วนมากเป็นลูกค้าเก่าของบริษัทและมีความสัมพันธ์เป็นคู่ค้ากันมาอย่างยาวนาน

#### บริษัท แกรททิทูต อินฟิไนท์ จำกัด (มหาชน)

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 454.03 ล้านบาท โดยมีทุนชำระแล้วอยู่ที่ 412.81 ล้านบาท ถือหุ้นโดยบริษัทในอัตราส่วนร้อยละ 66.99 ดำเนินธุรกิจนำเข้าส่งออกและจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) ให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ โดยบริษัทจะเน้นการกระจายสินค้าออกไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องการเคมีภัณฑ์ซึ่งทำหน้าที่สร้างคุณลักษณะเฉพาะให้กับสินค้า นอกจากนี้บริษัทย่อยดังกล่าวจะเป็นผู้สรรหาเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษเข้ามาป้อนสู่ตลาดใหม่ๆ เพิ่มเติมในอนาคต

### บริษัท ไลออน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 30 ล้านบาท และถือหุ้นโดยบริษัทในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 ดำเนินธุรกิจนำเข้าส่งออกและจำหน่าย เคมีภัณฑ์ ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าวก่อตั้งขึ้นมาเพื่อจัดจำหน่ายสารทำความสะอาดชนิดพิเศษ (Specialty Solvents) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสารทำความสะอาดประเภทที่ไม่เป็นอันตรายต่อสภาวะแวดล้อม

### บริษัท ลาวิช แลบบอราทอรี จำกัด

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท โดยเรียกชำระแล้วเป็นจำนวน 50 ล้านบาท ถือหุ้นโดยบริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 โดยดำเนินการธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารเพื่อสุขภาพ

### บริษัท ลิจิต จำกัด

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) มีสถานะเลิกบริษัทและชำระบัญชีเสร็จแล้วในปี 2563

### บริษัท เนเชอรัล กิฟ โซไซตี้ จำกัด

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ถือหุ้น โดยบริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 99.98 โดยดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าทางเวชภัณฑ์และทางการแพทย์ เครื่องหอมและเครื่องสำอาง และสินค้าประเภทอาหารเสริม

### บริษัท ไทย โคโคกราฟท์ จำกัด

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท จดทะเบียนเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2563 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีทุนจดทะเบียน 3.5 ล้านบาท และถือหุ้นโดยบริษัทในอัตราส่วนร้อยละ 75 ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ทุกประเภทที่ได้จากการแปรรูปมะพร้าว

### บริษัท มหานคร แคปปิตอล จำกัด

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท จดทะเบียนเมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2563 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท และถือหุ้นโดยบริษัทในอัตราส่วนร้อยละ 60 ดำเนินธุรกิจสินเชื่อระยะสั้นเพื่อธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ (Floor Plan)

สำหรับ บริษัท ดิจิตอล อินโนเวชั่น เทเลคอม จำกัด ที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 9/2563 ในวันที่ 19 ธันวาคม 2563 ให้จัดตั้งเป็นบริษัทย่อย โดยจะประกอบกิจการในธุรกิจการจำหน่ายอุปกรณ์การสื่อสารโทรคมนาคม นั้น ขณะนี้กำลังอยู่ในระหว่างขั้นตอนการดำเนินการจดทะเบียน

#### 1.4 ข้อตกลงระหว่างกลุ่มบริษัท

เนื่องจาก บริษัท และ บริษัท แกรททิทูด อินฟินิท จำกัด (มหาชน) มีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียน ทั้งสองแห่ง ดังนั้น เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันระหว่างกัน บริษัท และ บริษัท แกรททิทูด อินฟินิท จำกัด (มหาชน) จึงมีข้อตกลงระหว่างกัน โดยที่จะไม่มีการจำหน่ายสินค้าที่ทับซ้อนกัน

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยแบ่งแยกตามประเภทสารทำละลาย

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทสารทำละลาย	2561	%	2562	%	2563	%
Commodity Solvents	2,473.11	77.19	2,136.98	75.59	2,174.36	85.52
Specialty Solvents & Others	730.99	22.81	690.22	24.41	368.24	14.48
<b>รวม*</b>	<b>3,204.10</b>	<b>100.00</b>	<b>2,827.20</b>	<b>100.00</b>	<b>2,542.60</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: (\*) ไม่นับรวมการซื้อขายระหว่างกลุ่ม

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

#### กลุ่มผลิตภัณฑ์

บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีซึ่งประกอบด้วย 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์หลักคือ Commodity Solvents, Specialty Chemical และ Specialty Solvents

ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ Commodity Solvents จะดำเนินการโดยบริษัท ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 7 ประเภทใหญ่ๆ ตามคุณสมบัติในการทำละลาย โดยแต่ละประเภทจะประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักๆ ของบริษัทและสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ ดังนี้

1. Alcohol ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
2. Aliphatic ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
3. Aromatic ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้กับร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
4. Ester เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
5. Glycols ใช้เป็นส่วนประกอบหลักใน อุตสาหกรรมผลิตเคมี
6. Ketone ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี และ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์
7. Monomer เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมอื่นๆ

สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ Specialty Solvents/ Chemical ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท แกรททิทูด อินฟิไนท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เช่นเดียวกับบริษัท และ บริษัท ไลอ้อนเอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้จะเป็น Solvents ชนิดพิเศษ มีลักษณะการใช้งานที่

เฉพาะเจาะจง หรือ มีคุณลักษณะเฉพาะ กว่าสินค้าประเภท Commodity เช่น ความเป็นพันธมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีความปลอดภัยต่อร่างกาย ปราศจากกลิ่น สี เป็นต้น

## 2.2 การตลาด และการแข่งขัน

### นโยบายการตลาดและกลยุทธ์การแข่งขัน

จากการที่บริษัทเป็นผู้จำหน่ายหลักในประเทศตลอดระยะเวลากว่า 39 ปี บริษัทได้ทำการค้นคว้าและศึกษาข้อมูลทางการตลาดในแต่ละสายผลิตภัณฑ์อย่างละเอียดและต่อเนื่องโดยไม่หยุดยั้ง เพื่อให้คำปรึกษาและตอบสนองความต้องการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ยังผลก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างยาวนานโดยตลอด ดังนั้นกลยุทธ์ในการแข่งขันจึงเป็นลักษณะเน้นการสร้างความปลอดภัยในการให้บริการแก่ลูกค้าในระยะยาว (Long-Term Customer Satisfaction) โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ Solvents ที่มีคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ (Product Feature) ที่ผลิตมาจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียง เนื่องจากบริษัทจะเน้นในการกำหนดการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า นอกจากนั้นเพื่อควบคุมคุณภาพของสินค้า บริษัทจะจัดให้มีการตรวจสอบ และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้า โดยทั้งทางบริษัทและผู้ตรวจสอบภายนอก (surveyor) จะมีการตรวจสอบสินค้าซึ่งจะเริ่มตั้งแต่สินค้าที่บรรจุทุกมาทางเรือหรือทางรถบรรทุกและขนถ่ายไปเก็บไว้ในแท้งก์ของคลังสินค้าจนถึงจัดส่งสินค้าถึงลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถรับประกันในคุณภาพของสินค้า รวมถึงความบริสุทธิ์ของสารเคมี ได้สูงกว่าสินค้าของคู่แข่ง

นอกจากนั้นบริษัทยังมีแผนการที่จะกำหนดให้มีการศึกษาแนวโน้มของสภาวะตลาดของแต่ละสายผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละภาคอุตสาหกรรม อีกทั้งบริษัทยังมีนโยบายที่จะมุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาวโดยบริษัทได้จัดให้เจ้าหน้าที่การตลาดดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด ฝ่ายบริหารการตลาดและการขายจะทำงานร่วมกับลูกค้า เพื่อให้บริษัทจะได้ให้บริการตรงตามความต้องการและสร้างพึงพอใจสูงสุดได้อย่างมีประสิทธิภาพแก่ลูกค้าแต่ละราย

### กลยุทธ์ในการจัดจำหน่าย

นโยบายในการขายสินค้าสินค้าของบริษัทจะเน้นการขายตรงให้กับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเป็นหลัก ซึ่งจะเป็นการขายในปริมาณมากต่อครั้ง และจากการที่บริษัทมี Fleet รถของตัวเองทำให้สะดวกในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้า และในการส่งสินค้าให้ตรงตามกำหนดเวลา ซึ่งในอนาคตบริษัทมี

นโยบายในการที่จะจัดจ้างรถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ (Bulk) จากบริษัทภายนอกบางส่วนเพื่อเพิ่มความสามารถในการจัดส่งสินค้าให้มากขึ้น เนื่องจากการขนส่งสินค้าโดยรถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและความชำนาญในการจัดส่งสินค้ามากกว่า และยังเป็นการลดความเสี่ยงจากปัญหาต่างๆที่เกิดจากการขนส่งสินค้า เช่น ความเสียหายจากอุบัติเหตุ การบริหารบุคลากรด้านการขนส่ง เป็นต้น

### กลยุทธ์ด้านราคา

สินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งเป็นผลผลิตจากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบและการผลิตปิโตรเคมีขั้นต่างๆ ดังนั้นราคาจึงแปรผันตามราคาน้ำมันและราคาของปิโตรเคมี และกลไกของตลาด สำหรับราคาของ Solvents นั้นจะถูกกำหนดโดยภาวะของราคาน้ำมันและปิโตรเคมี และจากผู้ผลิตรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่าย Solvents จากผู้ผลิตรายใหญ่ ดังนั้นนโยบายด้านราคาขายสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้าจึงค่อนข้างมีความยืดหยุ่น เนื่องจากบริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายให้กับลูกค้าที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงต้นทุนในการจัดหาหรือได้มา ค่าใช้จ่ายในการบริหารระดับกำไรที่เหมาะสมรวมถึงปริมาณสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นขั้นต่ำในการขายสินค้า เพื่อให้เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารและดำเนินงานและค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยบริษัทจะตั้งราคาขายจากทุนและในส่วนของอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละชนิดสินค้า บริษัทจะพิจารณาจากคุณสมบัติของสินค้าแต่ละชนิดและความสามารถในการแข่งขันของสินค้านั้นในตลาด นอกจากนี้บริษัทมีการแบ่งกลุ่มสินค้าแยกตามอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า โดยจะแบ่งออกเป็นสินค้าที่มีระดับอัตรากำไรขั้นต้น มาก ปานกลางและน้อย ทั้งนี้เพื่อให้สามารถวางแผนการจำหน่ายในแต่ละกลุ่มสินค้าได้

### กลยุทธ์การให้เครดิต

บริษัทมีนโยบายด้านการให้เครดิตที่รัดกุม โดยมีการตรวจสอบธุรกิจและการดำเนินงานของลูกค้าอย่างใกล้ชิด ประกอบกับการดูประวัติการชำระเงินที่ผ่านมา ก่อนที่จะทำการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วทางบริษัทจะให้ระยะเวลาเครดิตกับลูกค้าประมาณ 90 วัน และบริษัทจะทำการพิจารณาการให้เครดิตแก่ลูกค้าดังกล่าวเป็นราย ๆ ไปเท่านั้น จึงทำให้การดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทประสบปัญหาหนี้สูญน้อยมาก

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่แตกต่างกันไปซึ่งใช้สารทำละลายเป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้า โดยอุตสาหกรรมหลักที่มีการใช้สารทำละลายประเภท Solvents เป็นองค์ประกอบหลักในการผลิต ได้แก่ อุตสาหกรรมสี อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อุตสาหกรรมผลิตเคมี เป็นต้น



ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทมายาวนานตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมาสินค้าที่บริษัทจำหน่ายให้กับลูกค้าเป็นสินค้าที่ได้มาตรฐานและตรงตามคำสั่งซื้อหรือความต้องการของลูกค้า จึงทำให้ลูกค้ามีความไว้วางใจและเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อให้กับบริษัทมาโดยตลอด ใน 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใดในสัดส่วนที่เกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายของบริษัทในแต่ละปี เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่จะไม่พึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งมากเกินไป บริษัทสามารถแยกประเภทลูกค้าตามกลุ่มอุตสาหกรรมหลักๆ ได้ดังนี้

### 1. อุตสาหกรรมสี

ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมสีเป็นลูกค้ากลุ่มที่ใช้ Solvents เป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตสี ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตสีเพื่อใช้สำหรับเป็น สีทาอาคาร สียานยนต์ และสีอุตสาหกรรม

### 2. อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์

ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เป็นกลุ่มลูกค้าที่ใช้ Solvents เป็นส่วนประกอบในการผลิตบรรจุภัณฑ์ต่างๆ เช่น ถังพลาสติก กระสอบพลาสติก หมึกพิมพ์สำหรับการพิมพ์ฉลากบรรจุภัณฑ์โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีหน้าที่ใช้เป็นตัวทำละลายในขั้นตอนการผลิต

### 3. อุตสาหกรรมเคมี

ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเคมี เป็นลูกค้าที่ใช้ Solvents เป็นส่วนประกอบในการผลิตเคมีเพื่อการเกษตร เช่น ยาฆ่าแมลง ยาฆ่าหญ้า เป็นต้น

### 4. อุตสาหกรรมอื่นๆ

ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆที่ใช้สินค้าของบริษัทในขบวนการผลิตได้แก่ อุตสาหกรรมพลาสติก อุตสาหกรรมกาว อุตสาหกรรมหมึกพิมพ์ อุตสาหกรรมฟอกหนัง เป็นต้น

### 5. ร้านค้า ตัวแทนจำหน่ายของบริษัท

ลูกค้าประเภทที่สั่งซื้อสินค้าจากบริษัทได้แก่ ร้านค้าในรูปแบบตัวแทนจำหน่าย (Dealer) หรือ ผู้จำหน่ายรายย่อย โดยส่วนใหญ่ร้านค้าประเภทนี้จะนำสินค้าของบริษัทไปแบ่งขาย เพื่อที่จะสามารถนำไปจำหน่ายให้ลูกค้ารายย่อย

นอกจากนั้นบริษัทมีนโยบายในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าออกไปยังทั้งในอุตสาหกรรมเดิมและอุตสาหกรรมใหม่ ๆ ที่มีศักยภาพในการขยายตัวในอนาคต ซึ่งปัจจุบันอุตสาหกรรมใหม่ๆ ที่อัตราการสั่งซื้อสินค้าที่ขยายตัวสูง ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ และอุตสาหกรรมหมึกพิมพ์ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทไม่เน้นการจำหน่ายให้อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งหรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งอย่างเฉพาะเจาะจง ทำให้บริษัทสามารถกระจายความเสี่ยงของรายได้ออกไปตามวัฏจักรของอุตสาหกรรมที่แตกต่างกันได้

### การจำหน่ายและช่องทางจัดจำหน่าย

บริษัทมีฝ่ายบริหารการตลาดทำหน้าที่ในการวางแผนและ จัดแบ่งฝ่ายขายออกเป็นทีมโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อก่อประโยชน์และสร้างกำไรสูงสุดให้กับทั้งบริษัทและลูกค้า นอกจากนั้นฝ่ายบริหารการตลาดและการขายได้มีการกำหนดแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่โดยสังเขปดังนี้คือ

- กำหนดการบริหารการตลาด ร่วมกันกับลูกค้าของบริษัท และกับผู้ผลิตโดยมีการประชุมกันอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ทราบถึงปริมาณความต้องการล่วงหน้าของลูกค้า และทราบถึงปริมาณสินค้าและราคาตลาดล่วงหน้าในสินค้าเคมีภัณฑ์ชนิดต่างๆ ในส่วนของผู้ผลิต นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจและสายสัมพันธ์อันดีระหว่างกันอีกด้วย
- จัดให้มีการศึกษารายละเอียดของสินค้าในแต่ละภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง และนำเสนอสินค้าที่มีอยู่กับทั้งลูกค้ารายใหม่และรายเดิม

### ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

แนวโน้มอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ในประเทศไทยจะขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมอื่นๆ ด้วย เนื่องจากสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) เป็นสินค้าที่ใช้เป็นวัตถุดิบส่วนหนึ่งสำหรับการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเกี่ยวเนื่องกับอุตสาหกรรมสี อุตสาหกรรมผลิตเคมีและ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงในภาวะอุตสาหกรรมดังกล่าวในประเทศอาจจะส่งผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์

### ภาวะอุตสาหกรรม

#### อุตสาหกรรมนำเข้าและจำหน่าย Solvents

จากการที่สินค้าประเภทสารทำละลาย (Solvents) เป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตของหลากหลายอุตสาหกรรม อาทิ อุตสาหกรรมสี (สีทาอาคาร สีรถยนต์ และ สีอุตสาหกรรม เป็นต้น) บรรจุภัณฑ์ หมึกพิมพ์ ฟอกหนัง และ เครื่องสำอาง เป็นต้น ดังนั้นการเติบโตของ Solvents จะขึ้นอยู่กับการเติบโตของอุตสาหกรรมและภาวะเศรษฐกิจของประเทศ โดยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากอุตสาหกรรมสีเป็นหลัก ดังนั้น การเติบโตของรายได้บริษัทและบริษัทย่อยในปัจจุบันจึงเป็นไปตามอุตสาหกรรมสี ทั้งนี้ อุตสาหกรรมสีมีความเกี่ยวเนื่องกันอย่างมากกับภาวะของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจาก ปัจจุบัน สีทาอาคาร คิดเป็นสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 50 ของตลาดสีทั้งหมด ส่วนที่เหลือ จะเป็นสีของตลาดรถยนต์ อุตสาหกรรม ฯลฯ เป็นต้น

#### อุตสาหกรรมสี

สารทำละลายประเภท Solvents เป็นองค์ประกอบหลักในการผลิตสีโดยทำหน้าที่ละลายสีและส่วนประกอบอื่นๆ ให้เป็นเนื้อเดียวกัน นอกจากนี้ยังเป็นตัวปรับความหนืดของสีให้เหมาะแก่การเก็บและ

จำหน่ายตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน ซึ่งส่วนใหญ่ Solvents ที่บริษัทจำหน่ายจะเป็นตัวทำละลายเพื่อใช้ผลิตสีสำหรับทาอาคาร รถยนต์และสีอุตสาหกรรม ซึ่งมีความสัมพันธ์กันกับภาพรวมภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ และ ยอดการผลิตและจำหน่ายรถยนต์

### อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์

ในด้านตลาดที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยได้มีการปรับตัวโดยการชะลอการเปิดโครงการใหม่ทั่วประเทศมาตั้งแต่ปี 2562 ก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจจากเชื้อ COVID-19 เนื่องจากยอดขายที่อยู่อาศัยชะลอลงจากผลกระทบการประกาศมาตรการป้องกันการเก็งกำไรธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เมื่อเดือนเมษายน 2562 และเมื่อเกิดการล็อกดาวน์ทางเศรษฐกิจในช่วงต้นปี 2563 ยอดขายที่อยู่อาศัยก็ยิ่งหดตัว โดยผลกระทบและความเสี่ยงดังกล่าว จะทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยมีการปรับตัว เปิดขายโครงการใหม่ลดลง

**ตารางแสดงจำนวนมูลค่าโครงการ และ จำนวนหน่วย ของ อสังหาริมทรัพย์เปิดตัวใหม่ในรอบ 5 ปี (2559-2563)**

	2559	2560	2561	2562	2563
<b>มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)</b>	382,110	441,661	565,811	608,727	422,243
<b>จำนวนหน่วย (หน่วย)</b>	110,557	114,477	125,118	148,639	79,408

ที่มา: AREA

### อุตสาหกรรมยานยนต์

ในปี 2563 ปริมาณการผลิตรถยนต์นั่งทุกประเภทปรับตัวลดลง เป็นการลดลงของตลาดในประเทศและตลาดส่งออกเนื่องจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ในหลายประเทศทั่วโลก ส่วนปัจจัยในประเทศมีการหยุดการผลิตชั่วคราวช่วงเดือนเมษายน – พฤษภาคม 2563 ตามมาตรการลดการแพร่ระบาด โดยปริมาณการผลิตรถยนต์ลดลงร้อยละ 29.14 ในขณะที่ ปริมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ปรับตัวลดลงในทิศทางเดียวกัน โดยลดลงคิดเป็นอัตราร้อยละ 17.10 เมื่อเทียบกับปริมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ของช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

## ข้อมูลการผลิตยานยนต์

	ปริมาณการผลิต (คัน)			อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)		
	2561	2562	2563	2561	2562	2563
รถยนต์	2,167,694	2,013,710	1,426,970	9.00	(7.10)	(29.14)
รถจักรยานยนต์*	2,063,076	1,948,480	1,615,319	0.38	(5.55)	(17.10)

ที่มา : สถาบันยานยนต์ และ สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

\* ไม่รวมการผลิตชิ้นส่วนประกอบรถจักรยานยนต์ (CKD)

## อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยาง

ปริมาณการผลิตยางแปรรูปขึ้นรูปและยางรถยนต์ ปี 2563 ลดลงจากปีก่อนตามปริมาณผลผลิตยางที่เข้าสู่ตลาดลดลง และการชะลอตัวของตลาด Replacement อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศรวมถึงการส่งออก ในขณะที่การผลิตยางมีปริมาณเพิ่มขึ้นตามความต้องการใช้ทางการแพทย์ที่สูงขึ้นทั่วโลก

## ภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม Solvents

ภาวะการแข่งขัน สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้คือ

## การแข่งขันจากผู้ผลิตและจำหน่ายภายในประเทศ

การดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ในประเทศไทยนั้นธุรกิจดังกล่าวจะมีมูลค่าตลาดรวมประมาณ 20,000 ล้านบาทต่อปี (ที่มา : ประมาณการจากบริษัท) ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้มีจำนวนประมาณ 20-30 ราย (ที่มา : ประมาณการโดยบริษัท) แต่เมื่อพิจารณาจากยอดขาย จะพบว่าในธุรกิจนี้มีผู้ประกอบการรายใหญ่ประมาณ 5-6 ราย ซึ่งมียอดขายรวมกันมากกว่า 10,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทก็เป็น 1 ใน 3 ของบริษัทที่มียอดขายจำหน่ายสูงสุด (ที่มา : ประมาณการโดยบริษัท) อย่างไรก็ตามเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายใหญ่อื่นๆ ด้วยกันแล้ว บริษัทจัดว่าเป็นบริษัทที่อยู่ในธุรกิจจำหน่ายเคมีภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพยาวนานที่สุด จึงได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก นอกจากนั้นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทกับผู้ประกอบการ รายอื่น คือ ความสัมพันธ์อันยาวนานกับกลุ่มลูกค้า, การศึกษาความต้องการของตลาดและลูกค้าเฉพาะราย ที่ทำมาอย่างต่อเนื่อง, การให้เครดิตการค้าแก่ลูกค้าที่ยาวนาน, การมีสินค้าที่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า, การจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ, คุณภาพสินค้า และการบริการจัดส่งที่ตรงเวลา

## การแข่งขันจากผู้ประกอบการจากต่างประเทศ

ในปัจจุบันการแข่งขันจากผู้ประกอบการจากต่างประเทศมีแนวโน้มที่จะลดลง เนื่องจากผู้ประกอบการจากต่างประเทศจะลดบทบาทตัวเองในการจัดจำหน่ายสินค้าลง โดยผู้ประกอบการจากต่างประเทศจะใช้นโยบายในการหาผู้ประกอบการภายในประเทศเป็นตัวแทนในการกระจายสินค้าแทน เพื่อที่จะลดความเสี่ยงและต้นทุนในการประกอบธุรกิจ นอกจากนี้ผู้ประกอบการภายในประเทศได้มีการพัฒนาตัวเองขึ้นมาเรื่อยๆ เพราะโครงสร้างในการประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายไม่ได้มีความซับซ้อน เหมือนกับธุรกิจผลิตสินค้า เช่น โครงสร้างการจัดการ โครงสร้างทางการเงิน เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการภายในประเทศสามารถมีต้นทุนในการจัดการที่ต่ำกว่า อีกทั้งยังสามารถเข้าใจสภาวะตลาดและกลุ่มลูกค้า และมีความชำนาญในประเทศได้ดีกว่าผู้ประกอบการจากต่างประเทศจากสาเหตุดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการจากต่างประเทศเริ่มหันมาใช้นโยบายในการหาตัวแทนจำหน่ายในลักษณะที่เป็น Local Strategic Partner มากขึ้นเพื่อทำการกระจายสินค้า ซึ่งทางบริษัทก็เป็นหนึ่งบริษัทที่มีศักยภาพและได้รับความไว้วางใจให้เป็น Local Strategic Partner สำหรับการจำหน่ายสินค้า

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตรายใหญ่ ได้แก่ 1) บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม เอ็กซอนโมบิลแห่งประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัทได้จำหน่ายสินค้าให้กับ บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มาตั้งแต่ปี 2529 และได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Branded Distributor ในปี 2548 2) บริษัท อีวีกท์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม มิตซูบิชิ คอร์ปอเรชั่น แห่งประเทศญี่ปุ่น ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายมาตั้งแต่ปี 2528 และ 3) กลุ่มบริษัทในเครือ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ปตท. เคมีคอล จำกัด (มหาชน) ได้แก่ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน), บริษัท พีทีที ฟีนอล จำกัด และ บริษัท จีซี โกลบอล จำกัด นอกจากนี้บริษัทยังมีการนำเข้าสินค้าโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่มาจากประเทศผู้ผลิตในแถบเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น และ เกาหลี ซึ่งประเทศดังกล่าวมีการดำเนินงานในอุตสาหกรรมผลิตเคมีภัณฑ์มาเป็นระยะเวลายาวนาน จากการที่สินค้าบางอย่างต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งต้นทุนและปริมาณสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะถูกกำหนดจากปริมาณความต้องการใช้สินค้าในประเทศผู้ผลิต (Local Demand) เป็นหลัก ดังนั้นถ้าความต้องการในประเทศผู้ผลิตสูง ปริมาณสินค้าที่จะสามารถจัดหามาให้บริษัทอาจมีจำนวนไม่มากในราคาต้นทุนที่สูงขึ้น จากปัจจัยดังกล่าวการจัดหาสินค้าชนิดต่างๆ ทางฝ่ายการตลาดจะเป็นผู้วางแผนในการส่งสินค้าในแต่ละระยะช่วงเวลาให้มีปริมาณที่เหมาะสมเพื่อการจำหน่ายให้ลูกค้าและสำรองไว้เพื่อเป็นสินค้าคงคลัง โดยบริษัทจะมีการติดตามแนวโน้มของสินค้าในตลาดโลกอยู่เป็นระยะ เพื่อวิเคราะห์คาดการณ์ถึงความต้องการในต่างประเทศและปริมาณของสินค้าที่ผลิตออกมา รวมถึงความต้องการภายในประเทศเพื่อให้เป็นพื้นฐานในการซื้อสินค้า ปริมาณการจัดซื้อ ช่วงระยะเวลาและราคาที่สามารถทำผลกำไรสูงสุดให้กับบริษัท บริษัทยังมีส่วนร่วมประชุมกับ Supplier รายใหญ่ๆ ในแต่ละประเทศ เพื่อดูแนวโน้มภาวะการตลาดของประเทศ

ไทย ปริมาณสินค้าที่จะส่งมายังประเทศไทยในแต่ละปีถัดไป และในฐานะที่บริษัทเป็น Branded Distributor ให้กับ Supplier รายใหญ่ๆ ทำให้บริษัทได้รับการดูแล และให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยมีการร่วมกันทำงานในลักษณะของ Strategic Partner ซึ่งมีผลทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรอง ทั้งในเรื่องของปริมาณและราคาสินค้า

สินค้าของบริษัทจะถูกจัดส่งมาทางเรือบรรทุกขนาดใหญ่หรือรถบรรทุกขนาดใหญ่ โดยสินค้าจะถูกถ่ายไปเก็บไว้ในแท้งก์ ซึ่งบริษัทได้เช่าจาก บริษัท สยามเคมี จำกัด (มหาชน) ก่อนที่จะส่งให้ลูกค้าทางรถบรรทุกสินค้าขนาดใหญ่ (Bulk) หรือบรรจลงในถัง 200 ลิตร เพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าต่อไป

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบ

สินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) เป็นผลผลิตของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นต้น และ ขั้นกลาง ซึ่งในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นต้นจะนำผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติเหลว (NGL) แนฟทา (Naphtha) รวมทั้งคอนเดนเสท (Condensate) ซึ่งได้มาจากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต ดังนั้นราคาโซลเว้นท์ โดยทั่วไปจึงมีแนวโน้มที่จะแปรผันตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก และภาวะอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องของราคาต้นทุนสินค้า บริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนไป เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสินค้า และเพื่อบริหารต้นทุนให้สามารถแข่งขันได้

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดผลิตสินค้าน้อยราย

บริษัทดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ให้กับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ของโลก คือ

- บริษัท อีวิคท์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม Mitsubishi Corporation ของประเทศญี่ปุ่น โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายมาตั้งแต่ปี 2528
- บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม Exxon Mobil ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย ตั้งแต่ปี 2529
- กลุ่มบริษัทในเครือ ปตท. ได้แก่ บริษัท ไอ.อาร์.พี.ซี. จำกัด (มหาชน) บริษัท พีทีที ฟีนอล จำกัด, บริษัท จีซี ไกลคอล จำกัด

จากปัญหาในปัจจุบันที่มีการแข่งขันทางธุรกิจสูงขึ้น บริษัทตระหนักว่าอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายดังกล่าว จึงบริหารจัดการความเสี่ยงด้วยการเพิ่มโครงสร้างสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น และหาผู้จัดจำหน่ายจากหลายแหล่งทั้งในและต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยจะเห็นได้ว่าในปัจจุบันบริษัทมีการซื้อจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นเป็น 1 ใน 3 ของการซื้อสินค้าเพื่อจำหน่ายทั้งหมด เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายหลักได้

#### 3.3 ความเสี่ยงทางด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทจำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าโดยให้สินเชื่อเกือบทั้งหมด ซึ่งโดยเฉลี่ยระยะเวลาสินเชื่อจะอยู่ที่ 90-120 วัน ทำให้บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากสภาพคล่องเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทได้ บริษัทจึงมีนโยบายตรวจสอบสินเชื่อของลูกค้าทั้งรายเก่าและรายใหม่อย่างรัดกุมก่อนที่จะมีการอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้าแต่ละราย อีกทั้งติดตามดูพฤติกรรมและความสามารถในการชำระเงินอย่างใกล้ชิด และพิจารณาบททวงวงเงินสินเชื่อโดยทำการวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน ความมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของลูกค้า แนวโน้มความ



เจริญเติบโตของอุตสาหกรรมนั้นๆ ประกอบกันเป็นระยะตามความเหมาะสม มีการจัดตั้งระบบการอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้กับลูกค้าออกมาจากฝ่ายขายเพื่อลดความเสี่ยงอีกทางหนึ่ง สำหรับการประมาณการค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ บริษัทใช้ดุลยพินิจจากพฤติกรรมการจ่ายชำระของลูกค้าแต่ละรายที่คาดว่าจะไม่สามารถจ่ายชำระได้ตามกำหนดเวลา

### 3.4 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

ธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลายในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง โดยมีผู้ประกอบการรายใหญ่ๆ ประมาณ 5-6 ราย ซึ่งต่างก็มีการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดมากขึ้น ที่ผ่านมายอดขายของบริษัทจัดอยู่ในอันดับ 1 ใน 3 ของผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลายในประเทศ ประกอบกับการที่ธุรกิจการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลายเป็นธุรกิจที่แข่งขันกันสูง และบริษัทอยู่ในธุรกิจนี้โดยมีประสบการณ์ยาวนาน จึงทำให้บริษัทมีความชำนาญในการขายและบริหารสินค้าคงคลัง บริษัทสามารถวิเคราะห์และวางแผนสำหรับสภาวะตลาดทั้งปัจจุบันและอนาคต จึงได้รับความเชื่อถือจากผู้ผลิตและลูกค้าเป็นจำนวนมาก

### 3.5 ความเสี่ยงทางการเงิน

การดำเนินงานของบริษัทจำเป็นต้องใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมทั้งจากธนาคาร สถาบันการเงิน ซึ่งมีความไม่แน่นอนเกิดขึ้นตามสภาวะของตลาดเงินทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทย่อมมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพคล่องทางการเงิน และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่เกิดขึ้น บริษัทจึงมีนโยบายการกู้ยืมจากธนาคารโดยไม่เจาะจงกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินใดสถาบันหนึ่งเท่านั้นเพื่อกระจายความเสี่ยงของแหล่งเงินกู้

### 3.6 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทดำเนินธุรกิจซื้อและจำหน่ายสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) โดยสินค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นการสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ทั้งในและต่างประเทศ โดยในปัจจุบันมีการสั่งซื้อจากต่างประเทศในอัตราส่วน 1 : 3 ของยอดสั่งซื้อทั้งหมด หากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทมีความผันผวนอาจทำให้มีผลกระทบต่อกำไรของบริษัทได้มาก บริษัทจึงมีมาตรการลดความเสี่ยงอันเกิดจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องติดตามแนวโน้มความเคลื่อนไหวของค่าเงินบาทอย่างใกล้ชิด และทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเต็มจำนวนเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในการจ่ายชำระหนี้ค่าสินค้า โดยขอคำปรึกษาจากธนาคารคู่ค้าประกอบการตัดสินใจ

### 3.7 ความเสี่ยงกรณีมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มสุวรรณภาศรี ซึ่งถือหุ้นในบริษัทประมาณร้อยละ 40.85 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีส่วนในการตัดสินใจอย่างมีสาระสำคัญในที่ประชุมผู้ถือหุ้นยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้ ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการโดยบริษัทได้ดำเนินการ ดังนี้

1. กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการไว้อย่างชัดเจน และโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการในการทำการทนายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร รวมทั้งผู้มีอำนาจควบคุม
2. บริษัทได้มีการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความเป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัท จำนวน 3 ท่าน เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าจะสามารถสอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง และช่วยในการกลั่นกรองเรื่องต่างๆ ในการนำเสนอเรื่องต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นอีกด้วย
3. แต่งตั้งกรรมการอิสระจากภายนอก (รวมกรรมการตรวจสอบแล้ว) จำนวน 5 ท่าน หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.00 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ซึ่งมากกว่าอัตราสัดส่วนขั้นต่ำที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดไว้ที่อย่างน้อยร้อยละ 33.33

มีการเปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท เป็นต้น เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย

### 3.8 ความเสี่ยงจากทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคลถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของความสำเร็จของบริษัทแต่ถือเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงาน เช่น การเกษียณอายุของพนักงาน การลาออก การได้รับอุบัติเหตุขณะปฏิบัติงาน เป็นต้น ที่อาจมีผลทำให้ธุรกิจดำเนินงานได้ไม่คล่องตัว บริษัทตระหนักและให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคน สนับสนุนให้ทำงานตามตำแหน่งที่เหมาะสมกับความสามารถ พร้อมทั้งมีการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาบุคลากรมาทดแทนได้อย่างต่อเนื่อง บริษัทได้มีการตั้งสำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงานเพื่อมิให้มีผลกระทบกับผลการดำเนินงานของบริษัทเมื่อมีพนักงานเกษียณอายุเกิดขึ้น บริษัทยังได้ทำประกันชีวิตแบบกลุ่มเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่เกิดจากการได้รับอุบัติเหตุขณะปฏิบัติงาน บริษัทได้มีการพัฒนาบุคลากรในส่วนของการประสานงานฝ่ายขาย (CSR – Customer

Service Representatives) เพื่อให้เกิดความคล่องตัวและต่อเนื่องในการติดต่อกับลูกค้าในขณะที่ยังปฏิบัติงานขายไม่อยู่หรือลาออก

### 3.9 ความเสี่ยงในด้านการขนส่งสินค้า

บริษัทเป็นธุรกิจเกี่ยวกับการขายผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี โดยลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นโรงงานผู้ผลิต ดังนั้นการส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าให้ตรงตามเวลา ถูกต้องครบถ้วนตามความต้องการของลูกค้าจึงมีความสำคัญมาก บริษัทจึงมีนโยบายลดความเสี่ยงในการขนส่งสินค้าโดย ตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนการบรรจุ เพิ่มการจ้างบริษัทขนส่งเพื่อเพิ่มกำลังการขนส่งให้มากขึ้น ซึ่งที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า บริษัทให้ความสำคัญกับระบบการจัดเก็บและขนส่งสินค้าให้ตรงตามมาตรฐานที่กำหนดไว้จากโรงงานผู้ผลิตโดยปราศจากการเจือปนและปลอมแปลง ซึ่งสามารถตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน และให้บริการด้วยคำมั่นสัญญาและความจริงใจในการดำเนินธุรกิจกับคู่ค้ามาโดยตลอด

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรที่สำคัญที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะการใช้ประโยชน์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินรวมเนื้อที่ 4 ไร่ ที่ตั้ง ตำบลบางจาก อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ	ใช้เป็นที่ตั้งอาคารคลังสินค้า	บริษัทเป็นเจ้าของ	16.94	ไม่มี
2	ที่ดิน เนื้อที่ 1 ไร่ 20 ตารางวา ที่ตั้ง ซอยสุขสวัสดิ์ 78 ต.ในคลองปรางค์ อ.พระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ	ใช้เป็นที่ตั้งอาคารคลังสินค้าของ บริษัท แกททิพูด จำกัด (มหาชน)	บริษัท แกททิพูด จำกัด (มหาชน)	8.40	ไม่มี
3	ที่ดิน จำนวน 6 แปลง เนื้อที่รวม 1-1-46 ไร่ ตั้งอยู่ที่ แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร	อาคารสำนักงาน	บริษัท แกททิพูด จำกัด (มหาชน) เป็นเจ้าของ	38.64	ไม่มี
4	ที่ดินเนื้อที่ 1 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ซอยวัดเสถียรรัตนาราม ถ.เพชรเกษม ตำบลศิระชะทอง อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	บริษัท แกททิพูด จำกัด (มหาชน) เป็นเจ้าของ	2.00	ไม่มี
5	ที่ดินเนื้อที่ 8 ไร่ 1 งาน 27 ตารางวา ที่ตั้งตำบลโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	บริษัท แกททิพูด จำกัด (มหาชน) เป็นเจ้าของ	74.54	ไม่มี
6	ที่ดินเปล่า เนื้อที่รวม 1-0-23 ตั้งอยู่บริเวณซอยเพชรเกษม 64 บางแคเหนือ กรุงเทพมหานคร	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	บริษัทเป็นเจ้าของ	13.96	ไม่มี

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะการใช้ประโยชน์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
7	อาคารคลังสินค้าจำนวน 2 อาคาร ตั้งอยู่ แขวงบางจาก เขตพระประแดง จ. สมุทรปราการ	ใช้เก็บสารเคมี	บริษัทเป็นเจ้าของ	6.52	ไม่มี
	อาคารคลังสินค้าจำนวน 1 ซ.สุขสวัสดิ์ 78 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	ใช้เก็บสารเคมี	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	4.79	ไม่มี
8	อาคารสำนักงาน 2 ชั้น ตั้งอยู่ แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน	บริษัท แกรททิทูดจำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	17.74	ไม่มี
	อาคารรับรองฝ่ายการตลาด แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ			0.64	ไม่มี
	อาคารสำนักงานและโรงงาน ตั้งอยู่ ต.ศิระษะทอง อ.นครชัยศรี จ. นครปฐม	อาคาร โรงงานผลิตสินค้า		5.93	ไม่มี
9	ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าคลังสินค้า อาคารสำนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย	ใช้เก็บสารเคมี และเป็นอาคารสำนักงาน	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	13.09	ไม่มี
10	ส่วนตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	ใช้เป็นอุปกรณ์สำนักงาน	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	2.98	ไม่มี
11	อุปกรณ์ไฟฟ้าและเครื่องมือเครื่องใช้	ใช้เป็นอุปกรณ์สำนักงาน, โกดังสินค้า	บริษัทเป็นเจ้าของ	3.48	ไม่มี

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะการใช้ประโยชน์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
12	รถบรรทุกสำหรับขนส่งเคมีภัณฑ์ บริษัทประกอบด้วย - รถเล็ก 6 ล้อ สำหรับบรรทุก สินค้า 10 – 15 ตัน - รถ 6 ล้อใหญ่ สำหรับบรรทุก สินค้า 60 ตัน - รถเบ้าท์ 6 ล้อ สำหรับบรรทุก สินค้า 6,000 – 9,000 ลิตร - รถเบ้าท์ 10 ล้อ สำหรับบรรทุก สินค้า 12,000 – 15,000 ลิตร	ใช้ในการขนส่ง สารเคมี	บริษัทเป็น เจ้าของ กรรมสิทธิ์/ผู้เช่า ซื้อ	4.01	ไม่มี
13	รถยนต์ผู้บริหาร -บริษัทฯ จำนวน 10 คัน - บมจ. แกรททิทูด จำนวน 5 คัน	ใช้สำหรับเป็น รถยนต์ประจำ ตำแหน่ง	บริษัทและ บริษัทย่อยเป็น เจ้าของ กรรมสิทธิ์/ผู้เช่า ซื้อ	22.17 8.84	ไม่มี
14	รถยนต์พนักงาน -บริษัทฯ จำนวน 12 คัน - บมจ. แกรททิทูดฯ จำนวน 4 คัน	ใช้สำหรับเป็น รถยนต์ของ พนักงานขาย และงาน ส่วนกลาง	บริษัทและ บริษัทย่อยเป็น เจ้าของ กรรมสิทธิ์/ผู้เช่า ซื้อ	5.66 2.98	ไม่มี
16	เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือ เครื่องใช้		บริษัทย่อยเป็น เจ้าของ	15.08	
	<b>ยอดรวม</b>			<b>268.39</b>	

## 4.2 สรุปสัญญาต่างๆ ที่สำคัญ

### 4.2.1 สัญญาเช่าทรัพย์สิน

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	อัตราค่าเช่า / ค่าบริการ (บาท)	คู่สัญญา	อื่นๆ
1	ถังเก็บสารเคมี 5 ถัง	ตามที่ได้ตกลงกัน	บมจ. สยามเคมี	สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 แต่ละถังมีความจุ 750,000 ลิตร และ 1,850,000 ลิตร
2	พื้นที่เก็บสินค้า	ตามที่ได้ตกลงกัน	บจก.บีเอ็มที แปซิฟิก	เป็นสัญญาจ้างบริการรับและจ่ายผลิตภัณฑ์เคมี สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2564
3	อาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ 728 อาคารยูเนี่ยนเฮาส์ แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ ฯ	320 บาท ต่อ ตรม. ไม่รวมค่าสาธารณูปโภคต่างๆ โดย - บมจ.ยูเนี่ยน ปิโตรเคมีคอล เช่าพื้นที่รวม 702 ตรม. คิดเป็นค่าเช่าต่อเดือน 224,640 บาท - บจก.ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด เช่าพื้นที่รวม 32 ตรม. คิดเป็นค่าเช่าต่อเดือน 10,240 บาท	บจก. เฟสท์ทราโก้	คู่สัญญาเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดยผู้ถือหุ้นและกรรมการของบริษัทคู่สัญญาเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับกรรมการผู้จัดการของบริษัท โดยค่าเช่าอาคารเป็นราคาใกล้เคียงกับราคาเช่าอาคารสำนักงานบริเวณใกล้เคียง สัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 สิงหาคม 2565
4	อาคารคลังสินค้า ตั้งอยู่ ซอยสุขสวัสดิ์ 64 ถนนสุขสวัสดิ์ บางพึ่ง พระประแดง สมุทรปราการ	ตามที่ได้ตกลงกัน	คณะบุคคลโดยนาย ปรัชญา วิทยาพันธุ์และ พวก	สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2566
5	อาคารคลังสินค้า ตั้งอยู่ ตำบลบางจาก อำเภอพระ	ตามที่ได้ตกลงกัน	บจก.ฮงเค่งเท็กซีไทล์	สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567



ลำดับ	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	อัตราค่าเช่า / ค่าบริการ (บาท)	คู่สัญญา	อื่นๆ
	ประแดง จังหวัดสมุทรปราการ			

#### 4.2.2 สัญญาทางการค้าต่างๆ

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะสัญญา	คู่สัญญา	อื่นๆ
1	สัญญาซื้อวัตถุดิบ	บมจ.ไออาร์พีซี	สัญญาซื้อวัตถุดิบเป็นรายปี
2	สัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Branded Distributor	บมจ.เอสโซ่ (ประเทศไทย)	แต่งตั้งตั้งแต่วันที่ 5 กรกฎาคม 2548
3	หนังสือแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย(Authorized Distributor)	บจก.ไทย-เอ็มซี	แต่งตั้งตั้งแต่วันที่ 5 ตุลาคม 2528
4	สัญญาซื้อสินค้า	บจก.จีซี ไกลคอล	สัญญาซื้อสินค้าเป็นรายปี
5	สัญญาซื้อสินค้า	บจก. พีทีที ฟีนอล	สัญญาซื้อสินค้าเป็นรายปี

#### 4.3 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัทคือ บริษัท ไลอ้อน เอเซีย (ไทยแลนด์) จำกัด, บริษัท แกรททิทูต อินฟินิท จำกัด (มหาชน) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 และ 66.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ตามลำดับ โดยเหตุผลการลงทุนเพื่อจัดโครงสร้างองค์กรให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพมากขึ้นและจัดโครงสร้างที่อาจก่อให้เกิดผลประโยชน์ทับซ้อน

ในระหว่างปี 2563 มีการลงทุนเพิ่มในบริษัท ไทย โคโคกราฟท์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 75 ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ทุกประเภทที่ได้จากการแปรรูปมะพร้าว

และลงทุนเพิ่มในบริษัท มหานคร แคปปิตอล จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 60 ดำเนินธุรกิจสินเชื่อระยะสั้นเพื่อธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ (Floor Plan)

## ตารางสรุปการลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อยทั้ง 4 แห่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

บริษัทย่อย	ทุนจดทะเบียน และ ชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	เงินลงทุน (ล้านบาท)	
			วิธีราคาทุน	เงินปันผล
บจก.ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์)	30.00	99.99	29.99	-
บมจ.แกรททิทูด อินฟินิท	412.81	55.29	228.28	-
บจก.ไทย โคโคกราฟท์	3.50	75.00	2.62	-
บจก.มหานคร แคปปิตอล	5.00	60.00	2.99	-

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่าง  
เป็นสาระสำคัญต่อสินทรัพย์หรือการดำเนินธุรกิจของบริษัท

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด(มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Union Petrochemical Public Company Limited
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 728 อาคารยูเนียนไฮส์ ถ.บรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000391
ทุนจดทะเบียน	: 334,842,461.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 309,070,337.75 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้ทั้งหมด	: หุ้นสามัญ 1,236,281,351 หุ้น (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
มูลค่าที่ตราไว้	: 0.25 บาทต่อหุ้น
Website	: <a href="http://www.unionpetrochemical.com">http://www.unionpetrochemical.com</a>
โทรศัพท์	: 0-2881-8288
โทรสาร	: 0-2433-7243-4

## นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละสิบ ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท แกรททิฟูด อินฟินิท จำกัด(มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Gratitude Infinite Public Company Limited
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 9/8 หมู่ 5 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจจำหน่ายเคมีภัณฑ์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107553000140
ทุนจดทะเบียน	: 454,029,949.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 412,811,723.00 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่	: ร้อยละ 66.99
มูลค่าที่ตราไว้	: 1.00 บาทต่อหุ้น
Website	: www.gratitudeinfinite.co.th
โทรศัพท์	: 02-888-6800
โทรสาร	: 02-888-7200

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไลออน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Lion Asia (Thailand) Co., Ltd.
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 728 อาคารยูเนียนอีสต์ ถ.บรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105543078781
ทุนจดทะเบียน	: 30,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 30,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่	: ร้อยละ 99.99
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาทต่อหุ้น
โทรศัพท์	: 0-2881-8288
โทรสาร	: 0-2886-4441

**นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละสิบ ขึ้นไป (ต่อ)**

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไฟว์ลูป จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Five Loop Co., Ltd.
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 129 ถ.พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจให้บริการโปรแกรมซอฟต์แวร์สำเร็จรูป และให้บริการ ด้าน E-Commerce
เลขทะเบียนบริษัท	: 0125559012261
ทุนจดทะเบียน	: 1,234,570 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 1,234,570 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่	: ร้อยละ 19.00 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
มูลค่าที่ตราไว้	: 5 บาทต่อหุ้น
ชื่อบริษัท	: บริษัท ไทย โคโคคราฟท์ จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Thai Coco Craft Co., Ltd.
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 25 อาคารกรุงเทพประกันภัย ชั้นที่ 28 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105563181196
ทุนจดทะเบียน	: 3,500,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 3,500,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่	: ร้อยละ 75
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาทต่อหุ้น
โทรศัพท์	: 0-2677-3324-29
โทรสาร	: 0-2677-3387

### นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละสิบ ขึ้นไป (ต่อ)

ชื่อบริษัท	: บริษัท มหานคร แคปปิตอล จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Mahanakorn Capital Co., Ltd.
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 25 อาคารกรุงเทพประกันภัย ชั้นที่ 28 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	: สินเชื่อระยะสั้นเพื่อธุรกิจจำหน่ายรถยนต์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105563178021
ทุนจดทะเบียน	: 5,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 5,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่	: ร้อยละ 60
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาทต่อหุ้น
โทรศัพท์	: 0-2677-3324-29
โทรสาร	: 0-2677-3387

### ข้อมูลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้ง	: 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: 02-009-9000
โทรสาร	: 02-009-9991
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
สถานที่ตั้ง	: 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนน ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทรศัพท์	: 02-596-0500
โทรสาร	: 02-596-0566