

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (East Coast Furnitech Public Company Limited : ECF) (“บริษัท”) กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

##### วิสัยทัศน์ (Vision)

“มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำด้านธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ด้วยความเป็นเลิศในการบริหารและจัดการตามมาตรฐานสากล สู่ความพึงพอใจสูงสุด”

##### พันธกิจ (Mission)

“เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยยึดนโยบายการบริหารงานที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากที่สุด”

##### เป้าหมายระยะยาว

บริษัทกำหนดเป้าหมายระยะยาว โดยจะรักษาอัตราการเจริญเติบโตของยอดขาย และกำไรจากการดำเนินงานในกลุ่มธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง และมุ่งสู่การเป็นองค์กรพัฒนาต่อยอดการลงทุนเพื่อลดต้นทุนในธุรกิจการผลิตเฟอร์นิเจอร์แบบครบวงจร รวมถึงการตั้งเป้าหมายผลตอบแทนจากธุรกิจด้านพลังงานทดแทนคิดเป็นสัดส่วนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิรวมของบริษัทและบริษัทย่อยทั้งหมดภายในระยะเวลา 3 ปี

##### ธุรกิจการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (“ECF” หรือ “บริษัท”) กำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจด้วยความมุ่งมั่นที่จะครองส่วนแบ่งทางการตลาดในการเป็นผู้ส่งออกเฟอร์นิเจอร์อันดับต้น ๆ ของประเทศไทย ปัจจุบันบริษัทยังสามารถรักษาอัตราการเติบโตของยอดขายในกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ให้เพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตสำหรับ ปี 2560 เท่ากับประมาณร้อยละ 4.69 แม้จะเป็นการเติบโตที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ก็ตาม เนื่องจากในปี 2560 ที่ผ่านมา โดยภาพรวมการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ของประเทศโดยเปรียบเทียบจากสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมีอัตราการเติบโตที่ลดลงจากเดิมเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 หรือมีอัตราติดลบที่ร้อยละ 7.82 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงปี 2558 เทียบกับปี 2559 มีอัตราติดลบที่ร้อยละ 4.53 ซึ่งเป็นผลจากปัจจัยของภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังคงมีความไม่แน่นอน แต่อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาเฉพาะส่วนของยอดขายที่จำหน่ายภายในประเทศ ในรอบปี 2560 บริษัทสามารถสร้างอัตราการเติบโตของรายได้จากการจำหน่ายภายในประเทศเท่ากับร้อยละ 16.74 ในขณะที่รายได้จากการส่งออกลดลงร้อยละ 3.13 โดยปัจจัยสำคัญจากการลดลงของรายได้จากการส่งออก เกิดจากช่วงปี 2560 ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงปี 2559 ที่ผ่านมา

สำหรับช่วงปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทมีการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายในประเทศต่าง ๆ เป็นจำนวนมากกว่า 10 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น ตะวันออกกลาง อินเดีย อังกฤษ สหรัฐอเมริกา ซิลิ ไต้หวัน จีน รวมถึงประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ได้แก่ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ซึ่งหากพิจารณาเป็นรายประเทศจะพบว่า มีบางประเทศที่อัตราการ

เจริญเติบโตของยอดขายมีการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศใหม่ซึ่งจะต้องติดตามผลของคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง ว่าจะสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายไปยังประเทศนั้น ๆ ให้เพิ่มขึ้นอีกได้หรือไม่

อย่างไรก็ตาม โดยภาพรวมของยอดขายที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว เกิดจากการปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจในส่วน of ช่องทางการจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ผ่านร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีกรายย่อยทั่วประเทศ โดยชุดราคาสินค้า Costa ขึ้นจะตลาดร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย ประกอบกับการเสริมทีมงานด้านการตลาดและการขายให้เพิ่มขึ้น โดยมีอัตราการเติบโตของรายได้จากการจำหน่ายผ่านร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อยเท่ากับร้อยละ 180.40 ซึ่งเป็นผลให้ในปีที่ผ่านมา บริษัทสามารถสร้างรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ภายในประเทศให้เติบโตต่อเนื่องได้ แต่เนื่องจากการดำเนินงานดังกล่าวยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ดังนั้นปริมาณการขายจะยังน้อยเมื่อเทียบกับรายได้จากการส่งออกและการจำหน่ายผ่านราคาสินค้าของบริษัท ซึ่งจะจำหน่ายผ่านกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) โดยมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายผ่านร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อยเท่ากับร้อยละ 7.51 เมื่อเทียบกับสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ทั้งหมด

ทั้งนี้ หากพิจารณาจากช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ผ่านกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ที่เป็นการสั่งซื้อโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ในช่วงปี 2560 ที่ผ่านมา พบว่า บริษัทสามารถสร้างอัตราการเติบโตของยอดขายได้อย่างต่อเนื่องเช่นกัน โดยการจำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ประกอบด้วยราคาสินค้าต่าง ๆ ได้แก่ แฮสแบรนด์ของเทสโก้ โลตัส ที่จำหน่ายให้กับเทสโก้ โลตัส แบรินด์ Leaf จำหน่ายให้กับโฮมโปร แบรินด์ Fur Direct จำหน่ายผ่านบิ๊กซี แบรินด์ เอ เซเว่น (a7) จำหน่ายผ่านเมกาโฮม รวมถึง แบรินด์ ฮาสต้า (HASTA) จำหน่ายผ่านไทวัสดุ รวมถึงการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายให้กับแบรนด์วินเนอร์ (Winner)

สำหรับช่องทางการจำหน่ายผ่านโซว์รูม ELEGA ซึ่งเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าสำหรับกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงบนนั้น เนื่องจากบรรยากาศความไม่เชื่อมั่นต่อการบริโภค และจับจ่ายใช้สอยภายในประเทศ ทำให้รายได้จากการจำหน่ายผ่านช่องทางดังกล่าว มีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 9.31 อย่างไรก็ตาม หากความเชื่อมั่นด้านเศรษฐกิจ และบรรยากาศการจับจ่ายใช้สอยภายในประเทศกลับมาฟื้นตัวอีกครั้ง โดยปกติแล้วช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านโซว์รูม ELEGA จะยังสามารถสร้างอัตราการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ โดยภาพรวมผลการดำเนินงานในส่วนของรายได้จากการขาย ซึ่งนอกจากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์แล้ว บริษัทยังมีรายได้จากการจำหน่ายกระดาษปิดผิว รวมถึงไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยในรอบปี 2560 บริษัทสามารถสร้างอัตราการเติบโตของรายได้จากการจำหน่ายกระดาษปิดผิว รวมถึงไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้งได้เติบโตร้อยละ 11.87 และร้อยละ 43.18 ตามลำดับ ส่งผลให้ภาพรวมในส่วนของบริษัทเฟอร์นิเจอร์และวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.49 หรือคิดเป็นมูลค่ารายได้จากการขายเท่ากับ 1,429.87 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นจากปี 2559 เท่ากับ 74.41 ล้านบาท

### **ธุรกิจร้านค้าปลีก**

นอกจากนี้ในภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท ในส่วนของ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (“ECFH” หรือ “บริษัทย่อย”) ในฐานะบริษัทย่อย ที่บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับร้อยละ 75 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก (“Can Do”)

Can Do คือ รูปแบบร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าในราคา 100 เยน ทั้งร้าน มีต้นกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น ก่อตั้งโดย Can Do Co.,Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โตเกียว (Tokyo Stock Exchange) มีสำนักงานใหญ่

ตั้งอยู่ในย่านชินจูโก โตเกียว ข้อมูลล่าสุด ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2560 Can Do มีสาขาทั่วประเทศญี่ปุ่นและทั่วโลกรวมไม่ต่ำกว่า 994 สาขา และมีรายได้ไม่ต่ำกว่า 68,829.45 ล้านเยน จากจำนวนสาขาทั้งหมด

ทางบริษัทโดยคุณอารักษ์ สุขสวัสดิ์ กรรมการผู้จัดการ ได้มีความสนใจในธุรกิจร้านค้า 100 เยน ในญี่ปุ่น จึงได้เริ่มสำรวจธุรกิจประเภทนี้ทุกร้าน ทุกแบรนด์ จนในที่สุดเกิดความประทับใจต่อร้าน Can Do จึงเป็นที่มาของความสนใจที่จะอยากจะทำแฟรนไชส์เพื่อมาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย เพื่อต้องการให้คนไทยได้ใช้สินค้าคุณภาพดีภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น ในราคาที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ จึงได้ติดต่อเข้าไปที่สำนักงานใหญ่ของ Can Do ในที่สุดจึงเกิดการตัดสินใจร่วมธุรกิจกัน

รูปแบบร้าน Can Do ในประเทศไทย คือ ร้านค้านำเข้าสินค้าคุณภาพดี ภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น ขายสินค้าทั้งร้านในราคา 60 บาท โดยมีสินค้าให้เลือกซื้อนับหมื่นรายการ ครอบคลุมตั้งแต่ของใช้ภายในบ้าน สินค้าเพื่อความงาม ภาชนะบรรจุอาหาร อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์เครื่องเขียน งานฝีมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ กล้อง ตะกร้าใส่ของ สินค้าเทศกาล ฯลฯ โดยสาขาแรกตั้งอยู่ที่ฟิวเจอร์พาร์ครังสิต เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2558

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ครอบคลุมตั้งแต่กลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา แม่บ้าน พ่อบ้าน วัยทำงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 Can Do มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 4 สาขา ได้แก่

1. สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต ขนาดพื้นที่ 175 ตารางเมตร
2. สาขาซีคอนสแควร์ ขนาดพื้นที่ 120 ตารางเมตร
3. สาขาเดอะพาสซิโอ พาร์ค กาญจนภิเษก ขนาดพื้นที่ 130 ตารางเมตร
4. สาขาโฮม โปร รัตนภิเษก ขนาดพื้นที่ 140 ตารางเมตร

นอกจากนี้ ECFH ได้มีช่วงเวลาที่ได้เข้าดำเนินธุรกิจด้านพลังงานในช่วงสั้น ๆ ระหว่างปี 2558 – 2559 โดย ECFH ได้เข้าลงทุนในธุรกิจด้านพลังงานทดแทน สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของบริษัท ECF Tornado Energy Godo Kaisha (“ECF-Tornado”) ที่มีการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น โดยมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยมีที่ตั้งของโครงการอยู่ที่ 1737 Kodani, Toyotomi-cho, Himeji city, Hyogo ประเทศญี่ปุ่น โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นโดย ECFH ที่ร้อยละ 51.00 ได้เริ่มดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2558 ต่อมาบริษัทได้พิจารณาตัดสินใจขายทรัพย์สินที่เข้าลงทุนใน ECF Tornado ในสัดส่วนร้อยละ 51 ให้แก่ Capital Inc. โดย Capital Inc. เป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้น ตั้งแต่ปี 2526 เพื่อดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจด้านพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานด้านอื่น ๆ ในประเทศญี่ปุ่น โดยได้ดำเนินการจัดทำสัญญาซื้อขายทรัพย์สิน เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2559 ทรัพย์สินที่จำหน่ายไปมีราคาขายสุทธิจากภาษีที่เกี่ยวข้องเป็นจำนวนเงินประมาณ 82.19 ล้านบาท ซึ่งเป็นราคาขาย และเงื่อนไขที่ดีที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับผู้เสนอขายรายอื่น ๆ รวมทั้งสิ้น 5 ราย คิดเป็นกำไรเมื่อเทียบกับต้นทุนเงินลงทุน ประมาณร้อยละ 43.94 สำหรับสาเหตุที่ตัดสินใจขายทรัพย์สินดังกล่าว เนื่องจากพิจารณาจากผลกำไรที่จะได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการที่ประมาณร้อยละ 8 ต่อปี สำหรับระยะเวลาดำเนินโครงการ 20 ปี โดยภายหลังการคืนเงินลงทุนและกำไรจากการขายทรัพย์สินให้กับผู้ถือหุ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้วในวันที่ 29 กันยายน 2559 ปัจจุบัน ECF Tornado ได้เสร็จสิ้นขั้นตอนการจดทะเบียนเลิกบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ตั้งแต่วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ผ่านมา ดังนั้นปัจจุบัน ECFH จึงไม่ได้ดำเนินธุรกิจด้านพลังงานทดแทนแต่อย่างใด

### ธุรกิจพลังงานทดแทน

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะขยายการดำเนินธุรกิจไปยังด้านพลังงานทดแทน และเพื่อการปรับโครงสร้างในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทและสร้างความชัดเจนในการดำเนินธุรกิจด้านพลังงาน ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2560 ได้มีมติอนุมัติการจดทะเบียนจัดตั้ง บริษัทย่อยเพิ่มอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) เพื่อเป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจด้านพลังงาน โดยมีลักษณะการประกอบธุรกิจเพื่อเข้าลงทุนและดำเนินธุรกิจด้านพลังงานทุกประเภท อาทิ โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และอื่น ๆ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด ขึ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2560 โดยบริษัท อีสต์โคสต์เฟอริเทค จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จากทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 1.00 ล้านบาท ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 522,652,500 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นจำนวน 52,265,250 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 454,252,500 บาท

#### - โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล

สำหรับช่วงปี 2560 เป็นปีที่บริษัทมีการขยายการลงทุนสู่ธุรกิจด้านพลังงานทดแทนอย่างมีนัยสำคัญ โดยต่อมา ECF-P ได้เข้าร่วมทุนในบริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด (“SAFE”) ในสัดส่วนร้อยละ 33.37 ในปัจจุบัน SAFE มีทุนจดทะเบียนจำนวน 426,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 4,260,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว โดย SAFE ได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2560 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล

ปัจจุบัน SAFE ได้เข้าลงทุนในบริษัทต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด (“PWGE”) โดย SAFE เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล ขนาด 7.5 เมกะวัตต์ ที่ อ.แวง จ.นราธิวาส โดยเริ่มมีรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2560 เป็นต้นมา ปัจจุบัน PWGE มีทุนจดทะเบียนจำนวน 85,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 8,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว
2. บริษัท เซฟ ไบโอมัส จำกัด (“SAFE-B”) โดย SAFE เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจโรงสับไม้ เพื่อป้อนวัตถุดิบ ได้แก่ ไม้สับ (Woodchip) ให้กับโรงไฟฟ้า PWGE เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตไฟฟ้า ปัจจุบัน SAFE-B มีทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว
3. บริษัท บิน่า พูรี พาวเวอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“BINA”) ซึ่ง SAFE เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 49 ปัจจุบัน BINA อยู่ระหว่างทำการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลแบบแก๊สซิฟิเคชัน รวม 2 โครงการ ซึ่งมีกำลังการผลิตติดตั้งโครงการละ 1 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่ อ.สูงเม่น จ.แพร่ และ อ.ลอง จ.แพร่ ทั้งนี้คาดว่าจะเริ่มมีการจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ สำหรับโครงการแรกที่ อ.ลอง ได้ภายในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2561 นี้ ปัจจุบัน BINA มีทุนจดทะเบียนจำนวน 55,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว

- โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

นอกจากนี้ ในช่วงปี 2560 บริษัทยังได้ขยายการเข้าลงทุนด้านธุรกิจพลังงานทดแทนสู่ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งรวม 220 MW และมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญา 170 MW ของบริษัท พลังงานเพื่อโลกสีเขียว จำกัด (“โครงการโรงไฟฟ้ามินบู” หรือ “GEP”) ซึ่งตั้งอยู่ที่เมืองมินบู รัฐมาเกว ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (“ประเทศเมียนมาร์”) โดยให้ บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 เป็นผู้เข้าลงทุนถือหุ้นของโครงการในสัดส่วนร้อยละ 20

ปัจจุบัน GEP มีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 125,755,800 บาท โดยแบ่งออกเป็นจำนวนหุ้น 1,257,558 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 62,755,800 บาท ซึ่งเป็นโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เมืองมินบู ประเทศเมียนมาร์ โดยจะมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 220 เมกะวัตต์ ทั้งนี้คาดว่าจะเริ่มมีรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์สำหรับ 50 เมกะวัตต์ ซึ่งเป็นเฟสแรก ได้ภายในไตรมาสที่ 3 ปี 2561 นี้ จากทั้งหมด 4 เฟส ที่จะเริ่มทยอยการก่อสร้างไปเรื่อย ๆ ภายในระยะเวลาไม่เกิน 4 ปี

GEP มีบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท จีอีพี (เมียนมาร์) จำกัด (“GEP-Myanmar”) ซึ่งเป็นการลงทุนใน GEP-Myanmar เพียงบริษัทเดียว และไม่ได้ถือหุ้นในบริษัทอื่นใด GEP-Myanmar จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเป็นบริษัทสัญชาติเมียนมาร์ โดยมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วที่ 5.398 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 176.29 ล้านบาท ตามประกาศอัตราแลกเปลี่ยนของ ธปท. ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2560 โดย GEP มีสัดส่วนการถือหุ้นใน GEP-Myanmar เท่ากับร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมดใน GEP-Myanmar และมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจในการพัฒนาและบริหารโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ในประเทศเมียนมาร์ โดยมีขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งรวม 220 MW และมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญา 170 MW

GEP-Myanmar ได้เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (“Power Purchase Agreement : PPA”) กับ Electric Power Generation Enterprise (“EPGE”) (ซึ่งก่อนหน้านี้คือ Myanmar Electric Power Enterprise) ซึ่งเป็นองค์กรที่อยู่ภายใต้ Ministry of Electricity and Energy ของประเทศเมียนมาร์ โดยสาระสำคัญคือ เพื่อตกลงพัฒนา ก่อสร้าง จัดหาแหล่งเงินทุน บริหารจัดการ บำรุงรักษา และโอนกิจการ และ EPGE จะรับซื้อไฟฟ้าจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 220 MW หรือคิดเป็นอัตราการรับซื้อไฟฟ้าสูงสุดที่ 170 MW ซึ่งตั้งอยู่ที่เมืองมินบู รัฐมาเกว ประเทศเมียนมาร์ เป็นระยะเวลา 30 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (Commercial Operation Date หรือ “COD”) ของโครงการเฟส 1 จากทั้งหมด 4 เฟส ในอัตราซื้อไฟฟ้าคงที่ที่ 0.1275 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อหน่วยไฟฟ้า ตลอดอายุสัญญาของ PPA รวมถึงการต่ออายุ PPA ที่อาจจะเกิดขึ้นด้วย โดยการผลิไฟฟ้าจะแบ่งออกเป็น 4 เฟส ตามอัตราการผลิไฟฟ้าสูงสุดที่จะเกิดขึ้นในแต่ละเฟส ดังนี้

เฟส 1 อัตราการรับซื้อสูงสุด 40 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 50 MW

เฟส 2 อัตราการรับซื้อสูงสุด 80 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 100 MW

เฟส 3 อัตราการรับซื้อสูงสุด 120 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 150 MW

เฟส 4 อัตราการรับซื้อสูงสุด 170 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 220 MW

โดยภายหลังจากเริ่ม COD สำหรับเฟสที่ 1 แล้วสำหรับเฟสต่อไป คาดว่าจะมีกำหนดระยะเวลาประมาณ 360 วัน สำหรับการเริ่มต้น COD ในเฟสต่อไป

สำหรับการเข้าลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์สำหรับโครงการอื่น ๆ เพิ่มเติม นั้น โดยมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 15/2560 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2560 ได้อนุมัติการเข้าทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของบริษัท ซีอาร์ โซลาร์ จำกัด ("CRS") ขนาด 1 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่ อำเภอเถิน จังหวัดลำปาง แทนการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลของบริษัท ทู เอ็นเนอร์ยี เพาเวอร์ ลพบุรี จำกัด ("TRUE-P") ซึ่งบริษัทได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแล้วแต่ไม่สามารถทำความเข้าใจความตกลงในการเข้าลงทุนได้

บริษัทจะเข้าทำการตรวจสอบสถานะของกิจการ เป็นเวลา 60 วัน นับจากวันที่บริษัทได้รับข้อมูลจาก CRS ในส่วนที่เป็นสาระสำคัญครบถ้วนแล้ว อาทิ งบการเงิน สัญญาซื้อขายไฟฟ้าและใบอนุญาตต่าง ๆ และจะทำการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ และตัดสินใจเกี่ยวกับการเข้าลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ดังกล่าวตามขั้นตอนต่อไป โดยกำหนดจะต้องเข้าทำสัญญาซื้อขายกิจการภายใน 3 เดือน นับจากวันที่เข้าลงนามในบันทึกความเข้าใจระหว่างกัน ซึ่งบริษัท และ CRS ได้เข้าลงนามเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2560

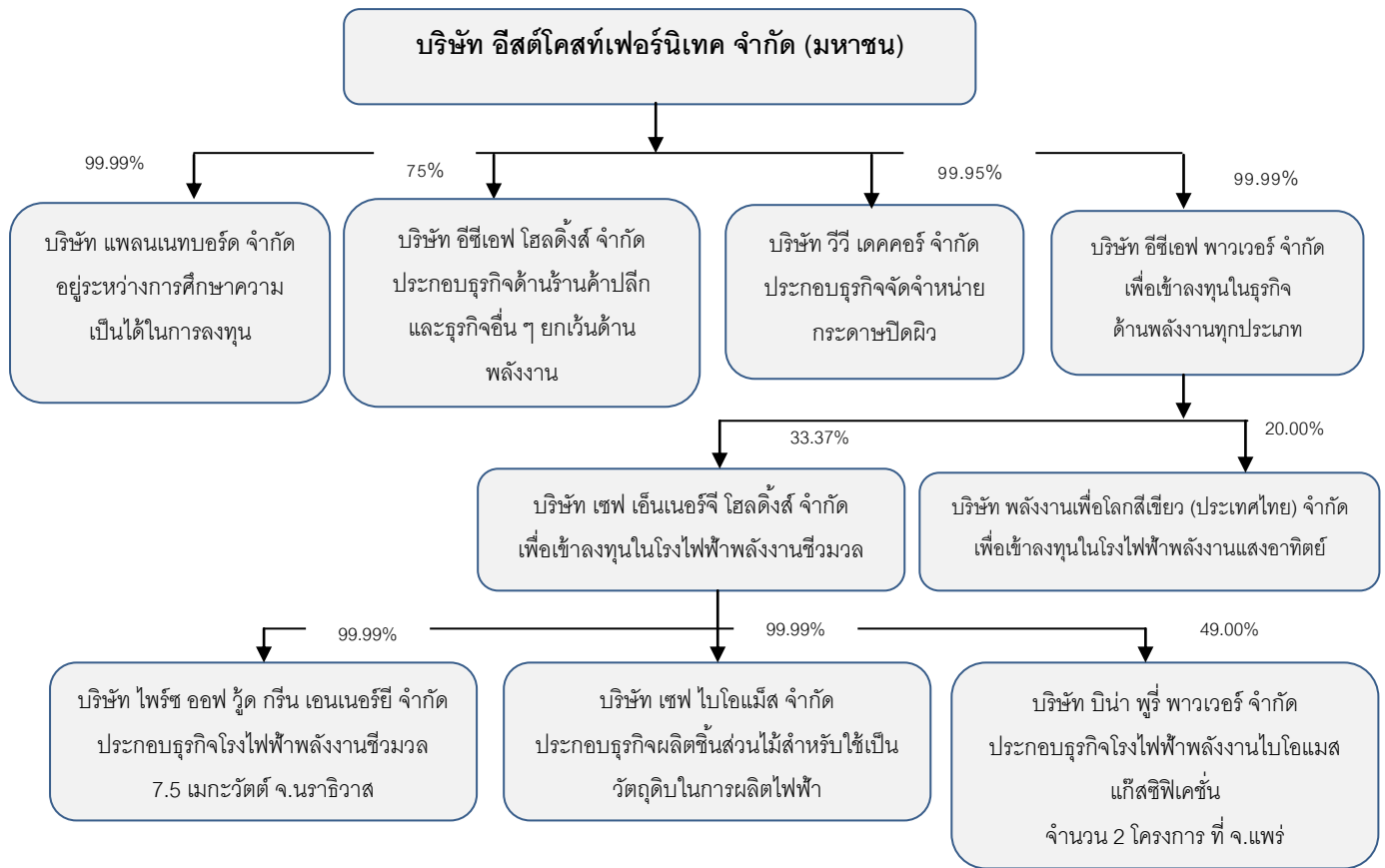
สำหรับการเข้าลงทุนในธุรกิจด้านพลังงานทดแทน ปัจจุบันบริษัทยังอยู่ระหว่างการพิจารณาความเป็นไปได้ในการเข้าลงทุนทั้งในส่วนโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล และโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์อีกหลายโครงการ ซึ่งขณะนี้ยังไม่ได้ข้อสรุป

- การอยู่ระหว่างการพิจารณาศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าลงทุนธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้ (Wood-Based Panel)

ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 13/2560 เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีก 1 แห่ง โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 คือ บริษัท แพลนเนทบอร์ด จำกัด (Planet Board Company Limited) โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 50,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 12,500,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่เรียกชำระหุ้นละ 1.25 บาท โดยวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้ (Wood-Based Panel) ได้แก่ แผ่นเอ็มดีเอฟ (MDF Board) และแผ่นปาร์ติเกิ้ล (Particleboard) โดยคาดว่าจะมีกำลังการผลิตที่ 600 – 800 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน และในการจัดตั้งบริษัท เพื่อการลงทุนตามที่กำหนดในวัตถุประสงค์การจัดตั้งข้างต้น บริษัท ยังอยู่ระหว่างการพิจารณาความเป็นไปได้ รวมถึง ประโยชน์ที่จะมีต่อบริษัท และผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยหากบริษัท มีความคืบหน้าหรือมีข้อมูลเพิ่มเติมใดเกี่ยวกับการลงทุนในบริษัท แพลนเนทบอร์ด จำกัด บริษัทจะรายงานความคืบหน้าหรือข้อมูลเพิ่มเติมต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเผยแพร่ข้อมูลให้ผู้ถือหุ้นและนักลงทุนทราบ รวมทั้งปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำรายการต่อไป



ปัจจุบันสามารถสรุปโครงสร้างกลุ่มบริษัทอีสต์โคสต์เฟอริเทค ได้ดังนี้



### บริษัทที่เกี่ยวข้อง

#### 1. บริษัท อีสต์โคสต์ อุตสาหกรรม จำกัด (ECI)

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2535 ในช่วงแรกเพื่อประกอบธุรกิจโรงเลื่อย โรงอบ ไม้ยางพาราแปรรูป และผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ต่อมาได้เปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจเป็นการซื้อมา จำหน่ายไปในกลุ่มผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเองและเฟอร์นิเจอร์ที่นำเข้ามาเพื่อจำหน่าย โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 20,000,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าว มีรายชื่อกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้จัดการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2555 โดยมีมติจากที่ประชุม "พิจารณาและเห็นชอบให้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจที่จะไม่แข่งขันกับ บริษัท อีสต์โคสต์เฟอริเทค จำกัด" ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น ปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจและอยู่ระหว่างรอการชำระบัญชีและปิดกิจการให้เรียบร้อยต่อไป

#### 2. บริษัท อีสต์โคสต์ ดีไซน์ จำกัด (ECD)

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2539 เพื่อประกอบธุรกิจผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และประกอบกิจการนำเข้าหรือส่งออกเฟอร์นิเจอร์ทุกชนิดตลอดจนวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 14,000,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าว มีรายชื่อกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้จัดการประชุม

คณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2555 โดยมีมติจากที่ประชุม "พิจารณาและเห็นชอบให้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจที่จะไม่แข่งขันกับ บริษัท อีสต์โคสต์เฟอ์นิเทค จำกัด" ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจและอยู่ระหว่างรอการชำระบัญชีและปิดกิจการให้เรียบร้อยต่อไป

3. บริษัท วี – ชัท เดคคอร์ด จำกัด (VCD)

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 เมษายน 2545 เพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายกระดาษปิดผิวไม้ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อจำหน่ายให้แก่โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ทั่วไป โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 27,000,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าว มีรายชื่อกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้จัดการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2555 โดยมีมติจากที่ประชุม "พิจารณาและเห็นชอบให้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจที่จะไม่แข่งขันกับ บริษัท อีสต์โคสต์เฟอ์นิเทค จำกัด" ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจและอยู่ระหว่างรอการชำระบัญชีและปิดกิจการให้เรียบร้อยต่อไป

4. บริษัท วี – ชัท อินดัสทรี จำกัด (VCI)

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2545 เพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 14,000,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าว มีรายชื่อกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้จัดการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2555 โดยมีมติจากที่ประชุม "พิจารณาและเห็นชอบให้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจที่จะไม่แข่งขันกับ บริษัท อีสต์โคสต์เฟอ์นิเทค จำกัด" ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น ปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจและอยู่ระหว่างรอการชำระบัญชีและปิดกิจการให้เรียบร้อยต่อไป

5. บริษัท บี.วี.พาราเวด จำกัด (BV)

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2545 เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายไม้แปรรูป โรงเลื่อย โรงอบไม้ โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 2,000,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าว มีรายชื่อกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้จัดการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2555 โดยมีมติจากที่ประชุม "พิจารณาและเห็นชอบให้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจที่จะไม่แข่งขันกับ บริษัท อีสต์โคสต์เฟอ์นิเทค จำกัด" ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น ปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจและอยู่ระหว่างรอการชำระบัญชีและปิดกิจการให้เรียบร้อยต่อไป

ทั้งนี้บริษัทที่เกี่ยวข้องในลำดับที่ 1 ถึงลำดับที่ 5 ดังกล่าว ทางบริษัท อีสต์โคสต์เฟอ์นิเทค จำกัด (มหาชน) ในฐานะ "ผู้รับสัญญา" ได้จัดทำสัญญากันที่ข้อตกลง เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2555 กับ บริษัท อีสต์โคสต์ อุตสาหกรรม จำกัด บริษัท อีสต์โคสต์ ดีไซน์ จำกัด บริษัท วี – ชัท เดคคอร์ด จำกัด บริษัท วี – ชัท อินดัสทรี จำกัด และ บริษัท บี.วี. พาราเวด จำกัด โดยแต่ละบริษัทในฐานะ "ผู้ให้สัญญา" โดยสรุปสาระสำคัญของสัญญากันที่ข้อตกลง ได้ดังนี้

1. ผู้ให้สัญญาตกลงว่าจะไม่ประกอบธุรกิจใด ๆ ไปในทางจำหน่ายทรัพย์สิน โอน จำนอง จำนำ แลกเปลี่ยนซึ่งเป็นประเภท รุ่น และชนิดเดียวกันในสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใด ๆ กับผู้รับสัญญาที่ผู้รับสัญญาได้ดำเนินการประกอบธุรกิจอยู่ก่อนหน้าหรือดำเนินการประกอบธุรกิจอยู่ภายหลังผู้ให้สัญญา



2. ผู้ให้สัญญาตกลงว่าจะไม่ผลิตไม้แปรรูป ไม้อบแห้ง ไม้วีเนียร์ และไม้อื่น ๆ ตลอดจนทำเครื่องเรือน เครื่องใช้ที่ทำจากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ไม้ยางพารา และวัสดุอุปกรณ์อื่น ๆ ทุกชนิด รวมถึงการจำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศหรือส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ
  3. ผู้ให้สัญญาตกลงว่าจะไม่ผลิตกระดาศปิดผิว ปิดขอบ และพีวีซีปิดผิว ปิดขอบ รวมถึงการจำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศหรือส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ
  4. ผู้ให้สัญญาตกลงว่าจะไม่ดำเนินการนำเข้าหรือส่งออกไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง ไม้วีเนียร์ ไม้อื่น ๆ เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา กระดาศปิดผิว ปิดขอบ และพีวีซีปิดผิว ปิดขอบ ทุกชนิด ตลอดจนวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทุกชนิด
  5. ผู้ให้สัญญาตกลงว่า จะไม่ประกอบธุรกิจใด ๆ ตามวัตถุประสงค์ของบริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) ตลอดจนดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจทุกประเภทกับบริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) หรือกระทำการอื่นใดอันเป็นการแข่งขันทางการค้า
  6. หากผู้ให้สัญญาไม่ได้ปฏิบัติตามสัญญาบันทึกข้อตกลงที่ให้ไว้กับผู้รับสัญญา ตามข้อ 1 ถึง ข้อ 5 ผู้ให้สัญญายินยอมชำระค่าปรับเป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาทต่อบริษัท (ซึ่งมูลค่า 5 ล้านบาท ทางผู้รับสัญญาพิจารณาแล้วเห็นว่ามีเหมาะสมและสามารถยอมรับได้ เนื่องจากทั้ง 4 บริษัทดังกล่าวขณะนี้ไม่มีรายได้จากการดำเนินธุรกิจแล้ว) พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี นับจากวันที่ผู้ให้สัญญาผิดสัญญาไม่ได้ปฏิบัติตามบันทึกข้อตกลงที่ได้ทำไว้แก่ผู้รับสัญญา และหากการใด ๆ ที่ผู้ให้สัญญาไม่ได้ปฏิบัติตามสัญญาบันทึกข้อตกลงนั้น หากเกิดความเสียหายใด ๆ แก่ผู้รับสัญญา ผู้ให้สัญญายินยอมที่จะชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้รับสัญญา และยินยอมให้ผู้รับสัญญาดำเนินการตามกฎหมายได้ทุกกรณี
6. บริษัท เอ แอนด์ เอส อินเตอร์ จำกัด  
จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2554 เพื่อประกอบธุรกิจส่งออก แร่เหล็ก แร่พลวง ส่งออกข้าวเพื่อจำหน่ายต่างประเทศ นำเข้าไม้แปรรูป โดยมีทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท และทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 1,250,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าวมีรายชื่อกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ขณะนี้ทางบริษัทได้จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2555 และได้ชำระบัญชีเรียบร้อยแล้ว
7. บริษัท บีซีเอ แม็ค คอร์ป จำกัด  
จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2549 เพื่อประกอบธุรกิจค้าแร่ โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 5,000,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าว มีรายชื่อกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ขณะนี้ทางบริษัทได้จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2555 และได้ชำระบัญชีเรียบร้อยแล้ว
8. บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิง มอลล์ จำกัด  
จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2537 เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 2,000,000,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าวมีนางสาวกฤษชนก ปัทมสัตยาสนธิ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทดังกล่าว ซึ่งนางสาวกฤษชนกฯ เป็นคู่สมรสของนายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท

9. บริษัท อินเด็กซ์ อินเตอร์เฟอริเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของ บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง มอลล์ จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2552 เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วเท่ากับ 960,000,000 บาท โดยบริษัทดังกล่าวมีนางสาวกฤษชนก ปัทมสัตยาสนธิ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทดังกล่าว ซึ่งนางสาวกฤษชนกฯ เป็นคู่สมรสของนายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท

ทั้งนี้ เนื่องจากเพื่อเป็นการป้องกันปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นได้ในกรณีที่นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ และคู่สมรสคือ นางสาวกฤษชนก ปัทมสัตยาสนธิ ซึ่งแต่ละท่าน มีส่วนร่วมในการเป็นกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นใหญ่ในกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน ดังนั้น นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ ในฐานะ ผู้ให้สัญญา ได้จัดทำสัญญาขึ้นต่อ บริษัท อีสต์โคสต์เฟอริเทค จำกัด (มหาชน) ในฐานะ บริษัท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

1. ผู้ให้สัญญาตกลงว่า ในระหว่างที่ผู้ให้สัญญาดำรงตำแหน่งกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม กรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการของบริษัท และ/หรือยังเป็นพนักงานของบริษัท ผู้ให้สัญญาจะต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และรักษามผลประโยชน์ของบริษัท
2. ผู้ให้สัญญาตกลงเพิ่มเติมว่า ในระหว่างที่ผู้ให้สัญญาดำรงตำแหน่งตามข้อ 1 และ/หรือยังเป็นพนักงานของบริษัท ผู้ให้สัญญาจะไม่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท หรือเข้าเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทหรือเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการของบริษัทเอกสาร หรือบริษัทอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และ/หรือเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ตนเองหรือประโยชน์ผู้อื่น ตามระเบียบข้อบังคับของบริษัท พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้งผู้ให้สัญญาเป็นกรรมการของบริษัท หรือโดยได้รับความยินยอมจากคณะกรรมการของบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท แล้วแต่กรณี ตามระเบียบข้อบังคับ และ/หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ในกรณีที่ ผู้ให้สัญญาไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขข้างต้น บริษัทมีสิทธิที่จะเรียกร้องค่าเสียหายในการที่บริษัทได้รับความเสียหายจากการกระทำของผู้ให้สัญญาก็ได้ ทั้งนี้ ต้องฟ้องภายใน 1 ปี นับแต่วันที่บริษัทหรือผู้ถือหุ้นตามที่กล่าวในวรรคต่อไปทราบถึงการฝ่าฝืน และไม่เกิน 2 ปี นับแต่วันฝ่าฝืน

ในกรณีที่ บริษัทไม่ใช้สิทธิเรียกร้องค่าเสียหายข้างต้น ผู้ให้สัญญายินยอมให้ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งคนใดหรือหลายคน ซึ่งถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด จะแจ้งเป็นหนังสือให้บริษัทดำเนินการเรียกร้องก็ได้ ถ้าหากบริษัทไม่ดำเนินการตามที่ผู้ถือหุ้นแจ้งภายใน 1 เดือน นับจากวันที่แจ้ง หรืออายุความตามวรรคสอง เหลือน้อยกว่า 1 เดือน ผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะใช้สิทธิเรียกร้องแทนบริษัทนั้นก็ได้

3. หากในอนาคต ผู้ให้สัญญาได้รับข้อมูล หรือมีผู้เสนอข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่มีศักยภาพและมีความน่าสนใจในการลงทุน ผู้ให้สัญญาตกลงที่จะนำเสนอให้คณะกรรมการของบริษัทเป็นผู้พิจารณาทั้งหมดเพียงผู้เดียว และแม้ว่าคณะกรรมการของบริษัท จะไม่พิจารณาดำเนินการลงทุนในธุรกิจการผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ดังกล่าวก็ตาม ผู้ให้สัญญาก็จะไม่ดำเนินการลงทุนกับบุคคลหนึ่งบุคคลใด ร่วมลงทุน หรือถือหุ้นใด ๆ เอง ไม่ว่าเงื่อนไขในการลงทุนจะมีเงื่อนไขที่ด้อยกว่าก็ตาม

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทจดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2542 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 6,000,000 บาท (หกล้านบาทถ้วน) โดยในช่วงแรกก่อตั้ง มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดแบบประกอบด้วยตนเอง ภายใต้การบริหารงาน โดยกลุ่มนักธุรกิจคนไทย นำโดยนายวัลลภ สุขสวัสดิ์ ในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในปัจจุบัน และครอบครัวสุขสวัสดิ์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและบุกเบิกธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์มาตั้งแต่ช่วงปี 2535

ในปี 2535 กลุ่มผู้บริหารหรือกลุ่มครอบครัวสุขสวัสดิ์ได้ก่อตั้ง บริษัท อีสต์โคสต์อุตสาหกรรม จำกัด (ECI) ขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจโรงเลื่อย โรงอบ ไม้ยางพาราแปรรูป และผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ในปี 2539 ได้จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท อีสต์โคสต์ทีไชน์ จำกัด (ECD) ขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และประกอบกิจการนำเข้าหรือส่งออกเฟอร์นิเจอร์ทุกชนิด ตลอดจนวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง โดยย้ายฐานการผลิตจาก ECI ในส่วนของการประกอบกิจการผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจาก ECI มาไว้ที่ ECD ส่งผลให้ ECI ได้เปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจหลักมาเป็นผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์เพียงอย่างเดียว โดยดูแลในด้านการตลาด และรับผิดชอบสาขาและโชว์รูมเพื่อการจัดแสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้า ภายใต้ตราสินค้า “ELEGA” ซึ่งเป็นตราสินค้าสำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา และเฟอร์นิเจอร์ที่สั่งซื้อทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ ต่อมาในปี 2542 ได้จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF) ขึ้น เพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดแบบประกอบด้วยตัวเอง ซึ่งขณะนั้นกระแสความนิยมในเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดกำลังเพิ่มขึ้นอย่างมาก หลังจากนั้นในช่วงปี 2545 ได้ดำเนินการจดทะเบียนก่อตั้งบริษัทขึ้นอีก 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท วี - ซัท เดคคอร์ด จำกัด (VCD) เพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายกระดานปิดผิวไม้ และให้บริการ ตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อจำหน่ายให้แก่โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ทั่วไป และในปีเดียวกันได้ก่อตั้ง บริษัท วี - ซัท อินดัสทรี จำกัด (VCI) เพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง และได้ย้ายฐานการผลิตจาก ECD มาไว้ที่ VCI

โครงสร้างการถือหุ้นในขณะนั้นของ บริษัท อีสต์โคสต์ อุตสาหกรรม จำกัด (ECI) บริษัท อีสต์โคสต์ทีไชน์ จำกัด (ECD) บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF) บริษัท วี - ซัท เดคคอร์ด จำกัด (VCD) และ บริษัท วี - ซัท อินดัสทรี จำกัด (VCI) ประกอบด้วยครอบครัวสุขสวัสดิ์ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และเป็นกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมในทุกบริษัท

ทั้งนี้สาเหตุของการก่อตั้งบริษัทหลายแห่งขึ้นในลักษณะดังกล่าว เพื่อประโยชน์ทางด้านการขอรับการสนับสนุนการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เป็นสำคัญ โดยการก่อตั้งกลุ่มบริษัทดังกล่าว รวมเรียกว่า กลุ่มบริษัทอีสต์โคสต์ (East Coast Group) สามารถสรุปลักษณะการดำเนินธุรกิจในแต่ละบริษัท ก่อนการจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัทในช่วงปี 2553 ได้ดังนี้

บริษัท	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ
1. บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF)	ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
2. บริษัท อีสต์โคสต์ทีไชน์ จำกัด (ECD)	ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา
3. บริษัท อีสต์โคสต์อุตสาหกรรม จำกัด (ECI)	ธุรกิจซื้อไม้ - จำหน่ายไป ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และเฟอร์นิเจอร์จริงที่สั่งซื้อมาทั้งจากในประเทศและนำเข้าจาก

บริษัท	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ
	ต่างประเทศโดยจำหน่ายผ่านโชว์รูมที่เป็นพื้นที่เช่าของบริษัท
4. บริษัท วี - ซัท เดคคอร์ จำกัด (VCD)	ผลิตและจำหน่ายกระดาดชนิดผิวไม้ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้ประกอบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์
5. บริษัท วี - ซัท อินดัสทรี จำกัด (VCI)	ผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง

ต่อมาในปี 2553 ผู้บริหารกลุ่มบริษัทอีสต์โคสต์ได้วางแผนสำหรับการเตรียมตัวเพื่อเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ทางบริษัทจึงได้ดำเนินการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจและการเงินภายในกลุ่มบริษัทอีสต์โคสต์ใหม่ โดยใช้รูปแบบการปรับปรุงโครงสร้างการดำเนินงานและการเงินของแต่ละบริษัทรวม 4 บริษัท (ECD ECI VCD และ VCI) ให้มาอยู่ภายใต้การควบคุมด้วยวิธีการเข้าซื้อทรัพย์สินที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัทมาไว้ที่ บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF) เพียงแห่งเดียว ในราคาซื้อขายสำหรับอาคาร และเครื่องจักรตามวิธีการประเมินที่ดำเนินการโดยบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) ให้เป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ โดยราคาซื้อขายอ้างอิงจากราคาประเมินที่ต่ำกว่า ซึ่งในขณะนั้นการจัดรูปแบบโครงสร้างดังกล่าวเป็นไปเพื่อคำนึงถึงประโยชน์ในการเตรียมตัวสำหรับเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) การจัดปัญหารายการระหว่างกัน (Connected Transaction) ปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) และเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเกิดประสิทธิภาพสูงสุดเป็นสำคัญ นอกจากนี้ สาเหตุที่เลือกให้บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด เป็นบริษัทหลักที่จะเตรียมตัวเพื่อเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในขณะนั้น เนื่องจากมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจหลักคือการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ประเภทไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ซึ่งมีอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีรายได้จากการขายสูงสุดและมีผลการดำเนินงานที่ดีกว่าบริษัทอื่น ๆ ในกลุ่ม ประกอบกับยังมีช่วงเวลาที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เหลืออยู่ ในขณะที่บริษัทอื่นในกลุ่มได้ใช้สิทธิจากการส่งเสริมการลงทุนครบถ้วนตามกำหนดเวลาแล้ว

ภายหลังการจัดโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่ บริษัทจึงมีลักษณะการดำเนินธุรกิจครอบคลุมด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ผู้ผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง โดยส่วนใหญ่ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา และบางส่วนจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก
2. ผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา
3. ผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
4. ผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ (Trading) สำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งซื้อมา ทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ
5. ผู้ผลิตส่วนตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ กระดาดชนิดผิว ไม้ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และเพื่อจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก

**พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในช่วงที่ผ่านมา สรุปได้ดังนี้**

- ปี 2535 : เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัทแรกของ อีสต์โคสต์ กรุ๊ป ในนามของ บริษัท อีสต์โคสต์อุตสาหกรรม จำกัด (ECI) เพื่อประกอบธุรกิจโรงเลื่อย โรงอบ และผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราขึ้นที่บริเวณ ถนนบ้านบึง – แกลง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง
- ปี 2539 : - อีสต์โคสต์ กรุ๊ป เริ่มขยายธุรกิจไปสู่การเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ไม่ปาร์ติเคิลบอร์ด โดยก่อตั้ง บริษัท อีสต์โคสต์ดีไซน์ จำกัด (ECD) ขึ้นเป็นบริษัทที่ 2 เพื่อประกอบธุรกิจดังกล่าว โดยย้ายฐานการผลิตในส่วนของเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจาก ECI มาที่ ECD
- ในปีเดียวกันนี้ อีสต์โคสต์ กรุ๊ป ได้เริ่มการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และประเทศทางแถบยุโรปตะวันตก
- ปี 2541 : - อีสต์โคสต์ กรุ๊ป ได้เริ่มขยายธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไปยังตลาดภายในประเทศให้มากขึ้นกว่าเดิม โดยก่อตั้งตราสินค้า “ELEGA” เพื่อใช้เป็นตราสินค้าสำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเองและเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งเข้ามา ทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ และก่อตั้งตราสินค้า “Leaf” ขึ้นเพื่อใช้เป็นตราสินค้าสำหรับการผลิตและจำหน่ายให้กับ โฮมโปร (Home Pro) ในเวลาเดียวกัน เพื่อตอบสนองต่อนโยบายของภาครัฐบาลภายใต้การรณรงค์การใช้สินค้าไทยในขณะนั้น
- ปี 2542 : - ECD ได้รับการคัดเลือกจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศให้ใช้สัญลักษณ์ตราสินค้าไทย “Thailand's Brand” เพื่อแสดงถึงการเป็นผลิตภัณฑ์ส่งออกที่มีคุณภาพสูง
- ECI ได้รับรางวัล "Prime Minister Award" จากกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่ผู้ส่งออกที่มีผลการดำเนินงานดีเด่นและมีคุณภาพสินค้าอยู่ในระดับยอดเยี่ยม
- วันที่ 12 ตุลาคม ทาง อีสต์โคสต์ กรุ๊ป ได้ขยายการดำเนินธุรกิจโดยก่อตั้ง บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF) ขึ้นเป็นบริษัทที่สาม ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 6,000,000 บาท (หกล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มมูลค่า ในปีเดียวกันนี้ เพื่อดำเนินธุรกิจโรงงานผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด โดยขยายกำลังการผลิตที่มีอยู่ให้มากขึ้นกว่าเดิม เพื่อบริการตอบโตของยอดขายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับเพื่อใช้ประกอบการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดย ECF ได้รับ BOI ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด / ไม้แผ่นเรียบ
- ปี 2543 : - วันที่ 16 มีนาคม ECF ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 6,000,000 บาท เป็น 13,080,000 บาท (สิบสามล้านแปดหมื่นบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 130,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท
- วันที่ 24 มีนาคม ทาง ECF ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นระยะเวลา 8 ปี และได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้ นิติ

- บุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมในอัตราร้อยละ 50 เป็นระยะเวลา 5 ปี
- ปี 2544 : - ECD ได้ผ่านการรับรองระบบการจัดการคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 จาก UKAS (The United Kingdom Accreditation Service) สำหรับการเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้
- ECF ได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 จาก URS (United Registrar of Systems (Thailand) Ltd. สำหรับการเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้
- วันที่ 13 ธันวาคม ECF ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 13,080,000 บาท เป็น 25,000,000 บาท (ยี่สิบห้าล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท
- ปี 2545 : - อีสต์โคสต์ กรุ๊ป ได้ขยายกำลังการผลิต และพัฒนาคุณภาพทางด้านการผลิตให้เพิ่มขึ้นจากเดิม โดยการลงทุนในเครื่องจักรที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง (Hi - Technology) ซึ่งใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ในการสั่งซื้อเครื่องจักรดังกล่าว เช่น เครื่อง Horizontal Sparing เครื่อง Vertical Spraying Robot เป็นต้น
- ในปีดังกล่าว อีสต์โคสต์ กรุ๊ป ได้ก่อตั้งบริษัทเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท วี - ชัท เดคคอร์ด จำกัด (VCD) เป็นบริษัทที่สี่ เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระดาดปิดผิวเฟอร์นิเจอร์ เนื่องจาก ECF ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเป็นจำนวนมาก ทำให้ต้องนำเข้าวัสดุปิดผิว จึงได้ก่อตั้ง VCD ขึ้นเพื่อผลิตกระดาดปิดผิวขึ้น เพื่อที่จะสามารถควบคุมคุณภาพการผลิตเองได้ โดยการผลิตกระดาดปิดผิวจะส่งจำหน่ายให้กับ ECF และโรงงานผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ทั่วไป นอกจากนี้ในปีเดียวกัน อีสต์โคสต์ กรุ๊ป ได้ก่อตั้ง บริษัท วี - ชัท อินดัสทรี จำกัด (VCI) เป็นบริษัทที่ห้า เพื่อดำเนินธุรกิจโรงเลื่อย โรงอบไม้ยางพาราแปรรูป แทนการดำเนินงานเดิมของ ECI และ ECI ได้ปรับเปลี่ยนเป็นการดำเนินธุรกิจซื้อขาย ขายไป (Trading) เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งซื้อ ทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ โดยทั้ง VCD และ VCI ขยายการลงทุนไปยังที่ดินแห่งใหม่ และก่อสร้างโรงงาน บนเนื้อที่กว่า 54 ไร่ บริเวณซอยขงโค - ชุมชุมใน ตำบลวังจันทร์ อำเภอลำปลายมาศ จังหวัดระยอง ซึ่งต่อมาในปี 2555 ได้ถูกจดทะเบียนเป็นสำนักงานสาขาแห่งที่ 1 ของบริษัท
- ปี 2546 : - ECI ได้ขยายตลาดการจัดจำหน่ายสินค้า โดยการก่อตั้งโชว์รูมภายในร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2546 บริษัทได้ขยายโชว์รูมไปยัง อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) และโฮมโปร (Home Pro)
- ปี 2547 : - ECD ได้รับรางวัลผู้ส่งออกสินค้าและบริการดีเด่น ประจำปี 2547 ประเภทที่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ของตนเอง (Thai Owned Design) จากกระทรวงพาณิชย์
- ECF ได้รับการปรับเวอร์ชันการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 จาก URS (United Registrar of Systems (Thailand) Ltd. สำหรับการเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้
- ปี 2553 : - วันที่ 1 ตุลาคม กลุ่มบริษัทอีสต์โคสต์ ได้เริ่มดำเนินการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ จากทั้งหมด 5 บริษัทภายในกลุ่ม ให้เหลือการดำเนินธุรกิจเพียงบริษัทเดียวคือ ECF โดยกระบวนการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทเริ่มจากการซื้อที่ดินทั้งหมดที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่



ขณะนั้นเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนตัวของกรรมการบริษัทเข้าเป็นกรรมสิทธิ์ในนาม ECF ดำเนินการโอนสายการผลิตสินค้าพร้อมทั้งจำหน่ายสินค้าสำเร็จรูป สินค้าระหว่างผลิต วัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลือง เครื่องจักรและอุปกรณ์บางส่วนจาก 4 บริษัทเข้าเป็นกรรมสิทธิ์ของ ECF รวมถึงเจรจาเพื่อขอลดยอดวงเงินสินเชื่อต่าง ๆ ของบริษัทในกลุ่มที่มีกับสถาบันการเงินและโอนเพิ่มเป็นวงเงินสินเชื่อของ ECF เป็นการดำเนินการจ่ายชำระคืนหนี้สินในระหว่างกลุ่มบริษัท เพื่อขจัดปัญหารายการระหว่างกัน (Connected Transaction) และความขัดแย้งทางประโยชน์ (Conflict of Interest)

- วันที่ 26 ตุลาคม บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 25,000,000 บาท เป็น 90,000,000 บาท (เก้าสิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 900,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อให้ขยายการลงทุนและเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท
- ปี 2554 : - วันที่ 9 กุมภาพันธ์ บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นระยะเวลา 3 ปี
- วันที่ 10 กุมภาพันธ์ บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิตวัสดุปิดผิว โดยได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นระยะเวลา 3 ปี
- วันที่ 11 พฤษภาคม บริษัทได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท วีวี – เดคคอร์ จำกัด (V V-Décor) ขึ้นในฐานะบริษัทย่อย โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.95 มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า ก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจด้านการตลาด (Trading) ให้กับ ECF ในการเป็นผู้จำหน่ายกระดาดปิดผิวให้กับลูกค้าบางรายของบริษัท
- กลุ่มบริษัทอีสต์โคสต์ ยังดำเนินการจัดโครงสร้างอย่างต่อเนื่อง โดยในระหว่างปี 2554 บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มเติมในส่วนของการโอนอาคาร เครื่องจักร และอุปกรณ์ส่วนที่เหลือ และสินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ การโอนยอดวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินที่ยังมีภาระหนี้คงค้างมายัง ECF รวมถึงการโอนย้ายพนักงานจาก 4 บริษัท มาเป็นพนักงานของ ECF โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน กลุ่มบริษัทอีสต์โคสต์ ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ โดยเหลือเพียง ECF เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจโดยเรียบริยและสมบูรณ์เพียงแห่งเดียว และเตรียมความพร้อมสำหรับการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดต่อไป
- วันที่ 4 พฤศจิกายน บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 90,000,000 บาท เป็น 100,000,000 บาท (หนึ่งร้อยล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท
- ปี 2555 : - เดือนกรกฎาคม บริษัทได้เริ่มขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า ไปยังกลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อยทั่วไป (Dealer) เพื่อเป็นส่วนช่วยเสริมสร้างการเติบโตของยอดขายให้มากขึ้นจากเดิม ภายใต้ตราสินค้า “Costa”

- วันที่ 11 ตุลาคม 2555 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 12/2555 ได้มีมติพิจารณาอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้และแก้ไขจำนวนหุ้นของบริษัท จากเดิมมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท จึงทำให้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงในจำนวนหุ้น และมูลค่าที่ตราไว้ โดยทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท นอกจากนี้ยังได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 100,000,000 บาท เป็น 130,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 520,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยพิจารณาจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 120,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป
  - วันที่ 18 ตุลาคม 2555 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท อีสต์โคสต์เฟอริเทค จำกัด (มหาชน) (ECF)
- ปี 2556 :
- วันที่ 26 มีนาคม บริษัทได้เริ่มเปิดการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เป็นวันแรก (First Trading Day)
  - เดือนตุลาคม บริษัทได้เริ่มขยายช่องทางจำหน่ายสินค้า ไปยังเมกาโฮม (Mega Home) ศูนย์รวมสินค้าบ้านและวัสดุก่อสร้างจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง เพื่อเป็นส่วนช่วยเสริมสร้างการเติบโตของยอดขายให้มากขึ้นจากเดิม ภายใต้ตราสินค้า “a7”
  - วันที่ 31 ธันวาคม บริษัทมีพื้นที่เช่าเพื่อใช้เป็นโชว์รูมจัดแสดงและจำหน่ายสินค้าใน อินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) รวมทั้งสิ้น 11 สาขา และโชว์รูมสาขาภายในโฮมโปร (Home Pro) รวมทั้งสิ้น 3 สาขา
- ปี 2557 :
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 130,000,000 บาท เป็น 195,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท และได้ดำเนินการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท ต่อมานายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัด กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2557 ที่ผ่านมา ดังนั้น ปัจจุบันบริษัทจึงมีทุนจดทะเบียนจำนวน 195,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 780,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้วจำนวน 130,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 520,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยในส่วนของทุนจดทะเบียนที่รอเรียกชำระจำนวน 65,000,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นจำนวนจำนวน 260,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เป็นการจัดสรรไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 1 (ECF-W1)
  - วันที่ 18 สิงหาคม ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้แจ้งรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ รุ่นที่ 1 (ECF-W1) รับเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มการซื้อขายหลักทรัพย์ในวันดังกล่าว
  - เดือนตุลาคม บริษัทเริ่มจำหน่ายสินค้าให้กับไทวัสดุ (Thai Wasadu) เพื่อขยายช่องทางจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้นจากเดิม ภายใต้ตราสินค้า “HASTA”
- ปี 2558 :
- วันที่ 23 กุมภาพันธ์ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ขึ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holdings Company) ปัจจุบันมี

ทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น (หนึ่งหมื่นหุ้น) มีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาท)

- วันที่ 27 กุมภาพันธ์ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 ได้มีมติอนุมัติการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยทางอ้อมแห่งใหม่ในประเทศญี่ปุ่น คือ ECF Tornado Energy Godo Kaisha เพื่อรองรับการขยายการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โดยมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยมีที่ตั้งของโครงการอยู่ที่ 1737 Kodani, Toyotomi-cho, Himeji city, Hyogo ประเทศญี่ปุ่น โดยมีทุนจดทะเบียน 100,000 เยน และมีสัดส่วนการถือหุ้นโดย ECFH ที่ร้อยละ 51 ปัจจุบันได้ดำเนินการจำหน่ายโครงการดังกล่าวให้กับนักลงทุนรายอื่นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว
- วันที่ 30 มิถุนายน บริษัทได้เข้าลงนามในบันทึกความเข้าใจ (“MOU”) เพื่อความร่วมมือในการดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานชีวมวล โดยจะจัดตั้งบริษัทร่วมทุนขึ้นร่วมกับผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ ประกอบด้วย บริษัท ฟอรัญ พาร์ท อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (FPI) บริษัท วิทยุอุตสาหกรรม จำกัด และกลุ่มผู้ประกอบการโรงไม้ หรือโรงเลื่อยไม้ ในเขตพื้นที่ที่ตั้งของโครงการโรงไฟฟ้าในแต่ละแห่ง ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2558 ได้มีมติพิจารณาอนุมัติให้บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย เป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant) โดยการเข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้น ในบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่มรวม 5 บริษัท เพื่อเตรียมเข้าร่วมประมูลรับคัดเลือกและอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตามแต่กรณีไป ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) เรื่องหลักเกณฑ์การรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างรออนโยบายจากภาครัฐถึงช่วงเวลาการเปิดเข้าประมูลเพื่อ เสนอขายไฟฟ้า โดยมีรายชื่อของบริษัทร่วมทุนทั้ง 5 บริษัท ประกอบด้วย บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 2) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) จำกัด และ บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา) จำกัด ทั้งนี้ปัจจุบันได้ดำเนินการจดทะเบียนเสร็จสิ้นการชำระบัญชีของ 4 บริษัทดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เนื่องจากไม่สามารถผ่านการประมูลเพื่อให้ได้สัญญาซื้อขายไฟฟ้าจากภาครัฐ
- วันที่ 9 ธันวาคม ECFH ในฐานะบริษัทย่อยได้เข้าลงนามในสัญญาแฟรนไชส์กับ Can Do Company Limited (“Can Do”) ประเทศญี่ปุ่น โดย ECFH จะเป็นผู้ได้รับอนุญาตในการใช้เครื่องหมายทางการค้า รูปแบบร้านค้า ระบบบริหารจัดการร้านค้าและการสั่งซื้อสินค้าจาก Can Do ประเทศญี่ปุ่น เพื่อวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจภายในประเทศไทยในรูปแบบร้านค้าจำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้าน (ร้าน 100 เยน ที่มีต้นกำเนิดในประเทศญี่ปุ่น) โดยมีระยะเวลาของสัญญา 5 ปี
- วันที่ 19 ธันวาคม พิธีเปิดสาขาอย่างเป็นทางการ (Grand Opening) ร้าน Can Do สาขาแรกคือ สาขาฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต ด้วยขนาดพื้นที่ให้บริการ 175 ตารางเมตร
- วันที่ 11 ธันวาคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2559 พิจารณาอนุมัติมติที่สำคัญ ดังนี้

ปี 2559

:

- พิจารณานุมัติให้บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย เป็นผู้เข้าลงทุนในบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่ที่จะจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเพื่อเข้าลงทุนในธุรกิจด้านโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล โดยซื้อบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่ ที่จะจดทะเบียนจัดตั้งคือ บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด (“SAFE”) โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทจะเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.98 ซึ่งต่อมาได้ถูกจดทะเบียนจัดตั้งเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2560

- ปี 2560 :
- 12 มกราคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2560 ได้อนุมัติการจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัทอีสต์โคสต์เฟอริเทค โดยอนุมัติให้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด เพื่อเป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจด้านพลังงานแทนการใช้ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทจะเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ซึ่งต่อมาได้ถูกจดทะเบียนจัดตั้งเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2560 ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจของ ECFH เป็นเพื่อเข้าลงทุนและดำเนินธุรกิจด้านร้านค้าปลีก ซึ่งปัจจุบันได้แก่ ร้าน Can Do ในรูปแบบร้านค้าจำหน่ายสินค้าราคาเดียว หรือการดำเนินธุรกิจอื่น ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต ยกเว้นธุรกิจด้านพลังงานต่อไป
  - 13 กุมภาพันธ์ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 ได้มีมติอนุมัติการเข้าลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลของ บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด (“โครงการ” หรือ “PWGE”) ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 149 หมู่ที่ 3 ตำบลกายุคละ อำเภอเวียง จันทวน นราธิวาส ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 7.5 เมกะวัตต์ โดยให้ บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด (“SAFE”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ บริษัท (ซึ่งมีบริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัทถือหุ้นใน SAFE ปัจจุบันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.37 สัดส่วนดังกล่าวลดลงจากร้อยละ 49.98 เนื่องจากการจำหน่ายหุ้นออกให้กับกลุ่มผู้ร่วมทุนใหม่ที่จะเข้าลงทุนใน SAFE คือ บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด โฮลดิ้งส์ จำกัด เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใน SAFE คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.26 ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของโครงการโรงไฟฟ้า PWGE) เข้าซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นของโครงการ (ร้อยละ 99.99) คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งโครงการไม่เกิน 425,000,000 บาท (โดยคิดเป็นเงินลงทุนของ ECF-P เท่ากับ 141,652,500 บาท) ปัจจุบัน ECF-P มีทุนจดทะเบียนจำนวน 522,652,500 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นจำนวน 52,265,250 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนชำระเท่ากับ 454,252,500 บาท และ SAFE มีทุนจดทะเบียนจำนวน 426,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 4,260,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว
  - 3 เมษายน ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2560 ได้มีมติอนุมัติการเข้าลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาด 220 เมกะวัตต์ ของ บริษัท พลังงานเพื่อโลกสีเขียว จำกัด (“โครงการ” หรือ “GEP”) ซึ่งตั้งอยู่ที่เมืองมินู รัฐมาลาว ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (“ประเทศเมียนมาร์”) ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 220 เมกะวัตต์ โดยให้

บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นผู้เข้าลงทุนซื้อหุ้นของโครงการในสัดส่วนร้อยละ 20 ซึ่งต่อมาที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ GEP เป็นที่เรียบร้อย

- 15 มิถุนายน ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2560 ได้มีมติที่สำคัญสำหรับรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์รวม 2 โครงการ โดยพิจารณาและอนุมัติการเข้าลงทุนซื้อหุ้นในกิจการต่าง ๆ ผ่าน บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย ที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 และ บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด (“SAFE”) ในฐานะบริษัทร่วม ซึ่งบริษัทย่อยถือหุ้นร้อยละ 33.37 ในมูลค่าการลงทุนรวม 50.62 ล้านบาท ได้แก่ การเข้าลงทุนซื้อหุ้นของ บริษัท เซฟ ไบโอมัส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 โดย SAFE ในฐานะบริษัทร่วมเข้าเป็นผู้ลงทุน เพื่อดำเนินธุรกิจโรงสับไม้ ตั้งอยู่ที่อำเภอแวง จังหวัดนราธิวาส โดยมีมูลค่าการเข้าลงทุนจำนวน 33.37 ล้านบาท จากมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น 100 ล้านบาท และการเข้าลงทุนซื้อหุ้นของ บริษัท บิโน่า พูรี พาวเวอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 49 โดย SAFE ในฐานะบริษัทร่วมเข้าเป็นผู้ลงทุน เพื่อดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานเทคโนโลยีระบบผลิตก๊าซเชื้อเพลิงจากชีวมวล (Gasification) ขนาด 2 เมกะวัตต์ โดยแบ่งออกเป็น 2 โครงการ ๆ ละ 1 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่อำเภอคลอง จังหวัดแพร่ และอำเภอสูงเม่น จังหวัดแพร่ โดยมีมูลค่าการเข้าลงทุนเป็นจำนวน 17.25 ล้านบาท จากมูลค่าการลงทุนทั้งหมด 105.495 ล้านบาท
- 27 มิถุนายน โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลของ บริษัท ไพรัช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด (“โครงการฯ” หรือ “PWGE”) จังหวัดนราธิวาส ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 7.5 เมกะวัตต์ เริ่มรับรู้รายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ โดยการเข้าลงทุนใน PWGE เป็นการเข้าลงทุนผ่าน บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย ที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 และ บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด (“SAFE”) ในฐานะบริษัทร่วม ซึ่งบริษัทย่อยถือหุ้นร้อยละ 33.37 โดย SAFE จะเริ่มรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 เป็นต้นไป
- 27 ตุลาคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 13/2560 ได้มีมติอนุมัติการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีก 1 แห่ง คือ บริษัท แพลนเนทบอร์ด จำกัด โดยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท โดยบริษัทจะเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 โดยได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2560 และปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระเท่ากับ 12.50 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้ (Wood-Based Panel) ได้แก่ แผ่นเอ็มดีเอฟ (MDF Board) และแผ่นปาร์ติเกิ้ล (Particleboard) ซึ่งยังอยู่ในระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้
- 18 ธันวาคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 15/2560 มีมติอนุมัติเข้าทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของบริษัท ซีอาร์ โซลาร์ จำกัด (“CRS”) ขนาด 1 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่ อำเภอเถิน จังหวัดลำปาง แทนการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลของบริษัท ทรู เอ็นเนอร์ยี เพาเวอร์ ลพบุรี จำกัด (“TRUE-P”) ซึ่ง

บริษัทได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแล้วแต่ไม่สามารถทำความเข้าใจความตกลงในการเข้าลงทุนได้ CRS ถือหุ้่นโดย บริษัท อินเตอร์ ฟาร์อีสท์ เอ็นเนอร์ยี่ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“IFEC”) ที่สัดส่วนร้อยละ 99.99 ในขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างศึกษาและตรวจสอบมูลค่าโครงการ อัตราผลตอบแทน ความเสี่ยง และรายละเอียดต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับโครงการ และเรื่องอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าซื้อโครงการ ซึ่งรวมถึงความสามารถของผู้ขายในการเข้าทำธุรกรรมขายโครงการ และการส่งมอบทรัพย์สินที่ซื้อขาย และการปฏิบัติตามข้อตกลงอื่น ๆ ตามสัญญาซื้อขายที่จะได้จัดทำขึ้นด้วย



**2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ**

ธุรกิจที่ดำเนินงานโดย บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) และบริษัท วีวี เดคคอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.95

- ธุรกิจการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (“ECF” หรือ “บริษัท”) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไม้ยางพารา กระดาษปิดผิว ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ การจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่บริษัทเป็นผู้ผลิต และเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งซื้อจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด

บริษัทมีบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท วีวี – เดคคอร์ จำกัด (V V Décor) เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.95 โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) ชำระเต็มมูลค่า ก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจด้านการตลาด (Trading) เพื่อเป็นผู้จำหน่ายกระดาษปิดผิวให้กับลูกค้าบางรายของบริษัท

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย สามารถแบ่งกลุ่มสินค้าหลักได้ 5 ประเภท ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเฟอร์นิเจอร์คือ

1. เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา
2. เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
3. เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม ร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย
4. กระดาษปิดผิว
5. ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง

บริษัทมีรายได้โดยส่วนใหญ่มาจากการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) ให้กับลูกค้าต่างประเทศ การผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารา ให้กับลูกค้าในประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าในประเทศ ประกอบด้วยกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus) บิ๊กซี (Big C) โฮมโปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) ไทวัสดุ (Thai Watsadu) และ วินเนอร์ (Winner)

สำหรับลูกค้าต่างประเทศจะเป็นการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อให้กับบริษัทผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) หลายรายในประเทศญี่ปุ่น โดยหากพิจารณาจากโครงสร้างรายได้จากการขายทั้งหมดของบริษัท จะพบว่า ในปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการขายให้กับลูกค้าในประเทศญี่ปุ่นประมาณร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และที่ผ่านมาบริษัทได้เน้นการขายฐานลูกค้าต่างประเทศไปยังกลุ่มประเทศในแถบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC : Asian Economic Community) โดยหากเป็นการจำหน่ายสินค้าเพื่อส่งออกไปยังลูกค้าในกลุ่มประเทศ AEC จะใช้ตราสินค้า “My Fur”

ภาพแสดงกลุ่มประเทศลูกค้าของบริษัท



สัดส่วนรายได้ที่ทรงลงมาก็คือ รายได้จากการผลิตและจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ โดยตราสินค้าที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ประกอบด้วยตราสินค้าที่เป็นของบริษัทเอง ได้แก่ “Fur Direct” “Leaf” “a7” และ “HASTA” โดยเป็นตราสินค้าที่ทางบริษัทผลิตและจำหน่ายให้กับ บิ๊กซี (Big C) โฮมโปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) และ ทีวีสด (Thai Watsadu) ตามลำดับ ส่วนการผลิตเพื่อจำหน่ายสินค้าให้กับ เทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus) และ วินเนอร์ (Winner) จะเป็นการผลิตโดยใช้ตราสินค้าของ เทสโก้ โลตัส และวินเนอร์ ตามลำดับ

สำหรับตราสินค้า “ELEGA” จะเป็นตราสินค้าที่บริษัทใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ส่วนใหญ่ผลิตจากไม้จริงภายในโชว์รูมสาขาเพื่อแสดงสินค้าและจำหน่ายเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงพาราที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และเฟอร์นิเจอร์ทั้งส่วนที่สั่งซื้อจากภายในประเทศและส่วนที่นำเข้าจากต่างประเทศที่ส่วนใหญ่ผลิตจากไม้จริง ซึ่งโชว์รูมจะตั้งอยู่ในอินเด็คซ์ ลิฟวิง มอลล์ (Index Living Mall) และ โฮมโพร (Home Pro) โดยมีจำนวนโชว์รูม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 14 สาขา และ 4 สาขา ตามลำดับ นอกจากช่องทางการจำหน่ายสินค้าตามที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ให้กับกลุ่มร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) ที่เป็นผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ทั่วประเทศ ภายใต้ตราสินค้า “Costa” เพื่อใช้เป็นตราสินค้าสำหรับการจำหน่ายผ่านช่องทาง Dealer

สำหรับ ตราสินค้า “Finna House” ที่ได้เปิดตัวไปตั้งแต่ปี 2558 จะเป็นตราสินค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตขึ้นภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนจาก Disney ในฐานะที่บริษัทเป็นผู้ซื้อลิขสิทธิ์ และได้รับสิทธิในการใช้ลายการ์ตูนจาก Disney เพื่อใช้กับผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ (Franchisee) ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงผู้ได้รับสิทธิรายเดียวในประเทศไทย ปัจจุบัน Finna House มีโชว์รูม 2 แห่ง ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าของ โฮมโปร มาร์เก็ตวิลล์ เลอ สุวรรณภูมิ 1 สาขา และ เดอะ วอล์ค (The Walk) ราชพฤกษ์ 1 สาขา

ตราสินค้าของบริษัท

ตราสินค้า	รูปแบบ	ช่องทางการจัดจำหน่าย
ELEGA (เอลลิเก้า)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงทั้งส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเองและส่วนที่นำเข้าจากต่างประเทศ และสั่งซื้อจากในประเทศ โดยจำหน่ายผ่านโชว์รูม ELEGA
Finna House (ฟินน่าเฮ้าส์)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตขึ้นภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนจาก Disney โดยจำหน่ายผ่านโชว์รูม Finna House และคอร์เนอร์ภายในโชว์รูม ELEGA
Fur Direct (เฟอร์ ไดเรค)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตให้กับ บิ๊กซี (Big C)
Leaf (ลีฟ)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตให้กับ โฮมโปร (Home Pro)
a7 (เอ เซเว่น)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตให้กับ เมกา โฮม (Mega Home)
Hasta (ฮาสด้า)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตให้กับ ไทวสดู (Thai Wasadu)
Costa (คอสต้า)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ให้กับกลุ่มร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) ทั่วประเทศ
My Fur (มายเฟอร์)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์เพื่อส่งออกสำหรับประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

### โชว์รูม “ELEGA”

ปัจจุบันโชว์รูม ELEGA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าภายใน อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง มอลล์ 14 สาขา และโฮมโปร 4 สาขา

- ELEGA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าภายในอินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง มอลล์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วยสาขาบางนา รัตนาธิเบศร์ รังสิต พญา บางใหญ่ ชลบุรี เชียงใหม่ ราชพฤกษ์ เกษตร-นวมินทร์ นครราชสีมา หาดใหญ่ สาขา 1 หาดใหญ่ สาขา 2 สุราษฎร์ธานี ระยอง ทั้งหมด 14 สาขา
- ELEGA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าภายในโฮม โปร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วยสาขาฉะเชิงเทรา สาขา ชัยพฤกษ์ สาขานครราชสีมา และสาขาพุทธมณฑล สาย 5 ทั้งหมด 4 สาขา



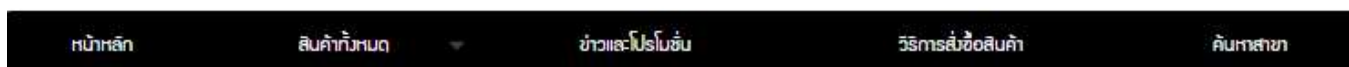


### โชว์รูม “Finna House”

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโชว์รูม “Finna House” รวมทั้งสิ้น 2 สาขา ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าของ โฮมโปร มาร์เก็ตวิลล์เลข สุวรรณภูมิ 1 สาขา และบนพื้นที่เช่าของ เดอะ วอล์ค (The Walk) ราชพฤกษ์ 1 สาขา



ช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ผ่าน [www.elegathai.com](http://www.elegathai.com)



## ELEGA สินค้าทั้งหมด

ELEGA NEW ITEM



TamTam Set  
โต๊ะทานอาหาร รุ่นแทมแทม  
THB 52,000 **THB 36,400**

หยิบใส่ตะกร้า



8850211240038  
โต๊ะทานอาหาร รุ่นเบเกอร์  
THB 5,900 **THB 5,310**

หยิบใส่ตะกร้า



8850211240021  
โต๊ะทานอาหาร รุ่น เบเกอร์  
THB 5,900 **THB 5,310**

หยิบใส่ตะกร้า



8850211240120  
โต๊ะทานอาหาร รุ่น ซากุระ  
THB 11,900 **THB 10,710**

หยิบใส่ตะกร้า





ธุรกิจที่ดำเนินงานโดย บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ ร้อยละ 75

- กลุ่มธุรกิจร้านค้าปลีก : ร้าน Can Do



Can Do คือ รูปแบบร้านค้าที่ขายสินค้าในราคาเดียว (ราคา 100 เยน) ทั้งร้าน ที่มีต้นกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น ก่อตั้งโดย Can Do Co.,Ltd. เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โตเกียว (Tokyo Stock Exchange) มีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ในย่านชินจูกุ โตเกียว ข้อมูลล่าสุด Can Do ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2560 Can Do มีสาขาทั่วประเทศญี่ปุ่นและทั่วโลกไม่ต่ำกว่า 994 สาขา และมีรายได้จากการขายไม่ต่ำกว่า 68,829 ล้านบาท ซึ่งเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนของจำนวนสาขาและรายได้จากการขายผ่านจำนวนสาขาทั้งหมดทั้งในประเทศญี่ปุ่นและสาขาในต่างประเทศ

ทาง บริษัท อีสต์โคสต์เฟอริเทค จำกัด (มหาชน) (“ECF” หรือ “บริษัท”) โดยคุณอารักษ์ สุขสวัสดิ์ กรรมการผู้จัดการ ได้มีความสนใจในธุรกิจร้านค้า 100 เยน ในญี่ปุ่น จึงได้เริ่มสำรวจธุรกิจประเภทนี้ทุกร้าน ทุกแบรนด์ จนในที่สุดเกิดความประทับใจต่อร้าน Can Do จึงเป็นที่มาของความสนใจที่จะขอซื้อแฟรนไชส์เพื่อมาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย เพื่ออยากให้คนไทยได้ใช้สินค้าคุณภาพดีภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น ในราคาที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ จึงได้ติดต่อเข้าไปที่สำนักงานใหญ่ของ Can Do ในที่สุดจึงเกิดการตัดสินใจร่วมธุรกิจกัน

รูปแบบร้าน Can Do ในประเทศไทย คือ ร้านค้านำเข้าสินค้าคุณภาพดี ภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น จำหน่ายสินค้าทั้งร้านในราคา 60 บาท นำเสนอสินค้าให้เลือกซื้อเน้นรายการ ครอบคลุมตั้งแต่ของใช้ภายในบ้าน สินค้าเพื่อความงาม ภาชนะบรรจุอาหาร อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์เครื่องเขียน งานฝีมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ กล้อง กระจกฝ้าของสินค้าเทศกาล ฯลฯ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ครอบคลุมตั้งแต่กลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา แม่บ้าน พ่อบ้าน วัยทำงาน  
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 Can Do มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 4 สาขา ได้แก่

1. สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต ขนาดพื้นที่ 175 ตรม.
2. สาขาซีคอนสแควร์ ขนาดพื้นที่ 120 ตรม.
3. เดอะพาร์คไฮ พัทยา กาญจนภิเษก ขนาดพื้นที่ 130 ตรม.
4. สาขาไฮม โปร์ รัตนวิเบศร์ ขนาดพื้นที่ 140 ตรม.

### Can Do – 100 Yen shop style



## ธุรกิจที่ดำเนินงานโดย บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ ร้อยละ 99.99

### ธุรกิจพลังงานทดแทน

#### ■ โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant)

ปัจจุบัน บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) ในฐานะบริษัทย่อย เป็นผู้เข้าลงทุนใน บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด (“SAFE”) ซึ่ง SAFE ได้ถูกจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2560 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 1,000,000 บาท เพื่อเข้าลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล โดยปัจจุบัน ECF-P มีสัดส่วนการถือหุ้นใน SAFE เท่ากับ ร้อยละ 33.37 และ SAFE มีทุนจดทะเบียนปัจจุบันเท่ากับ 426,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 4,260,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว และมีโครงสร้างการถือหุ้น ดังรายชื่อต่อไปนี้

- |   |                                    |
|---|------------------------------------|
| 1. บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”)              | 1,421,525 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 33.37 |
| 2. บริษัท ฟอรัจูน พาร์ท อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (“FPI”) | 1,421,525 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 33.37 |
| 3. บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด โฮลดิ้ง จำกัด (“PWGE”)         | 1,416,950 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 33.26 |

ปัจจุบัน SAFE ได้เข้าลงทุนในบริษัทต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล โดยมีรายละเอียด ดังนี้

#### 1. บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด (“PWGE”)

บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด (“PWGE”) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2555 โดยต่อมา SAFE ได้เข้าลงทุนคิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งโครงการไม่เกิน 425,000,000 บาท โดยวิธีการชำระราคาซื้อขายหุ้นใน PWGE มีดังนี้

- ก. หุ้นสามัญใน PWGE จำนวนไม่เกิน 5,666,100 หุ้น ชำระราคาเป็นเงินสด จำนวนไม่เกิน 283,305,000 บาท และ
- ข. หุ้นสามัญใน PWGE จำนวนไม่เกิน 2,833,900 หุ้น มีมูลค่ารวมไม่เกิน 141,695,000 บาท ชำระราคาโดยวิธีการแลกหุ้น (Share Swap) โดย SAFE ได้ออกหุ้นสามัญใหม่ของ SAFE จำนวนไม่เกิน 1,416,950 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินไม่เกิน 141,695,000 บาท ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของ PWGE เพื่อแลกหุ้น PWGE ที่ผู้ถือหุ้นเดิมถืออยู่ หรือมีอัตราส่วนการแลกหุ้นที่ จำนวนหุ้นของ PWGE 2 หุ้น ต่อหุ้นของ SAFE 1 หุ้น

SAFE ได้เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนทุนจดทะเบียนทั้งหมดใน PWGE ปัจจุบัน PWGE มีทุนจดทะเบียนจำนวน 85,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 8,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว

PWGE ดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 7.5 เมกะวัตต์ ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 43, 44 หมู่ที่ 9 ตำบลกาญจนาภิเษก อำเภอบางบาล จังหวัดนนทบุรี โดยมีเชื้อเพลิงที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้สับ (woodchip) ปริมาณ 283 ตันต่อวัน โครงการโรงไฟฟ้า PWGE เริ่มมีรายได้จากการขายไฟฟ้านับตั้งแต่วันที่ 27 มิถุนายน 2560 ที่ผ่านมา

โดยสามารถสรุปสาระสำคัญของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreement) ได้ดังนี้

ชื่อสัญญา	วันที่ทำสัญญา	สาระสำคัญของสัญญา
สัญญาซื้อขายไฟฟ้าเดิม เลขที่สัญญา VSPP-PEA 048/2556	24 ธันวาคม 2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระหว่าง บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด กับ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค</li> <li>- การไฟฟ้าตกลงซื้อและผู้ผลิตไฟฟ้าตกลงขายพลังไฟฟ้าในปริมาณพลังไฟฟ้าสูงสุด 7 เมกะวัตต์</li> <li>- จุดรับซื้อไฟฟ้าอยู่ที่จุดติดตั้งที่ ตำบลกาญาคะ อำเภอแวง จังหวัดนราธิวาส</li> </ul>
ต่อมาได้มีการจัดทำ ข้อตกลงแก้ไขเพิ่มเติม สัญญาซื้อขายไฟฟ้าการ รับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิต ไฟฟ้าขนาดเล็กมาก (สำหรับการผลิตไฟฟ้า จากพลังงานหมุนเวียน) เลขที่สัญญา VSPP-PEA 048/2556 ครั้งที่ 1	28 กรกฎาคม 2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระหว่าง บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด กับ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค</li> <li>- เปลี่ยนจาก แบบ Adder เป็นแบบ Feed-in tariff (FiT)</li> <li>- ขยายระยะเวลาการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์เป็น วันที่ 18 มกราคม 2560 (SCOD) (ในภายหลัง PWGE ได้ทำเรื่องขอขยายระยะเวลาออกไปเป็น วันที่ 10 เมษายน 2560 ซึ่งได้ผ่านการอนุมัติเป็นที่เรียบร้อยแล้ว)</li> <li>- ระยะเวลาขายไฟตามสัญญา 20 ปี นับจากวันที่จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบ</li> <li>- อัตราซื้อไฟฟ้าอยู่ที่ 4.24 บาท ต่อหน่วยไฟฟ้า ตลอดอายุสัญญา 20 ปี โดยได้รับส่วน FIT Premium ที่ 0.3 บาทต่อหน่วยไฟฟ้า และ 0.50 บาทต่อหน่วยไฟฟ้า เป็นระยะเวลา 8 ปี และ 20 ปี ตามลำดับ</li> </ul>

## 2. บริษัท เซฟ ไบโอแมส จำกัด ("SAFE-B")

บริษัท เซฟ ไบโอแมส จำกัด ("SAFE-B") จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2559 โดยต่อมา SAFE ได้เข้าลงทุนในมูลค่า 100 ล้านบาท สำหรับมูลค่าที่ดินประมาณ 5 ไร่ อาคารและสิ่งปลูกสร้างรวม 8,700 ตารางเมตร เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด รวมถึงใบอนุญาตในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องทั้งหมด และได้เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนทุนจดทะเบียนทั้งหมดใน SAFE-B ปัจจุบัน SAFE-B มีทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว

SAFE-B ดำเนินธุรกิจโรงสับไม้เพื่อให้ได้ไม้สับ (woodchip) ส่งเข้าเป็นวัตถุดิบในการผลิตให้กับโรงไฟฟ้า PWGE ซึ่ง SAFE-B ได้เช่าที่ดิน น.ส.3ก. เลขที่ 5393 เลขที่ดิน 35 เล่มที่ 54 ข หน้าที่ 43 หรือประมาณ 4 ไร่ 20 ตารางวา บนที่ดินเลขที่ 43, 44 ภายในโรงไฟฟ้า PWGE หมู่ 9 ตำบลกาญาคะ อำเภอแวง จังหวัดนราธิวาส พร้อมสิ่งปลูกสร้างเป็นอาคารโรงสับไม้ และเก็บเชื้อเพลิง (woodchip) จำนวน 1 หลัง เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยมีสัญญาเช่าเป็นระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 60,000 บาท ซึ่งในการต่ออายุก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่า ผู้ให้เช่าและผู้เช่าตกลงร่วมกันว่า จะต่อสัญญาเช่าที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างนี้ ทุก ๆ 3 ปี และผู้เช่ายินยอมให้ ผู้ให้เช่าคิดค่าเช่าที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ทุก ๆ 3 ปี ของทุกรอบการต่อสัญญาเช่า

ทั้งนี้โรงสับไม้ของ SAFE-B มีกำลังการผลิตติดตั้งเพื่อผลิตไม้สับเท่ากับ 60 ตันต่อชั่วโมง ปัจจุบันใช้เป็นกำลังการผลิตสำหรับรองรับการผลิตเชื้อเพลิงให้กับโรงไฟฟ้า PWGE เท่ากับ 12.12 ตันต่อชั่วโมง ทั้งนี้ในส่วนของกำลังการผลิตติดตั้งส่วนที่เหลือ จะถูกนำไปใช้เพื่อการผลิตไม้สับสำหรับรองรับโครงการโรงไฟฟ้าอื่น ๆ ที่อาจจะมีเพิ่มเติมในอนาคต รวมถึงการดำเนินธุรกิจผลิตไม้สับให้กับบริษัทภายนอก ที่มีความต้องการในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับโรงสับไม้ต่อไป

### 3. บริษัท บิโน่า พูรี พาวเวอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“BINA”)

บริษัท บิโน่า พูรี พาวเวอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“BINA”) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2555 โดยต่อมา SAFE ได้เข้าลงทุนในมูลค่ารวม 105.495 ล้านบาท แบ่งออกได้ดังนี้

1. โครงการอำเภอคลอง จังหวัดแพร่ มูลค่าการลงทุน 45.495 ล้านบาท สำหรับมูลค่าที่ดินประมาณ 5 ไร่ อาคารและสิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด สัญญาซื้อขายไฟฟ้า รวมถึงใบอนุญาตในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องทั้งหมด
2. โครงการอำเภอสูงเม่น จังหวัดแพร่ มูลค่าการลงทุน 60 ล้านบาท สำหรับมูลค่าที่ดินประมาณ 5 ไร่ อาคารและสิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด สัญญาซื้อขายไฟฟ้า รวมถึงใบอนุญาตในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

โดย SAFE เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49 ของจำนวนทุนจดทะเบียนทั้งหมดใน BINA ปัจจุบัน BINA มีทุนจดทะเบียนจำนวน 55,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว

BINA ดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานเทคโนโลยีระบบผลิตก๊าซเชื้อเพลิงจากชีวมวล (Gasification) ขนาด 2 เมกะวัตต์ โดยแบ่งออกเป็น 2 โครงการ ๆ ละ 1 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่ อำเภอคลอง จังหวัดแพร่ และอำเภอสูงเม่น จังหวัดแพร่ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงไฟฟ้า คาดว่า จะเริ่มมีรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ สำหรับโครงการแรกที่ อ.คลอง ภายในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2561 และโครงการที่สอง ที่ อ.สูงเม่น ภายในเดือนธันวาคม ของปี 2561 ต่อไป

โดยสามารถสรุปสาระสำคัญของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreement) ได้ดังนี้

- คู่สัญญาระหว่าง บริษัท บิโน่า พูรี พาวเวอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด กับ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
- การไฟฟ้าตกลงซื้อและผู้ผลิตไฟฟ้าตกลงขายพลังงานไฟฟ้าในปริมาณพลังงานไฟฟ้าสูงสุด 0.92 เมกะวัตต์ ต่อโครงการ
- ระยะเวลาขายไฟตามสัญญา 20 ปี นับจากวันที่จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบ
- อัตราซื้อไฟฟ้าอยู่ที่ 5.84 บาท ต่อหน่วยไฟฟ้า สำหรับ 8 ปีแรก หลังจากนั้นปรับเป็น 5.34 บาท ต่อหน่วยไฟฟ้า จนถึงครบกำหนดอายุสัญญาซื้อขายไฟฟ้า แบบ Feed-in tariff (FiT)

#### ■ โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Power Plant)

ในช่วงปี 2558 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยทางอ้อมในประเทศญี่ปุ่นคือ ECF Tornado Energy Godo Kaisha (“ECF Tornado”) เพื่อรองรับการขยายการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โดยขณะนั้นโรงไฟฟ้างดังกล่าวมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยมีที่ตั้งโครงการตั้งอยู่ที่ 1737 Kaminoyama, Kamiya, Tokotomi-Cho, Himeiji City, Hyogo, Japan โดย บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (“ECFH”) ในฐานะบริษัทย่อย เป็นผู้ถือหุ้นใน ECF Tornado ในสัดส่วนร้อยละ 51 คิดเป็นมูลค่าเงินที่ใช้ลงทุนในโครงการ ประมาณ 106,617,000 เยน หรือประมาณ 29.52 ล้านบาท เพื่อช่วยสร้างการเจริญเติบโตให้กับบริษัท และกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แห่งนี้ได้เริ่มดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) นับตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2558

ต่อมาในเดือนกันยายน ปี 2559 ECFH ได้ตัดสินใจขายทรัพย์สินที่เข้าลงทุนใน ECF Tornado ในสัดส่วนร้อยละ 51 ให้แก่ Capital Inc. โดย Capital Inc. เป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้น ตั้งแต่ปี 2526 เพื่อดำเนิน



ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจด้านพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานด้านอื่น ๆ ในประเทศญี่ปุ่น โดยได้ดำเนินการจัดทำทำสัญญาซื้อขายทรัพย์สิน ซึ่งทรัพย์สินที่จำหน่ายไปมีราคาขายสุทธิจากภาษีที่เกี่ยวข้องเป็นจำนวนเงินประมาณ 82.19 ล้านบาท ซึ่งเป็นราคาขาย และเงื่อนไขที่ดีที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับผู้เสนอขายรายอื่น ๆ รวมทั้งสิ้น 5 ราย คิดเป็นกำไรเมื่อเทียบกับต้นทุนเงินลงทุน ประมาณร้อยละ 43.94 สำหรับสาเหตุที่ตัดสินใจขายทรัพย์สินดังกล่าว เนื่องจากพิจารณาจากผลกำไรที่จะได้รับ เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการที่ประมาณร้อยละ 8 ต่อปี สำหรับระยะเวลาดำเนินโครงการ 20 ปี โดยภายหลังจากคืนเงินลงทุนและกำไรจากการขายทรัพย์สินให้กับผู้ถือหุ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในวันที่ 29 กันยายน 2559 ปัจจุบัน ECF Tornado ได้เสร็จสิ้นขั้นตอนการจดทะเบียนเลิกบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ตั้งแต่วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ผ่านมา

ทั้งนี้ภายหลังจากการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจผ่านการจดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด ขึ้นเพื่อเป็นผู้ลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด จึงสิ้นสุดบทบาทการเป็นบริษัทย่อยที่ลงทุนในด้านธุรกิจพลังงาน โดยปัจจุบันมีเพียงการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก แคน ดู (Can Do) ในรูปแบบร้านค้าจำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้านเพียงอย่างเดียว

ซึ่งในช่วงปี 2560 บริษัทได้ดำเนินการขยายการลงทุนโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งรวม 220 MW และมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญา 170 MW ของ บริษัท พลังงานเพื่อโลกสีเขียว จำกัด (“โครงการโรงไฟฟ้ามินบู” หรือ “GEP”) ซึ่งตั้งอยู่ที่เมืองมินบู เขตมาเกว ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (“ประเทศเมียนมาร์”) โดยให้ บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นผู้ลงทุนซื้อหุ้นของโครงการในสัดส่วนร้อยละ 20 ซึ่งบริษัทได้เข้าทำการซื้อหุ้นสามัญเดิมของ GEP จำนวน 51,512 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 20 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ GEP ในขณะนั้น ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2560 โดยมีมูลค่าเท่ากับ 9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้โครงการโรงไฟฟ้ามินบูมีมูลค่ารวมของโครงการอยู่ที่ 292.62 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยคาดว่าจะมีอัตราหนี้สินต่อทุนเท่ากับ 65 : 35 จึงทำให้ ECF-P มีภาระที่จะต้องเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นที่ร้อยละ 20 จำนวน 20.22 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ต่อไป

ปัจจุบัน GEP มีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 125,755,800 บาท โดยแบ่งออกเป็นจำนวนหุ้น 1,257,558 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 62,755,800 บาท ซึ่งเป็นโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ที่เมืองมินบู เขตมาเกว ประเทศเมียนมาร์ โดยจะมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 220 เมกะวัตต์ ทั้งนี้คาดว่าจะเริ่มมีรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์สำหรับ 50 เมกะวัตต์ ซึ่งเป็นเฟสแรก ได้ภายในไตรมาสที่ 3 ปี 2561 นี้ จากทั้งหมด 4 เฟส ที่จะเริ่มทยอยการก่อสร้างไปเรื่อย ๆ ภายในระยะเวลาไม่เกิน 4 ปี หรือภายในปี 2564 นี้

GEP มีบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท จีอีพี (เมียนมาร์) จำกัด (“GEP-Myanmar”) ซึ่งเป็นการลงทุนใน GEP-Myanmar เพียงบริษัทเดียว และไม่ได้ถือหุ้นในบริษัทอื่นใด GEP-Myanmar จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเป็นบริษัทสัญชาติเมียนมาร์ โดยมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐ โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วที่ 5.398 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 176.29 ล้านบาท ตามประกาศอัตราแลกเปลี่ยนของธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2560 โดย GEP มีสัดส่วนการถือหุ้นใน GEP-Myanmar เท่ากับร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมดใน GEP-Myanmar และมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจในการพัฒนาและบริหารโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ในประเทศเมียนมาร์ โดยมีขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งรวม 220 MW และมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญา 170 MW



GEP-Myanmar ได้เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (“Power Purchase Agreement : PPA”) กับ Electric Power Generation Enterprise (“EPGE”) (ซึ่งก่อนหน้านี้คือ Myanmar Electric Power Enterprise) ซึ่งเป็นองค์กรที่อยู่ภายใต้ Ministry of Electricity and Energy ของประเทศเมียนมาร์ โดยสาระสำคัญคือ เพื่อตกลงพัฒนาก่อสร้าง จัดหาแหล่งเงินทุน บริหารจัดการ บำรุงรักษา และโอนกิจการ และ EPGE จะรับซื้อไฟฟ้าจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 220 MW หรือคิดเป็นอัตราการรับซื้อไฟฟ้าสูงสุดที่ 170 MW ซึ่งตั้งอยู่ที่เมืองมินบู เขตมาเกว ประเทศเมียนมาร์ เป็นระยะเวลา 30 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (Commercial Operation Date หรือ “COD”) ของโครงการเฟส 1 จากทั้งหมด 4 เฟส ในอัตราซื้อไฟฟ้าคงที่ที่ 0.1275 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อหน่วยไฟฟ้า ตลอดอายุสัญญาของ PPA รวมถึงการต่ออายุ PPA ที่อาจจะเกิดขึ้นด้วย โดยการผลิตไฟฟ้าจะแบ่งออกเป็น 4 เฟส ตามอัตราการผลิตไฟฟ้าสูงสุดที่จะเกิดขึ้นในแต่ละเฟส ดังนี้

เฟส 1 อัตราการรับซื้อสูงสุด 40 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 50 MW

เฟส 2 อัตราการรับซื้อสูงสุด 80 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 100 MW

เฟส 3 อัตราการรับซื้อสูงสุด 120 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 150 MW

เฟส 4 อัตราการรับซื้อสูงสุด 170 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 220 MW

โดยโครงการโรงไฟฟ้ามินบูเป็นโครงการที่ได้รับการอนุมัติข้อเสนอด้านการลงทุนและออกใบอนุญาตการลงทุน หรือที่เรียกว่า “MIC Permit” จากคณะกรรมการการลงทุนเมียนมาร์ (Myanmar Investment Commission : “MIC”) จากที่ประชุมครั้งที่ 5/2017 เมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2560 โดยใบอนุญาตดังกล่าว ลงวันที่ได้รับอนุญาต เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2560 โดยนักลงทุนต่างชาติที่ประสงค์จะลงทุนโดยตรงในประเทศเมียนมาร์จะต้องได้รับ MIC Permit โดยสิทธิประโยชน์ที่สำคัญที่จะได้รับ สรุปได้ดังนี้

- ได้รับสิทธิประโยชน์ในการเช่าที่ดินในระยะยาว โดยมีระยะเวลาเช่าสูงสุด 50 ปี ขึ้นอยู่กับประเภทและขนาดของการลงทุน และสามารถต่อสัญญาได้ครั้งละ 10 ปี จำนวน 2 ครั้ง รวมระยะเวลาเช่าซื้อที่ดินได้นานที่สุดถึง 70 ปี (หมายเหตุ : นักลงทุนต่างชาติไม่มีสิทธิในการถือครองที่ดิน แต่สามารถเช่าที่ดินจากรัฐบาลและเอกชนชาวเมียนมาร์ในระยะยาวได้)
- ได้รับสิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษีเงินได้ โดยจะได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ติดต่อกันเป็นเวลา 5 ปี นับจากปีที่เริ่มดำเนินการ
- ได้รับสิทธิประโยชน์ในการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญหรือช่างเทคนิคจากต่างประเทศได้
- รัฐบาลเมียนมาร์รับประกันว่า จะไม่ระงับการทำธุรกิจที่ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (MIC) ก่อนครบกำหนดตามระยะเวลาที่ได้รับอนุญาต โดยปราศจากเหตุผลที่เพียงพอ
- รัฐบาลเมียนมาร์รับประกันว่า จะไม่ดำเนินการแปลงสินทรัพย์ของเอกชนมาเป็นกรรมสิทธิ์ของรัฐบาล (No Nationalization) ตลอดระยะเวลาการลงทุน

โดยสามารถสรุปสาระสำคัญของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreement) ได้ดังนี้

วันที่ทำสัญญา	20 มีนาคม 2559 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม ฉบับวันที่ 9 มกราคม 2560
คู่สัญญา	ผู้ซื้อ : Electric Power Generation Enterprise (“EPGE”) ผู้ขาย : GEP (Myanmar) Company Limited (“GEP-Myanmar”) ในฐานะ

	บริษัทย่อยของ GEP
อัตราซื้อไฟฟ้า	อัตราซื้อไฟฟ้าที่ 0.1275 เหรียญสหรัฐต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง
ปริมาณในการซื้อไฟฟ้า	<ul style="list-style-type: none"> <li>EPGE จะซื้อพลังงานไฟฟ้าสุทธิในปริมาณที่ GEP-Myanmar ผลิตและส่งเข้าระบบได้จริง ซึ่งผลิตพลังงานสูงสุดถึงร้อยละ 105 ของปริมาณพลังงานสุทธิที่คาดว่าจะผลิตได้ตามสัญญา</li> <li>หาก ณ ขณะใดขณะหนึ่งโรงไฟฟ้ามินนุผลิตพลังงานสุทธิได้เกินร้อยละ 105 ของปริมาณพลังงานสุทธิที่คาดว่าจะผลิตได้ตามสัญญา EPGE จะรับพลังงานสุทธิส่วนเกินดังกล่าวเข้าระบบทั้งหมด โดยมีต้องจ่ายชำระค่าไฟฟ้าส่วนเกินดังกล่าว</li> </ul>
ระยะเวลาซื้อ	30 ปี นับจากวันเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ของโครงการโรงไฟฟ้ามินนุ เฟส 1

สรุปเงื่อนไขสำคัญของสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholders' Agreement) ฉบับวันที่ 15 มิถุนายน 2560

คู่สัญญา	<p>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม A : Planet Energy Holdings PTE.LTD. (PEH)</p> <p>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม B : Noble Planet PTE.LTD. (NP)</p> <p>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม C : บริษัท วินเทจ วิศวกรรม จำกัด (มหาชน) (VTE)</p> <p>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม D : บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (ECF-P)</p> <p>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม E : บริษัท คิวทีซี โกลบอล พาวเวอร์ จำกัด (QTCGP)</p> <p>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม F : บริษัทอื่นในอนาคต โดยผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ/หรือ B จะเป็นผู้นำนาย หุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้</p>
ข้อกำหนดต่าง ๆ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B สามารถโอนหุ้นออกได้จำนวน ร้อยละ 20.00 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้วของ GEP ให้แก่ผู้ถือหุ้นกลุ่ม F ได้</li> <li>ผู้ถือหุ้นทุกกลุ่มสามารถโอนหุ้นให้กับบริษัทในกลุ่มและ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้องของตนเองได้</li> <li>ผู้ถือหุ้นแต่ละกลุ่มต้องไม่ทำการโอนหุ้นบางส่วนที่ตนถืออยู่ออกให้แก่บุคคลภายนอก</li> <li>ผู้ถือหุ้นแต่ละกลุ่มต้องไม่โอนหุ้นให้กับบุคคลภายนอกที่ทำธุรกิจแข่งขันกับ GEP-Myanmar ผู้ที่กระทำความผิดกฎหมาย ไม่ซื่อสัตย์ ไม่มีจริยธรรม หรือขาดซึ่งสภาพคล่องทางการเงิน</li> <li>ตั้งแต่ลงนามในสัญญาจนถึงสิ้นสุดระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่โครงการโรงไฟฟ้ามินนุ COD ครบทั้ง 4 เฟส (Lock Up Period): <ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B ต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 33</li> <li>หากผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B ทำการโอนหุ้นทั้งหมดที่ถืออยู่ให้กับผู้ถือหุ้นกลุ่ม C แล้ว นายศุภศิษฎ์ โกคินจาร์วิศม์ และ นายอง ทิธา ยังต้องเป็นผู้มีอำนาจควบคุมผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B และถือหุ้นรวมกันใน VTE ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 10 และ ผู้ถือหุ้นกลุ่ม C ต้องมีส่วนถือหุ้นไม่น้อยกว่า ร้อยละ 40</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ หากผู้ถือหุ้นกลุ่มใดต้องการที่จะขายหุ้นทั้งหมดที่ตนถืออยู่ออก ต้องทำการแจ้งให้ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ ทราบและให้สิทธิในการซื้อหุ้นจำนวนดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นใน GEP ก่อน (Right of First Refusal) ภายในระยะเวลา 60 วัน หากพ้นกำหนดดังกล่าว จึงสามารถนำหุ้นออกขายแก่บุคคลภายนอกได้</li> <li>■ ภายหลังจากครบกำหนดระยะเวลา Lock Up Period แล้ว หากผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B ต้องการจะขายหุ้นทั้งหมดที่ถืออยู่แล้ว แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นในกลุ่มแจ้งความประสงค์ในการซื้อหุ้นดังกล่าว และ ผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B จะนำหุ้นออกขายแก่บุคคลภายนอก กำหนดให้ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ ใน GEP มีสิทธิจะขายให้กับบุคคลภายนอกนั้น ๆ ที่ราคาและเงื่อนไขเดียวกันกับผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B ได้รับ โดยบุคคลภายนอกดังกล่าวต้องรับซื้อหุ้นทั้งหมดที่ผู้ถือหุ้นกลุ่มต่าง ๆ ประสงค์จะขาย (Tag Along Right)</li> </ul>
คณะกรรมการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B จะนำเสนอผู้แทนเป็นกรรมการใน GEP จำนวนรวมกันเท่ากับ 3 ท่าน</li> <li>■ ผู้ถือหุ้นกลุ่ม C D E และ F จะนำเสนอผู้แทนเป็นกรรมการใน GEP จำนวน 1 ท่าน 2 ท่าน 1 ท่าน และ 2 ท่าน ตามลำดับ</li> <li>■ นายออง ทิสา จะต้องดำรงตำแหน่งกรรมการในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นกลุ่ม A หรือ B เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 2 ปี ภายหลังจากครบกำหนด Lock Up Period</li> <li>■ นายชาติ สุขสวัสดิ์ และ/หรือนายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ คนใดคนหนึ่งจะต้องดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทตลอดระยะเวลานับตั้งแต่วันที่โอนหุ้นภายใต้สัญญาซื้อขายหุ้นของ ECF-P จนกระทั่งระยะเวลาใดจะถึงก่อน ระหว่างวันที่สิ้นสุดระยะเวลา Lock Up Period หรือวันที่ ECF-P และ/หรือบริษัทร่วมได้จำหน่ายหุ้นทั้งหมดให้กับบุคคลภายนอกตามเงื่อนไขของสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นฉบับนี้</li> </ul>
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	<p>ประกอบด้วย:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กรรมการกลุ่มที่ 1) กรรมการผู้เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นกลุ่ม A B หรือ C จำนวน 1 ท่าน ลงนามร่วมกับ</li> <li>■ กรรมการกลุ่มที่ 2) กรรมการผู้เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นกลุ่ม D E หรือ F จำนวน 1 ท่าน พร้อมประทับตราสำคัญบริษัท</li> </ul> <p>ทั้งนี้ หาก ผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ B ยังมิได้มีการโอนหุ้นออกให้แก่ผู้ถือหุ้นกลุ่ม F จะไม่นับกรรมการจากผู้ถือหุ้นกลุ่ม F เข้ามาเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม</p>
มติอนุมัติที่ต้องได้รับความเห็นชอบแบบพิเศษ (Reserved Matters)	<p>มติที่ขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการดังต่อไปนี้ ต้องไม่มีกรรมการจากผู้ถือหุ้นกลุ่มใดคัดค้าน จึงจะถือเป็นมติที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุม:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ การเพิ่มและลดทุน ของ GEP และ/หรือ GEP-Myanmar นอกเหนือจากที่ระบุในประมาณการต้นทุนการดำเนินโครงการ (Project Cost)</li> <li>■ การเปลี่ยนแปลงนโยบายการจ่ายเงินปันผล และการจ่ายเงินปันผลของ GEP นอกเหนือจากกรณีการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ของกำไรสุทธิหลังหักงบค่าใช้จ่ายและเงินสำรองแล้ว</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การเปลี่ยนแปลงนโยบายการจ่ายเงินปันผล และการจ่ายเงินปันผลของ GEP-Myanmar นอกเหนือจากกรณีการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ของกำไรสุทธิหลังหักงบค่าใช้จ่าย เงินสำรอง และ Mandatory Prepayment แล้ว</li> <li>▪ การลงทุนในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์</li> <li>▪ การขายหรือโอนหุ้นใน GEP-Myanmar</li> <li>▪ การควบรวมกิจการ ของ GEP หรือ GEP-Myanmar</li> <li>▪ การเลิกกิจการ ของ GEP หรือ GEP-Myanmar</li> <li>▪ การกู้ยืมเงิน นอกเหนือไปจากการกู้ยืมเงินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการฯ</li> </ul> <p>มติที่ขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการดังต่อไปนี้ ต้องไม่มีการคัดค้านจากกรรมการจากผู้ถือหุ้นกลุ่ม C หรือ กรรมการจากผู้ถือหุ้นสองกลุ่ม จึงจะถือเป็นมติที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุม:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ งบประมาณประจำปีของ GEP หรือ GEP-Myanmar</li> <li>▪ การทำธุรกรรมใด ๆ โดย GEP หรือ GEP-Myanmar ที่มีมูลค่ามากกว่า 50 ล้านบาท ซึ่งไม่ใช่ธุรกรรมที่กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีหรือแผนการลงทุนที่ได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการ</li> <li>▪ การกู้ยืมเงิน (นอกเหนือจากการใช้ในการพัฒนาโครงการ) ที่มีมูลค่าเกินกว่า 100 ล้านบาท</li> <li>▪ การก่อหลักประกันเหนือทรัพย์สินของ GEP หรือ GEP-Myanmar นอกเหนือจากที่กำหนดในสัญญาสินเชื่อ สัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง หรือสัญญาสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับโครงการ</li> <li>▪ การทำรายการระหว่างกันระหว่าง GEP หรือ GEP-Myanmar กับ ผู้ถือหุ้นกลุ่มใด ๆ ยกเว้นกรณีการแก้ไขที่ไม่เป็นสาระสำคัญในสัญญาใด ๆ ที่มีอยู่แล้วในปัจจุบัน</li> <li>▪ การลดหนี้ ยกเว้นเป็นการลดหนี้เพื่อประโยชน์แก่หน่วยงานภาครัฐใด ๆ</li> <li>▪ การประนีประนอมข้อพิพาททางกฎหมายใด ๆ ที่มีมูลค่าเกินกว่า 50 ล้านบาท ยกเว้นเป็นการประนีประนอมเพื่อประโยชน์แก่หน่วยงานภาครัฐใด ๆ</li> </ul> <p>มติที่ขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นดังต่อไปนี้ ต้องไม่มีการคัดค้านจากผู้ถือหุ้นกลุ่ม C หรือ ผู้ถือหุ้นรวมกันสองกลุ่ม จึงจะถือเป็นมติที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุม:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การแก้ไขหนังสือสำคัญของบริษัท / การแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับบริษัท และ/หรือ หนังสือบริคณห์สนธิ</li> <li>▪ การเลิกกิจการ/ การเพิ่มทุน/ การออกหุ้นใหม่/ การลดทุน/ การควบรวมกิจการ/ การแปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชน</li> <li>▪ การเข้าทำสัญญาใด ๆ ที่มีมูลค่ามากกว่าทุนจดทะเบียนของบริษัท</li> <li>▪ การกู้ยืมเงิน (นอกเหนือไปจากการกู้ยืมเงินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ) ที่มีมูลค่ามากกว่าทุนจดทะเบียนของบริษัท</li> </ul>
การปฏิบัติหากไม่สามารถ	หากไม่สามารถผ่านมติในเรื่อง Reserved Matters ได้จากการประชุม 2 ครั้งติดต่อกันได้:

อนุมติมติต่าง ๆ ที่เป็น Reserved Matters ได้ (Deadlock)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดำเนินการจัดประชุมระหว่างผู้บริหารระดับสูงของแต่ละกลุ่มผู้ถือหุ้นเพื่อหาข้อตกลงร่วมกันภายใน 14 วัน</li> </ul> <p>หากไม่สามารถหาข้อสรุปได้ในที่ประชุมผู้บริหารระดับสูงข้างต้นได้ ผู้ถือหุ้นกลุ่ม A และ/หรือ B ถือหุ้นคืนจากผู้ถือหุ้นกลุ่มที่คัดค้าน โดยราคาจะถูกกำหนดโดยที่ปรึกษาทางการเงินที่อยู่ในรายชื่อที่กำหนดที่ทั้ง 2 ฝ่ายแต่งตั้งร่วมกัน</p>
ข้อกำหนดห้ามทำการแข่งขันในประเทศเมียนมาร์ (Non-competition in Myanmar) <sup>1/</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ถือหุ้นสามารถดำเนินธุรกิจอื่นได้ยกเว้นธุรกิจด้านพลังงาน</li> <li>ธุรกิจที่ไม่ใช่โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ <ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม D E และ F ตกลงที่จะไม่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50 ในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าในเมียนมาร์ในช่วง Lock Up Period ยกเว้นได้ทำการนำเสนอให้ผู้ถือหุ้นกลุ่ม A B และ C ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 30 ในบริษัทดังกล่าว</li> </ul> </li> <li>ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ <ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ถือหุ้นกลุ่ม D E และ F ตกลงที่จะไม่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 30 และ/หรือต้องไม่ใช่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เพียงรายเดียวในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศเมียนมาร์ในช่วง Lock Up Period ยกเว้นได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นกลุ่ม A B และ C เป็นลายลักษณ์อักษร</li> </ul> </li> </ul>
การยกเลิกข้อตกลง	ข้อตกลงนี้สามารถยกเลิกได้เมื่อผู้ถือหุ้นตกลงร่วมกันที่จะยกเลิก
กฎหมายที่ใช้บังคับ	กฎหมายแห่งประเทศไทย

บริษัทมีโครงสร้างรายได้ แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. เฟอริไนเจอร์	1,249.56	91.99	1,273.72	91.47	1,332.31	90.10
2. กระดาษปิดผิว	65.15	4.80	65.90	4.73	73.54	4.97
3. ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง	19.39	1.43	15.84	1.14	22.68	1.53
4. ร้านค้าปลีก	-	-	15.31	1.10	16.09	1.09
รายได้จากการขาย - สุทธิ	1,334.10	98.22	1,370.78	98.44	1,444.62	97.70
รายได้อื่น ๆ <sup>1/</sup>	24.20	1.78	21.71	1.56	34.06	2.30
รายได้รวม	1,358.30	100.00	1,392.49	100.00	1,478.68	100.00

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้อื่น ๆ ได้แก่ กำไร (ขาดทุน) จากการขายสินทรัพย์ถาวร รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ดอกเบี้ยรับ กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้อื่น (ได้แก่ ค่าบริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) รายได้ขายเศษวัสดุ / รายได้จากการชดเชยการส่งออก / ส่วนลดรับ / อื่นๆ)

2. โครงสร้างรายได้แยกตามการจำหน่ายภายในประเทศและต่างประเทศ

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. จำหน่ายภายในประเทศ	546.40	40.96	594.36	43.36	689.81	47.75
2. จำหน่ายต่างประเทศ	787.70	59.04	776.42	56.64	754.81	52.25
รายได้จากการขาย - สุทธิ	1,334.10	100.00	1,370.78	100.00	1,444.62	100.00



## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

### ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์

บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (“ECF” หรือ “บริษัท”) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไม้ยางพารา กระดาษปิดผิว ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ การจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่บริษัทเป็นผู้ผลิต และเฟอร์นิเจอร์ที่สั่งซื้อจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ประกอบด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์ 5 ประเภทหลัก โดยจะเรียงลำดับตามการเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยเริ่มแรกบริษัทได้เปิดการดำเนินธุรกิจในส่วนของโรงเลื่อย โรงอบไม้ยางพารา ซึ่งในส่วนเพื่อกระบวนการผลิตจะเป็นการนำท่อนไม้ยางพารามาอบแห้งและแปรรูปเป็นไม้ยางพาราแผ่นพร้อมใช้ เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยไม้ยางพาราแผ่นจะถูกส่งต่อเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราของบริษัท และในบางส่วนจะเป็นการจำหน่ายให้กับโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และบุคคลภายนอกทั่วไป ในส่วนเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ซึ่งเป็นส่วนที่สามารถสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจเป็นรายได้หลักให้แก่บริษัทนั้น ในส่วนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด จะเป็นการสั่งซื้อจากบุคคลภายนอกที่ไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันทั้งหมด โดยไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่สั่งซื้อเข้ามา จะถูกนำมาปิดผิวด้วยกระดาษปิดผิว ซึ่งกระดาษปิดผิวที่ใช้ในกระบวนการผลิตทั้งหมดทางบริษัทจะเป็นผู้ผลิตขึ้นเองซึ่งส่วนใหญ่จะถูกนำมาใช้ในการผลิตภายในบริษัท และมีบางส่วนที่จำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก เมื่อได้ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดปิดผิวพร้อมใช้งานแล้วจะถูกส่งต่อเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดต่อไป นอกจากนี้ ในส่วนของการประกอบธุรกิจบริษัทยังมีส่วนเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตเองและบางส่วนนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อจำหน่ายภายในโซว์รูม ELEGA ของบริษัทรวม 18 แห่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ในขณะนี้ด้วย

รายละเอียดของแต่ละผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

#### 1. ไม้ยางพาราแปรรูปและอบแห้ง

ไม้ยางพาราเป็นไม้ที่มีคุณภาพทางกายภาพหลายประการใกล้เคียงกับไม้สัก มีลวดลายที่สวยงาม สามารถนำมาย้อมสีได้ เนื้อไม้ง่ายต่อการตกแต่ง น้ำหนักเบา ทั้งมีราคาถูกกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับไม้ที่ใช้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ชนิดอื่น ด้วยองค์ประกอบด้านคุณสมบัติอันโดดเด่นหลายประการเช่นนี้ ไม้ยางพาราจึงเป็นที่รู้จัก และนิยมใช้แพร่หลายทั่วโลก ในเวลาอันรวดเร็ว ในชื่อของ “ไม้สักขาว (White Teak)” โดยไม้ยางพาราที่นำมาใช้ในอุตสาหกรรมไม้ในปัจจุบันนี้ ส่วนมากมาจากสวนยางพาราในลักษณะของไม้ปลูกขึ้นมาใหม่ไม่ได้เป็นลักษณะของไม้ที่ขึ้นเองตามธรรมชาติ โดยไม้ที่จะถูกนำมาใช้งานโดยส่วนใหญ่จะเป็นไม้ที่มีอายุน้อย ให้ผลผลิตน้ำยางต่ำ ไม่คุ้มค่าทางเศรษฐกิจ ในการกรีดยาง น้ำยางอีกต่อไป จึงจำเป็นต้องโค่นออก แล้วปลูกทดแทนใหม่ ตามวงจรธรรมชาติในการประกอบอาชีพของเกษตรกรทำสวนยางพารา ตามระเบียบของสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง เกษตรกรเจ้าของสวนยางจะต้องยื่นขออนุญาตตัดโค่นและได้รับการอนุญาตจากกองทุนสวนยาง หรืออาจใช้ไม้ยืนต้นประเภทอื่นซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการปลูกนานเช่นกัน ก่อนจะตัดและนำมาเข้ากระบวนการแปรรูป โดยกระบวนการนำไม้ท่อนยางพาราเข้าโรงเลื่อยเพื่อเลื่อยให้เป็นชิ้นตามขนาดที่ต้องการแล้วนำไปอัดน้ำยาถนอมเนื้อไม้ที่ใช้ในลักษณะของสารละลายน้ำ ทำให้มีน้ำในเนื้อไม้มาก จึงจำเป็นต้องปรับความชื้นในเนื้อไม้ให้อยู่ในระดับสมดุลกับสภาวะอากาศ ด้วยการอบเพื่อให้ไม้คงรูป ไม่เกิด

ปัญหาการยืดหรือหดตัวของไม้ จนก่อให้เกิดปัญหาการแตกที่ผิวและภายในเนื้อไม้ (Cracking) การแตกตามหัวไม้ (Splitting) การบิดงอ (Warping) ส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อผลิตภัณฑ์ การลดความชื้นในเนื้อไม้ ยังช่วยลดโอกาสในการเจริญเติบโตของเชื้อรา ดังนั้นไม้อย่างพาราแปรรูปจะต้องมีระดับความชื้นที่เหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานจึงจะสามารถนำไปผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ได้

ไม้อย่างพาราแปรรูปเป็นวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพารา ซึ่งทางบริษัทมีกระบวนการผลิตในการแปรรูปไม้อย่างครบวงจร ก่อนจะป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพาราต่อไป

เริ่มต้นจากการรับซื้อไม้อย่างพาราท่อน เพื่อนำมาแปรรูปโดยการเลื่อยก่อนนำไปอบแห้ง โดยบริษัทจะวางแผนการรับซื้อไม้อย่างพาราในแต่ละช่วงเวลา เพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนไม้อย่างพาราที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ซึ่งปัญหาดังกล่าวจะส่งผลต่อปัญหาการติดขัดในกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพาราเป็นลำดับต่อไป

ในกระบวนการผลิตไม้อย่างพาราแปรรูปนั้น มีกระบวนการซับซ้อนซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์ และทักษะในการผลิตเป็นอย่างดี โดยบริษัทมีกระบวนการครบวงจร ตั้งแต่กระบวนการเลื่อยเพื่อแปรรูปไม้ซุง กระบวนการอัดน้ำยาเพื่อป้องกันมอดและปลวก ด้วยถึงอัดน้ำยาความดันสูง (High Pressure) จนถึงกระบวนการอบ นอกเหนือจากนั้นแล้ว ยังต้องอาศัยความชำนาญของแรงงานในกระบวนการแปรรูปไม้อย่างพาราดังกล่าว ตั้งแต่กระบวนการเลื่อยซอยไม้ที่แตกต่างกันจากการเลื่อยไม้ท่อนตรงทั่วไป เนื่องจากท่อนไม้อย่างพารามีรูปร่างไม่แน่นอน มักมีความโค้ง ไม่ตรงตลอดท่อน รวมถึงมีตาและตำหนิบนท่อนไม้มาก จึงยังไม่สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีการตัดซอยไม้โดยอัตโนมัติได้ปัจจุบัน

ไม้อย่างพาราแปรรูปที่ได้จากกระบวนการผลิตโดยส่วนใหญ่ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 จะถูกนำส่งเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพาราของบริษัท และบางส่วนจะถูกส่งขายให้กับบุคคลทั่วไป รวมถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มโรงงานขนาดเล็กที่เป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพาราต่อไป

### ภาพท่อนไม้อย่างพารา และไม้อย่างพาราแปรรูป



## 2. เฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพารา

เฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพาราเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่มีความคงทนแข็งแรง เนื่องจากผลิตจากไม้อย่างพาราซึ่งเป็นไม้จริง โดยมีวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้ยางพาราและไม้ประกอบอื่น ๆ คิดเป็นส่วนประกอบประมาณร้อยละ

35 ของโครงสร้างต้นทุนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา โดยสัดส่วนดังกล่าวจะเปลี่ยนแปลงไปตามราคาไม้ยางพาราในท้องตลาดด้วย

ด้วยความคงทน แข็งแรง มีลวดลายที่สวยงาม สามารถย้อมสี และตกแต่งได้ง่าย คุณสมบัติเหมาะกับการใช้งานที่ต้องการความทนทานต่อสิ่งแวดล้อมหรือการใช้งานภายนอกอาคาร เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจึงเป็นที่นิยมในผู้ที่ชื่นชอบเฟอร์นิเจอร์ที่มีความคงทน แข็งแรง หรือกลุ่มผู้ที่มีที่อยู่อาศัยในสภาพอากาศที่แปรปรวนอาจก่อให้เกิดความชื้นหรือความชื้นสูง และเมื่อเทียบกับเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจะมีราคาสูงกว่า เนื่องจากวัตถุดิบ ความนิยมในการใช้เฟอร์นิเจอร์จากไม้จริง ดังนั้นกระแสความนิยมใช้เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจึงกระจุกตัวเฉพาะกลุ่มผู้นิยม ไม่ได้เป็นที่แพร่หลายในกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่ ซึ่งกลุ่มผู้นิยมใช้ดังกล่าวคำนึงถึงความเหมาะสมของคุณสมบัติการใช้งานเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ความสวยงาม และยังไม่มียุติภัณฑ์อื่นๆ ที่มีคุณสมบัติการใช้งานทดแทนกันได้ได้อย่างเหมาะสม

ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราของบริษัทจะแบ่งออกเป็นสินค้าทั้งหมด 3 หมวด ดังนี้

หมวดสินค้าที่	ประเภทผลิตภัณฑ์
1	ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Table)
2	ชุดโต๊ะรับแขกและโซฟา (Living Room)
3	ชุดห้องนอน (Bedroom)

### ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา

#### ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Set)



ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Set) (ต่อ)



ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับแขกและโซฟา (Living Room)





**ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับแขกและโซฟา (Living Room) (ต่อ)****ผลิตภัณฑ์ชุดห้องนอน (Bedroom)**

สินค้าในกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ทางบริษัทจะผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) ให้กับลูกค้าต่างประเทศ โดยลูกค้าหลักคือ ผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ในประเทศญี่ปุ่น
2. การผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าในประเทศ โดยใช้ตราสินค้าของบริษัทคือ “Leaf” เพื่อวางจำหน่ายภายในโฮมโปร (Home Pro)
3. การจำหน่ายผ่านโชว์รูมบนพื้นที่เช่าภายในอินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) และ โฮมโปร (Home Pro) รวม 18 สาขา ภายใต้ชื่อตราสินค้าของบริษัทคือ “ELEGA”

### 3. เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด

เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเป็นเฟอร์นิเจอร์สมัยใหม่ โดยมีวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด คิดเป็นส่วนประกอบประมาณร้อยละ 50 ของโครงสร้างต้นทุนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด รองลงมาคือ กระดาษปิดผิว (ฟอยล์) ประมาณร้อยละ 10

ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากไม้ยางพาราเป็นหลัก โดยจะนำไม้ยางพารา และไม้ประเภทอื่น ๆ มาบดให้เป็นชิ้นขนาดเล็ก แล้วนำมาอัดติดกันโดยใช้สารยึดเกาะ (Urea Formaldehyde Resin) เพื่อเป็นตัวเชื่อมโครงสร้างของแผ่นปาร์ติเคิล ชั้นบนและชั้นล่างจะเป็นชั้นไม้ละเอียด ส่วนชั้นกลางจะเป็นชั้นไม้หยาบ ทำให้แผ่นปาร์ติเคิลไม่เหมาะกับการยึดติดด้วยตะปู และไม่สามารถตกแต่งขอบหรือทำลึนร่องบนผิวได้ โดยทั่วไปแผ่นปาร์ติเคิลจะมีความกว้างยาว 4 x 8 ฟุต และมีความหนาตั้งแต่ 6 ถึง 35 มิลลิเมตร

#### ภาพไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด



ปาร์ติเคิลบอร์ดนั้นจัดเป็นไม้ที่มีน้ำหนักเบาที่สุดในบรรดาไฟเบอร์บอร์ด ซึ่งความแข็งแรงจะน้อยกว่าไม้เอ็มดีเอฟ และไม้เนื้อแข็งทั่วไป นอกจากนี้ตัวเนื้อไม้จะมีการขยายตัวได้ง่ายเมื่อโดนความชื้น อย่างไรก็ตามปาร์ติเคิลบอร์ดนิยมนำมาใช้ในงานไม้ที่ใช้ภายในตัวอาคาร แทนที่งานภายนอกอาคารที่มีความชื้นสูง และปัจจุบันนิยมนำมาผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ เนื่องจากมีน้ำหนักเบา สามารถประกอบและเคลื่อนย้ายได้ง่าย ราคาประหยัด และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ปาร์ติเคิลบอร์ดถูกนำมาทดแทนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ด้วยไม้เนื้อแข็งจากธรรมชาติซึ่งถูกตัดโค่นจากไม้ในป่าซึ่งไม่เป็นการส่งเสริมด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ดังนั้นวัตถุดิบประเภทไม้เนื้อแข็งในปัจจุบัน จึงเป็นวัตถุดิบที่หาได้ยากมากขึ้นในปัจจุบัน

เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดมีกระบวนการผลิตที่ง่ายกว่า เนื่องจากกระบวนการผลิตโดยส่วนใหญ่จะผ่านการทำงานของเครื่องจักร ประกอบกับไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดมีน้ำหนักเบา จึงมีระยะเวลาในกระบวนการผลิตที่สั้น ใช้ชั่วโมงแรงงานน้อยกว่า เมื่อเทียบกับการผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้เนื้อแข็ง ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาส่งผลให้การผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนที่สำคัญ

โดยหากจะเปรียบเทียบกันในส่วนกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้เนื้อแข็งหรือเฟอร์นิเจอร์ไม้จริง จะต้องผ่านกระบวนการ เลื่อย อดน้ำยา อบ ตัด ประกอบ ชัด ลงสี และเคลือบไม้ ซึ่งแต่ละขั้นตอนต้องใช้แรงงานในการผลิตเป็นจำนวนมาก เพื่อให้ได้งานที่มีความปราณีตและต้องใช้เวลาอย่างมากในแต่ละขั้นตอนการผลิต บริษัทจึงเน้นเพิ่มกำลังการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด โดยการเพิ่มเครื่องจักรที่มีความทันสมัยในรูปแบบเครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติ (Semi -



Automatic Machine) ในการผลิตเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน เพิ่มประสิทธิภาพ และประสิทธิผลในการผลิตให้มากขึ้นกว่าเดิม

ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดของบริษัทจะแบ่งออกเป็นสินค้าทั้งหมด 7 หมวด โดยในแต่ละหมวด จะมีรุ่นของสินค้าแบ่งออกได้ ดังนี้

หมวดสินค้าที่	ประเภทผลิตภัณฑ์
1.	ชั้นวางของเอนกประสงค์
2.	ตู้เอนกประสงค์ / ตู้โชว์
3.	ตู้เสื้อผ้า
4.	โต๊ะคอมพิวเตอร์ / โต๊ะทำงาน
5.	ชั้นวางทีวี
6.	ตู้สำหรับใส่รองเท้า
7.	โต๊ะเครื่องแป้ง เตี้ย

#### ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด



## ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด (ต่อ)



สินค้าในกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ทางบริษัทจะผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) ให้กับลูกค้าต่างประเทศ โดยลูกค้าหลักคือ ผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ในประเทศญี่ปุ่น
2. การผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าในประเทศ โดยใช้ตราสินค้าของบริษัทคือ “Fur Direct” “Leaf” “a7” “Hasta” เพื่อวางจำหน่ายภายใน บิ๊กซี (Big C) โฮมโปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) และไทวัสดุ (Thai wasadu) ตามลำดับ
3. การผลิตและจำหน่ายภายในโชว์รูม “FINNA HOUSE” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนจากดิสนีย์

#### 4. เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม

บริษัทดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์อย่างครบวงจร โดยบริษัทเองมีตราสินค้าที่ใช้ในการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ผ่านทางโชว์รูมที่เป็นพื้นที่เช่าภายใน อินเด็กซ์ ลิฟวิง มอลล์ (Index Living Mall) และโฮมโปร (Home Pro) ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีพื้นที่เช่าภายใน อินเด็กซ์ ลิฟวิง มอลล์ และ โฮมโปร เพื่อใช้เป็นโชว์รูมทั้งหมดรวม 18 สาขา ใช้ชื่อตราสินค้าที่จำหน่ายว่า “ELEGA” โดยผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านทางโชว์รูม จะเป็นสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ผลิตโดยบริษัท และเฟอร์นิเจอร์ที่ส่วนใหญ่เป็นไม้จริงมีทั้งส่วนที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มสินค้าแบ่งออกเป็นประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Set)
2. ผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับแขก (Living Room)
3. ผลิตภัณฑ์ชุดห้องนอน (Bed Room)

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายในโชว์รูมจะครอบคลุมถึงผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเอง ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา นอกจากนี้ยังมีเฟอร์นิเจอร์ที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายในโชว์รูมโดยส่วนใหญ่จะเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้จริง แบ่งออกเป็นสัดส่วนของสินค้าที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และสัดส่วนสินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายโดยประมาณร้อยละ 40 และ ร้อยละ 60 ตามลำดับ

### ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายภายในโชว์รูม



เมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2558 บริษัทได้เปิดตัวโชว์รูม “FINNA HOUSE” เพื่อจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนดิสนีย์ โดยผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายในโชว์รูมทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเองทั้งสิ้น สินค้าที่จำหน่ายครอบคลุมตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ชุดห้องนอน (Bed Room) ได้แก่ ชุดเตียง ตู้เสื้อผ้า ตู้ข้างเตียง
2. ผลิตภัณฑ์โซฟานั่งเล่น
3. ผลิตภัณฑ์ตู้เอนกประสงค์
4. ผลิตภัณฑ์ของใช้ทั่วไป อาทิ ที่แขวนเสื้อ ชั้นติดผนัง กระຈก เป็นต้น

## ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายภายในโชว์รูม FINNA HOUSE



## 5. กระดาษปิดผิว

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายกระดาษปิดผิว สำหรับใช้ในการปิดผิวไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเพื่อเพิ่มความสวยงามและพร้อมสำหรับการผลิตเฟอร์นิเจอร์ต่อไป วัสดุปิดผิวประเภทกระดาษ มีข้อดีที่ความสวยงาม สามารถดีไซน์ลวดลายได้ตามต้องการ เช่น การดีไซน์ให้มีลวดลายเหมือนไม้จริงซึ่งสามารถทำได้สวยงามและเหมือนจริง และลวดลายการ์ตูน ลายกราฟิก ตามแบบที่สามารถกำหนดได้ ซึ่งกระดาษปิดผิวลวดลายเหมือนไม้จริงเหมาะกับการผลิตไม้ในกลุ่มไฟเบอร์บอร์ด ซึ่งถึงแม้จะมีข้อเสียในการทนทานต่อความชื้นได้น้อย แต่เนื่องด้วยคุณสมบัติการใช้งานบางประเภทที่ไม่ต้องการความคงทนเป็นหลัก ทำให้กระดาษปิดผิวได้รับความนิยม ด้วยกระบวนการผลิตที่ง่าย ไม่ซับซ้อน



และมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ ส่งผลให้เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดสามารถกำหนดราคาขายที่ได้เปรียบกว่าเมื่อเทียบกับเฟอร์นิเจอร์ ไม้จริงทั่วไป

ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่บริษัทสั่งซื้อจากผู้ผลิตทั้งหมด จะต้องนำมาผ่านกระบวนการปิดผิวภายในโรงงาน ของบริษัทนี้เพื่อช่วยลดต้นทุนในการผลิต เมื่อเทียบกับการสั่งซื้อกระดาศปิดผิวจากภายนอก ซึ่งนอกจากการใช้งานภายในกระบวนการผลิตของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีการจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอกเองโดยตรง และบางส่วนเป็นการจำหน่ายผ่านทางบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท วีวี – เดคคอร์ จำกัด (V V – Décor) ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.95 ของทุนจดทะเบียนในบริษัทดังกล่าว โดยลักษณะการประกอบธุรกิจของ V V – Décor คือ การเป็นผู้จำหน่ายกระดาศปิดผิว (Trading) ให้กับลูกค้าบางรายของบริษัท โดยสัดส่วนการจำหน่ายกระดาศปิดผิวให้กับบุคคลภายนอก ปัจจุบันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของปริมาณกระดาศปิดผิวที่ผลิตได้ทั้งหมด

**VV-DECOR CO.,LTD.**

### ตัวอย่างกระดาศปิดผิวที่บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย



ทั้งนี้ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ตามที่ได้กล่าวมาทั้งหมด จะเป็นการดำเนินการโดยบริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ECF”) และบริษัท วีวี เดคคอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.95 ซึ่งทั้งสองบริษัทดังกล่าว มีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเฟอร์นิเจอร์ทั้งหมด

### ธุรกิจร้านค้าปลีก

บริษัทได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (“บริษัทย่อย” หรือ “ECFH”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นเริ่มต้นในสัดส่วนร้อยละ 51.00 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และต่อมาเมื่อเดือนมกราคม 2559 บริษัทได้เข้าลงทุนในหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 75.00 โดยบริษัทย่อยดังกล่าว ได้ถูกจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2558 โดยประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holdings Company) รวมถึงการเข้าเป็นผู้ลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีก เริ่มแรกบริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น (หนึ่งหมื่นหุ้น) มีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาท) โดยต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก

เดิม 1,000,000 บาท เป็น 10,000,000 บาท คิดเป็นจำนวนหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีรายละเอียดของรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น	จำนวนหุ้น
1	บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)	75%	75,000
2	นางศิริลักษณ์ นักเจริญ	15%	15,000
3	นางสาวนภาภรณ์ ศุภวงศ์	10%	10,000
	<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>100%</b>	<b>100,000</b>

ปัจจุบันบริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (“ECFH”) มีธุรกิจที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการ คือ ธุรกิจร้านค้าปลีก Can Do โดยร้านค้าปลีก Can Do มีต้นกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งทาง ECFH ได้ดำเนินการติดต่อเพื่อขอซื้อแฟรนไชส์มาจากญี่ปุ่น เพื่อนำเข้ามาเปิดดำเนินธุรกิจในรูปแบบร้าน 100 เยน ในประเทศไทย ที่จำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้านในราคา 60 บาท

รูปแบบร้าน Can Do ในประเทศไทย คือ ร้านค้านำเข้าสินค้าคุณภาพดี ภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น ขายสินค้าทั้งร้านในราคา 60 บาท โดยมีสินค้าให้เลือกซื้อนับหมื่นรายการ ครอบคลุมตั้งแต่ของใช้ภายในบ้าน สินค้าเพื่อความงาม ภาชนะบรรจุอาหาร อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์เครื่องเขียน งานฝีมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ กล้อง กระจกฝ้าของสินค้าเทศกาล ฯลฯ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ครอบคลุมตั้งแต่กลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา แม่บ้าน พ่อบ้าน วัยทำงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 Can Do มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 4 สาขา ได้แก่

1. สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต ขนาดพื้นที่ 175 ตรม.
2. สาขาซีคอนสแควร์ ขนาดพื้นที่ 120 ตรม.
3. เดอะพาซิโอ พาร์ค กาญจนภิเษก ขนาดพื้นที่ 130 ตรม.
4. สาขาโฮมโปร รัตนาธิเบศร์ ขนาดพื้นที่ 140 ตรม.





ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายในร้าน Can Do



## ธุรกิจพลังงานทดแทน

### ■ โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant)

ปัจจุบัน บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) ในฐานะบริษัทย่อย เป็นผู้เข้าลงทุนใน บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด (“SAFE”) ซึ่ง ECF-P ได้เข้าลงทุนใน SAFE คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 33.37

ปัจจุบัน SAFE ได้เข้าลงทุนในบริษัทต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 1. บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด (“PWGE”)

ปัจจุบัน SAFE มีสัดส่วนการถือหุ้นใน PWGE ร้อยละ 99.99 โดย PWGE ดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล ขนาด 7.5 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่ ตำบลก่ายคละ อำเภอแวง จังหวัดนราธิวาส โดยใช้ชีวมวลจากต้นยางพารา เป็นเชื้อเพลิงในการผลิต โดยจะผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่ภาครัฐ ตามนโยบายการสนับสนุนการผลิตและใช้ไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน ของสำนักงานนโยบายและพลังงาน กระทรวงพลังงาน โดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในรูปแบบการรับซื้อไฟฟ้าในระบบ Feed in Tariff (FiT) รวมถึงการได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยโรงไฟฟ้า PWGE ได้เริ่มจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ (Commercial Operation Date : COD) ตั้งแต่วันที่ 27 มิถุนายน 2560 เป็นต้นมา

PWGE ดำเนินธุรกิจด้วยวิสัยทัศน์ และพันธกิจ ที่จะสร้างสรรค์พลังงานสีเขียว ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย พร้อมกับการพัฒนาการปลูกป่าเพื่อเศรษฐกิจสีเขียว บนแนวคิด Cullelose-Based World

โรงไฟฟ้า PWGE ตั้งอยู่บนทำเลที่ดิน ติดถนนใหญ่ขนาด 4 ช่องทางเดินรถ บนเส้นทางหลวงหมายเลข 4057 และที่ดินอีกด้านติดแม่น้ำสุโขทัย ไหล่โลก ขนาดแม่น้ำกว้าง 30 เมตร ทำให้มีน้ำใช้ตลอดทั้งปี โดยด้านหน้าที่ดิน เป็นเนินเขาสูง ซึ่งที่ดินมีความสูงกว่าถนนประมาณ 3 เมตร ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากปัญหาน้ำท่วมได้ดี

นอกจากนี้ยังเป็นทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบเพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในการผลิต ภายในรัศมีรอบใน 30 กิโลเมตร รอบกลาง 60 กิโลเมตร และรอบนอก 100 กิโลเมตร ซึ่งเป็นทำเลที่ตั้งที่จะช่วยลดความเสี่ยงด้านวัตถุดิบในอนาคต โดยอยู่ห่างจากรัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซีย เพียง 30 กิโลเมตร ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งของโรงเลื่อยและโรงสับไม้ (woodchips) อยู่เป็นจำนวนมาก โรงเลื่อยที่ตั้งอยู่บริเวณชายแดน ประเทศมาเลเซีย มีจำนวนมากกว่า 30 โรง ส่วนใหญ่จะผลิตและส่งไม้แปรรูปให้ตลาดภายในประเทศไทย ผ่านทางชายแดนสุโขทัย ไหล่โลก ซึ่งทำเลที่ตั้งของโรงไฟฟ้าช่วยทำให้ได้เปรียบด้านค่าขนส่ง และ ลดความเสี่ยงในกรณีที่ค่าน้ำมันเพิ่มขึ้นในอนาคต

ที่ตั้งโรงงานยังอยู่ตรงข้ามกับหมู่บ้านไม้ขาว ซึ่งมีประชากรคนไทยที่นับถือศาสนาพุทธ อาศัยอยู่เป็นจำนวนกว่า 320 ครัวเรือน ซึ่งอำเภอแวง ไม่มีความเสี่ยงเรื่องการก่อการร้าย จัดเป็นพื้นที่ปลอดภัยกว่าพื้นที่อื่น

## ภาพโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล PWGE



## เทคโนโลยีการผลิตไฟฟ้า

อุปกรณ์	เทคโนโลยี/ผู้ผลิต	ประเภท
Combustion chamber	เยอรมนี / จีน	ห้องเผาไหม้ชนิดใช้ตะกรับแบบชั้นบันได และมีห้องเผาไหม้เพิ่มเติมด้านหลัง
Boiler	เยอรมนี / จีน	ชนิดท่อน้ำมี Drum 1 ชุด มีท่อน้ำเป็นผนังสำหรับรับความร้อนและน้ำหมุนเวียนแบบธรรมชาติ
Steam Turbine	เชคโกสโลวาเกีย / จีน	กังหันไอน้ำแบบอิมพัลส์มีใบพัด 9 ชุดและไอน้ำกลั่นตัวทั้งหมด พร้อมด้วยเกียร์ทดรอบ
Generator	สวิตเซอร์แลนด์ / จีน	เครื่องกำเนิดกระแสไฟฟ้าแบบ ซินโครนัส ชนิดปิดหมด มีการระบายความร้อนด้วยอากาศ และแลกเปลี่ยนความร้อนด้วยน้ำการกำเนิดสนามแม่เหล็กเป็นแบบหมุนและไม่ต้องมีแปรงถ่าน



ที่มา : <http://biological-energy.blogspot.com/2014/03/biomass-2-1.html>

#### แหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

จากข้อมูลสถิติการเกษตรของประเทศไทยปี 2559 จากสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ให้ข้อมูลว่า ในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส มีเนื้อที่ยืนต้นไม้อย่างพาราจำนวน 991,352 ไร่

ทาง PWGE จึงได้คำนวณปริมาณไม้ เพื่อพิจารณาความเพียงพอของปริมาณไม้ที่จะใช้เป็นเชื้อเพลิงชีวมวลสำหรับโรงไฟฟ้า PWGE ดังนี้

เนื้อที่ยืนต้นไม้อย่างพารา	จำนวน 991,352 ไร่
จะได้พื้นที่โค่นสำหรับอายุต้นยาง 20 ปี	49,568 ไร่ต่อปี
ได้ปริมาณไม้พินน เท่ากับ 49,568 ไร่ต่อปี x ปริมาณไม้พิน 21.9 ลูกบาศก์เมตรต่อไร่	1,085,539 ลูกบาศก์เมตร
ไม้พิน 1 ต้น มีปริมาตร 1.3 ลูกบาศก์เมตร เท่ากับ	835,030 ต้นต่อปี หรือ 69,586 ต้นต่อเดือน
โรงไฟฟ้า PWGE มีความต้องการใช้เชื้อเพลิงชีวมวลที่ 283 ตันต่อวัน หรือ ประมาณ 8,490 ตันต่อเดือน	ดังนั้น จึงคิดเป็นร้อยละ 12.20 ของปริมาณไม้พินที่ได้ทั้งหมด

ซึ่งจากการคำนวณปริมาณความต้องการเชื้อเพลิงชีวมวลที่ใช้ในการผลิตเมื่อเทียบกับปริมาณไม้พินที่ได้ทั้งหมด นับว่าพอเพียง โดยยังไม่รวมปลักไม้ที่มีปริมาณ 495,680 ลูกบาศก์เมตร ซึ่งคำนวณจาก 10 ลูกบาศก์เมตร คูณจำนวน 49,568 ไร่ต่อปี หรือเท่ากับ 381,292 ตันต่อปี ด้วย



อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนลดการพึ่งพาไม้เชื้อเพลิงชีวมวลจากประเทศไทย โดยปริมาณไม้ยางพารา กว่าร้อยละ 50 จะสั่งซื้อจากประเทศมาเลเซีย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้จัดจำหน่ายไม้ที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับ PWGE มาเป็นระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 25 ปี



## 2. บริษัท เซฟ ไบโอแมส จำกัด ("SAFE-B")

ปัจจุบัน SAFE มีสัดส่วนการถือหุ้นใน SAFE-B ร้อยละ 99.99 โดย SAFE-B ดำเนินธุรกิจโรงสับไม้เพื่อให้ได้ไม้สับ (woodchips) ส่งเข้าเป็นวัตถุดิบในการผลิตให้กับโรงไฟฟ้า PWGE ซึ่ง SAFE-B ได้เช่าที่ดิน ภายในโรงไฟฟ้า PWGE เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้พื้นที่ภายในอาคารโรงสับไม้และเก็บเชื้อเพลิง (woodchips) รวมเครื่องสับไม้ และสายพานลำเลียง บนขนาดเนื้อที่รวม 6,480 ตารางเมตร

ทั้งนี้โรงสับไม้ของ SAFE-B มีกำลังการผลิตติดตั้งเพื่อผลิตไม้สับเท่ากับ 60 ตันต่อชั่วโมง โดยมีจำนวนวันที่ใช้ในการผลิตไม้สับเท่ากับ 8 ชั่วโมงต่อวัน ปัจจุบันใช้เป็นกำลังการผลิตสำหรับรองรับการผลิตเชื้อเพลิงให้กับโรงไฟฟ้า PWGE เท่ากับ 12.12 ตันต่อชั่วโมง ทั้งนี้ในส่วนของการกำลังการผลิตติดตั้งส่วนที่เหลือ จะถูกนำไปใช้เพื่อการผลิตไม้สับสำหรับรองรับโครงการโรงไฟฟ้าอื่น ๆ ที่อาจจะมีการเพิ่มเติมในอนาคต รวมถึงการดำเนินธุรกิจผลิตไม้สับให้กับบริษัทภายนอก ที่มีความต้องการในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับโรงสับไม้ต่อไป

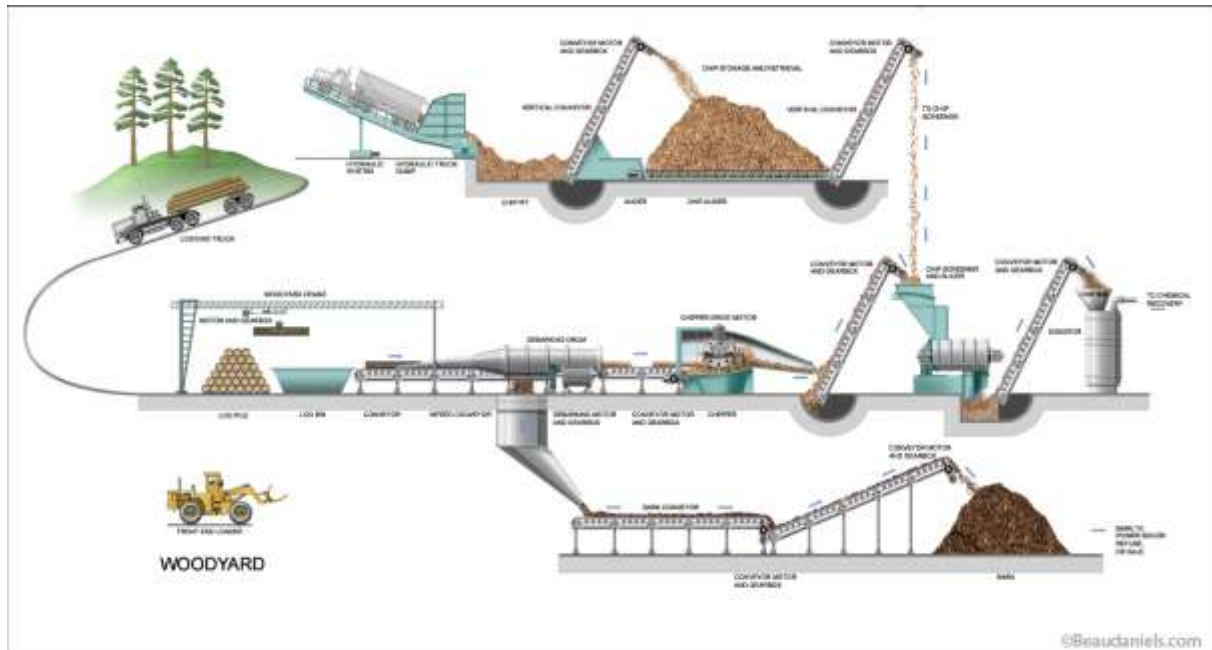
ปัจจุบัน SAFE-B เริ่มเปิดดำเนินธุรกิจในเชิงพาณิชย์ ตั้งแต่วันที่ 27 มิถุนายน 2560 เป็นต้นมา ซึ่งเป็นวันเดียวกับวันที่เริ่มจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ของโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล PWGE

### เทคโนโลยีการไม้สับ

อุปกรณ์	เทคโนโลยี/ผู้ผลิต	ประเภท	อธิบายการทำงาน
Chain/Belt Conveyer	จีน / จีน	สายพานลำเลียงแบบโซ่	ไม้ซุงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 12 เซนติเมตร ยาว 1.2 เมตร ถูกลำเลียงขึ้น Conveyer เพื่อส่งต่อไปยังเครื่องสับให้เป็นไม้สับขนาด 3*3 เซนติเมตร
เครื่องสับไม้	จีน / จีน	ชนิดใบมีดสับ 4 ใบ	ทำหน้าที่สับไม้ซุงให้มีขนาดเล็กลงขนาด 3*3 เซนติเมตร เพื่อส่งเข้าเก็บที่ถังเก็บไม้สับ
Belt Conveyer	จีน / จีน	สายพานยาง	ลำเลียงไม้สับเก็บในถัง Stock ไม้ ก่อนส่งเข้า Boiler

อุปกรณ์	เทคโนโลยี/ผู้ผลิต	ประเภท	อธิบายการทำงาน
Screw Convenyer	จีน / จีน	ส่งไม้สับลงสายพาน	ลำเลียงไม้สับจากถังเก็บส่งเข้าสายพานและส่งเข้า Boiler

แผนภาพกระบวนการผลิตไม้สับ (woodchips)



ที่มา : <https://www.linkedin.com/pulse/production-wood-chips-luciano-r-oliveira/>

ภาพภายในโรงสับไม้ของ SAFE-B



3. บริษัท บิน่า พรี พาวเวอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("BINA")

ปัจจุบัน SAFE มีสัดส่วนการถือหุ้นใน BINA ร้อยละ 49.00 โดย BINA ดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวลด้วยเทคโนโลยีแก๊สซิฟิเคชัน (Gasification) ซึ่งปัจจุบัน BINA มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วน



ภูมิภาครวม 2 ฉบับ แบ่งออกเป็น 2 โครงการ คือ โครงการที่อำเภอคลอง จังหวัดแพร่ ขนาด 1.0 เมกะวัตต์ และอำเภอสูงเม่น จังหวัดแพร่ ขนาด 1.0 เมกะวัตต์

ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงไฟฟ้า คาดว่าจะเริ่มมีรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ สำหรับโครงการแรกที่ อำเภอคลอง ภายในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2561 และโครงการที่สอง ที่อำเภอสูงเม่น ภายในเดือน ธันวาคม ของปี 2561 ต่อไป

#### ภาพภายในโครงการโรงไฟฟ้า อำเภอคลอง จังหวัดแพร่ ขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้าง



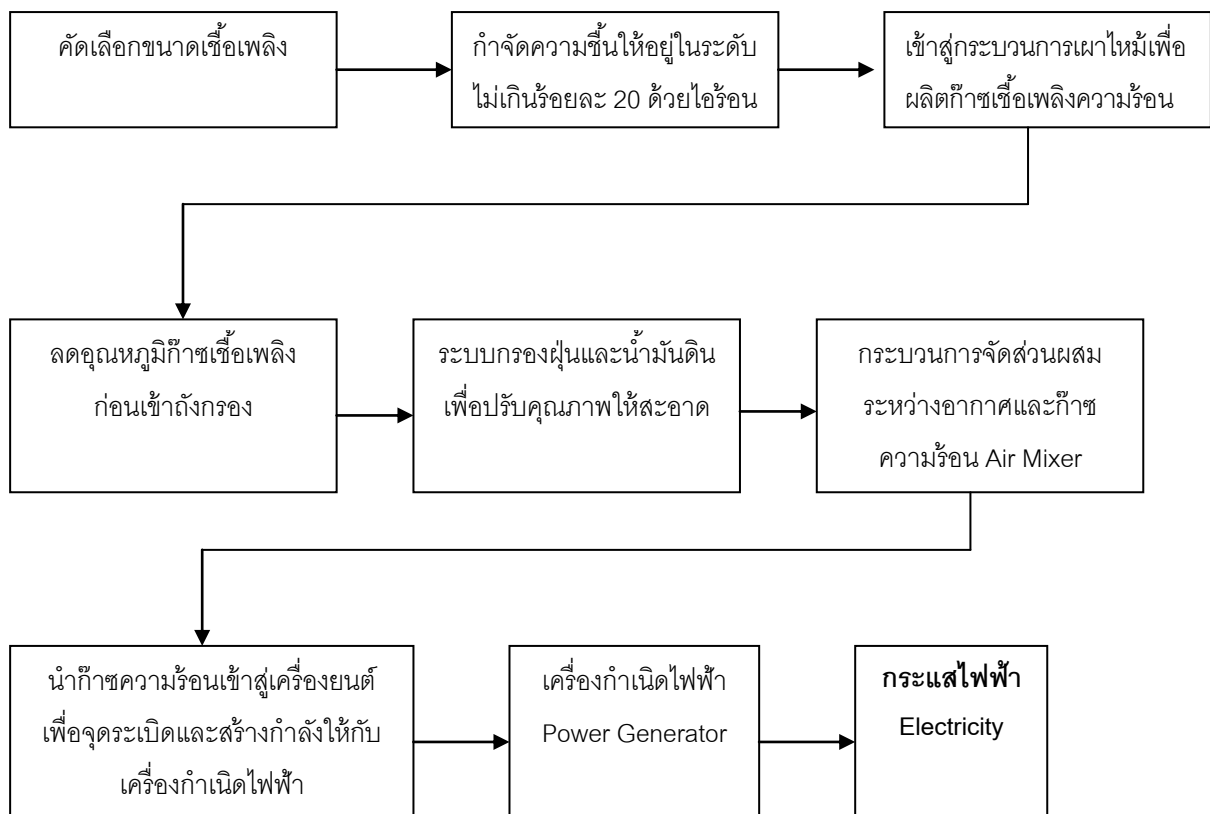
เทคโนโลยีแก๊สซิฟิเคชัน คือ การนำเชื้อเพลิงชีวมวลมาทำการเผาในเตาที่ออกแบบพิเศษเรียกว่า “เตาแก๊สซิฟายเออร์” (Gasifier stove) ควบคุมปริมาณอากาศที่ไหลเข้าภายในเตาให้มีปริมาณน้อยกว่าปกติ เพื่อโดยมีการด (ซึ่งในสภาวะดังกล่าวจะเกิดความร้อนภายในเตาประมาณ “การเผาไหม้ไม่สมบูรณ์” บังคับให้เกิดสถานการณ์ที่เรียกว่า 1100 องศาเซลเซียส และจะเกิดก๊าซขึ้นจำนวน 5 ชนิด ได้แก่

- |                          |           |
|--------------------------|-----------|
| 1. ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์  | ร้อยละ 8  |
| 2. ก๊าซไนโตรเจน          | ร้อยละ 50 |
| 3. ก๊าซคาร์บอนมอนนอกไซด์ | ร้อยละ 20 |
| 4. ก๊าซไฮโดรเจน          | ร้อยละ 20 |
| 5. ก๊าซมีเทน             | ร้อยละ 2  |

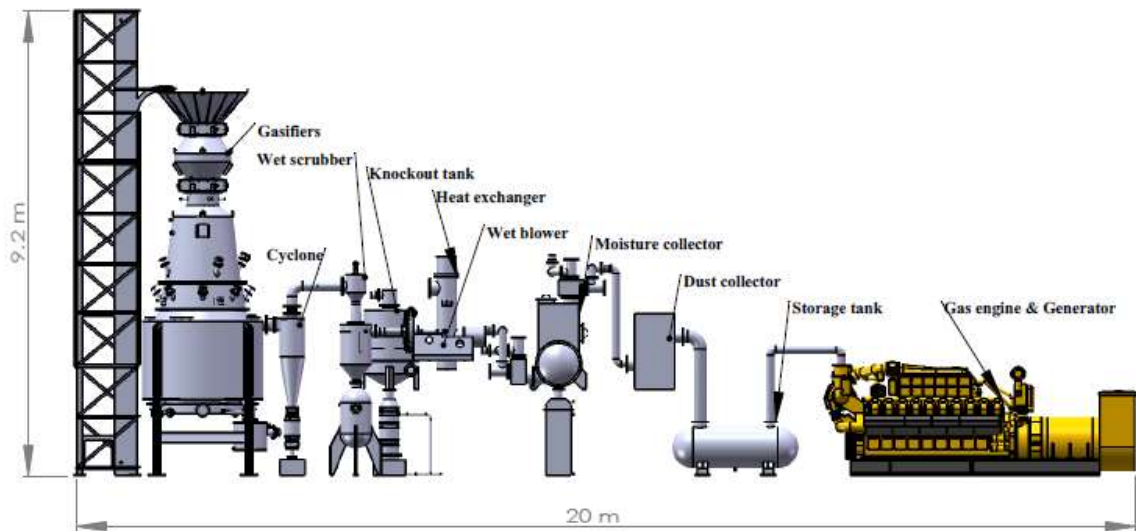
ซึ่งก๊าซในลำดับที่ 3 - 5 มีคุณสมบัติที่สามารถติดไฟได้ง่ายสามารถนำไปใช้ในการผลิตพลังงานได้หลากหลายไม่ว่าจะเป็น การผลิตพลังงานความร้อนโดยการเผาไหม้โดยตรงในห้องเผาไหม้ Burner หรือแม้กระทั่งนำไปใช้กับเครื่องยนต์เผาไหม้ภายใน (Internal combustion engine) และใช้เป็นต้นกำลังในการชุดเครื่องกำเนิดไฟฟ้าการผลิตไฟฟ้า (Generator Set)

เตาผลิตก๊าซเชื้อเพลิง Gasifier แบบ Fixed bed downdraft gasifier สามารถแก้ปัญหาการปนเปื้อนของยางเหนียว หรือ Tar ได้เป็นอย่างดี ดังนั้นการใช้เทคโนโลยีดังกล่าวจึงมีความเหมาะสมในการนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิงร่วมของเครื่องยนต์เพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า หรือแม้กระทั่งนำมาใช้ในการอบแห้งผลผลิตทางการเกษตร

#### แผนภาพแสดงกระบวนการผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานชีวมวล



แบบจำลองระบบการผลิตกระแสไฟฟ้าด้วยเชื้อเพลิงชีวมวล โดยใช้เทคโนโลยีแก๊สซิฟิเคชั่น



Gasifier	เตาแก๊สซิฟายเออร์ เมื่อใส่เชื้อเพลิง อาทิเช่น เศษไม้ ชังข้าวโพด ฯลฯ เตาจะทำหน้าที่เผาแบบความคุมอากาศเพื่อให้เกิดก๊าซเชื้อเพลิง
Cyclone	ไซโคลนออกแบบให้แก๊สเชื้อเพลิงไหลเวียนเป็นวงกลมเพื่อให้เกิดแรงเหวี่ยง ทำให้ฝุ่นที่มีขนาดใหญ่กว่า 10 ไมครอนถูกสลัดหล่นตกลงสู่ถังเก็บตามแรงดึงดูดของโลก
Wet scrubber	ระบบทำความสะอาดก๊าซและลดอุณหภูมิก๊าซเชื้อเพลิงจาก 450 c ลงเหลือ 40 c
Knock out tank	ถังแยกน้ำและก๊าซออกจากกันและทำหน้าที่กรองฝุ่นและน้ำมันดิน
Heat exchanger	เครื่องแลกเปลี่ยนความร้อน ทำหน้าที่ลดอุณหภูมิก๊าซเชื้อเพลิงจาก 40 c ลงเหลือ 25 c
Wet Blower	พัดลมดูดก๊าซแบบเปียก
Moisture collector	ถังดักความชื้น ทำหน้าที่ดูดซับละอองน้ำที่ยังปนอยู่ในก๊าซออก
Dust collector	ถังดักจับฝุ่นละอองขนาดใหญ่กว่า 5 ไมครอนออกก่อนเข้าสู่เครื่องยนต์
Storage gas	ถังสำรองก๊าซเชื้อเพลิงก่อนเข้าเครื่องยนต์
Engine & Generator	เครื่องยนต์และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า

### ■ โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Power Plant)

ในช่วงปี 2558 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยทางอ้อมในประเทศญี่ปุ่นคือ ECF Tornado Energy Godo Kaisha (“ECF Tornado”) เพื่อรองรับการขยายการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โดยขณะนั้นโรงไฟฟ้างังกล่าวมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ ที่ Himeiji City, Hyogo, Japan โดย บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (“ECFH”) ในฐานะบริษัทย่อย เป็นผู้ถือหุ้นใน ECF Tornado ในสัดส่วนร้อยละ 51 ซึ่งต่อมาในเดือนกันยายน ปี 2559 ECFH ได้ตัดสินใจขายทรัพย์สินที่ลงทุนใน ECF Tornado ปัจจุบัน ECF Tornado ได้เสร็จสิ้นขั้นตอนการจดทะเบียนเลิกบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ตั้งแต่วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ผ่านมา

ทั้งนี้ภายหลังจากการจัดโครงสร้างการดำเนินธุรกิจผ่านการจดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) ขึ้นเพื่อเป็นผู้ลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน ECFH จึงสิ้นสุดบทบาทการเป็นบริษัทย่อยที่ลงทุนในด้านธุรกิจพลังงาน โดยปัจจุบันมีเพียงการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก แคน ดู (Can Do) ในรูปแบบร้านค้าจำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้านเพียงอย่างเดียว

### ภาพโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ECF Tornado Energy Godo Kaisha



### โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาด 220 เมกะวัตต์ ประเทศเมียนมาร์

ในช่วงปี 2560 บริษัทได้ลงทุนเพื่อดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งรวม 220 MW และมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญา 170 MW ของ บริษัท พลังงานเพื่อโลกสีเขียว (ประเทศไทย) จำกัด (“โครงการโรงไฟฟ้ามินบู” หรือ “GEP”) ซึ่งตั้งอยู่ที่เมืองมินบู เขตมาเกว ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (“ประเทศเมียนมาร์”) โดยให้ บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด (“ECF-P”) ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ ร้อยละ 99.99 เป็นผู้ลงทุนถือหุ้นของโครงการในสัดส่วนร้อยละ 20 ซึ่งบริษัทได้เข้าทำการซื้อหุ้นสามัญเดิมของ GEP จำนวน 51,512 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 20 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ GEP ในขณะนั้น ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2560 โดยมีมูลค่าเท่ากับ 9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้โครงการโรงไฟฟ้ามินบูมีมูลค่ารวมของโครงการอยู่ที่ 292.62 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยคาดว่าจะจะมีอัตราหนี้สินต่อทุนเท่ากับ 65 : 35 จึงทำให้ ECF-P มีภาระที่จะต้องเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นที่ร้อยละ 20 จำนวน 20.22 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ต่อไป

ทั้งนี้คาดว่าจะเริ่มมีรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์สำหรับ 50 เมกะวัตต์ ซึ่งเป็นเฟสแรก ได้ภายในไตรมาสที่ 3 ปี 2561 นี้ จากทั้งหมด 4 เฟส ที่จะเริ่มทยอยการก่อสร้างไปอย่างต่อเนื่อง ภายในระยะเวลาไม่เกิน 4 ปี หรือภายในปี 2564 นี้

GEP มีบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท จีอีพี (เมียนมาร์) จำกัด (“GEP-Myanmar”) ซึ่งเป็นการลงทุนใน GEP-Myanmar เพียงบริษัทเดียว และไม่ได้ถือหุ้นในบริษัทอื่นใด GEP-Myanmar มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจในการพัฒนาและบริหารโครงการโรงไฟฟ้ามินนุ

GEP-Myanmar ได้เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (“Power Purchase Agreement : PPA”) กับ Electric Power Generation Enterprise (“EPGE”) (ชื่อก่อนหน้าคือ Myanmar Electric Power Enterprise) ซึ่งเป็นองค์กรที่อยู่ภายใต้ Ministry of Electricity and Energy ของประเทศเมียนมาร์ โดยสาระสำคัญคือ เพื่อตกลงพัฒนา ก่อสร้าง จัดหาแหล่งเงินทุน บริหารจัดการ บำรุงรักษา และโอนกิจการ และ EPGE จะรับซื้อไฟฟ้าจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 220 MW หรือคิดเป็นอัตราการรับซื้อไฟฟ้าสูงสุดที่ 170 MW ซึ่งตั้งอยู่ที่เมืองมินนุ เขตมาเกว ประเทศเมียนมาร์ เป็นระยะเวลา 30 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (Commercial Operation Date หรือ “COD”) ของโครงการเฟส 1 จากทั้งหมด 4 เฟส ในอัตราซื้อไฟฟ้าคงที่ที่ 0.1275 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อหน่วยไฟฟ้า ตลอดอายุสัญญาของ PPA รวมถึงการต่ออายุ PPA ที่อาจจะเกิดขึ้นด้วย โดยการผลิตไฟฟ้าจะแบ่งออกเป็น 4 เฟส ตามอัตราการผลิตไฟฟ้าสูงสุดที่จะเกิดขึ้นในแต่ละเฟส ดังนี้

เฟส 1 อัตราการรับซื้อสูงสุด 40 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 50 MW

เฟส 2 อัตราการรับซื้อสูงสุด 80 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 100 MW

เฟส 3 อัตราการรับซื้อสูงสุด 120 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 150 MW

เฟส 4 อัตราการรับซื้อสูงสุด 170 MW จากกำลังการผลิตติดตั้ง 220 MW

โครงการโรงไฟฟ้ามินนุ ตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกเฉียงเหนือห่างจากเมืองหลวงเนปิดอร์ (Nay Pyi Taw) ประมาณ 150 กิโลเมตร หรือ ใช้เวลาเดินทางด้วยรถยนต์ประมาณ 199 กิโลเมตร ด้วยเวลาประมาณ 4 ชั่วโมง โดยพื้นที่โครงการจะตั้งอยู่บนพื้นที่สิทธิการเช่าเนื้อที่ประมาณ 836 เอเคอร์ (หรือเทียบเท่ากับ 2,114.48 ไร่) ซึ่งเพียงพอต่อการก่อสร้างโครงการโรงไฟฟ้ามินนุทั้ง 4 เฟส โดยสิทธิการเช่าของพื้นที่จะมีระยะเวลาเท่ากับหรือมากกว่าระยะเวลาของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า โดยสิทธิการเช่าพื้นที่เนื้อที่เช่า 700 เอเคอร์ จะอยู่ใน บริษัท AVA Capital Trading Limited (“AVA Capital”) และพื้นที่ดังกล่าวอยู่ภายใต้การดูแลของ The Ministry of Agriculture, Livestock and Irrigation (MOAI) โดย GEP-Myanmar จะดำเนินการเช่าต่อจาก AVA Capital ส่วนสิทธิการเช่าพื้นที่เนื้อที่ 136 เอเคอร์ จะอยู่ภายใต้ GEP-Myanmar โดยพื้นที่ดังกล่าวอยู่ภายใต้การดูแลของ The Ministry of Natural Resources and Environment and Conservative (MNREC)

#### เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้า

โครงการโรงไฟฟ้ามินนุเป็นโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ใช้เทคโนโลยีกระบวนการผลิตไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์ หรือวิธีโฟโตโวลตาอิกส์ (Photovoltaics) ซึ่งเป็นการแปลงพลังงานแสงอาทิตย์ให้เป็นพลังงานไฟฟ้าโดยตรง โดยใช้เซลล์แสงอาทิตย์ (Solar Cell หรือ Photovoltaic cell (PV) โดยอาศัยอุปกรณ์ที่สำคัญในกระบวนการผลิต คือ

1. แผงเซลล์แสงอาทิตย์ (Solar Panel)
2. เครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter)
3. หม้อแปลงไฟฟ้า (Transformer)



#### 4. ระบบอุปกรณ์สำหรับสถานีย่อยของโครงการขนาด 230kV (230 kV Substation Equipment)

เมื่อแสงอาทิตย์ตกกระทบแผงเซลล์แสงอาทิตย์จะสร้างพาหะนำไฟฟ้า ทำให้เกิดพลังงานไฟฟ้ากระแสตรง (DC Power) จากนั้น พลังงานแสงอาทิตย์ในรูปไฟฟ้ากระแสตรงจะถูกส่งไปยังเครื่องแปลงไฟฟ้า (Inverter) ซึ่งจะแปลงไฟฟ้ากระแสตรงเป็นกระแสสลับ (AC Power) โดยไฟฟ้ากระแสสลับดังกล่าวจะถูกส่งผ่านไปยังหม้อแปลงไฟฟ้า (Transformer) เพื่อเพิ่มแรงดันไฟฟ้าให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมสำหรับโรงไฟฟ้าที่จะจ่ายไฟเข้าระบบสายส่งของ national grid line ซึ่งในโครงการโรงไฟฟ้ามินบุรี ไฟฟ้ากระแสสลับจากเครื่องแปลงกระแสไฟฟ้าจะถูกรวบรวมโดยหม้อแปลงไฟฟ้าขนาด 33 kV อุปกรณ์ต้นตอนไฟฟ้า (switchgear) และอุปกรณ์ส่งไฟฟ้า (distribution systems) ทั้งนี้ กระแสไฟฟ้างดังกล่าวจะถูกเพิ่มแรงดันให้สูงขึ้นเป็น 230 kV โดยหม้อแปลงแรงเคลื่อนไฟฟ้า (step-up transformer) ขนาด 230 – 33 kV จำนวน 4 เครื่อง เพื่อจะจ่ายไฟเข้าระบบสายส่งของ national grid line ทั้งนี้ สายส่งหลักระยะทางประมาณ 1.3 ไมล์ (หรือประมาณ 2.1 กิโลเมตร) ได้ดำเนินการสร้างเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้วพร้อมเชื่อมต่อเข้ากับ national grid line

#### **ภาพโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ณ เมืองมินบุรี ประเทศเมียนมาร์ (ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ)**



## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 การตลาด

#### 1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

สำหรับปี 2560 ยังคงเป็นปีที่บริษัทเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบใหม่ที่จะสามารถสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าทั้งในต่างประเทศรวมถึงในกลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ในประเทศให้เพิ่มขึ้นจากเดิม ซึ่งในปี 2560 นับเป็นปีแรกที่บริษัทมีแนวคิดจะขยายตลาดผลิตภัณฑ์เตียงนอนให้เพิ่มขึ้น รวมถึงการวางแผนขยายสายการผลิตเพื่อรองรับกลุ่มผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ ทั้งนี้การพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะเป็นช่องทางที่บริษัทจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมถึงการลดต้นทุนการผลิตของสินค้าได้ด้วย

ในการเริ่มต้นผลิตเฟอร์นิเจอร์ในแต่ละครั้งของบริษัท การเริ่มต้นกระบวนการผลิตจะมาจาก 2 รูปแบบ โดยรูปแบบแรกคือ ลูกค้าจะเป็นผู้ส่งภาพผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะสั่งผลิต (Drawing) มาให้กับทางบริษัท เพื่อพิจารณาว่าจะ



สามารถผลิตสินค้าได้หรือไม่ การกำหนดราคาขายจะเป็นอย่างไร สามารถตั้งกำไรขั้นต้นจากการผลิตและจำหน่ายได้ตามที่ต้องการภายหลังการเจรจากับลูกค้าได้หรือไม่ และรูปแบบที่สองคือ บริษัทจะมีทีมออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะทำหน้าที่ในการเป็นผู้ออกแบบสินค้า เพื่อนำเสนอต่อลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ต้องการให้ทางบริษัทออกแบบให้ จะเป็นกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี โฮมโปร เมกา โฮม ไทวัสดุ และวินเนอร์ บริษัทจะนำเสนอรูปแบบเฟอร์นิเจอร์แบบใหม่ ๆ ให้พิจารณาเพื่อตัดสินใจสั่งผลิตและจำหน่ายต่อไป ทีมออกแบบจะร่วมกับทีมวางแผนการผลิตซึ่งจะเป็นทีมที่ดำเนินการด้านวิเคราะห์ว่า แบบชิ้นงานที่เขียนขึ้นมานั้น จะต้องใช้วัสดุประเภทใดในการผลิต ความยากง่ายในการผลิต และรายละเอียดของต้นทุนรวมถึงการกำหนดราคาขายว่าจะสามารถกำหนดราคาขายได้ตามอัตรากำไรขั้นต้นที่ตั้งไว้ได้หรือไม่ เมื่อได้ราคาขายแล้วจะประสานงานกับฝ่ายการตลาดเพื่อนำเสนอราคาต่อลูกค้าเพื่อให้ได้ข้อสรุป จนถึงการรับใบคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนระหว่างการผลิตผลิตภัณฑ์ที่จะสั่งผลิตโดยตรงจากลูกค้าและแบบผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบ โดยทีมออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเอง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 และ ร้อยละ 20 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทมีเป้าหมายการขยายสัดส่วนของรูปแบบเฟอร์นิเจอร์ที่ทางบริษัทเป็นผู้ออกแบบขึ้นเองและนำไปสู่การผลิตขึ้นจริงให้มากขึ้นจากเดิม รวมถึงมีเป้าหมายการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับสินค้าที่ทางบริษัทเป็นผู้ออกแบบและผลิต นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนารูปแบบสินค้าใหม่ ๆ ให้สอดคล้องตามการเปลี่ยนแปลงของกระแสความนิยมในช่วงเวลานั้น ๆ

ในภายหลังเมื่อได้แบบผลิตภัณฑ์ (Model) ที่พร้อมสำหรับการผลิตเป็นสินค้าแล้ว บริษัทจะส่งสินค้าตัวอย่างที่ขึ้นรูปตาม Model ที่กำหนดไว้ โดยสินค้าตัวอย่างจะถูกส่งไปทำการทดสอบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ส่วนพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเรือน เพื่อทดสอบความคงทนแข็งแรง คุณภาพในการใช้งาน การทดสอบการรับน้ำหนักได้ตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ทั้งในแนวดิ่งและแนวนอน การทดสอบความแข็งแรงของขาตั้ง การทดสอบการรับน้ำหนักของเบาะ ฯลฯ โดยผลิตภัณฑ์ทุก Model ที่จะผลิตเพื่อส่งออกจะต้องผ่านการทดสอบดังกล่าวทั้งหมด แต่ในกรณีของลูกค้าญี่ปุ่น ปัจจุบันหากมีการผลิตใน Model รูปแบบใหม่ ทางลูกค้าญี่ปุ่นจะเป็นผู้ทดสอบสินค้าตัวอย่างเองโดยตรง

ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์แต่ละชิ้น บริษัทจะให้ความสำคัญเป็นอย่างมากตั้งแต่การเริ่มต้นกระบวนการผลิตโดยเลือกสั่งซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพ จนถึงการควบคุมคุณภาพการผลิตตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้ายโดยมีรายละเอียด ดังนี้

- เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา เริ่มจากการรับซื้อไม้ท่อนจากผู้จัดจำหน่าย ซึ่งเป็นนายหน้าทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมไม้จากสวนยางพาราเพื่อจัดส่งให้กับโรงงาน โดยไม้จะต้องมีขนาดและคุณภาพตามที่กำหนดไว้ เมื่อได้ไม้ยางพาราท่อนตามคุณภาพและขนาดที่กำหนดแล้ว จะนำมาผ่านกระบวนการของโรงเลื่อยและโรงอบ ซึ่งบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในส่วนกระบวนการผลิตนี้มาตั้งแต่ช่วงปี 2535 และถือเป็นจุดเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถสั่งสมความรู้และประสบการณ์ ทำให้ได้ไม้ยางพาราแปรรูปที่มีคุณภาพพร้อมใช้สำหรับเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราต่อไป และในกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา บริษัทได้ให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตโดยได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรในรูปแบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ได้แก่ เครื่องจักรสำหรับงานตัด กิ่ง เจาะ ควบคุมด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความแม่นยำสูง (CNC) เพื่อเพิ่มความสามารถในการควบคุมคุณภาพการผลิตชิ้นงาน และช่วยลดปัญหาการพึ่งพาทักษะของแรงงานในการผลิต ทั้งนี้ในทุกขั้นตอนการผลิตจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ก่อนนำส่งสู่การผลิตในขั้นตอนต่อไป เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานตรงตามที่กำหนดไว้

- เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เริ่มจากการคัดเลือกผู้จำหน่ายไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่ได้คุณภาพ โดยจะต้องเป็นไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่ผลิตจากเศษไม้ยางพาราเป็นหลักซึ่งเป็นไม้ที่มีคุณภาพดีที่สุดในเมื่อเทียบกับการผลิตไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่ใช้เศษไม้ประเภทอื่น ๆ ประกอบกับเนื้อไม้ยางพาราที่มีสีขาว จะสามารถปิดด้วยกระดาษปิดผิวสีอ่อนได้ โดยไม่ต้องกังวลว่าสีเนื้อไม้จะขัดกับสีของกระดาษปิดผิว นอกจากนี้การใช้ในการปิดกระดาษปิดผิวทางบริษัทได้เลือกใช้กาวที่มีคุณภาพสูง และราคาแพงกว่ากาวจากผู้ผลิตทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังมีจุดเด่นด้านงานเพาะโครง ซึ่งเป็นงานที่บริษัทเป็นผู้ผลิตสำหรับการส่งออกประเทศญี่ปุ่นทั้งหมด มีโรงงานที่สามารถผลิตงานเพาะโครงได้เพียงไม่กี่แห่งในประเทศไทย เนื่องจากต้องมีประสบการณ์และความชำนาญ ข้อดีของงานเพาะโครงคือ การใช้ไม้ปาร์ติเคิลและไม้เอ็มดีเอฟขึ้นรูปโครงเพื่อใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ สินค้าที่ได้จะมีข้อดีคือ น้ำหนักเบา และง่ายต่อการประกอบ และในส่วนขอเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตที่ผ่านมาได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรในรูปแบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ได้แก่ เครื่องจักรสำหรับงานตัด กลึง เจาะ ควบคุมด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความแม่นยำสูง (CNC) เพื่อใช้สำหรับโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดแยกต่างหากจากเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดของบริษัทมีความได้เปรียบเพิ่มเติมในด้านต้นทุนการผลิต เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตกระดาษปิดผิวไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเอง ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในส่วนกระดาษปิดผิวลงได้เมื่อเทียบกับการสั่งซื้อกระดาษปิดผิวจากภายนอกประมาณร้อยละ 40

- เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม

บริษัทจะทำการคัดเลือกสินค้าที่จะนำมาจัดแสดงและจำหน่ายภายในโชว์รูมซึ่งเป็นพื้นที่เช่าของบริษัททั้ง 16 แห่ง ภายใต้ชื่อโชว์รูม “ELEGA” โดยคัดเลือกจากสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และสินค้าที่บริษัทคัดเลือกจากการสำรวจตามงานแสดงสินค้าในต่างประเทศที่บริษัทเข้าร่วมงานเป็นประจำทุกปี รวมถึงสินค้าที่บริษัทเลือกซื้อจากผู้ผลิตรายอื่นในประเทศ ซึ่งจุดเด่นของสินค้าที่นำมาจัดจำหน่ายภายในโชว์รูมโดยส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่ผลิตจากไม้จริงทั้งหมด และคัดเลือกมาเฉพาะสินค้าที่มีรูปแบบสวยงาม และเป็นที่นิยมในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าด้วย

นับตั้งแต่ปี 2558 บริษัทได้เปิดตัวโชว์รูม “FINNA HOUSE” ขึ้นอย่างเป็นทางการเมื่อต้นเดือนสิงหาคม โดยโชว์รูม FINNA HOUSE จะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตขึ้นภายใต้ลิขสิทธิ์ของดิสนีย์ (Disney) ทั้งหมด โดยบริษัทเป็นผู้ได้รับสิทธิในการผลิตสินค้าลายการ์ตูนดิสนีย์จาก บริษัท ดิสนีย์ ไทยแลนด์ จำกัด ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงรายเดียวในประเทศไทยที่ได้รับสิทธิในการผลิตในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเฟอร์นิเจอร์ทั้งหมด ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาจัดจำหน่ายผ่านโชว์รูม ทางบริษัทมีทีมงานออกแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้ลายการ์ตูนจากดิสนีย์เป็นต้นแบบในการสร้างผลงาน หลังจากนั้นจะนำเสนอรูปแบบเพื่อขอพิจารณาอนุมัติจากหน่วยงานของดิสนีย์ ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งหากแบบสินค้าผ่านก็จะเข้าสู่กระบวนการผลิตจริงออกเป็นสินค้าที่จะจัดจำหน่ายผ่านโชว์รูม FINNA HOUSE ต่อไป

- กระดาษปิดผิว เริ่มจากการคัดเลือกผู้จำหน่ายกระดาษที่จะนำมาใช้ในการผลิต ซึ่งกระดาษทั้งหมดบริษัทจะต้องวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้า จะมีระยะเวลาการสั่งซื้อทุก ๆ 6 เดือน จากผู้ผลิตกระดาษรายใหญ่ในประเทศญี่ปุ่น หากผู้ผลิตกระดาษรายใหญ่อ้างว่า ไม่ขายกระดาษเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตกระดาษปิดผิวให้กับบริษัท บริษัทยังสามารถสั่งซื้อกระดาษเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตได้จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ แต่จะมีข้อเสียคือราคาสั่งซื้อจะแพงกว่าผู้ผลิตกระดาษรายใหญ่อ้างว่า นอกจากนี้ยังมีข้อจำกัดที่ความหลากหลายของสี และวัสดุเคลือบผิวที่ใช้ในกระบวนการผลิต ตามที่กล่าวมาทั้งหมดสรุปได้ว่า บริษัทให้

ความสำคัญกับการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ เครื่องจักรที่ทันสมัยในการผลิต ตลอดจนเอาใจใส่ในทุกๆ ขั้นตอนการผลิต เน้นการควบคุมและทดสอบคุณภาพของสินค้าทุก ๆ ชิ้น และบริษัทจะต้องผ่านการพิจารณาและตรวจสอบคุณภาพของสินค้าจากตัวแทนลูกค้าในขั้นตอนสุดท้ายเพื่อให้ได้ใบรับรองคุณภาพอีกครั้ง บริษัทจึงจะสามารถกำหนดวันและประสานงานการจัดส่งกับทางบริษัทขนส่งได้ ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าในทุก ๆ ขั้นตอนจะต้องผ่านการพิจารณาตรวจสอบและควบคุมคุณภาพมาตรฐานการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายนั้น นอกจากจะมีรูปแบบที่สวยงามแล้ว ยังมีความทนทาน แข็งแรง เหมาะแก่การใช้งาน จึงจัดได้ว่าบริษัทผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงเป็นที่ยอมรับซึ่งที่ผ่านมามีสินค้าของบริษัทได้รับความสนใจและการตอบรับที่ดีจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

## 2. ด้านการกำหนดราคา (Price)

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาสินค้าแบบบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost-Plus Margin) โดยส่วนประกอบราคาคำนวณราคา ได้แก่ “ต้นทุนวัตถุดิบ + ค่าใช้จ่ายในการผลิต (Overhead Cost) + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + กำไรส่วนเพิ่ม (Margin)” ทั้งนี้อาจจะมีสินค้าบางประเภทที่ทางบริษัทสามารถกำหนดกำไรส่วนเพิ่ม (Margin) ได้น้อยกว่าที่ต้องการเนื่องจากสินค้าประเภทดังกล่าวอาจมีการแข่งขันสูงในท้องตลาด ดังนั้น ทางบริษัทจึงจำเป็นต้องปรับอัตรากำไรส่วนเพิ่มลดลงเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ และอีกส่วนหนึ่งอาจจะเกิดจากปริมาณในการสั่งซื้อ (Volume) อาทิ หากลูกค้ามีปริมาณในการสั่งซื้อมาก อาจจะมีการเสนอราคาขายเพื่อให้สามารถเทียบได้ในระดับใกล้เคียงกับคู่แข่ง เป็นต้น หรืออาจจะเกิดจากปัจจัยอื่น ๆ แล้วแต่สถานการณ์

## 3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากรายได้จากการจำหน่ายสินค้าของบริษัทส่วนใหญ่มาจากการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) โดยเกือบทั้งหมดเป็นการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการจำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ และลูกค้าในประเทศประมาณร้อยละ 52 และร้อยละ 48 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทได้ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าภายในประเทศให้มากขึ้นจากเดิมโดยตั้งเป้าหมายการจำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ และลูกค้าในประเทศที่สัดส่วนร้อยละ 50 โดยใกล้เคียงกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มลูกค้าที่ส่งคำสั่งจ้างผลิตสินค้าให้กับบริษัท คิดเป็นกลุ่มลูกค้าในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งทั้งหมดคือ กลุ่มผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์รายใหญ่ และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ในประเทศญี่ปุ่น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 46 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และไม่มีลูกค้าในประเทศญี่ปุ่นรายใดที่มียอดสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และการผลิตและจำหน่ายสินค้าในประเทศให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกรายใหญ่ (Modern Trade) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 28 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

โดยรายได้จากการขายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไมยางพาราภายในประเทศ แบ่งออกเป็น

1. รายได้จากการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ “Fur Direct” “Leaf” “a7” และ “HASTA” เพื่อวางจำหน่ายภายใน บิ๊กซี (Big C) โฮม โปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) ไทวัสดุ (Thai Wasadu) และวินเนอร์ (Winner) ตามลำดับ สำหรับการผลิตเพื่อจำหน่ายให้กับ เทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus) และวินเนอร์ (Winner) นั้น จะใช้ House brand ของเทสโก้ โลตัส และวินเนอร์ ตามลำดับ
2. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโชว์รูมของบริษัท ได้แก่ ELEGA และ FINNA HOUSE

### 3. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านทางร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer)

บริษัทเน้นการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยประเทศที่บริษัทผลิตสินค้าส่งออกไปมากที่สุด คือ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่ส่งคำสั่งผลิตสินค้าให้กับบริษัทให้การยอมรับในผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ของประเทศไทย และมีการติดต่อซื้อขายกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานหลายปี

ในส่วนของการจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ นอกจากบริษัทจะผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus) บิ๊กซี (Big C) โฮมโปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) ไทวัสดุ (Thai Wasadu) และ วินเนอร์ (Winner) ภายใต้ตราสินค้า “TESCO LOTUS” “Fur Direct” “Leaf” “a7” “HASTA” และ “Winner” ตามลำดับแล้ว บริษัทยังมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมผ่านโชว์รูมเพื่อแสดงและจำหน่ายสินค้า โดยเน้นการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค (End-User) ได้อย่างทั่วถึง บริษัทจะทำการตลาดโดยตรงผ่านตราสินค้า “ELEGA” ซึ่งเป็นตราสินค้าสำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่มีคุณภาพสูง รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ที่บริษัทนำเข้าจากต่างประเทศและที่สั่งซื้อจากภายในประเทศเพื่อนำมาจัดจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีโชว์รูม “FINNA HOUSE” ที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ลายการ์ตูนภายใต้ลิขสิทธิ์ของดิสนีย์ ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงรายเดียวในประเทศไทยที่ได้รับสิทธิ์ดังกล่าวด้วย

ในการผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าในแต่ละราย ทั้งในรูปแบบของการผลิตตามคำสั่งซื้อ (Made to order) และในรูปแบบของการผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการจัดทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้าแต่อย่างใด

ปัจจุบันบริษัทมีโชว์รูม ELEGA ซึ่งเป็นพื้นที่เช่ากระจายอยู่ตามพื้นที่สำคัญ รวมถึงจังหวัดที่สำคัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีรายละเอียดดังนี้

- I. โชว์รูม ภายในอินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) จำนวน 14 สาขา ได้แก่ สาขาบางนา รัตนาธิเบศร์ รังสิต พัทยา บางใหญ่ ชลบุรี เชียงใหม่ ราชพฤกษ์ เกษตร-นวมินทร์ นครราชสีมา หาดใหญ่ สาขา 1 หาดใหญ่ สาขา 2 สุราษฎร์ธานี และระยอง
- II. โชว์รูม ภายในโฮมโปร (Home Pro) จำนวน 4 สาขา ได้แก่ สาขาฉะเชิงเทรา สาขาชัยพฤกษ์ สาขา นครราชสีมา และสาขาพุทธมณฑลสาย 5

สำหรับโชว์รูม Finna House ปัจจุบันบริษัทมีโชว์รูมให้บริการแก่ลูกค้าสำหรับผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ลายการ์ตูนดิสนีย์ รวมทั้งสิ้น 2 สาขา โดยตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าของ โฮมโปร มาร์เก็ตวิลเลจ สุวรรณภูมิ และเดอะ วอล์ค (The Walk) ราชพฤกษ์ และคอร์เนอร์ภายใน โชว์รูม ELEGA อีก 5 แห่ง บนพื้นที่ของสาขาบางนา สาขาโฮมโปร ชัยพฤกษ์ สาขา อินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ รังสิต สาขาพัทยา และสาขาชลบุรี

### 4. นโยบายด้านการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ (Promotion)

- บริษัทมีการทำประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท [www.ecf-furniture.com](http://www.ecf-furniture.com), [www.elegathai.com](http://www.elegathai.com) เพื่อเป็นช่องทางช่วยให้ลูกค้าสามารถหาข้อมูล ทำความรู้จักสินค้า และช่วยอำนวยความสะดวกในการเลือกชมสินค้าได้มากขึ้น ทั้งยังเป็นช่องทางให้ลูกค้าต่างประเทศสามารถเข้าถึงและติดต่อบริษัทได้ง่ายขึ้น
- บริษัทมีการทำประชาสัมพันธ์ผ่านทางแผ่นพับและโบว์ชัวร์ โดยแจกให้กับลูกค้า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นประจำในแต่ละปี

- บริษัทมีการออกงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เป็นประจำทุกปี เพื่อสร้างความรู้จักให้กับตราสินค้า และเป็นการขยายฐานลูกค้า โดยมีตารางการจัดงานแสดงสินค้าประจำปี ดังนี้
  - ช่วงเดือนมีนาคม บริษัทจะจัดงานแสดงสินค้าในงาน TIFF (Thailand International Furniture Fair) และงาน HOME PRO Expo
  - ช่วงเดือนกันยายน บริษัทจะจัดงานแสดงสินค้าในงาน TFIC (Thai Furniture Industry Club)
  - ช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงธันวาคมของแต่ละปี จัดงานลดราคาสินค้าเพื่อล้างสต็อกประจำปี ณ สำนักงานสาขา 2 ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอปึงค่าพร้อย อำเภอคลอง 5 จังหวัดปทุมธานี และบริเวณโกดังสินค้า ภายในโรงงานผลิตสินค้า ซึ่งตั้งอยู่ที่สำนักงานใหญ่ อำเภอแก่ง จังหวัดระยอง
- บริษัทมีการทำรายการส่งเสริมการขาย หรือลดราคา ให้กับลูกค้า อาทิ รายการลดสินค้าประจำปี รายการส่งเสริมการขายเมื่อครบรอบอายุของบริษัท (Anniversary) รวมถึงรายการส่งเสริมการขายในช่วงเทศกาลที่สำคัญตลอดทั้งปี อาทิ วันพ่อแห่งชาติ วันแม่แห่งชาติ เทศกาลปีใหม่ เป็นต้น

ซึ่งนอกจากการทำรายการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ตามที่กล่าวมาแล้ว บริษัทจะให้ความสำคัญอย่างมากต่อการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของวงการเฟอร์นิเจอร์เป็นประจำทุกปี ได้แก่ งานแสดงสินค้าในประเทศจีน มาเลเซีย เป็นต้น นอกจากนี้ในแต่ละปีบริษัทจะกำหนดแผนการเดินทางเพื่อเยี่ยมชมธุรกิจของกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ ติดตามความคืบหน้าในการดำเนินธุรกิจ สอบถามความพึงพอใจเพื่อเปิดโอกาสสำหรับช่องทางการตลาดที่อาจเพิ่มขึ้นจากเดิม รวมถึงการเข้าร่วมงานส่งเสริมผู้ประกอบการที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น

#### 5. ด้านการควบคุมและพิจารณาเครดิตของลูกค้า

ปัจจุบันบริษัทพิจารณาให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้า เฉพาะในกลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อซื้อขายกันอย่างต่อเนื่อง โดยหากเป็นลูกค้าใหม่จะต้องซื้อสินค้าเป็นเงินสดเท่านั้น โดยปกติแล้วบริษัทจะพิจารณาการให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าด้วยข้อมูลธุรกิจการค้าของลูกค้าและจัดทำทะเบียนประวัติลูกค้าขึ้น ซึ่งบริษัทมีการกำหนดนโยบายให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าภายในประเทศ อยู่ในช่วง 60 วัน ถึง 90 วัน สำหรับกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) เท่านั้น โดยในช่วงปี 2560 คิดเป็นมูลค่าลูกหนี้การค้าเท่ากับร้อยละ 93.82 ที่มีการจ่ายชำระเงินให้กับบริษัทในระยะเวลาไม่เกินกว่า 90 วัน

สำหรับลูกค้าต่างประเทศที่มีการซื้อขายอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันรูปแบบการชำระเงินทั้งหมดคือ Letter of Credit at sight หรือการโอนเงินทันที (T/T) ก่อนวันส่งสินค้า (Shipment Date) หากเป็นลูกค้าใหม่บริษัทมีนโยบายกำหนดให้ลูกค้าเปิด Letter of Credit at sight กับธนาคารในต่างประเทศที่มีความน่าเชื่อถือเท่านั้นเพื่อรองรับความเสี่ยงทางด้านการค้าที่อาจเกิดขึ้น

โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทางบริษัทประสบปัญหาเรียกเก็บเงินไม่ได้หรือหนี้สูญในสัดส่วนที่น้อยมาก

#### 2.2.2 ภาวะการส่งออกและอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

##### **ภาวะการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ปี 2560 ที่ผ่านมา**

จากข้อมูลของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ พบว่า ในรอบปี 2560 ที่ผ่านมา ภาพรวมของตัวเลขการส่งออกผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ เฟอร์นิเจอร์โลหะ ที่นอน

หมอนฟูก เฟอร์นิเจอร์อื่น ๆ และชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ มีมูลค่าเท่ากับ 1,131.01 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงปี 2559 เท่ากับร้อยละ 3.14 โดยแบ่งแยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกได้ดังนี้

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ

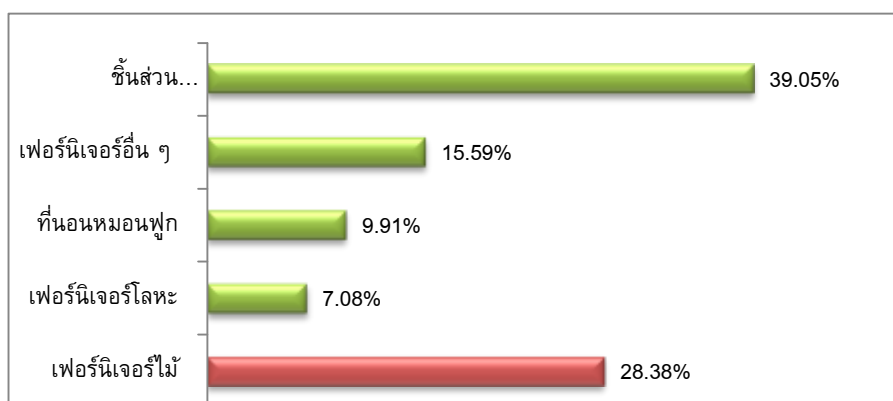
ตัวเลขการส่งออก	ปี 2558	ปี 2559	อัตราการเติบโต	ปี 2560	อัตราการเติบโต
เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน	1,050.93	1,096.59	4.34%	1,131.01	3.14%
โดยแบ่งออกเป็น					
เฟอร์นิเจอร์ไม้	363.44	348.25	-4.18%	321.00	-7.82%
เฟอร์นิเจอร์โลหะ	145.85	105.51	-27.66%	80.04	-24.14%
ที่นอนหมอนฟูก	75.95	84.56	11.34%	112.04	-32.50%
เฟอร์นิเจอร์อื่น ๆ	185.63	174.83	-5.82%	176.27	0.82%
ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์	280.06	383.44	36.91%	441.66	15.18%

#### ข้อมูลสัดส่วนเมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนทั้งหมด

ตัวเลขการส่งออกในกลุ่มผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้โดยปกติจะมีมูลค่าเป็นอันดับ 1 เมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ทั้งหมด ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะเป็นการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ตามคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศทั้งหมด ยกเว้นปี 2559 และ 2560 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์เพิ่มขึ้นมากจนมีมูลค่าเป็นอันดับ 1 แทนมูลค่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้

#### แผนภาพมูลค่าและสัดส่วนการส่งออกผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน ปี 2560

หน่วย : ร้อยละ



โดยมูลค่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนที่ประเทศไทยมีการส่งออกมากที่สุดอันดับ 1 คือ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งในรอบปี 2560 ที่ผ่านมามีอัตราการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.68 รองลงมาอันดับ 2 คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา มีอัตราการส่งออกลดลงที่ร้อยละ 9.22 ทั้งนี้หากพิจารณาจากอัตราการเติบโตของการส่งออกสินค้าไปยังประเทศญี่ปุ่นของบริษัท ในรอบปี 2560 เมื่อคิดเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ บริษัทสามารถรักษาสัดส่วนการส่งออกให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีที่ผ่านมา แต่ทั้งนี้หากพิจารณาเป็นสกุลเงินบาทจะพบว่าบริษัทมีอัตราการส่งออกสินค้าไปยังประเทศญี่ปุ่นลดลง ร้อยละ 2.10 หรือมีมูลค่าการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น



ประมาณ 668 ล้านบาท เนื่องจากปี 2560 ที่ผ่านมามีอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเทียบกับดอลลาร์สหรัฐปรับตัวแข็งค่าขึ้น เมื่อเทียบกับช่วงปี 2559 ที่ผ่านมา

นอกจากนี้หากพิจารณาตัวเลขมูลค่าการส่งออกของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ยังพบว่า ใน 10 ประเทศที่ประเทศไทยมีการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายมากที่สุด จะมีกลุ่มประเทศคู่ค้าในเขตเศรษฐกิจประชาคมอาเซียน (AEC) อยู่ 4 ประเทศ ได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม และฟิลิปปินส์ ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกให้กับประเทศเหล่านี้ คิดเป็นมูลค่าทั้งหมดเท่ากับ 157.43 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 11.80 เมื่อเทียบกับช่วงปี 2559 ที่ผ่านมา และคิดเป็นสัดส่วนเมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนเท่ากับร้อยละ 13.92 ซึ่งมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2559 ที่มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 12.84

ทั้งนี้บริษัทได้วางแผนนโยบายที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ในมือสำหรับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาการค้าขายร่วมกันนานหลายปี โดยจะมุ่งเน้นด้านการพัฒนารูปแบบสินค้า รวมถึงคุณภาพของสินค้า ระยะเวลาการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา เหล่านี้คือ หัวใจที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจร่วมกัน ซึ่งกลุ่มลูกค้าโดยส่วนใหญ่ในประเทศญี่ปุ่นคือ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ทั้งที่จำหน่ายสินค้าเฉพาะด้านเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งภายในบ้าน รวมถึงร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่จำหน่ายสินค้าหลากหลาย ซึ่งลูกค้าที่ค้าขายกับบริษัทล้วนจัดเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นอันดับต้น ๆ ของประเทศญี่ปุ่น ประกอบกับช่วงปี 2559 – ปี 2560 บริษัทได้เริ่มนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ เตียง ให้กับกลุ่มลูกค้า ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี จากเริ่มต้นมีคำสั่งซื้อเพียงไม่กี่ราย ปัจจุบันจำนวนลูกค้าที่ให้ความสนใจผลิตภัณฑ์เตียงของบริษัทเริ่มเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ และบริษัทได้เริ่มขยายสายการผลิตสินค้า โดยลงทุนเครื่องจักรแบบกึ่งอัตโนมัติมากขึ้น เพื่อรองรับคำสั่งซื้อเตียงที่จะเพิ่มขึ้น ทั้งนี้บริษัทคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ให้เพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทยังคงมุ่งมั่นที่จะขยายโอกาสทางการขายไปยังกลุ่มลูกค้าในย่านเศรษฐกิจประชาคมอาเซียน (AEC) ให้มากกว่าเดิม จากปัจจุบันมีสัดส่วนการส่งออกเมื่อเทียบกับยอดขายทั้งหมดอยู่ที่ประมาณร้อยละ 5 ของรายได้จากการขายทั้งหมด โดยในรอบปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทสามารถสร้างยอดขายและขยายฐานลูกค้าให้เติบโตขึ้นจากเดิม คิดเป็นสัดส่วนการเติบโตของยอดขายสำหรับกลุ่มลูกค้า AEC เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 210 หรือเพิ่มขึ้นจากมูลค่าประมาณ 11 ล้านบาท เป็นประมาณ 33 ล้านบาท

### ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

จากข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ พบว่า ปี 2559 มีจำนวนนิติบุคคลที่ส่งงบการเงิน และเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจร้านค้าปลีกเฟอร์นิเจอร์ชนิดใช้ในชีวิตประจำวัน มีจำนวนทั้งสิ้น 1,478 ราย คิดเป็นรายได้รวมอยู่ที่ 38,251.07 ล้านบาท โดยมีผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งเป็นผู้เล่นที่สำคัญในอุตสาหกรรมอยู่ 4 ราย ซึ่งหากเปรียบเทียบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้เล่นรายสำคัญดังกล่าวเทียบกับบริษัท จะพบว่าไม่ใช่กลุ่มลูกค้าเดียวกันกับบริษัท กล่าวคือผู้ประกอบการ 2 ใน 4 ราย ดำเนินธุรกิจการเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์และจัดส่งสินค้าเพื่อจำหน่ายในรูปแบบร้านค้าปลีกเฟอร์นิเจอร์ขนาดใหญ่ที่จำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของตนเองซึ่งเป็นการจำหน่ายสินค้าไปยังผู้ใช้เฟอร์นิเจอร์โดยตรง (End-user) ในขณะที่อีกรายหนึ่งเน้นการผลิตสินค้าเฟอร์นิเจอร์แบบครบวงจรที่ครอบคลุมเกือบทุกประเภทเฟอร์นิเจอร์ โดยมีการจำหน่ายสินค้าผ่านโชว์รูม และลูกค้าโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ สำหรับผู้ประกอบการอีกรายปัจจุบันผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อรองรับคำสั่งซื้อจากผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายเดียวเป็นหลักจึงกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย ไม่ได้เป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัท เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ไม่เหมือนกัน และหากพิจารณาถึงผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) เช่นเดียวกันกับบริษัท ปัจจุบันมีเพียง 4 ราย ที่มี

สินค้าวางจำหน่ายใน Modern Trade แต่เนื่องจากผู้ผลิตทั้ง 4 ราย เป็นโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ขนาดกลางถึงเล็กที่มีความสามารถในการรับคำสั่งซื้อจำกัด และไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่มียอดขายใกล้เคียงกับบริษัท นอกจากนี้รายได้จากการจำหน่ายของบริษัทโดยส่วนใหญ่หรือประมาณร้อยละ 52 เป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าในต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงพิจารณาคู่แข่งจากต่างประเทศเป็นสำคัญ ซึ่งปัจจุบันบริษัทคาดการณ์ว่า น่าจะมีเพียงรายเดียวที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท รวมถึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศเป็นกลุ่มเดียวกัน คือ HEVEA PAC Malaysia SDN BHD ประเทศมาเลเซีย

### ภาวะอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

ปัจจุบันอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ได้มีการพัฒนาและมีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็ว ดังนั้นเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงบริษัทจึงจำเป็นต้องศึกษาถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อกำหนดเป็นแนวทางและทิศทางการพัฒนา ปรับปรุง รูปแบบสินค้า เพื่อให้ทันต่อกระแสความนิยมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนส่งผลโดยตรงต่อการพัฒนาทั้งด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านกระบวนการผลิต และด้านการตลาดที่จะต้องเข้าถึงและทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น โดยบริษัทคาดการณ์ว่า แนวโน้มของรูปแบบสินค้าเฟอร์นิเจอร์ที่มีแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุง จะมีอยู่ 4 รูปแบบหลักคือ

1. เฟอร์นิเจอร์ที่เน้นสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ซึ่งบริษัทจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการจัดหาซื้อลิขสิทธิ์สินค้า เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนา ปรับปรุงรูปแบบจากเฟอร์นิเจอร์ที่เคยผลิตอยู่ให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นจากลิขสิทธิ์ ดังกล่าว ซึ่งนับตั้งแต่ปี 2559 บริษัทได้รับสิทธิในการใช้ลายการ์ตูนของดิสนีย์ในฐานะ Licensee ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงผู้ประกอบการด้านเฟอร์นิเจอร์แต่เพียงรายเดียวในประเทศไทยที่ได้รับสิทธิดังกล่าว ซึ่งภายหลังจากได้รับเลือกในฐานะ Licensee แล้ว รูปแบบเฟอร์นิเจอร์ของบริษัทสามารถต่อยอดการพัฒนาไปในรูปแบบเฟอร์นิเจอร์ที่มีลายการ์ตูนของดิสนีย์เข้ามาเสริมและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ รวมถึงยังสามารถสร้างโอกาสทางการตลาดให้เพิ่มขึ้นจากเดิม โดยบริษัทสามารถนำเสนอสินค้าต่อกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) และการนำเสนอผลิตภัณฑ์ผ่านโชว์รูม FINNA HOUSE ซึ่งเป็นโชว์รูมของบริษัท ที่จำหน่ายแต่เพียงเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตภายใต้ลิขสิทธิ์ของดิสนีย์เท่านั้น ปัจจุบันบริษัทยังคงแสวงหาโอกาสในการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านการนำเสนอสินค้าในรูปแบบใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง
2. เฟอร์นิเจอร์เอนกประสงค์ (Multifunction Furniture) ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลพบว่า จากแนวโน้มประชากรของประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับวิถีชีวิตคนเมือง ในระดับชนชั้นกลางที่มีความเป็นอยู่เร่งรีบ ความต้องการที่อยู่อาศัยจึงต้องการพื้นที่ขนาดกะทัดรัด ดูเรียบง่าย ซึ่งจะทำให้ทั้งในส่วนของค่าใช้จ่ายในการหาซื้อที่อยู่อาศัยและค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาไม่สูงมากนักสอดคล้องกับรายได้ที่หามาได้ ดังนั้น รูปแบบของคอนโดมิเนียม และบ้านพักอาศัยที่มีพื้นที่จำกัดจึงตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าประเภทนี้ ดังนั้นรูปแบบเฟอร์นิเจอร์จึงจะเน้นที่ประโยชน์ใช้สอยที่จะต้องพัฒนาให้สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งาน (Function) ได้หลากหลายสำหรับพื้นที่ที่จำกัด ซึ่งบริษัทจะต้องหาแนวทางการพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ดังกล่าวได้มากขึ้น
3. เฟอร์นิเจอร์เพื่อสิ่งแวดล้อม (Environmental-Friendly Furniture) จากกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมที่ทั่วโลกให้ความสำคัญ ดังนั้นแนวทางการคัดเลือกวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต การผลิตที่เป็นมิตร

กับสิ่งแวดล้อมและการออกแบบสินค้าที่มีคุณภาพ ใช้งานได้ดีและมีอายุการใช้งานที่เหมาะสม ทั้งนี้เพื่อช่วยลดปัญหาเรื่องขยะล้นโลก เหล่านี้เป็นประเด็นสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่บริษัทจะต้องให้ความสำคัญ

4. เฟอร์นิเจอร์เพื่อสุขภาพ และคุณภาพชีวิต เน้นการผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่ช่วยรักษาสุขภาพ หรือใช้หลักการออกแบบที่เหมาะสมกับการเคลื่อนไหวของร่างกาย เช่น เตียงนอนเพื่อสุขภาพ แก้อัลดการปวดหลัง เป็นต้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้จะสามารถใช้เจาะกลุ่มผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพและสามารถเข้ากับกระแสสังคมผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคตได้

### 2.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ทางบริษัทได้ตั้งเป้าหมายการเจาะกลุ่มลูกค้ารายใหม่ เพื่อเป็นการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า โดยวางแผนขยายตลาดกลุ่มลูกค้ารายใหม่ไปยังกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่มีปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์เพิ่มขึ้นและมีแนวโน้มขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มประเทศในเขตเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งฐานลูกค้าในกลุ่ม AEC สำหรับช่วงปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทสามารถสร้างยอดขายให้เติบโตขึ้นได้มากกว่าร้อยละ 200 ซึ่งเป็นผลมาจากปีที่ผ่านมา บริษัทเน้นการเจาะกลุ่มลูกค้าในประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งแนวโน้มคาดว่า น่าจะเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ในกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท ทางบริษัทจะเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อขยายช่องทางและโอกาสในการรับคำสั่งซื้อได้เพิ่มขึ้นจากเดิม โดยในช่วงปี 2560 ที่ผ่านมามีบริษัทได้เริ่มปรับกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์สู่การขยายฐานการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์เตียงนอนมากขึ้น ซึ่งจากผลการสำรวจข้อมูลพบว่า ยังมีโอกาสสร้างการเติบโตของรายได้จากการขายผ่านกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ได้ ซึ่งบริษัทจะได้วางแผนการขยายสายการผลิตเฉพาะเจาะจงสำหรับผลิตภัณฑ์นี้ให้เพิ่มขึ้นต่อไป

และในส่วนของการขายสินค้าภายในประเทศ บริษัทยังคงกลยุทธ์ที่จะเติบโตไปพร้อมกับจำนวนสาขาของลูกค้าในกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากจะช่วยลดต้นทุนคงที่จากค่าเช่าและค่าใช้จ่ายคงที่อื่น ๆ ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจเมื่อเปรียบเทียบกับ การลงทุนขยายสาขาของโซรุ่ม ELEGA และ FINNA HOUSE ด้วยตัวเอง สำหรับแนวทางที่จะเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่จำนวนผ่านโซรุ่มทั้งสองแห่งดังกล่าว บริษัทจะเน้นไปการนำเสนอรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้เพิ่มขึ้น

สำหรับเป้าหมายในปีต่อไป บริษัทจะยังคงกลยุทธ์ทางด้านการตลาดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกรายย่อยและร้านค้าส่งเฟอร์นิเจอร์ (Dealer) ในพื้นที่ต่างจังหวัด ภายใต้ตราสินค้า คอสต้า (Costa) ให้สามารถสร้างรายได้จากการขายให้เพิ่มขึ้นจากเดิม เนื่องจากบริษัทพิจารณาว่า โอกาสทางการขายผ่านฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ยังมีศักยภาพที่จะสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในส่วนของการผลิตเฟอร์นิเจอร์ของบริษัท ขณะนี้บริษัทมีโรงงานที่ใช้เป็นฐานในการผลิตรวม 2 แห่ง ซึ่งแบ่งออกเป็น ส่วนของสำนักงานใหญ่ และสาขาที่ 1 ดังนี้

1. สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 37/9 หมู่ที่ 10 ถนนบางบึง – แกลง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง โดยในส่วนของบริษัทแห่งนี้ จะประกอบด้วยอาคารที่ใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตทั้งหมด 10 อาคาร โดยแบ่งออกเป็น

- 1) อาคารผลิตเฟอร์นิเจอร์ 5 อาคาร
- 2) โกดังเก็บสต็อกสินค้าสำเร็จรูปเพื่อเตรียมส่งมอบ 2 อาคาร
- 3) อาคารเตรียมวัตถุดิบ ได้แก่ อาคารโรงปัดผิว และจัดชุดน็อต สกรู (พีดตึง) 1 อาคาร
- 4) อาคารเก็บสต็อกไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด 1 อาคาร
- 5) อาคารแพ็กกิ้งสินค้า 1 อาคาร

ในส่วนสำนักงานใหญ่นี้จะเดินสายการผลิตเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเท่านั้น ทั้งนี้บริษัทมีแผนที่จะลงทุนก่อสร้างอาคารโกดังเพื่อเก็บสต็อกสินค้าเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 5 ไร่ บริเวณด้านหลังของพื้นที่โรงงาน เพื่อให้เพียงพอต่อการรองรับปริมาณสต็อกสินค้าที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของยอดขาย ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปี 2561 นี้

2. สาขาที่ 1 ตั้งอยู่เลขที่ 29/1 - 2 หมู่ที่ 3 ซอยขงโค - ชุมชุมโน ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง โดยในส่วนของโรงงานแห่งนี้ จะประกอบด้วยอาคารที่ใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตทั้งหมด 7 อาคาร โดยแบ่งออกเป็น

- 1) อาคารผลิตเฟอร์นิเจอร์ 4 อาคาร
- 2) โรงเลื่อย โรงอบไม้ยางพาราแปรรูป 1 อาคาร
- 3) โกดังเก็บสต็อกสินค้าสำเร็จรูปเพื่อเตรียมส่งมอบ 1 อาคาร
- 4) อาคารผลิตกระดาษปิดผิว 1 อาคาร

ในส่วนของโรงงานแห่งนี้จะเดินสายการผลิตเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับโรงเลื่อย โรงอบ ไม้ยางพาราแปรรูปโรงผลิตและประกอบเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา และโรงผลิตกระดาษปิดผิวเท่านั้น

บริษัทมีรูปแบบการเปิดเดินสายการผลิตเครื่องจักรในแต่ละวัน แบ่งออกได้ ดังนี้

- ตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น. คือ 1 กะ
- ตั้งแต่เวลา 08.00 – 20.00 น. (รวมจำนวนชั่วโมงการทำงานล่วงเวลา (OT) 3 ชั่วโมง ตั้งแต่เวลา 17.00 – 20.00 น.
- ตั้งแต่เวลา 08.00 – 24.00 น. (รวมจำนวนชั่วโมงการทำงานล่วงเวลา (OT) 6 ชั่วโมง ตั้งแต่เวลา 17.00 – 24.00 น. ก่อนหักชั่วโมงพักพิเศษเวลา 17.00 – 18.00 น. เป็นเวลา 1 ชั่วโมง)

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีแผนเปิดดำเนินการผลิตตลอด 24 ชั่วโมง

#### กำลังการผลิตเต็มที่และกำลังการผลิตจริงในปัจจุบัน

กำลังการผลิต	กำลังการผลิตไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง (ลูกบาศก์เมตรต่อปี)	กำลังการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด (ลูกบาศก์เมตรต่อปี)	กำลังการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา (ลูกบาศก์เมตรต่อปี)	กำลังการผลิตกระดาษปิดผิว (เมตรต่อปี)
กำลังการผลิตเต็มที่	8,700	95,000	7,900	24,000,000
กำลังการผลิตจริงในปัจจุบัน (โดยประมาณ)	8,000	62,350	4,980	17,090,857
อัตราการใช้กำลัง	ร้อยละ 91.95	ร้อยละ 65.63	ร้อยละ 63.04	ร้อยละ 71.21

การผลิตในปัจจุบัน (โดยประมาณ)				
----------------------------------	--	--	--	--

**หมายเหตุ:** ในส่วนของกำลังการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ขณะนี้เครื่องจักรได้เดินกำลังเต็มประสิทธิภาพและกำลังแรงงานที่มีอยู่ในขณะนี้แล้ว

รายละเอียดเครื่องจักร อุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิต โดยแบ่งแยกตามกระบวนการผลิต

1. การผลิตไม้ยางพาราแปรรูป ประกอบด้วย

เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	กำลังการผลิต
1. โต๊ะเลื่อยไม้ซุง	โดยเฉลี่ย 900 – 1,000 คิวบิกฟุต / วัน สำหรับระยะเวลาการผลิตตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น.
2. ถังอัดน้ำยาความดันสูง เพื่อป้องกันมอดและปลวก	โดยเฉลี่ย 70 – 80 คิวบิกฟุต สำหรับการอบ 45 นาทีต่อรอบ โดยจะอบประมาณ 8 – 9 รอบต่อวัน
3. เตาอบ	จำนวน 8 เตา โดยสามารถบรรจุได้ 850 - 1,000 คิวบิกฟุตต่อวัน
4. บอยเลอร์ โดยใช้ฟืน และเศษไม้ที่เหลือทิ้งจากกระบวนการผลิตเป็นเชื้อเพลิง	

2. การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ประกอบด้วย

เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
1. โต๊ะตัดไม้ตามขนาดที่กำหนดเพื่อเตรียมวัตถุดิบ
2. เครื่องจักร CNC เพื่อตัด เจาะไม้ ตามรูปแบบ และขนาดที่กำหนดเพื่อเตรียมชิ้นรูป โดยใช้เทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น และได้หั่น
3. เครื่องไสไม้ เครื่องขัด
4. อุปกรณ์การพ่นสี

ปริมาณการผลิตของเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ในช่วงที่ผ่านมา

หน่วย : ตัว

ประเภทสินค้า	ปริมาณการผลิต		
	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
โต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Table)	5,718	9,813	6,648
เก้าอี้รับประทานอาหาร (Dining Chair)	162,676	181,066	170,329
ม้านั่งยาว (Bench)	1,164	1,273	2,712
เตียง (Bed)	20	227	-
โต๊ะ (Center)	68	1,182	4,538
ตู้เอนกประสงค์ (Buffet + Hutch)	382	327	410



ประเภทสินค้า	ปริมาณการผลิต		
	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
รถเข็น (Wagon)	300	-	-
ชั้นวางของ (Shelf)	13,768	8,679	5,137
ส่วนประกอบอื่น ๆ	1,283	7,622	2,267
<b>รวมปริมาณการผลิต</b>	<b>185,379</b>	<b>210,189</b>	<b>192,041</b>

3. การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ประกอบด้วย

เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
1. โต๊ะตัดไม้ตามขนาดที่กำหนดเพื่อเตรียมวัตถุดิบ
2. เครื่องจักรสำหรับใช้ในการปิดกระดาษปิดผิวไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
3. เครื่องจักร CNC เพื่อตัด เจาะไม้ ตามรูปแบบ และขนาดที่กำหนดเพื่อเตรียมชิ้นรูปร่าง โดยใช้เทคโนโลยีจากประเทศเยอรมัน

ปริมาณการผลิตของเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ในช่วงที่ผ่านมา

หน่วย : ตัว

ประเภทสินค้า	ปริมาณการผลิต		
	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
ชั้นวางของเอนกประสงค์	2,513,805	2,570,686	2,309,649
ตู้เอนกประสงค์ / ตู้โชว์	339,335	420,725	465,777
ตู้สำหรับใส่รองเท้า	78,299	69,056	73,977
ตู้เสื้อผ้า	102,546	81,297	94,444
ชั้นวางทีวี (ตัว)	126,183	105,691	104,342
โต๊ะคอมพิวเตอร์ / โต๊ะทำงาน	34,745	25,830	22,586
โต๊ะเครื่องแป้ง / โต๊ะ	3,624	14,872	3,159
<b>รวมปริมาณการผลิต</b>	<b>3,198,537</b>	<b>3,288,157</b>	<b>3,100,934</b>

4. การผลิตกระดาษปิดผิว ประกอบด้วย

เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	กำลังการผลิต
1. เครื่องจักรสำหรับพิมพ์ลายกระดาษฟอยล์ โดยใช้เทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศจีน รวม 2 สายการผลิต	เครื่องจักรสามารถเดินเครื่องเพื่อพิมพ์ลายได้ 24,000,000 เมตรต่อปี
2. เครื่องตรวจสอบคุณภาพของกระดาษปิดผิว	

## ปริมาณการผลิตกระดาดชนิดผิว ในช่วงที่ผ่านมา

หน่วย : เมตร

ขนาดกระดาด	ปริมาณการผลิต		
	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
30 แกรม	15,766,750	15,837,750	15,301,897
45 แกรม	1,264,810	1,470,511	7,500
60 แกรม	483,740	511,600	1,618,650
65 แกรม	-	-	471,400
รวมปริมาณการผลิต	17,515,300	17,819,861	17,399,447

## วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทมีทั้งหมดดังต่อไปนี้

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	สัดส่วนการสั่งซื้อเมื่อเทียบกับมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด (ร้อยละ)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ
1. ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด	38.70	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
2. สี	9.79	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
3. วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ (ฟิตติ้ง) (อาทิ มือจับ บานพับ รางลื่นชัก กุญแจ ล็อค กระฉก)	11.77	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
4. ก่อ	7.40	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
5. ไม้ยางพาราท่อน	8.86	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
6. อุปกรณ์อื่น ๆ (ได้แก่ โฟม โฟมชีส กระดาดทราย และวัสดุสิ้นเปลือง)	8.06	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
7. กระดาด	3.82	สั่งซื้อจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่
8. วัสดุ PVC ปิดขอบ	3.66	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
9. กาว	3.12	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
10. ไม้แผ่น/ไม้หน้าโต๊ะ/ไม้วีเนียร์/ไม้อัดประสาน	1.93	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
11. ฟองน้ำ	0.13	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
12. หนังเทียม (พีวีซี)	0.24	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
13. เบาะ	2.52	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
รวม	100.00	

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท โดยสัดส่วนคำนวณจากที่เกิดขึ้นจริงในช่วงปี 2560

ช่วงปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนการส่งออกวัตถุดิบทั้งหมดแบ่งออกเป็นการส่งออกภายในประเทศ และต่างประเทศ เท่ากับร้อยละ 96.18 : ร้อยละ 3.82 ตามลำดับ ในการส่งออกวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในแต่ละราย บริษัทไม่ได้มีการจัดทำสัญญาซื้อขายแต่อย่างใด ในการส่งออกวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในแต่ละราย ฝ่ายจัดซื้อจะจัดทำข้อมูลเปรียบเทียบเงื่อนไขของผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายปีละ 2 ครั้ง จะจัดทำและทบทวนข้อมูลโดยเปรียบเทียบในช่วงเดือนธันวาคม เพื่อให้เป็นฐานข้อมูลสำหรับการสั่งซื้อในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนมิถุนายน และในช่วงเดือนมิถุนายน เพื่อให้เป็นฐานข้อมูลสำหรับการสั่งซื้อในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนธันวาคม ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายการกระจายการสั่งซื้อ และจะลดสัดส่วนการสั่งซื้อหากพบว่า เริ่มมีการส่งออกวัตถุดิบกับผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งมากเกินไป ในปัจจุบันบริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายใด และบริษัทไม่มีการส่งออกวัตถุดิบกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งแต่อย่างใด

## 2.4 ภาพรวมอุตสาหกรรมด้านพลังงานทางเลือก ปี 2560

จากผลการสำรวจของหลายสถาบันเกี่ยวกับอุตสาหกรรมด้านพลังงานทดแทน โดยในช่วงปี 2560 ที่ผ่านมา ภาพรวมของการใช้พลังงานทดแทนเพื่อการผลิตไฟฟ้าของไทย มีแนวโน้มเติบโตดี ซึ่งสอดคล้องกับอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย (GDP) ทั้งปีที่ย้ายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 ตามที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ให้ข้อมูล โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญจากภาครัฐที่ต้องการผลักดันการใช้พลังงานทดแทนให้มากขึ้น เพื่อทดแทนการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิล และจากภาพรวมเศรษฐกิจไทยที่ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวในด้านการส่งออกสินค้าและการบริโภคภาคเอกชน รวมทั้งการใช้จ่ายภาครัฐบาลและการลงทุน ซึ่งปัจจัยต่างๆ นี้ส่งผลต่อสถานการณ์พลังงานของประเทศในปี 2560 และภายในปี 2579 ในส่วนของภาคการผลิตไฟฟ้า เมื่อพิจารณาถึงเป้าหมายที่ทางการได้วางไว้ตามแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย ปี 2558-2579 (PDP 2015) พบว่าเป้าหมายปี 2579 จะมีการผลักดันการใช้พลังงานทดแทนเพื่อการผลิตไฟฟ้าสูงราว 19,684.40 เมกะวัตต์ ในขณะที่ปัจจุบันมีการดำเนินการผลิตตามเป้าหมายไปแล้ว 8,271.24 เมกะวัตต์ หรือร้อยละ 42.0 ของเป้าหมายตามที่ได้คาดการณ์ไว้ โดยกลุ่มพลังงานที่มีแนวโน้มการผลิตเข้าใกล้เป้าหมายมากที่สุด ได้แก่ พลังงานชีวมวล รองลงมาคือ พลังงานแสงอาทิตย์ ทั้งนี้ในส่วนของพลังงานชีวมวลนั้น ถือเป็นพลังงานทดแทนในกลุ่มแรก ๆ ที่ภาครัฐให้การสนับสนุน เนื่องจากไทยเป็นประเทศเกษตรกรรมทำให้มีวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรในปริมาณมาก ซึ่งสามารถนำมาใช้เป็นพลังงานทางเลือกเพื่อผลิตไฟฟ้าได้ ทำให้ปริมาณการผลิตไฟฟ้าจากชีวมวลเข้าใกล้เป้าหมายค่อนข้างเร็วกว่าพลังงานประเภทอื่น ๆ ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางการลงทุนด้านโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลของบริษัท ที่ได้เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 33.37 ผ่านบริษัท เซฟ เอนเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด

อย่างไรก็ดีสำหรับในระยะต่อไป โอกาสด้านการลงทุนในพลังงานประเภทนี้ น่าจะเหมาะสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจการเกษตร หรืออุตสาหกรรมที่มีวัตถุดิบอยู่แล้ว โดยการผลิตกระแสไฟฟ้าเพื่อใช้ภายในธุรกิจของตนเอง เพื่อลดภาระต้นทุนค่าไฟฟ้า และสามารถขายไฟส่วนเหลือบางส่วนคืนกลับให้หน่วยงานการไฟฟ้าภาครัฐในรูปแบบของการขายไฟแบบผู้ผลิตไฟรายเล็กและรายเล็กมาก (SPP และ VSPP) มากกว่าที่จะเป็นการเข้ามาลงทุนของผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่ได้มี ผลพลอยได้จากการผลิต หรือเชื้อเพลิงที่ใช้ในการผลิตอยู่ก่อนแล้ว

ในระยะหลังภาครัฐได้เริ่มหันมาให้การสนับสนุนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนประเภทอื่น ๆ เพิ่มขึ้น เพื่อให้ก้าวไปสู่แผนที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ ว่าจะต้องมีสัดส่วนการใช้พลังงานทดแทนให้ถึงร้อยละ 20 ของการใช้พลังงานขั้นสุดท้าย โดยกำหนดอัตรารับซื้อไฟฟ้าในรูปแบบ FiT (Feed-in Tariff) ที่มีระยะเวลาสัญญาซื้อขายไฟฟ้านาน 20 - 25 ปี เพื่อจูงใจให้เกิดการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทนอื่น ๆ มากขึ้น อาทิ พลังงานแสงอาทิตย์ ชยะ และพลังงานลม โดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจแล้วนั้น ธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ อาจมีแนวโน้มกระจายไปสู่ต่างประเทศมากขึ้น

ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการบางส่วนเริ่มหันมาเจาะตลาดต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะในแถบเอเชีย (ญี่ปุ่นและอาเซียน ที่มีศักยภาพในการผลิตพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ได้ปริมาณมาก) เนื่องจากตลาดในประเทศมีความคืบหน้าตามเป้าหมายค่อนข้างมาก และการมองหาตลาดต่างประเทศก็เป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถต่อยอดโอกาสทางธุรกิจได้เพิ่มมากขึ้น

โดยภาพรวมแล้วความต้องการใช้พลังงานของตลาดในประเทศ ในปี 2560 มีความต้องการใช้ไฟฟ้าอยู่ที่ 185,370 กิกะวัตต์ชั่วโมง ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 จากปี 2559 จากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ

### แนวโน้มการใช้พลังงานในปี 2561

ในกลุ่มของพลังงานทดแทนมีแนวโน้มการเติบโตที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.1 จากนโยบายส่งเสริมการใช้พลังงานทดแทนของภาครัฐ โดยสามารถสรุปความต้องการ และประมาณการความต้องการใช้ไฟฟ้าได้ ดังนี้

ปี	การใช้ไฟฟ้า (กิกะวัตต์ชั่วโมง)	การเปลี่ยนแปลง	
		กิกะวัตต์ชั่วโมง	ร้อยละ (%)
2555	161,779	12,924	8.7
2556	164,341	2,562	1.6
2557	168,685	4,344	2.6
2558	174,833	6,148	3.6
2559	182,847	8,014	4.6
2560p	185,370	2,523	1.4
2561f	192,923	7,553	4.1

โดยในปี 2561 คาดการณ์ว่าการใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น 4.1% ตามภาวะเศรษฐกิจที่มีสมมติฐานการขยายตัวเพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 3.6 – 4.6 โดยพิจารณาจากการขยายตัวดีของเศรษฐกิจโลกที่เป็นปัจจัยสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการลงทุนของภาครัฐที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน และการใช้พลังงานในปี 2561 ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.1 ตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ

ที่มา : [http://www.eppo.go.th/images/Information\\_service/public\\_relations/forecast/Energy2016-Forecast2017.pdf](http://www.eppo.go.th/images/Information_service/public_relations/forecast/Energy2016-Forecast2017.pdf)  
<https://www.kasikornbank.com/th/business/sme/KSMEKnowledge/article/KSMEAnalysis/Documents/BusinessOppotunity.pdf>

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 1. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

จากข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ พบว่า ปี 2559 มีจำนวนนิติบุคคลที่ส่งงบการเงิน และเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจร้านค้าปลีกเฟอร์นิเจอร์ชนิดใช้ในครัวเรือน มีจำนวนทั้งสิ้น 1,478 ราย คิดเป็นรายได้รวมอยู่ที่ 38,251.07 ล้านบาท ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์รายใหญ่รวม 4 ราย (ไม่รวมบริษัท) ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้ง 4 รายดังกล่าว หากพิจารณาเปรียบเทียบกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จะพบว่า ไม่ใช่กลุ่มลูกค้าเดียวกันกับบริษัท กล่าวคือ ผู้ประกอบการ 2 ใน 4 ราย ดำเนินธุรกิจในรูปแบบร้านค้าปลีกเฟอร์นิเจอร์ขนาดใหญ่ที่จำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของตนเอง และจำหน่ายสินค้าไปยังผู้ใช้เฟอร์นิเจอร์โดยตรง (End-user) ในขณะที่อีกรายหนึ่งเน้นการผลิตสินค้าเฟอร์นิเจอร์แบบครบวงจรที่ครอบคลุมเกือบทุกประเภทเฟอร์นิเจอร์ โดยมีการจำหน่ายสินค้าผ่านโชว์รูม และลูกค้าโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ สำหรับผู้ประกอบการอีกรายปัจจุบันผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อรองรับคำสั่งซื้อจากผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายเดียวเป็นหลักจึงกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย ไม่ได้เป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัท เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ไม่เหมือนกัน และหากพิจารณาถึงผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) เหมือนกับบริษัท ปัจจุบันมีเพียง 4 รายที่มีสินค้าวางจำหน่ายใน Modern Trade แต่เนื่องจากผู้ผลิตทั้ง 4 ราย เป็นโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ขนาดกลางถึงเล็กที่มีความสามารถในการรับคำสั่งซื้อจำกัด และไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่มียอดขายใกล้เคียงกับบริษัท สำหรับคู่แข่งจากต่างประเทศ จะมีเพียงรายเดียวที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท รวมถึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศเป็นกลุ่มเดียวกัน คือ HEVEA PAC Malaysia SDN BHD ประเทศมาเลเซีย แต่ด้วยการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ซื้อ รวมถึงการให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้า ควบคู่ไปกับการผลิตที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามปริมาณที่ต้องการได้ จึงทำให้ลูกค้าต่างประเทศส่วนใหญ่ยังคงสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทมาอย่างต่อเนื่องกว่า 10 ปี อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักดีถึงจุดแข็งของคู่แข่งในต่างประเทศ ซึ่งคู่แข่งที่สำคัญคือ กลุ่มโรงงานผู้ผลิตในประเทศมาเลเซีย และเวียดนาม โดยมาเลเซียจะมีความได้เปรียบเรื่องเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อ ผลิตและขายในปริมาณมาก โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิต ต้นทุนแรงงานและค่าขนส่งไม่สูง ขณะที่เวียดนามจะเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อเช่นเดียวกัน ต้นทุนแรงงานต่ำ แต่จุดอ่อนคือ ต้องพึ่งพาวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งการจะสร้างข้อได้เปรียบของบริษัท บริษัทตระหนักดีถึงการสร้างจุดยืนให้กับสินค้าของบริษัท โดยการเกาะติดแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการปรับตัวไปสู่รูปแบบการผลิตสินค้าที่รองรับกับความต้องการดังกล่าว และหาช่องทางสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า (Value Added) อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถแข่งขันกับความได้เปรียบในด้านต่าง ๆ เมื่อเทียบกับคู่แข่งได้

##### 2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหม่และการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

บริษัทจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายในประเทศ และส่งออกต่างประเทศในงวดบัญชีปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 43.36 และร้อยละ 56.64 ของรายได้จากการขาย และงวดบัญชีปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 47.75 และร้อยละ 52.25 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ



จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นได้ว่า บริษัทเริ่มมีสัดส่วนของรายได้จากการจำหน่ายภายในประเทศเพิ่มมากขึ้นทุกปี ทั้งนี้เป็นผลมาจากบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายภายในประเทศเติบโตขึ้นสำหรับปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 16.06 ทั้งนี้หากพิจารณาที่ช่องทางการจัดจำหน่ายจะพบว่า อัตราการเติบโตดังกล่าวมาจากการผลิตตามคำสั่งซื้อ และการจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) ทั่วประเทศเติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณร้อยละ 12 และร้อยละ 180 ตามลำดับ สำหรับการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญของช่องทางการจำหน่ายผ่านร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) นั้นเกิดจากในปี 2560 บริษัทให้ความสำคัญที่จะพัฒนาและผลักดันทั้งในส่วนของการจัดหาผลิตภัณฑ์ การเสริมโครงสร้างทีมงานให้มีความแข็งแกร่ง มีจำนวนบุคลากรที่เพียงพอ เพื่อผลักดันช่องทางการจำหน่าย Dealer ให้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีการปรับกลยุทธ์ทางด้านการตลาดใหม่เพื่อสร้างยอดขายด้วย

สำหรับผลกระทบจากการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่เกิดขึ้นแล้วตั้งแต่ต้นปี 2559 ซึ่งในกลุ่มอาเซียนผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์จากผู้ผลิตในประเทศมาเลเซีย และเวียดนามถือเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย แต่หากพิจารณาแล้วในส่วนการแข่งขันในตลาดอาเซียนนั้นปัจจุบันยังไม่รุนแรงมากนัก เพราะแต่ละประเทศจะเน้นในสินค้าที่เป็นจุดเด่นของตัวเอง อาทิ ประเทศอินโดนีเซียจะเด่นเรื่องเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้งานภายนอก (Outdoor furniture) มาเลเซียมีความเชี่ยวชาญเรื่องเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตในปริมาณมาก มีราคาถูก ฟิlippินส์จะเด่นในเรื่องออกแบบดีไซน์แต่มีการผลิตน้อย เวียดนามมีการผลิตใกล้เคียงกับไทยมากที่สุด แต่ก็มีจุดอ่อนในเรื่องวัตถุดิบที่ต้องนำเข้าเกือบทั้งหมด ดังนั้นจากที่กล่าวมา บริษัทได้เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นหากเกิดปัญหาการแข่งขันด้านราคา โดยมีนโยบายการปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต การใช้นโยบายการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิตให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ควบคู่ไปกับการขยายฐานลูกค้าไปยังลูกค้ารายใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศให้เพิ่มขึ้น การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อนำเสนอลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มีศักยภาพ รวมถึงมีแผนที่จะพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพสินค้าและการกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้เป็นสำคัญ นอกจากนี้ ด้วยความได้เปรียบจากการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาที่แข่งขันได้ และด้วยคุณภาพสินค้าที่เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศมายาวนานกว่า จึงทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวค่อนข้างน้อย ทั้งนี้หากพิจารณาสัดส่วนด้านต้นทุนขายต่อรายได้จากการขาย เปรียบเทียบระหว่างปี 2559 และ ปี 2560 จะพบว่า มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 71.73 และร้อยละ 69.51 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า บริษัทยังสามารถบริหารจัดการต้นทุนขายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทยังคงนโยบายที่จะลดสัดส่วนต้นทุนขายให้ลดลงอย่างต่อเนื่องต่อไป

### 3. ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าต่างประเทศ โดยกำหนดเงื่อนไขการชำระค่าสินค้าเป็นสกุลดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งในงวดบัญชีปี 2559 และงวดบัญชีปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 56.64 และร้อยละ 52.25 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อผลิตกระดาดชนิดผิวจากต่างประเทศและการสั่งซื้อเฟอร์นิเจอร์เพื่อจำหน่ายภายในโชว์รูม โดยในงวดบัญชีปี 2559 และงวดบัญชีปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 3.30 และร้อยละ 3.89 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวม ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรสุทธิของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เตรียมเครื่องมือทางการเงินสำหรับป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งในประเทศ เป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 0.11 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นเงินบาทจำนวนรวมประมาณ 3.43 ล้านบาท

เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการใช้วงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าให้เพียงพอกับระดับมูลค่าที่คิดว่าเพียงพอในการป้องกันความเสี่ยงโดยจะไม่มีการเปิดวงเงินซื้อขายเพื่อใช้ประโยชน์ในรูปแบบการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด

#### 4. ความเสี่ยงจากการไม่มีสัญญาซื้อขายสินค้าในระยะยาว

ปัจจุบันบริษัทผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ผ่านรูปแบบการจำหน่ายหลัก 2 แบบคือ

**แบบที่ 1** การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้าต่างประเทศ โดยในงวดบัญชีปี 2559 และงวดบัญชีปี 2560 บริษัทจำหน่ายสินค้าในลักษณะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าต่างประเทศเท่ากับ 767.53 ล้านบาท และ 752.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 60.26 และร้อยละ 56.45 ของรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ตามลำดับ

**แบบที่ 2** การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้าภายในประเทศ ซึ่งจะมีทั้งการผลิตโดยใช้ตราสินค้าของลูกค้า และการผลิตโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท แต่ทั้งหมดคือการผลิตและจำหน่ายให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส, โฮมโปร, บิ๊กซี, เมกาโฮม, ไทวัสดุ และวินเนอร์ โดยในงวดบัญชีปี 2559 และงวดบัญชีปี 2560 บริษัทผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตราสินค้าของบริษัทตามที่กล่าวข้างต้นเท่ากับ 384.81 ล้านบาท และ 403.56 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 30.21 และร้อยละ 30.29 ของรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ตามลำดับ

ซึ่งการจำหน่ายสินค้าในรูปแบบการผลิตตามรายละเอียดข้างต้น ถือเป็นรูปแบบการจำหน่ายหลักของบริษัท โดยบริษัทจะได้รับแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศทุกปี โดยทั้งลูกค้าในประเทศและต่างประเทศจะไม่มีการทำสัญญาซื้อขายสินค้าในระยะยาว ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของปริมาณคำสั่งซื้อของลูกค้าเนื่องจากการไม่มีการทำสัญญาซื้อขายสินค้าในระยะยาว กล่าวคือลูกค้าอาจลดปริมาณคำสั่งซื้อหรือไม่สั่งซื้อสินค้าในอนาคตได้ ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและผลกำไรของกิจการ แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากสินค้าของบริษัทมีคุณภาพในการผลิต รวมถึงการกำหนดราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ซึ่งทางบริษัทจะได้เปรียบจากการรับคำสั่งซื้อในปริมาณที่มากเพื่อให้เกิดการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) และการส่งมอบสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลา จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มต่างประเทศ และกลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ของบริษัททั้งหมด ยังคงมียอดสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

### 3.2 ความเสี่ยงด้านการผลิต

#### 1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับวัตถุดิบ

##### ● ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบ

ในงวดบัญชีปี 2559 และงวดบัญชีปี 2560 บริษัทมีส่วนในการสั่งซื้อไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด คิดเป็นร้อยละ 40.25 และร้อยละ 37.90 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบรวม ซึ่งในปี 2560 มีสัดส่วนลดลงเล็กน้อย อันเป็นผลมาจากราคาไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดปรับตัวลดลง และบริษัทมีการใช้วัตถุดิบอย่างอื่นประกอบการผลิตเฟอร์นิเจอร์มากขึ้น อาทิ การนำเหล็กมาผสมในแบบของผลิตภัณฑ์

บริษัทไม่มีการทำสัญญาซื้อขายกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบหากผู้จัดจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายวัตถุดิบให้กับบริษัทได้อย่างเพียงพอ หรือลดการจำหน่ายวัตถุดิบให้กับบริษัท แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว และได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ โดยได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใหญ่ที่มีศักยภาพด้านการผลิตรวม 7 ราย ควบคู่ไปกับ

การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบมายาวนานต่อเนื่อง ซึ่งจำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลัก มีการขายวัตถุดิบให้กับบริษัทมาเป็นเวลานานมากกว่า 10 ปีขึ้นไป

- ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ของบริษัทได้แก่ ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารา โดยในช่วงปี 2560 ที่ผ่านมา ราคาวัตถุดิบหลักทั้งสองประเภทดังกล่าวไม่มีการแกว่งตัวที่ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างต้นทุนการผลิตของบริษัทแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามประกอบกับบริษัทใช้นโยบายการควบคุมต้นทุนการผลิต และบริหารจัดการของเสียภายในโรงงานอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้สัดส่วนต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายลดลงจากปี 2559 ต่อเนื่องถึงปี 2560

ในส่วนของไม้ยางพารานั้น ปัจจุบันในประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกไม้ยางพาราทั่วประเทศอยู่ที่ประมาณ 23.34 ล้านไร่ ในขณะที่ปริมาณการตัดโค่นไม้ยางพาราจะอยู่ที่ปีละ 400,000 – 500,000 ไร่ ซึ่งการปลูกไม้ยางพาราของเกษตรกรผู้ปลูก มีวัตถุประสงค์เพื่อกรีดน้ำยางไปทำยางแผ่นเพื่อจำหน่าย ซึ่งต้นยางถือเป็นผลพลอยได้จากการปลูกยาง เนื่องจากเมื่อต้นยางมีอายุมากขึ้น น้ำยางจะลดลง จึงตัดโค่นไม้ยางมาจำหน่าย โดยเฉพาะในธุรกิจผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อจำหน่าย ดังนั้น หากมีปริมาณความต้องการไม้ยางพารามากขึ้น ย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนไม้ยางอันจะนำมาซึ่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของกิจการได้ อย่างไรก็ตามราคาจะเห็นได้ว่า ตั้งแต่ช่วงปี 2557 ราคาไม้ยางพาราเริ่มมีเสถียรภาพมากขึ้น

ทั้งนี้โดยภาพรวมแล้วในส่วนของการบริหารจัดการต้นทุนวัตถุดิบหลักทั้งสองประเภทดังกล่าว บริษัทจะมีการติดตามความเคลื่อนไหว การเปลี่ยนแปลงขึ้นลงของราคาอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทันต่อสถานการณ์และสามารถป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบหลักที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

## 2. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

บริษัทดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และกระดาดชนิดผิว ซึ่งแรงงานด้านการผลิตถือเป็นส่วนสำคัญ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีพนักงานรวมทั้งสิ้น 1,261 คน แบ่งเป็นพนักงานประจำจำนวน 289 คน และลูกจ้างรายวันจำนวน 972 คน ซึ่งประมาณร้อยละ 80.00 ของจำนวนลูกจ้างรายวันทั้งหมดอยู่ในฝ่ายโรงงาน/ผลิต ซึ่งการมีแรงงานเป็นจำนวนมาก ย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและความสามารถในการแข่งขันของกิจการ โดยในระหว่างปี คนงานมีการเปลี่ยนงานรวมทั้งบริษัทมีการขยายกระบวนการผลิตอยู่ตลอดเวลา จึงอาจเกิดการหมุนเวียนของแรงงานเพิ่มขึ้น/ลดลง จนอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการผลิตได้ในบางช่วง ซึ่งบริษัทตระหนักถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว และกำหนดแนวทางป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยประสบกับปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะปรับปรุงสายการผลิต ด้วยการนำเข้าเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีทันสมัย เพื่อให้กระบวนการผลิตเป็นระบบอัตโนมัติ (Automatic System) มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากการขาดแคลนแรงงานที่อาจเกิดขึ้นได้ในระดับหนึ่ง

## 3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

### 1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจจากการก่อตั้งโดยนายวัลลภ สุขสวัสดิ์ และขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องผ่านการบริหารอย่างมืออาชีพของกลุ่มผู้บริหารในครอบครัวสุขสวัสดิ์ ซึ่งตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมายาวนานกว่า 20 ปี ผู้บริหาร

หลักของบริษัทได้สร้างความน่าเชื่อถือให้กับกิจการ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศมาโดยต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักของบริษัทในด้านการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักอาจจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทได้ ทั้งนี้ บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession plan) และได้สนับสนุนให้พนักงานของบริษัทมีบทบาทในการแสดงความคิดเห็นและปฏิบัติงานภายใต้อำนาจหน้าที่ที่กำหนดอย่างเต็มที่ รวมถึงผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีมเพื่อสร้างศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานให้เพิ่มขึ้น ภายใต้การพิจารณาผลตอบแทนอย่างเหมาะสมและเพียงพอ ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานโดยเท่าเทียมและสม่ำเสมอ รวมทั้งได้ส่งเสริมและมอบหมายให้พนักงานมีตำแหน่งหน้าที่การงานที่สูงขึ้นเพื่อรองรับด้านการบริหารจัดการของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงมั่นใจว่าจะสามารถลดการพึ่งพิงการบริหารงานโดยผู้บริหารหลักได้ในอนาคต

## 2. ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ กลุ่มสุขสวัสดิ์ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.20 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ซึ่งการถือหุ้นในสัดส่วนดังกล่าว อาจทำให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยได้รับความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน รวมถึงควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ เกินกว่ากึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในวาระที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน ทั้งนี้เพื่อการตรวจสอบและถ่วงดุลให้การปฏิบัติงานของคณะกรรมการเป็นไปด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งกรรมการตรวจสอบของบริษัททุกท่าน ล้วนแต่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นที่รู้จักและยอมรับในสังคม โดยกรรมการตรวจสอบหนึ่งท่านเข้าดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริษัท ซึ่งถือเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างความโปร่งใสในการบริหารจัดการของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด เข้าทำหน้าที่เป็นหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้งคณะกรรมการบริษัทยังคำนึงถึงการให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด ดังนั้น ด้วยโครงสร้างที่มีการตรวจสอบและถ่วงดุลดังกล่าว บริษัทจึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

## 3.4 ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน

เนื่องจากช่วงปี 2560 บริษัทได้ขยายการดำเนินธุรกิจไปสู่ธุรกิจด้านพลังงานทดแทน ทั้งส่วนที่เป็นโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล และโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งบริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ ร้อยละ 99.99 เป็นผู้ลงทุนในโครงการต่าง ๆ ดังนั้น การลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าอาจเกิดความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ ได้แก่

- ความเสี่ยงจากความสำเร็จของโครงการ / ความเสี่ยงจากการเปิดดำเนินโครงการที่ล่าช้ากว่าแผนที่วางไว้ ซึ่งในส่วนโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่เมืองมินบู ประเทศเมียนมาร์ ผ่านการเข้าถือหุ้นร้อยละ 20 ในบริษัท พลังงานเพื่อโลกสีเขียว (ประเทศไทย) จำกัด ปัจจุบันยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการสำหรับเฟสที่ 1 จำนวน 50 เมกะวัตต์แรกจากทั้งหมด 220 เมกะวัตต์ ซึ่งอาจมีความเสี่ยงหากเกิดจากอุปสรรคในระหว่าง

การก่อสร้างโครงการ ทำให้วันเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ต้องล่าช้าออกไป หรือทำให้มีต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนน้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้

อย่างไรก็ตาม ในประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้ส่งตัวแทนกรรมการของบริษัทเข้าร่วมประชุมและดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทใน บริษัท พลังงานเพื่อโลกสีเขียว (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งตัวแทนกรรมการของบริษัท ได้เข้าร่วมประชุมและรับฟังความคิดเห็น รวมทั้งปัญหาและแนวทางการแก้ไขเพื่อให้การดำเนินการของโครงการลุล่วงตามแผนงานที่วางไว้อย่างใกล้ชิด ทั้งนี้ตัวแทนกรรมการจะนำเสนอรายละเอียดต่าง ๆ ต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบความคิดเห็นการดำเนินการก่อสร้างโครงการอย่างต่อเนื่องในทุกคราวที่มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท

- ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย เนื่องจากแหล่งเงินสนับสนุนส่วนใหญ่มาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งอัตราดอกเบี้ยที่บริษัทจะได้รับจากสถาบันการเงินจะถูกกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้น หากเกิดการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของโครงการ ซึ่งจะกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรที่บริษัทจะได้รับ อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการโรงไฟฟ้ามินฮู ได้กำหนดให้มีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยตามสัดส่วนที่กำหนด เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาให้ความช่วยเหลือทางการเงิน (Credit Facility Agreement)
- ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบที่ใช้เป็นเชื้อเพลิงชีวมวลสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล เนื่องจากบริษัทเริ่มรับรู้รายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล ของบริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด จังหวัดนราธิวาส ซึ่งใช้เชื้อเพลิงชีวมวลเป็นวัตถุดิบในการผลิตไฟฟ้า โดยส่วนใหญ่คือ ไม้สับจากไม้ยางพาราและไม้เบญจพรรณ ซึ่งหากราคาไม้สับส่งถึงหน้าโรงไฟฟ้ามีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตไฟฟ้าปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น และในท้ายที่สุดจะส่งผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ในประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้ส่งตัวแทนกรรมการของบริษัทเข้าร่วมประชุมและดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทใน บริษัท ไพร์ช ออฟ วู้ด กรีน เอนเนอร์จี จำกัด ซึ่งตัวแทนกรรมการของบริษัท ได้เข้าร่วมประชุมและรับฟังผลการดำเนินงานของโครงการเป็นประจำทุกเดือน เพื่อรับทราบถึงสัดส่วนต้นทุนการผลิตไฟฟ้า และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับโครงการ ซึ่งหากเกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในที่คณะกรรมการบริหารจะเร่งหาแนวทางแก้ไข พร้อมติดตามผลการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อจะช่วยลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อภาพรวมการดำเนินงานของโครงการ



## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
1. ที่ดิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ที่ดินโฉนดเลขที่ 22357, 29832, 47836, 55949, 61964 และ 55306 ตั้งอยู่ที่ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง เนื้อที่รวม 43-0-37 ไร่</li> <li>- ที่ดินโฉนดเลขที่ 78, 542 และ 743 ตั้งอยู่ที่ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง เนื้อที่รวม 54-2-11 ไร่</li> <li>- ที่ดินโฉนดเลขที่ 138570 และ 138571 ตั้งอยู่ที่อำเภอบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เนื้อที่รวม 1-0-3 ไร่</li> </ul>	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน	96.64	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ที่ตั้งอาคารสำนักงานใหญ่และอาคารโรงงานและคลังสินค้า</li> <li>- ที่ตั้งอาคารโรงงานและคลังสินค้า</li> <li>- ที่ตั้งโชว์รูมและคลังสินค้าของบริษัท</li> </ul>
2. ส่วนปรับปรุงที่ดิน		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	0.58	ที่ตั้งอาคารสำนักงานใหญ่และอาคารโรงงานและคลังสินค้า
3. อาคาร	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อาคารสำนักงานใหญ่ โรงงาน และคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 37/9 หมู่ 3 ถนนบ้านบึง-แกลง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง</li> <li>- อาคารสำนักงาน โรงงาน และคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 29/1 หมู่ 3 ซอย ชงโค-ชุมนุมนใน ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง</li> <li>- อาคารสำนักงาน โชว์รูม และคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 25/28 หมู่ 12 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี</li> </ul>	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน	89.53	ใช้เป็นอาคารสำนักงาน โรงงาน โชว์รูม และคลังสินค้า
4. ส่วนปรับปรุงอาคาร		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	30.42	เพื่อใช้ในโรงงาน / สำนักงาน
5. เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน		เป็นเจ้าของ / บางส่วนเป็นทรัพย์สินภายใต้สัญญาเช่าซื้อ	เครื่องจักรบางส่วนเป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน	81.86	เพื่อใช้ในโรงงาน
6. ระบบไฟฟ้า		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	0.10	เพื่อใช้ในโรงงาน / สำนักงาน

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
7. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	3.05	เพื่อใช้ในโรงงาน / สำนักงาน
8. อุปกรณ์โซฟารวม		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	1.31	
9. ยานพาหนะ		ทรัพย์สินภายใต้สัญญาเช่าซื้อ	- ไม่มี -	21.05	เพื่อใช้ในการติดต่อและการขนส่ง
10.งานระบบสาธารณูปโภค		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	0.00	
11.งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	26.55	เพื่อใช้ในโรงงาน
รวม				351.09	

**สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 3.12 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าวคือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์

**สัญญาที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ****สัญญาเช่าและสัญญาบริการ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการกับผู้ให้เช่า 2 ราย เพื่อใช้เป็นที่ตั้งโชว์รูม สำหรับจำหน่ายสินค้าของบริษัทภายใต้ตราสินค้า “ELEGA” และ “FINNA HOUSE” ดังนี้

**1. ตราสินค้า “ELEGA”**

ผู้ให้เช่าพื้นที่	ที่ตั้ง / พื้นที่เช่า	ระยะเวลาเช่า	การต่ออายุสัญญา
1. บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง-มอลล์ จำกัด (Index Living Mall) (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 2.11 รายการระหว่างกัน)	1) Index Living Mall สาขารังสิต : พื้นที่ 203.12 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. 58 ถึงวันที่ 30 มิ.ย. 61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 90 วัน หากบริษัทประสงค์ที่จะขอต่ออายุสัญญาเช่า จะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อพิจารณาต่ออายุสัญญา ทั้งนี้ ผู้ให้เช่ามีสิทธิแต่เพียงฝ่ายเดียวในการพิจารณาต่ออายุสัญญา และมีสิทธิที่จะปรับอัตราค่าเช่าและค่าบริการเพิ่มขึ้นได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าและค่าบริการตามสัญญาเช่าและสัญญาบริการ
	2) Index Living Mall สาขาบางนา : พื้นที่ 426.90 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ก.พ.59 ถึงวันที่ 31 ม.ค. 62	
	3) Index Living Mall สาขาบางใหญ่ : พื้นที่ 132.50 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 28 ต.ค. 59 ถึงวันที่ 27 ต.ค. 62	
	4) Index Living Mall สาขารัตนาธิเบศร์ : พื้นที่ 108.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 20 พ.ย. 58 ถึงวันที่ 19 พ.ย. 61	
	5) Index Living Mall สาขาลบุรี : พื้นที่ 148.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. 60 ถึงวันที่ 30 มิ.ย. 63	
	6) Index Living Mall สาขาพญา2 : พื้นที่ 150.70 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 18 ก.ค. 60 ถึงวันที่ 17 ก.ค. 63	
	7) Index Living Mall สาขาเชียงใหม่ : พื้นที่ 113.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ส.ค. 58 ถึงวันที่ 31 ก.ค. 61	
	8) Index Living Mall สาขาราชพฤกษ์ : พื้นที่ 141.40 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 23 ก.พ. 58 ถึงวันที่ 22 ก.พ. 61	
	9) Index Living Mall สาขาเกษตร – นวมินทร์ : พื้นที่ 173.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 26 พ.ค. 58 ถึงวันที่ 25 พ.ค. 61	
	10) Index Living Mall สาขานครราชสีมา : พื้นที่ 146.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 มิ.ย. 60 ถึงวันที่ 31 พ.ค. 63	

ผู้ให้เช่าพื้นที่	ที่ตั้ง / พื้นที่เช่า	ระยะเวลาเช่า	การต่ออายุสัญญา
บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง-มอลล์ จำกัด (Index Living Mall) (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 2.11 รายการระหว่างกัน) (ต่อ)	11) Index Living Mall สาขาทาดใหญ่ : พื้นที่ 151.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. 58 ถึง วันที่ 28 ก.พ. 61	
	12) Index Living Mall สาขาทาดใหญ่ : พื้นที่ 326.30 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 11 ส.ค. 60 ถึง วันที่ 10 ส.ค. 63	
	13) Index Living Mall สาขาระยอง : พื้นที่ 138.40 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 28 ส.ค. 58 ถึง วันที่ 27 ส.ค. 61	
	14) Index Living Mall สาขาสุราษฎร์ธานี : พื้นที่ 134.50 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 24 ก.ค. 58 ถึง วันที่ 23 ก.ค. 61	

ผู้ให้เช่าพื้นที่	ที่ตั้ง / พื้นที่เช่า	ระยะเวลาเช่า	การต่ออายุสัญญา
2. บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (Home Pro)	1) Home Pro สาขางะเซิงเทรา : พื้นที่ 75.41 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 26 มี.ค. 57 ถึง วันที่ 25 มี.ค. 60	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 180 วัน หากบริษัทประสงค์ที่จะขอต่ออายุสัญญาเช่า จะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อพิจารณาต่อ อายุสัญญา และการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่า เช่าจะพิจารณาเป็นคราว ๆ ไป ของค่าเช่า และค่าบริการในสัญญาปัจจุบัน
	2) Home Pro สาขาชัยพฤกษ์ : พื้นที่ 125.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 26 ก.พ. 59 ถึง วันที่ 25 ก.พ. 62	
	3) Home Pro สาขานครราชสีมา : พื้นที่ 100.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 59 ถึง วันที่ 31 ส.ค. 62	
	4) Home Pro สาขาพุทธมณฑลสาย 5 : พื้นที่ 190.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 16 ต.ค. 59 ถึง วันที่ 15 ต.ค. 62	

## 2. ตราสินค้า “FINNA HOUSE”

ผู้ให้เช่าพื้นที่	ที่ตั้ง / พื้นที่เช่า	ระยะเวลาเช่า	การต่ออายุสัญญา
บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (Home Pro)	1) Home Pro สาขากิ่งแก้ว : พื้นที่ 50.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ส.ค. 58 ถึง วันที่ 31 ก.ค. 61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 180 วัน หากบริษัทประสงค์ที่จะขอต่ออายุสัญญาเช่า จะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อพิจารณาต่อ อายุสัญญา และการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่า เช่าจะพิจารณาเป็นคราว ๆ ไป ของค่าเช่า และค่าบริการในสัญญาปัจจุบัน
บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง-มอลล์ จำกัด (Index Living Mall) (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 2.11 รายการระหว่างกัน)	2) Index Living Mall สาขาราชพฤกษ์ : พื้นที่ 82.47 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 22 พ.ย. 58 ถึง วันที่ 21 พ.ย. 61	

**นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**

ปัจจุบัน บริษัทมีบริษัทย่อย 4 บริษัท ได้แก่

1. **บริษัท วีวี เดคคอร์ จำกัด (VV-Decor)** บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.95 โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ชำระเต็มมูลค่า โดยก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจด้านการตลาด (หนึ่งล้านบาทถ้วน) เพื่อเป็นผู้จำหน่ายกระดาษปิดผิวให้กับลูกค้าบางรายของบริษัท (Trading)
2. **บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด )ECFH** (บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 75 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท ชำระเต็มมูลค่า ประกอบธุรกิจหลักเพื่อเข้าลงทุนและดำเนินธุรกิจด้านร้านค้าปลีก ซึ่งปัจจุบันได้แก่ ร้านค้าในรูปแบบร้านจำหน่ายสินค้าราคาเดียว หรือการดำเนินธุรกิจอื่น ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตยกเว้นธุรกิจด้านพลังงาน
3. **บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด) ECF-P** (บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 522,652,500 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 454,252,500 บาท ประกอบธุรกิจหลักเพื่อเข้าลงทุนและดำเนินธุรกิจด้านพลังงานทุกประเภท อาทิ โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และอื่น ๆ

นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัท มีบริษัทร่วม 2 แห่ง โดยมี บริษัท อีซีเอฟ พาวเวอร์ จำกัด เป็นผู้ลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 33.37 คือ **บริษัท เทฟ เอ็นเนอร์จี โฮลดิ้งส์ จำกัด** ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 426,000,000 บาท บาท ชำระเต็มมูลค่า ประกอบธุรกิจหลักเพื่อเข้าลงทุนและดำเนินธุรกิจด้านโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล และ**บริษัท พลังงานเพื่อโลกสีเขียว (ประเทศไทย) จำกัด** โดยมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 125,755,800 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 62,755,800 บาท ประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาด 220 เมกะวัตต์

4. **บริษัท แพลนเนทบอร์ด จำกัด (PNB)** บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 12,500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน

ซึ่งในการพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม รวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการ บริษัทจะให้ความสำคัญกับการพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยง และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทอย่างรอบคอบ ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องดำเนินการให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทจะควบคุมผ่านการส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการ เพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท



**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ปัจจุบันบริษัทไม่มีข้อพิพาททางด้านกฎหมายหรือคดีที่อาจจะมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทภาษาไทย	:	บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	:	East Coast Furnitech Public Company Limited (ECF)
วันที่จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท	:	วันที่ 12 ตุลาคม 2542 ในฐานะบริษัทจำกัด ต่อมาเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2555 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (ECF)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107555000449
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	ECF
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ผู้ผลิตและจัดจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา กระดาษปิดผิว เพื่อใช้ประกอบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ การผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูป อบแห้ง การจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ผ่านโซว์รูมสาขา และการให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี)
ทุนจดทะเบียน	:	354,137,269.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,416,549,076 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	:	207,501,863.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 830,007,452 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	37/9 หมู่ 10 ถนนบ้านบึง – แกลง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง 21110
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	:	
สาขาที่ 1	:	เลขที่ 29/1 หมู่ที่ 3 ซอยชงโค – ชุมชุมโน ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง โดยสำนักงานแห่งนี้ใช้เป็นโรงงานผลิตและประกอบเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา อีกแห่งหนึ่งของบริษัท รวมถึงสายการผลิตในส่วนของโรงเลื่อยไม้ยางพาราแปรรูปและอบแห้ง และผลิตกระดาษปิดผิวสำหรับใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์
สาขาที่ 2	:	เลขที่ 25/28 หมู่ที่ 12 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี โดยสำนักงานแห่งนี้ใช้เป็นส่วนของการตลาดและฝ่ายบริหารงานทั่วไป และโกดังเก็บสินค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีสำนักงานสาขาที่จดทะเบียน สำหรับใช้เป็นโซว์รูมสำหรับจัดแสดงและจำหน่ายสินค้า ณ วันที่ 31

ธันวาคม 2560 รวมทั้งสิ้นอีก 18 แห่งสำหรับโชว์รูม ELEGA  
และอีก 2 แห่ง สำหรับโชว์รูม FINNA HOUSE

โทรศัพท์ : +66 38-886-372-4  
โทรสาร : +66 38-678-220  
Home Page : [www.ecf-furniture.com](http://www.ecf-furniture.com), [www.elegathai.com](http://www.elegathai.com)

#### **บุคคลอ้างอิง**

##### **นายทะเบียนหลักทรัพย์**

ชื่อนายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
ที่ตั้ง : เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนน  
รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร  
10400

โทรศัพท์ : +662-009-9000  
โทรสาร : +662-009-9991

##### **ผู้สอบบัญชี**

ชื่อผู้สอบบัญชี : นายจักรเดช เปลี่ยนสกุล  
ที่ตั้ง : บริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด อาคารเจ้าพระยาทาว  
เวอร์ ห้อง 706 เลขที่ 89 ซอยวัดสวนพลู ถนนเจริญกรุง แขวง  
บางรัก เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500  
โทรศัพท์ : +662-630-7500 หรือ +662-714-8842-3 หรือ 0-2185-0342  
โทรสาร : +662-630-7506 หรือ +662-185-0225

##### **ที่ปรึกษากฎหมาย**

ชื่อที่ปรึกษากฎหมาย : นายสุรนนันท์ เจริญฤทธิ์ / นายอำนาจ จำปาसार  
ที่ตั้ง : สำนักกฎหมายกฤตธรรม เลขที่ 9 ซอยอินทามระ 7 ถนนสุขุมวิท  
วินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400  
โทรศัพท์ : +662-279-3141  
: +662-616-6384

##### **สำนักเลขานุการบริษัทและนักลงทุนสัมพันธ์**

ผู้ช่วยเลขานุการบริษัท : นางสาวสาริสา ทองกิตติกุล  
ที่ตั้ง : เลขที่ 25/28 หมู่ 12 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัด  
ปทุมธานี 12150  
โทรศัพท์ : +662-152-7301-4 ต่อ 212  
โทรสาร : +662-152-7305  
อีเมล : [ir@eastcoast.co.th](mailto:ir@eastcoast.co.th)