

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์

บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านการผลิตวัสดุทดแทนไม้ธรรมชาติในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเน้นสร้างคุณค่าสูงสุดให้แก่ลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายภายใต้การบริหารที่ยึดหลักธรรมาภิบาลที่ดี และมาตรฐานการผลิตที่มีคุณภาพสูง ความยั่งยืนของธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม และสังคม

พันธกิจ

เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ของบริษัท บริษัทมีพันธกิจ ดังนี้

- 1) ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ภายใต้มาตรฐานการผลิตระดับสากล
- 2) มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เน้นการเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์วัสดุทดแทนธรรมชาติ
- 3) ตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าในทุกๆ ด้าน
- 4) ส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดี พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้คุณธรรม และจริยธรรม ตลอดจนความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมแปรรูปไม้มายาวนานกว่า 30 ปี จึงเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แปรรูปแผ่นไม้เป็นอย่างดี โดยการต่อยอดจากทรัพยากรไม้ที่มีด้วยการเพิ่มมูลค่าจากเศษไม้มาแปรรูปผลิตเป็นแผ่นไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) โดยบริษัทเลือกใช้เครื่องจักรใหม่เป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิตและนำเข้าจากประเทศเยอรมนี มีการควบคุมกระบวนการผลิตอย่างเข้มงวดทุกขั้นตอน ซึ่งบริษัทดำเนินงานภายใต้นโยบายที่มุ่งสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากมาตรฐานการผลิตระดับสากล และมุ่งเน้นการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีระยะเวลาที่สั้น ควบคุมปริมาณการใช้วัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์แผ่นไม้เอ็มดีเอฟที่มีคุณภาพ ตอบสนองตามความต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังส่งเสริมการพัฒนาให้บุคลากรมีความรู้ คุณธรรม และจริยธรรม ตลอดจนความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ ดังนี้

เดือน - ปี	เหตุการณ์
กันยายน 2553	: บริษัทจดทะเบียนตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 600.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ และเริ่มดำเนินการก่อสร้างโรงงานและติดตั้งเครื่องจักรเพื่อผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟที่อำเภอเกล้ง จังหวัดระยอง บนพื้นที่ 144 ไร่ 3 งาน 13 ตารางวา
มีนาคม 2554	: ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 1364(2)/2554 จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี และสิทธิประโยชน์อื่น ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ ตามที่กำหนดในบัตรส่งเสริมการลงทุน
พฤศจิกายน 2555	: ติดตั้งเครื่องจักรเสร็จสิ้น บริษัทเริ่มดำเนินการทดสอบระบบ (Test Run)

เดือน - ปี	เหตุการณ์
กุมภาพันธ์ 2556	: ทดสอบระบบ (Test Run) เสร็จสิ้น บริษัทเริ่มดำเนินการผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้เอ็มดีเอฟเชิงพาณิชย์ โดยเริ่มจำหน่ายให้กับลูกค้าภายในประเทศ และส่งออกไปยังประเทศต่างๆ โดยเริ่มจากภูมิภาคเอเชีย
เมษายน 2556	: ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตของผลิตภัณฑ์แผ่นไม้เอ็มดีเอฟ และแผ่นไม้เอ็มดีเอฟแบบบาง (Thin MDF) จาก MUTU Certification International ว่าเป็นไปตามมาตรฐาน California Code of Regulation 93120
ตุลาคม 2556	: เริ่มขยายกลุ่มลูกค้าไปยังประเทศในภูมิภาคตะวันออกกลาง
ธันวาคม 2557	: ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 12/2557 ของบริษัท ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 600.00 ล้านบาท เป็น 720.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1.20 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนการถือหุ้น
ธันวาคม 2557	: ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2008 ซึ่งเป็นมาตรฐานรับรองระบบบริหารงานคุณภาพ (Quality Management System)
พฤศจิกายน 2558	: ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2558 ของบริษัท ได้มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จาก 720.00 ล้านบาท เป็น 600.00 ล้านบาท
กุมภาพันธ์ 2559	: ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 14001:2004 ซึ่งเป็นมาตรฐานรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม (Environmental Management System)
สิงหาคม 2559	: ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ของบริษัท ได้มีมติอนุมัติแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ส.กิจชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) และได้จดทะเบียน แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 14 กันยายน 2559
	: นอกจากนี้ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นคราวเดียวกัน ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 600.00 ล้านบาท เป็น 800.00 ล้านบาท พร้อมกับเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจากเดิมมูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 200.00 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก และนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
กรกฎาคม 2560	: ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 60-0836-1-00-1-0 จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับสายการผลิตใหม่ของบริษัทที่อยู่ระหว่างดำเนินการ โดยได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีและสิทธิประโยชน์อื่น ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ ตามที่กำหนดในบัตรส่งเสริมการลงทุน
กันยายน 2560	: บริษัทได้จดทะเบียนและเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในกลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง หมวดวัสดุก่อสร้าง เพื่อใช้ในการขยายกำลังการผลิต ข้าราชการกู้ยืมระยะยาว และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

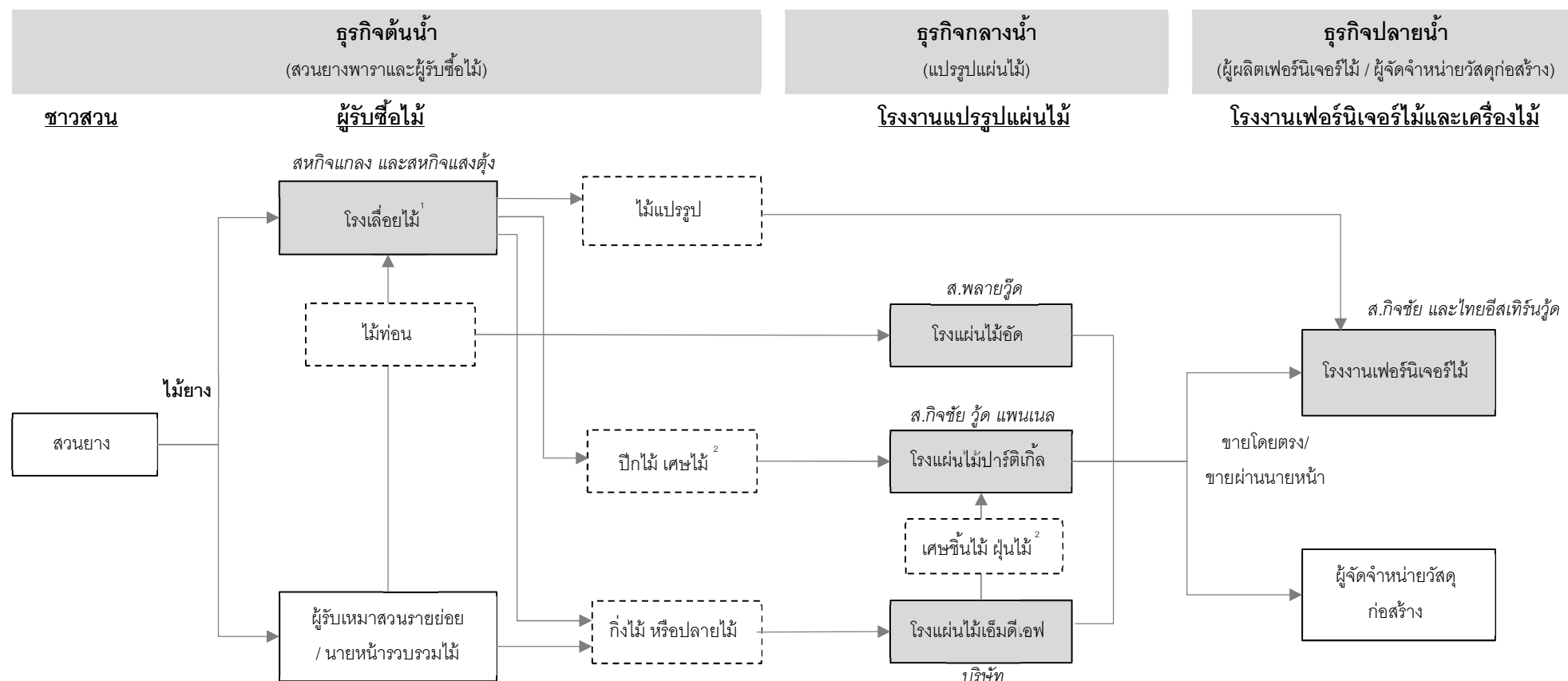
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มีการถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่อย่างใด

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มผู้ถือหุ้น 2 กลุ่มหลักของบริษัท คือ กลุ่ม ส.กิจชัย และ กลุ่ม สหกิจ ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทซึ่งถือหุ้นโดยกลุ่ม ส.กิจชัย และกลุ่ม สหกิจ และดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมแปรรูปไม้ยางพารา สามารถสรุปได้ ดังนี้

ชื่อบริษัท	ปีที่ก่อตั้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	จังหวัดที่ตั้ง	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)		
				กลุ่ม ส.กิจชัย	กลุ่ม สหกิจ	อื่นๆ
1. บริษัท ส.กิจชัย จำกัด	2524	ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์	ระยอง	100.00	-	-
2. บริษัท สหกิจแกล่ง จำกัด	2535	โรงเลื่อยไม้ยางพารา	ระยอง	-	100.00	-
3. บริษัท ไทยอีสเทิร์นวู้ด (1987) จำกัด ²	2537	ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์	ระยอง	84.20	15.80	-
4. บริษัท ส.กิจชัย วู้ด แพนเนล จำกัด ³	2540	ผลิตและจำหน่าย แผ่นไม้ปาร์ติเกิ้ล และเชื้อเพลิงอัดแท่ง	ระยอง	100.00	-	-
5. บริษัท เอส.อี.พี.เวิร์ลไวด์ จำกัด	2545	โรงเลื่อยไม้ยางพารา	พังงา	33.33	-	66.67
6. บริษัท สหกิจแสนตุง จำกัด	2546	โรงเลื่อยไม้ยางพารา	ตราด	-	100.00	-
7. บริษัท ส.พลายวู้ด จำกัด	2547	ผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้อัด	ระยอง	50.00	50.00	-
8. บริษัท แกล่งแพคกิ้งวู้ด จำกัด	2547	ผลิตและจำหน่ายไม้พาเลท	ระยอง	-	50.00	50.00
9. บริษัท ส.กิจชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")	2553	ผลิตและจำหน่าย แผ่นไม้เอ็มดีเอฟ	ระยอง	70.00	30.00	-
10. บริษัท ส.กิจชัย บึงกาฬ จำกัด	2558	โรงเลื่อยไม้ยางพารา	บึงกาฬ	100.00	-	-
11. บริษัท สหกิจตราด จำกัด ⁴	2559	โรงเลื่อยไม้ยางพารา	ตราด	-	100.00	-

แผนภาพห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่สำคัญของอุตสาหกรรมการแปรรูปไม้ยางพารา และธุรกิจของกลุ่ม ส.กิจชัย และกลุ่ม สหกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน



หมายเหตุ:

- โรงเลื่อยไม้ที่รับเหมาสวนจากเจ้าของสวนยางโดยตรง โดยส่วนใหญ่จะเป็นโรงเลื่อยไม้ที่มีขนาดใหญ่ ในขณะที่ โรงเลื่อยที่มีขนาดเล็กลงมา โดยส่วนใหญ่จะใช้วิธีการรับซื้อไม้ท่อนจากผู้รับเหมาสวนรายย่อยหรือนายหน้ารวบรวมไม้
 - ปึกไม้ และเศษไม้เป็นผลพลอยได้ที่เหลือจากกระบวนการแปรรูปไม้ของโรงเลื่อย และเศษชิ้นไม้และฝุ่นไม้ เป็นผลพลอยได้ที่ได้จากกระบวนการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ
- หมายถึง ธุรกิจที่มีบริษัทที่ถือหุ้นโดย กลุ่ม ส.กิจชัย และ/หรือกลุ่ม สหกิจ ดำเนินการอยู่

1.4.1 ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกัน

กลุ่มผู้ถือหุ้น 2 กลุ่ม คือ กลุ่ม ส.กิจชัย และกลุ่ม สหกิจ มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปไม้ยางพารามายาวนานกว่า 30 ปี โดยทั้งสองกลุ่มดำเนินธุรกิจโรงเลื่อยไม้ ซึ่งมีการเหมาะสมเพื่อโค่นต้นยางพารา และแยกส่วนต่างๆ ของไม้ยางพารา สำหรับป้อนเป็นวัตถุดิบเข้าสู่โรงงานแปรรูปแผ่นไม้ภายใต้การดำเนินงานของผู้ถือหุ้นของบริษัท ซึ่งดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้อัด แผ่นไม้ปาร์ติเกิล และแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ ซึ่งสินค้าที่ได้จากโรงงานแปรรูปไม้ดังกล่าวจะถูกนำไปใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์อีกทอดหนึ่ง

1. การประกอบธุรกิจของสหกิจแกล้ง และสหกิจแสนตุ้ง ที่มีรายการธุรกรรมทางธุรกิจเกี่ยวข้องกัน

บริษัทดำเนินธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกันกับทั้งสองบริษัท โดยรับซื้อวัตถุดิบไม้จากสหกิจแกล้ง และสหกิจแสนตุ้ง โดยทั้งสองบริษัทดำเนินธุรกิจโรงเลื่อยไม้ที่มีการเหมาะสมยางพารา โดยจะนำส่วนที่เป็นลำต้นขนาดใหญ่ไปใช้เป็นวัตถุดิบของโรงเลื่อยไม้ และนำส่วนที่เหลืออื่นๆ ซึ่งได้แก่ กิ่งไม้และปลายไม้ มาจำหน่ายให้แก่บริษัท ทั้งนี้ เพื่อป้องกันการความขัดแย้งทางผลประโยชน์จากรายการธุรกรรมทางธุรกิจกับบริษัทอื่นที่ถือหุ้นโดย กลุ่ม ส.กิจชัย และกลุ่ม สหกิจ จึงได้จัดทำนโยบายการทำรายการระหว่างกัน สำหรับใช้เป็นแนวทางปฏิบัติและขั้นตอนการกำกับดูแลการทำรายการระหว่างกัน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทภายใต้การดำเนินธุรกิจของทั้งสองกลุ่มผู้ถือหุ้นจะมีความโปร่งใสและชัดเจนมากขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดทำนโยบายการรับซื้อวัตถุดิบไม้ เพื่อกำหนดวิธีการมาตรฐาน สำหรับการตั้งราคาซื้อไม้จากผู้ขายทุกรายโดยไม่คำนึงถึงการเป็นบุคคลภายนอกหรือบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน แต่คำนึงถึงความพอเพียงของวัตถุดิบและประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ

2. การประกอบธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของ ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล และ ส.พลายวู้ด ที่อาจมีความคล้ายคลึงกัน

ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล และ ส.พลายวู้ด ประกอบธุรกิจที่มีความใกล้เคียงกับธุรกิจของบริษัท โดยแต่ละบริษัทผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ประเภทต่างๆ กัน โดยผลิตภัณฑ์ของ ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล ส.พลายวู้ด และบริษัท คือ แผ่นไม้ปาร์ติเกิล แผ่นไม้อัด และแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ ตามลำดับ ซึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์ล้วนเป็นที่นิยมนำมาใช้ในอุตสาหกรรมตกแต่งและก่อสร้าง และอุตสาหกรรมผลิตเฟอร์นิเจอร์

อย่างไรก็ดี หากประเมินจากพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของทั้งสองบริษัทว่า ในอนาคตอาจจะหันมาประกอบธุรกิจการผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้เอ็มดีเอฟแข่งขันกับบริษัท จนก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์นั้นเป็นไปได้น้อย เนื่องจากเครื่องจักรและกระบวนการผลิตแผ่นไม้แต่ละประเภทมีความต่างกัน หาก ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล และ ส.พลายวู้ด จะเข้ามาประกอบธุรกิจแผ่นไม้ MDF จะต้องมีการติดตั้งเครื่องจักรใหม่ซึ่งใช้เงินลงทุนที่สูง ทั้งนี้ ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล ได้หยุดสายการผลิตแผ่นไม้ปาร์ติเกิลตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2559 และยังไม่มีแผนที่จะกลับมาดำเนินการผลิตแผ่นไม้ปาร์ติเกิลอีก นอกจากนี้ กลุ่ม ส.กิจชัย และกลุ่ม สหกิจ มีนโยบายที่จะขยายธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นไฟเบอร์บอร์ดผ่านการลงทุนของบริษัท

โดยบริษัทได้มีการทำสัญญาไม่แข่งขันกันทางการค้า (Non - Competition Agreement) กับ ผู้ถือหุ้นและกรรมการของ ส.พลายวู้ด และ ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล ทุกนาย รวมถึงบุคคลใน กลุ่ม สหกิจ ที่ไม่เป็นผู้ถือหุ้นและกรรมการใน ส.พลายวู้ด และ ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล เพื่อเป็นการแสดงความประสงค์ในการไม่ดำเนินการ หรือประกอบธุรกิจในอนาคตที่มีลักษณะเป็นการแข่งขันกับบริษัท ซึ่งได้แก่ ธุรกิจผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ แผ่นไฟเบอร์บอร์ด และแผ่นไม้ปาร์ติเกิล เพื่อเป็นการป้องกันการแข่งขันทางธุรกิจ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต

1.4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัท และบริษัทที่เกี่ยวข้องกันบางบริษัท ที่ใช้ชื่อที่มีคำว่า “ส.กิจชัย” เช่นเดียวกับชื่อของบริษัท

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทได้ดำเนินธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการแปรรูปไม้ยางพารามายาวนาน และมีการจัดตั้งบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันหลายบริษัท โดยบริษัทในกลุ่ม ส.กิจชัย เข้าถือหุ้นเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ จะใช้ชื่อบริษัทดังกล่าวที่มีคำว่า “ส.กิจชัย” ตามชื่อของกลุ่มผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ บริษัทที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทที่ใช้ชื่อว่า “ส.กิจชัย” เช่นเดียวกับบริษัทซึ่งดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมแปรรูปไม้ยางพารา ได้แก่ 1) บริษัท ส.กิจชัย จำกัด 2) บริษัท ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล และ 3) บริษัท ส.กิจชัย บึงกาฬ จำกัด

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าชื่อของบริษัทดังกล่าวทั้ง 3 บริษัท จะใช้ชื่อที่มีคำว่า “ส.กิจชัย” เช่นเดียวกันกับบริษัท แต่บริษัทดังกล่าว มีความสัมพันธ์กับบริษัทเพียงการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการร่วมกันกับบริษัท และมีรายการทางการค้าธุรกิจระหว่างกัน ซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติของบริษัทเท่านั้น โดยไม่ได้มีความสัมพันธ์เป็นบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมของบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ในปี 2560 ธุรกิจที่บริษัทได้ทำกับบริษัทที่เกี่ยวข้องมีเหตุผลและความจำเป็นของการทำธุรกรรมดังกล่าว ตามรายละเอียดในหัวข้อ 12.1 รายการระหว่างกันกับบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ส.กิจชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท ส.กิจชัย เอ็มดีเอฟ จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2553 โดยกลุ่ม ส.กิจชัย และกลุ่ม สหกิจ และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2559 จากนั้นในปี 2560 บริษัทได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนชำระแล้ว 800 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทคือ แผ่นไฟเบอร์บอร์ดความหนาแน่นปานกลาง (Medium Density Fiber Board) หรือ แผ่นไม้เอ็มดีเอฟ

โครงสร้างรายได้

รายได้หลักของบริษัทมาจากรายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99 ของรายได้รวม โดยประมาณร้อยละ 95 – 98 ของรายได้จากการขาย เป็นรายได้ที่มาจากการส่งออก ในขณะที่รายได้จากการขายในประเทศ คิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณร้อยละ 2 – 5 ของรายได้จากการขายของบริษัท ทั้งนี้ โครงสร้างรายได้สำหรับปี 2558 และ 2559 และ 2560 แสดงได้ดังตารางต่อไปนี้

รายได้รวมของบริษัทสำหรับปี 2558 2559 และ 2560

รายการ	สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2558		2559		2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	1,649.91	99.14	1,477.69	99.03	1,566.15	98.77
- รายได้จากการส่งออก	1,620.05	97.35	1,451.58	97.28	1,529.93	96.49
- รายได้จากการขายในประเทศ	29.85	1.79	26.11	1.75	36.22	2.28
รายได้อื่น	14.24	0.86	14.48	0.97	19.46	1.23
รวมรายได้	1,664.15	100.00	1,492.17	100.00	1,585.61	100

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นไฟเบอร์บอร์ดความหนาแน่นปานกลาง (Medium Density Fiber Board) หรือ แผ่นไม้เอ็มดีเอฟ (MDF Board) ซึ่งเป็นแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ประเภทแผ่นไฟเบอร์บอร์ด (Fiber Board) ที่ผลิตจากการนำเส้นใยของไม้ยางพารามาสกปรกกับสารยึดเกาะ ซึ่งเป็นกาวเคมีประเภท ยูเรียฟอรัลดีไฮด์ (Urea Formaldehyde Resin) แล้วจึงอัดเป็นแผ่นให้เป็นเนื้อเดียวกัน

แผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) จัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ประยุกต์ขึ้นจากความรู้และเทคโนโลยี ในการแปรรูปไม้ ให้สามารถใช้เศษส่วนย่อยต่างๆ ของไม้ที่ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ โดยการนำมาอัดขึ้นเป็นแผ่นไม้ เพื่อทดแทนการใช้ไม้ธรรมชาติ ซึ่งหาได้ยากและมีราคาสูงในปัจจุบัน ประเภทของแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ที่นิยมนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก คือ 1) แผ่นไม้อัด (Plywood) 2) แผ่นไม้ปาร์ติเกิ้ล (Particle Board) และ 3) แผ่นใยไม้อัดแข็ง หรือที่เรียกกันว่า แผ่นไฟเบอร์บอร์ด (Fiber Board) โดยแผ่นไม้เอ็มดีเอฟที่เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้นจัดเป็นประเภทหนึ่งของแผ่นไฟเบอร์บอร์ด (Fiber Board)

แผ่นไฟเบอร์บอร์ด (Fiber Board) ผลิตขึ้นจากการนำกิ่งไม้ หรือปลายไม้ของต้นไม้ที่มีเส้นใยสูงมาบดเป็นเส้นใยแล้วจึงนำเส้นใยไปอัดให้เป็นแผ่นไม้ด้วยความร้อน โดยมีกาวเคมีเป็นตัวประสานให้ยึดเหนี่ยวกันเป็นแผ่น ทั้งนี้ แผ่นไฟเบอร์บอร์ดสามารถแบ่งตามประเภทความหนาแน่นได้ 2 ประเภท คือ 1) แผ่นไฟเบอร์บอร์ดความหนาแน่นปานกลาง (Medium Density Fiber Board) หรือแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ และ 2) แผ่นไฟเบอร์บอร์ดความหนาแน่นสูง (High Density Fiber Board) ซึ่งแผ่นไฟเบอร์บอร์ด 2 ประเภทมีระดับความหนาแน่นที่แตกต่างกัน ทำให้

คุณสมบัติความแข็งแรงทั้งในด้านการต้านแรงดัดงอแรงดึงแนวฉากที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตามเนื่องจากแผ่นไฟเบอร์บอร์ด 2 ประเภทมีขั้นตอนการผลิตที่เหมือนกัน เครื่องจักรของบริษัทจึงสามารถปรับเปลี่ยนให้ผลิตแผ่นไม้ได้ทั้ง 2 ประเภท

แผ่นไฟเบอร์บอร์ดความหนาแน่นปานกลาง (Medium Density Fiber Board) หรือแผ่นไม้เอ็มดีเอฟเป็นแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ที่มีคุณสมบัติที่ใกล้เคียงไม้ธรรมชาติ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้งานได้หลากหลายวัตถุประสงค์ โดยเฉพาะในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ เช่น ตู้ เตียง เครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น รวมถึงใช้ในงานก่อสร้าง งานตกแต่ง เครื่องใช้ในครัวเรือน เช่น บัว วงกบ ผนังห้อง กรอบประตู เป็นต้น ทั้งนี้ ลักษณะของแผ่นไม้เอ็มดีเอฟที่บริษัทผลิต ได้สรุปได้ดังนี้

- | | | |
|-------------------------------------|---|--|
| ขนาดของผลิตภัณฑ์ | : | ขนาดของแผ่นไม้เอ็มดีเอฟที่เครื่องจักรผลิตได้มีขนาดหน้ากว้างสูงสุด 8 ฟุต และขนาดความยาวสูงสุด 18 ฟุต โดยสามารถตัดให้เป็นขนาดแผ่นย่อยๆ ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า |
| ความหนาของผลิตภัณฑ์ | : | <p>บริษัทสามารถปรับระดับความหนาของแผ่นไม้เอ็มดีเอฟได้ตั้งแต่ 2.5 มิลลิเมตร จนถึง 25.0 มิลลิเมตร โดยจะแบ่งแยกตามความหนาได้ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - แผ่นไม้ขนาดเล็ก มีความหนาตั้งแต่ 2.5 มิลลิเมตร ถึง 4.0 มิลลิเมตร - แผ่นไม้ขนาดกลาง มีความหนามากกว่า 4.0 มิลลิเมตร ถึง 9.0 มิลลิเมตร - แผ่นไม้ขนาดใหญ่ มีความหนามากกว่า 9.0 มิลลิเมตร ถึง 25.0 มิลลิเมตร |
| ระดับมาตรฐานความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ | : | <p>แผ่นไม้เอ็มดีเอฟของบริษัทใช้การเคมีประเภท ยูเรียฟอรัลดีไฮด์ (Urea Formaldehyde Resin) เป็นสารเชื่อมประสานเส้นใยของไม้เข้าด้วยกัน โดยประเภทของยูเรียฟอรัลดีไฮด์ (Urea Formaldehyde Resin) ที่บริษัทสามารถใช้ผลิต แบ่งตามมาตรฐานในการวัดปริมาณและการระเหยของสารฟอรัลดีไฮด์ (Formaldehyde) ในผลิตภัณฑ์ ตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อม สำหรับสินค้าเฟอร์นิเจอร์ ได้ 3 ประเภท ซึ่งครอบคลุมตลาดหลักเกือบทั่วโลก ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> - มาตรฐานยุโรป <ul style="list-style-type: none"> • E1 : กาวฟอรัลดีไฮด์ $\leq 8 / 100$ มิลลิกรัมต่อปริมาณไม้ • E2 : กาวฟอรัลดีไฮด์ $> 8 < 30 / 100$ มิลลิกรัมต่อปริมาณไม้ - มาตรฐานสหรัฐอเมริกา <ul style="list-style-type: none"> • CARB P2 : กาวฟอรัลดีไฮด์ $0.11 \leq$ ลูกบาศก์เมตร |

ในปี 2560 บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบกาวเคมีจากผู้ผลิตรายใหญ่อันดับน้อยราย โดยมีการสั่งซื้อจากผู้ขายบางรายมากกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม ซึ่งบริษัทอาจมีความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพาผู้ขายวัตถุดิบกาวเคมี นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบกาว ดังมีรายละเอียดตามหัวข้อ 3. “ปัจจัยความเสี่ยง” หัวข้อย่อย 3.1.2 “ความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบกาวเคมี และความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ขายวัตถุดิบกาวเคมีจำนวนน้อยราย” นอกจากวัตถุดิบกาวแล้ว บริษัทมีการพึ่งพาวัตถุดิบไม้จากบุคคลที่เกี่ยวข้องคือ สหกิจแสงตุง และ สหกิจแกลง รวมเป็นปริมาณเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม ซึ่งทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพาผู้ขายวัตถุดิบไม้จำนวนน้อยราย และนอกจากนี้บริษัทยังมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบไม้ในด้านต่างๆ อาทิ ความเพียงพอของวัตถุดิบไม้, ความผันผวนของราคา, การเสื่อมคุณภาพ ดังมีรายละเอียดตามหัวข้อ 3. “ปัจจัยความเสี่ยง” หัวข้อย่อย 3.1.1 “ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบไม้”

มาตรฐาน/ใบรับรองและสิทธิประโยชน์ที่บริษัทได้รับ

บริษัทดำเนินงานตามนโยบายที่มุ่งเน้นการสร้างคุณภาพของผลิตภัณฑ์และมาตรฐานการทำงานอย่างยั่งยืน มีพัฒนาการกระบวนการผลิตตามมาตรฐานสากลจากสถาบันที่ให้การรับรองหลายแห่ง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ดังนี้

มาตรฐานและใบรับรองด้านคุณภาพที่บริษัทได้รับ

มาตรฐาน/ใบรับรอง	คำอธิบาย	เดือน/ปีที่ได้รับการรับรองเป็นครั้งแรก
MUTU certification international	รับรองมาตรฐานการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์แผ่นไม้เอ็มดีเอฟ (Medium Density Fiber Board) ตามมาตรฐาน California Code of Regulation 93120	เมษายน 2556
MUTU certification international	รับรองมาตรฐานการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์แผ่นไม้เอ็มดีเอฟแบบบาง (Thin Medium Density Fiber Board) ตามมาตรฐาน California Code of Regulation 93120	เมษายน 2556
ISO 9001:2008	รับรองระบบบริหารงานคุณภาพ (Quality Management System) (SGS)	ธันวาคม 2557
ISO 14001:2004	รับรองมาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม (Environmental Management System) (SGS)	กุมภาพันธ์ 2559

บัตรส่งเสริมการลงทุน

- บริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน เลขที่ 1364(2)/2554 จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำหรับสายการผลิตแรก ตั้งแต่วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554 โดยได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี ซึ่งประกอบด้วยยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร และยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมูลค่ารวมไม่เกิน 1,564,500,000 บาท เป็นเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ (สิ้นสุดวันที่ 6 มกราคม 2564) และได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับการยกเว้นภาษีนิติบุคคลนั้น
- บริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน เลขที่ 60-0836-1-00-1-0 จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำหรับสายการผลิตใหม่ที่อยู่ระหว่างการขยายกำลังการผลิต ตั้งแต่วันที่ 4 กรกฎาคม 2560 โดยได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี ซึ่งประกอบด้วยยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร และยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมูลค่ารวมไม่เกิน 1,928,000,000 บาท เป็นเวลา 3 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการดังกล่าว และได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับการยกเว้นภาษีนิติบุคคลนั้น ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นขอขยายอายุสิทธิประโยชน์ทางภาษีของบัตรส่งเสริมการลงทุนสำหรับสายการผลิตใหม่เพิ่มเติมอีก 3 ปี หลังจากสิทธิประโยชน์ในช่วงแรกหมดอายุ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมุ่งมั่นที่จะขยายกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมทุกภูมิภาคของโลก โดยเน้นสร้างคุณค่าสูงสุดแก่ลูกค้าในทุกๆ ด้าน ด้วยบริการที่ดีและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากมาตรฐานการผลิตระดับสากล ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

(Custom Made Order) โดยมีเพียงส่วนน้อยที่เป็นการผลิตเพื่อเตรียมไว้เพื่อจำหน่ายในประเทศ (Made to Stock) โดยสัดส่วนยอดขายส่วนใหญ่เป็นการขายต่างประเทศคิดเป็นประมาณร้อยละ 95 – 98 ของยอดขายของบริษัท

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศ แบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

- 1) **ผู้จัดจำหน่ายแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ (Wholesalers/ Distributors)** โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะมีฐานลูกค้า ซึ่งอาจเป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ จะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการนำเข้าและกระจายแผ่นไม้เอ็มดีเอฟและวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ให้กับฐานลูกค้าของตนเอง โดยลูกค้ากลุ่มนี้มักจะมีปริมาณการสั่งซื้อที่สูงและค่อนข้างสม่ำเสมอ
- 2) **โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และบริษัทรับเหมาก่อสร้าง** ซึ่งซื้อแผ่นไม้เอ็มดีเอฟเพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับผลิตผลิตภัณฑ์หรือใช้ในงานของตนเอง เช่น ใช้แผ่นไม้เอ็มดีเอฟเพื่อไปผลิตเฟอร์นิเจอร์ ตกแต่งภายในอาคาร หรือเพื่อประกอบเป็นเฟอร์นิเจอร์ Built-in เป็นต้น
- 3) **โรงงานปิดผิวแผ่นไม้** ซึ่งซื้อแผ่นไม้เอ็มดีเอฟเพื่อนำไปดำเนินการกระบวนการผลิตเพิ่มเติม โดยปิดผิวไม้ด้วยแผ่นไม้วีเนียร์หรือแผ่นเมลามีน ก่อนนำไปจำหน่ายให้กับโรงงานเฟอร์นิเจอร์ บริษัทรับเหมาก่อสร้าง หรือร้านค้าปลีกอื่นๆ

กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเกือบทั้งหมดจะเป็นลูกค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งรวมถึงเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และในภูมิภาคตะวันออกกลาง ทั้งนี้ สำหรับลูกค้าในต่างประเทศโดยทั่วไป บริษัทจะมีการตกลงราคาขาย 2 แบบ คือ (1) ราคาขายแบบ Free on Board Loading Port (FOB) (“ราคาขายแบบ FOB”) คือ ราคาขายสินค้าในกรณีที่บริษัทรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้าจนถึงท่าเรือ และ (2) ราคาขายแบบ Cost and Freight (CNF) (“ราคาขายแบบ CNF”) ซึ่งเป็นราคาขายสินค้าแบบ FOB ที่รวมค่าระวางเรือ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า

2.2.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทนั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ การขายผ่านนายหน้า และการติดต่อลูกค้าโดยตรง โดยสัดส่วนของรายได้จากการขายแบ่งตามช่องทางผ่านนายหน้า และติดต่อลูกค้าโดยตรง คิดเป็นสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 45 – 50 และร้อยละ 50 – 55 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทได้วางกลยุทธ์สำหรับการขยายกำลังการผลิตเพื่อเตรียมความพร้อมในการวางแผนการดำเนินกิจกรรมทางด้านการขายและการตลาดล่วงหน้า ทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิม และตลาดใหม่ โดยสำหรับกลุ่มลูกค้าเดิม บริษัทได้ติดต่อลูกค้าหลายรายที่ได้เคยแสดงความสนใจในการเพิ่มปริมาณคำสั่งซื้อกับบริษัท และรายที่มีศักยภาพในการเพิ่มคำสั่งซื้อกับบริษัทในอนาคต

นอกจากนี้บริษัทยังได้ศึกษาตลาดในประเทศ และ/หรือ ภูมิภาคใหม่ๆ เพื่อสรรหาตลาดที่มีแนวโน้มการเติบโตของแผ่นไม้เอ็มดีเอฟได้ โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ โดยจะมุ่งเน้นการติดต่อลูกค้าโดยตรงซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะเป็นการช่วยเตรียมความพร้อมในด้านการขายและการตลาดของบริษัท และสร้างความมั่นใจว่าบริษัทจะสามารถดำเนินการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายและส่งมอบสินค้าตามกำหนด หลังจากการขยายกำลังการผลิตเสร็จสิ้นในช่วงกลางไตรมาสที่ 3 ปี 2561

ในปี 2558 และ 2559 บริษัทมีการขายผ่านนายหน้ารายใหญ่เกินร้อยละ 30 ของรายได้จากการขาย จำนวน 1 ราย ซึ่งมีลักษณะความสัมพันธ์เหมือนกับนายหน้ารายอื่นของบริษัท และ ในปี 2560 บริษัทไม่มีการขายผ่านนายหน้ารายใดเกินร้อยละ 30 ของรายได้จากการขาย ดังมีรายละเอียดตามหัวข้อ 3. “ปัจจัยความเสี่ยง” หัวข้อย่อย 3.1.10 “ความเสี่ยงจากการพึ่งพื่อนายหน้ารายใหญ่”

2.2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมการแปรรูปไม้ มายาวนานกว่า 30 ปี จึงเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แปรรูปแผ่นไม้เป็นอย่างดี โดยบริษัทเลือกใช้เครื่องจักรใหม่นำเข้าจากประเทศเยอรมนีที่เป็นผู้นำในด้านเทคโนโลยีการผลิตแผ่นไม้ทดแทนด้วยเทคโนโลยีของเครื่องจักรที่ทันสมัย การควบคุมอย่างเข้มงวดทุกกระบวนการผลิต และการมุ่งเน้นที่จะพัฒนาปรับปรุงขั้นตอนการผลิตให้มีระยะเวลาการผลิตที่สั้น ควบคุมปริมาณการใช้วัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ส่งผลให้บริษัทสามารถผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟที่มีคุณภาพ ส่งมอบตรงเวลาตอบสนองความต้องการของลูกค้า และมีความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีมาอย่างต่อเนื่อง

2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมแปรรูปไม้

ไม้แปรรูปเป็นวัตถุดิบที่นำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม โดยที่สำคัญได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ อุตสาหกรรมก่อสร้าง โดยนำไปใช้เป็นวัสดุสำหรับก่อสร้างหรือตกแต่ง เช่น พื้น เสาโครงสร้าง ผนัง ขอบประตู บัว วงกบ เป็นต้น โดยทั่วไปการแปรรูปไม้แบ่งออกตามลักษณะผลิตภัณฑ์ได้เป็น 2 ประเภท คือ ไม้เลื่อยแปรรูป (Sawn Timber) และแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel)

- 1) ไม้เลื่อยแปรรูป (Sawn Timber) คือ การนำไม้ท่อนขนาดใหญ่มาเลื่อยให้ได้ขนาดและคุณภาพตามที่ต้องการ และนำไปอัดและอบนํ้ายาเคมีเพื่อรักษาคุณภาพก่อนจำหน่าย ไม้เลื่อยแปรรูป (Sawn Timber) ผลิตมาจากไม้ยืนต้นได้หลายชนิดทั้ง ไม้เนื้อแข็ง เช่น ไม้สัก ไม้ประดู่ ไม้ชิงชัน และไม้พยุง เป็นต้น และไม้เนื้ออ่อน เช่น ไม้ยางพารา เป็นต้น
- 2) แผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ประยุกต์ขึ้นจากความรู้และเทคโนโลยีให้สามารถนำเศษส่วนย่อยต่างๆ ของไม้ที่เหลือจากกระบวนการทำไม้แปรรูป เช่น เศษชิ้นไม้ และเศษของต้นไม้ที่มีขนาดเล็กจนไม่สามารถนำไปทำไม้เลื่อยแปรรูปได้ เช่น กิ่งไม้ และปลายไม้ มาแปรรูปเป็นแผ่นไม้ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ทดแทนการใช้ไม้ท่อนขนาดใหญ่ซึ่งหาได้ยากและมีราคาสูงในปัจจุบัน

อุตสาหกรรมผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ

ในปัจจุบันแผ่นไม้เอ็มดีเอฟได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในการนำมาผลิตเฟอร์นิเจอร์ และเครื่องตกแต่งประเภทต่างๆ เนื่องจากมีคุณสมบัติที่ใกล้เคียงไม้จริง ในขณะที่มีราคาที่ไม่สูงนักเมื่อเทียบกับไม้จริงหรือแผ่นไม้อัด (Plywood) ส่งผลให้ปริมาณการใช้แผ่นไม้เอ็มดีเอฟเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปริมาณการใช้แผ่นไม้ของโลกเพิ่มขึ้นเป็น 99 ล้านลูกบาศก์เมตร หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสม ร้อยละ 11 ต่อปี โดยมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี แม้ว่าจะเกิดภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัวลง ปริมาณการใช้แผ่นไม้เอ็มดีเอฟก็ไม่ได้ลดลงแตกต่างจากไม้เลื่อยแปรรูป (Sawn Timber) หรือแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ประเภทอื่นๆ ที่มีปริมาณลดลงอย่างมีนัยสำคัญในช่วงเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ (ที่มา: องค์การอาหารและการเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO ปี 2000 – 2016))

2.2.5 ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในอุตสาหกรรมผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟเป็นการแข่งขันในตลาดต่างประเทศเป็นหลัก เนื่องจากตลาดสำคัญของบริษัทรวมถึงของผู้ผลิตรายอื่นในประเทศไทยล้วนเป็นลูกค้าต่างประเทศ อีกทั้ง ประเทศไทยเองก็เป็นผู้ผลิตและส่งออกแผ่นไม้เอ็มดีเอฟรายสำคัญของโลกในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

ผู้ผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟในประเทศไทย

ประเทศไทยจัดเป็นหนึ่งในกลุ่มประเทศผู้นำด้านการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟเพื่อการส่งออกของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และของโลก โดยตลาดส่งออกหลักของผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศไทย ได้แก่ ประเทศในแถบภูมิภาคตะวันออกกลาง เวียดนาม ใต้หวัน และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น

ตามข้อมูลสถิติที่รวบรวมและจัดทำขึ้นโดยองค์การอาหารและการเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO) และเผยแพร่ในเว็บไซต์ แสดงให้เห็นว่าปริมาณการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟของประเทศไทยเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องมาตลอด ตามมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้น โดยโรงงานส่วนใหญ่ในประเทศจะมีที่ตั้งอยู่ในภาคใต้ และภาคตะวันออก เนื่องจากอยู่ใกล้กับแหล่งเพาะปลูกสวนยางพาราที่สำคัญ โดยในปัจจุบันกำลังการผลิตรวมของผู้ผลิตรายใหญ่ 7 รายในประเทศในปี 2560 เท่ากับประมาณ 2.76 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อปี ซึ่งหากพิจารณากำลังการผลิตสูงสุดของบริษัท ซึ่งเท่ากับประมาณ 240,000 ลูกบาศก์เมตรต่อปี จะคิดเป็นร้อยละ 8.67 ของกำลังการผลิตรวมทั้งประเทศ หรือเรียกได้ว่าเป็นผู้ผลิตขนาดกลางในอุตสาหกรรม อย่างไรก็ดี แม้ว่ากำลังการผลิตของบริษัทอาจจะไม่ได้สูงมากนักเมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายใหญ่ของประเทศ แต่บริษัทมีข้อได้เปรียบจากสายการผลิตของบริษัทที่เป็นสายการผลิตใหม่ที่เพิ่งติดตั้งและเริ่มการผลิตในปี 2555 จึงเป็นเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่นในตลาด ส่งผลให้การผลิตรายบริษัทมีประสิทธิภาพและสามารถควบคุมระดับต้นทุนการผลิตเฉลี่ยให้อยู่ในระดับที่แข่งขันได้กับผู้ผลิตรายใหญ่อื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ตัวอย่างรายชื่อผู้ผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟรายใหญ่ของประเทศไทย ปี 2560

บริษัท	ที่ตั้งโรงงาน	กำลังการผลิตสูงสุดในการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ (ลูกบาศก์เมตรต่อปี)
บริษัท วนชัย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	ชลบุรี สระบุรี สุราษฎร์ธานี	870,000
บริษัท เมโทร เอ็ม.ดี.เอฟ จำกัด	นนทบุรี กาญจนบุรี	500,000
บริษัท สยามไฟเบอร์บอร์ด จำกัด	สงขลา	500,000
บริษัท พาเนล พลัส เอ็มดีเอฟ จำกัด	สงขลา	300,000
บริษัท ระยอง เอ็มดีเอฟ จำกัด	ระยอง	256,700
บริษัท ส.กิจชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)	ระยอง	240,000
บริษัท อะโกรไฟเบอร์ จำกัด	ปราจีนบุรี	100,000
รวม		2,766,700

ที่มา: ข้อมูลจากบริษัท และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และเว็บไซต์ของแต่ละบริษัท

2.3 การจัดหาวัตถุดิบและบริการ

2.3.1 ฐานการผลิตและกำลังการผลิต

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟแห่งเดียว ตั้งอยู่ที่อำเภอแกลง จังหวัดระยอง มีขนาดที่ดินรวมประมาณ 144 ไร่ 3 งาน 13 ตารางวา โดยโรงงานมีสายการผลิตเดียว เดินการผลิตทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง มีกำลังการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟสูงสุดที่ประมาณ 20,000 ลูกบาศก์เมตรต่อเดือน ซึ่งตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา โรงงานมีอัตราการใช้กำลังผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 88 – 89 ของกำลังการผลิตสูงสุด และมีอัตราการใช้กำลังการผลิตสูงกว่าร้อยละ 95 ของกำลังการผลิตสูงสุด ในช่วงไตรมาสที่ 3 – 4 ปี 2560

เครื่องจักรหลักของบริษัทนำเข้าจากประเทศเยอรมนี โดยผู้ผลิตเครื่องจักรซึ่งเป็นผู้นำเทคโนโลยีการผลิตเครื่องจักรผลิตแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ประเภทต่างๆ ซึ่งได้รับการยอมรับจากทั่วโลก เครื่องจักรของบริษัทนั้นเป็นสายการผลิตต่อเนื่องแบบอัตโนมัติ ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต และควบคุมการสั่งงานด้วยคอมพิวเตอร์ทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทผู้ผลิต

เครื่องจักรมีทีมงานซึ่งสามารถให้ความช่วยเหลือได้ตลอด โดยสามารถตรวจสอบปัญหาหรือความผิดปกติต่างๆ ของเครื่องจักรผ่านระบบออนไลน์ได้ตลอด 24 ชั่วโมง

ที่ผ่านมามีบริษัทให้ความสำคัญเรื่องคุณภาพและประสิทธิภาพของการผลิตเป็นสำคัญ มีการปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักรและโรงงานมาโดยตลอด โดยมุ่งเน้นการบำรุงรักษาเครื่องจักร ระบบความปลอดภัย และระบบป้องกันมลภาวะเป็นพิษในเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทมีการปรับปรุงการผลิตอย่างต่อเนื่องโดยใช้ข้อมูลการผลิตในอดีตมาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงสูตรการผลิตให้เหมาะสมกับเครื่องจักรและผลิตภัณฑ์ในแต่ละงาน และวางแผนการผลิตโดยกำหนดเครื่องจักรและประเภทของวัตถุดิบให้เกิดความต่อเนื่องเพื่อลดการสูญเสียระหว่างผลิตและลดระยะเวลาการผลิตให้น้อยลง

2.3.2 ขั้นตอนการผลิต

บริษัทมีขั้นตอนการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ ดังนี้

กระบวนการผลิตเริ่มต้นจากการเตรียมวัตถุดิบ โดยการนำวัตถุดิบไม้เข้าเครื่องกะเทาะเปลือกไม้ (Debarker) ให้เหลือแต่แกนในของไม้ และนำแกนไม้มาสับให้เป็นชิ้นไม้สับ (Chip) จากนั้นลำเลียงชิ้นไม้สับไปสู่ขั้นตอนการนึ่ง เพื่อทำให้ไม้นุ่มลง และนำไปบดให้เป็นเส้นใย พร้อมทั้งฉีดการเคมียูเรียฟอรัมาดีไฮด์ (Urea Formaldehyde) เพื่อเชื่อมประสานเส้นใยไม้เข้าด้วยกัน และนำเส้นใยไม้ผสมกาวนั้นลำเลียงผ่านท่ออบ (Dryer) พร้อมกับผ่านระบบคัดแยกสิ่งปนเปื้อนอื่นๆ เพื่อให้เส้นใยไม้แห้งลง รวมทั้งเพื่อลดการปะปนของสิ่งปนเปื้อนอื่นๆ จากนั้นส่งต่อเข้าเครื่องโรยใยไม้และเข้าสู่ขั้นตอนการอัดแผ่นโดยใช้ความร้อนและความดันสูง เพื่อให้กลายเป็นแผ่นไม้แข็ง ที่รอ การตัดและขัดผิว ("Master Board") แผ่นไม้จะถูกทิ้งไว้ให้เย็นและแข็งตัว ก่อนที่จะส่งต่อไปยังขั้นตอนการขัดและตัดแผ่นไม้ โดยจะมี การตรวจสอบคุณภาพตลอดทั้งกระบวนการผลิต ทั้งนี้ สินค้าที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพเรียบร้อยแล้วจะถูกแพ็คและจัดเก็บในคลังสินค้าสำเร็จรูป เพื่อรอการจัดส่งต่อไป

2.3.3 การจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ มี 3 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) วัตถุดิบไม้ยางพารา 2) กาวเคมีประเภท ยูเรียฟอรัมาดีไฮด์ (Urea Formaldehyde Resin) และ 3) สารเคมีอื่นๆ เช่น แอมโมเนียมคลอไรด์ (สารทำให้กาวแข็งตัว) สารยูเรีย และแวกซ์ เป็นต้น โดยวัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัททั้งวัตถุดิบ ไม้ยางพารา กาวเคมี และสารเคมีอื่นๆ สามารถจัดหาได้จากภายในประเทศ

ทั้งนี้ การจัดหาวัตถุดิบแต่ละประเภทมีรายละเอียด ดังนี้

1) วัตถุดิบไม้ยางพารา

ในปัจจุบัน วัตถุดิบไม้เกือบทั้งหมดที่บริษัทใช้ในการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ มาจากไม้ยางพาราในส่วนที่เป็นกิ่งก้านและปลายลำต้นเป็นหลัก และรวมถึงส่วนอื่นๆ ของไม้ยางพาราที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางระหว่างประมาณ 2 – 6 นิ้ว ทั้งนี้ นอกจากไม้ยางพาราแล้ว ไม้ชนิดอื่นๆ ที่มีเส้นใยสูง เช่น ไม้ยูคาลิปตัส ก็สามารถนำมาผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟได้ แต่เนื่องจากไม้ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีปริมาณการปลูกมากในประเทศรวมถึงในพื้นที่ภาคตะวันออก ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของบริษัท บริษัทจึงเลือกใช้ไม้ยางพาราเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต

แหล่งวัตถุดิบไม้ยางพาราในปัจจุบันของบริษัทมาจากสวนยางพาราที่โคนในภาคตะวันออกของประเทศ ซึ่งมีพื้นที่ครอบคลุมตั้งแต่จังหวัดระยอง ชลบุรี จันทบุรี ตราด ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา และสระแก้ว เป็นสำคัญ และมีวัตถุดิบไม้ยางพาราที่ข้ามเขตมาจากภาคอื่นๆ ของประเทศในสัดส่วนที่ไม่มากนัก ปัจจุบันบริษัทรับซื้อกิ่งไม้ และปลายไม้ยางพาราจากทั้งผู้รับเหมารายย่อย นายหน้าผู้รวบรวมไม้ หรือโรงเลื่อยไม้ ซึ่งส่วนใหญ่ จะนำวัตถุดิบไม้ยางพาราที่ได้จากการไปรับเหมาโค่นสวนยางพาราในภาคตะวันออกมาจำหน่ายให้กับบริษัท โดยกระบวนการจัดซื้อ เป็นไปตามนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบไม้ ซึ่งจะพิจารณาจากราคาตลาดในการรับซื้อไม้ และปริมาณความต้องการใช้ในการผลิตในแต่ละช่วงเวลาเป็นสำคัญ

2) วัตถุดิบกาวยาเคมี

กาวยาเคมีประเภท ยูเรียฟอร์มาลดีไฮด์ (Urea Formaldehyde Resin) เป็นวัตถุดิบสำคัญในกระบวนการผลิตของบริษัท ที่ใช้เป็นสารเชื่อมประสานเส้นใยของไม้เข้าด้วยกัน เพื่อให้สามารถอัดขึ้นรูปเป็นแผ่นได้ ในปัจจุบัน กาวยาเคมียูเรียฟอร์มาลดีไฮด์ ที่บริษัทสั่งซื้อ เพื่อใช้ในการผลิตมีหลากหลายประเภท ซึ่งจะแตกต่างกันที่ปริมาณสารฟอร์มาลดีไฮด์ และสัดส่วนปริมาณสารเคมีอื่นๆ ที่เป็นส่วนผสมอยู่ในกาวยาเคมี เนื่องจากการเป็นวัตถุดิบที่สำคัญคุณภาพของกาวยาเคมีส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของการผลิตและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้ในปัจจุบันบริษัทสั่งซื้อกาวยาเคมียูเรียฟอร์มาลดีไฮด์ (Urea Formaldehyde Resin) จากผู้ผลิตรายใหญ่น้อยราย ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศที่มีโรงงานผลิตกาวยาเองและผ่านการทดสอบคุณภาพแล้วเท่านั้น โดยปัจจัยที่บริษัทใช้เลือกผู้ขายในแต่ละครั้ง ขึ้นอยู่กับประเภทของกาวยาเคมีที่ต้องการสั่งซื้อและราคาที่ได้รับเสนอในแต่ละครั้ง โดยการเคมีต่างประเภทกัน หรือประเภทเดียวกัน ที่สั่งซื้อจากผู้ขายต่างรายกัน จะถูกจัดเก็บแยกจากกัน เพื่อป้องกันการปะปนซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพของกาวยาและผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้

3) วัตถุดิบสารเคมีอื่นๆ

สำหรับสารเคมีอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตมีสัดส่วนที่ไม่สูงมากนัก เมื่อเทียบกับวัตถุดิบไม้ และวัตถุดิบกาวยาเคมี โดยที่สำคัญได้แก่ ยูเรีย และแว็กซ์ เป็นต้น ทั้งนี้ สารเคมีอื่นๆ ที่บริษัทใช้ส่วนใหญ่เป็นสารเคมีที่หาซื้อได้ทั่วไปจากในประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทจะมีรายชื่อของผู้จำหน่ายสารเคมีแต่ละชนิดหลายราย โดยจะมีการเปรียบเทียบราคาและคุณภาพก่อนการตัดสินใจสั่งซื้อเป็นประจำ ซึ่งสารเคมีส่วนใหญ่สามารถสั่งซื้อได้จากผู้จำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด อาจมีเพียงบางครั้งที่สั่งซื้อสารเคมีบางประเภทจากต่างประเทศขึ้นอยู่กับราคาที่ได้รับเสนอในแต่ละครั้งเปรียบเทียบกัน

ในปี 2560 บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบกาวยาเคมีจากผู้ผลิตรายใหญ่อันจนวนน้อยราย โดยมีการสั่งซื้อจากผู้ขายบางรายมากกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม ซึ่งบริษัทอาจมีความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพาผู้ขายวัตถุดิบกาวยาเคมี นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบกาวยา ดังมีรายละเอียดตามหัวข้อ 3. “ปัจจัยความเสี่ยง” หัวข้อย่อย 3.1.2 “ความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบกาวยาและความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ขายวัตถุดิบกาวยาอันจนวนน้อยราย” นอกจากวัตถุดิบกาวยาแล้ว บริษัทมีการพึ่งพาวัตถุดิบไม้จากบุคคลที่เกี่ยวข้องคือ สหกิจแสนดั่ง และ สหกิจแกลง รวมเป็นปริมาณเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม ซึ่งทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพาผู้ขายวัตถุดิบไม้อันจนวนน้อยราย และนอกจากนี้บริษัทยังมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบไม้ในด้านต่างๆ อาทิ ความเพียงพอของวัตถุดิบไม้, ความผันผวนของราคา, การเสื่อมคุณภาพ ดังมีรายละเอียดตามหัวข้อ 3. “ปัจจัยความเสี่ยง” หัวข้อย่อย 3.1.1 “ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบไม้”

2.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้ความสำคัญด้านการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมที่ดี เพื่อไม่ให้เกิดการดำเนินธุรกิจของบริษัทส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในเรื่องการกำจัดฝุ่นละออง กลิ่นสารเคมี และบำบัดน้ำเสีย อย่างครบถ้วน โดยเครื่องจักรหลักของบริษัทจะติดตั้งระบบควบคุมฝุ่นละอองที่มีประสิทธิภาพจึงไม่มีฝุ่นละอองฟุ้งกระจายในบริเวณโรงงาน และได้ติดตั้งเครื่องกำจัดกลิ่นสารเคมีต่างๆ ที่อาจเป็นอันตรายไว้อย่างครอบคลุม อีกทั้ง ยังมีระบบบำบัดน้ำเสียที่เป็นระบบปิด โดยจะนำน้ำเสียที่บำบัดแล้วกลับมาใช้ใหม่ในกระบวนการผลิตและไม่มีการระบายออกสู่สิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 (Environmental Management System) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14000 ที่ใช้เป็นแนวทางให้องค์กรหรือหน่วยงานสามารถจัดระบบการจัดการของตนเพื่อให้บรรลุนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมที่กำหนดไว้ โดยที่ผ่านมานับแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่เคยถูกฟ้องร้องในเรื่องมลภาวะสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบไม้

ไม้ยางพาราที่เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัท เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่ใช้ระยะเวลาในการเพาะปลูกจนถึงการโค่นสวน และในการรวบรวมไม้ปริมาณมากเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตของบริษัทอาจต้องอาศัยนายหน้าผู้รวบรวมไม้หรือโรงเลื่อยไม้เพื่อจัดหาและรวบรวมวัตถุดิบไม้ นอกจากนี้ วัตถุดิบไม้ดังกล่าวมีราคาที่สามารถผันผวนไปตามปัจจัยต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลา ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบไม้ ดังนี้

1) ความเพียงพอของวัตถุดิบไม้: จากการศึกษาข้อมูลพบว่าปัจจุบันปริมาณวัตถุดิบไม้ยางพาราและปริมาณการตัดเฉลี่ยต่อปีในภูมิภาคตะวันออก มีปริมาณเพียงพอและสามารถรองรับกำลังการผลิตที่จะเพิ่มขึ้นได้ นอกจากนี้ในภูมิภาคใกล้เคียงมีการปลูกไม้ยางพาราในปริมาณที่สูงสามารถเป็นแหล่งวัตถุดิบสำรองในอนาคตได้

2) การพึ่งพิงผู้ขายวัตถุดิบไม้อย่างน้อยราย: บริษัทได้มีการซื้อวัตถุดิบจากบุคคลที่เกี่ยวข้องคือ สหกิจแสนตุง และ สหกิจแกลง โดยในปี 2559 และ ปี 2560 นั้น มีการรับซื้อไม้จากผู้จัดจำหน่ายทั้งสองรายรวมกันเป็นปริมาณมากกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม ซึ่งรายการซื้อดังกล่าวถือเป็นการพึ่งพิงต่อผู้จัดจำหน่ายกลุ่มเดียวกันที่สามารถส่งผลกระทบต่อกระบวนการประกอบกิจการของบริษัทได้อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดต่อผู้ขายวัตถุดิบไม้อย่างน้อยรายเพิ่มเติมอยู่เสมอ และมีการกำหนดระเบียบปฏิบัติการจัดซื้อวัตถุดิบไม้ไว้อย่างชัดเจน รวมถึงมีการทำบันทึกข้อตกลงเรื่องสิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) กับบริษัทผู้ขายวัตถุดิบไม้อย่างน้อยรายที่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งเป็นมาตรการอันให้สิทธิแก่บริษัทที่จะได้เข้าซื้อไม้กับผู้จัดจำหน่ายทั้งสองก่อน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะสามารถจัดหาวัตถุดิบได้อย่างต่อเนื่อง

3) การมีผู้ขายวัตถุดิบไม้อย่างน้อย 2 ราย เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's Length หากระบบควบคุมภายในไม่ดีพอ: อย่างไรก็ตาม การจัดซื้อไม้จากผู้ขายทุกรายจะต้องเป็นไปตามระเบียบปฏิบัติการจัดซื้อวัตถุดิบไม้เพื่อความเป็นธรรม และเหมาะสม รวมถึงมีการแต่งตั้งคณะกรรมการจัดซื้อไม้เป็นผู้รับผิดชอบในการควบคุมดูแลการรับซื้อวัตถุดิบไม้ให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติดังกล่าว และมีบุคคลที่ทำหน้าที่ตรวจสอบกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบไม้และรายงานผลให้คณะกรรมการตรวจสอบทราบทุกไตรมาส

4) ความผันผวนของราคาวัตถุดิบไม้: บริษัทมีการติดตามสถานการณ์ราคาวัตถุดิบไม้อย่างใกล้ชิดโดยตลอด และบริษัทจะตั้งราคารับซื้อไม้โดยอาศัยข้อมูลที่ได้จากการสำรวจสถานะตลาดของวัตถุดิบไม้ และพิจารณาถึงปริมาณไม้ที่บริษัทต้องการใช้ เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนวัตถุดิบไม้ให้มีความเหมาะสมและเป็นไปตามภาวะตลาด ตลอดจนสามารถปรับกลยุทธ์การขายเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไปได้

5) การเสื่อมคุณภาพของวัตถุดิบไม้หากเก็บไว้นานเกินไป: อย่างไรก็ตาม วัตถุดิบไม้เป็นวัตถุดิบที่มีการหมุนเวียนตลอด ประกอบกับการบริหารจัดการวัตถุดิบไม้ที่ใช้วิธีรับซื้อเข้ามาก่อนนำไปใช้ในการผลิตก่อน (First In First Out) นอกจากนี้ บริษัทยังมีการวางแผนการผลิตล่วงหน้า ทำให้บริษัททราบถึงปริมาณการใช้วัตถุดิบไม้ที่ต้องการใช้เพื่อนำมาประกอบการวางแผนการรับซื้อไม้ของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบถาวรและมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ขายวัตถุดิบถาวรจำนวนน้อยราย

บริษัทใช้ถาวรประเภทยูเรียฟอรัลดีไฮด์ เป็นหนึ่งในวัตถุดิบหลักในการผลิตแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ ซึ่งวัตถุดิบถาวรมีความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพหากเก็บไว้นานเกินไป โดยบริษัทเลือกที่จะสั่งซื้อถาวรเคมีจากผู้ผลิตรายใหญ่ซึ่งมีจำนวนน้อยราย เนื่องจากผู้ผลิตดังกล่าวมีโรงงานผลิตถาวรเคมีเป็นของตนเอง ทำให้สามารถจัดส่งวัตถุดิบถาวรได้ในระยะเวลาที่สั้นและแน่นอน ประกอบกับการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ ส่งผลให้บริษัทสามารถวางแผนการจัดซื้อให้สอดคล้องกับการใช้งาน โดยไม่จำเป็นต้องจัดเก็บถาวรเคมีไว้ในปริมาณที่สูง

3.1.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีสายการผลิตเพียง 1 สาย และเป็นสายการผลิตแบบต่อเนื่อง (Continuous Process)

ปัจจุบัน บริษัทมีเครื่องจักรระบบอัตโนมัติที่เป็นสายการผลิตหลักแบบต่อเนื่อง (Continuous Process) จำนวน 1 สายการผลิต บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเกิดกรณีต้องหยุดเครื่องจักรโดยไม่ได้อำนาจ (Unplanned Shutdown) ซึ่งจะส่งผลให้การผลิตล่าช้ากว่าแผน และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นการบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) และที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยหยุดการเดินเครื่องจักรโดยไม่ได้มีการวางแผนไว้เกิน 2 วัน นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะติดตั้งเครื่องจักรเพิ่มอีก 1 สายการผลิต ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่จะเกิดผลกระทบต่อรายได้ที่อาจขาดความต่อเนื่องหากสายการผลิตแรกเกิดขัดข้อง

3.1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตลาดส่งออกที่อาจกระจุกตัวอยู่ในบางภูมิภาค

บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ โดยตลาดส่งออกหลักของบริษัทคือ ภูมิภาคตะวันออกกลาง ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้ตลาดในภูมิภาคหลักยกเลิกหรือลดการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะกระจายการขายไปยังหลากหลายประเทศ และมุ่งมั่นที่จะขยายตลาดในประเทศใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการส่งออกไปยังประเทศใดประเทศหนึ่ง

3.1.5 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการส่งออก ซึ่งจะใช้สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐในการชำระค่าสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ต้นทุนและค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทเกือบทั้งหมดเป็นสกุลเงินบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องของสกุลเงิน (Currency Mismatch) ระหว่างรายได้กับต้นทุนและค่าใช้จ่าย อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ เพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยง หากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินท้องถิ่นของประเทศคู่แข่งกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ จะทำให้ผู้ส่งออกจากประเทศนั้นมีความได้เปรียบในการตั้งราคาจากการอ่อนค่าของค่าเงิน ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการติดตามสถานการณ์ความผันผวนของค่าเงินอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถปรับแผนการขายได้ทันต่อสถานการณ์

3.1.6 ความเสี่ยงจากการที่สิทธิประโยชน์ทางภาษีตามบัตรส่งเสริมการลงทุน (BOI) หมดอายุลง

บริษัทได้รับสิทธิประโยชน์ตามบัตรส่งเสริมการลงทุน คือการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับกำไรสุทธิจากการประกอบกิจการสำหรับสายการผลิตที่ 1 เป็นระยะเวลา 8 ปี ซึ่งจะหมดอายุลงในวันที่ 6 มกราคม 2564 โดยมีมูลค่าสูงสุดไม่เกิน 1,564.50 ล้านบาท และสำหรับสายการผลิตที่ 2 ซึ่งได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร และยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลในมูลค่าไม่เกิน 1,928.00 ล้านบาท เป็นเวลา 3 ปี ดังนั้น หากบริษัทใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเต็มมูลค่า หรือบัตรส่งเสริมการลงทุนนั้นหมดอายุลง จะส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายทางภาษีเพิ่มขึ้นและอาจกระทบต่อกำไรสุทธิของบริษัท

3.1.7 ความเสี่ยงจากการเกิดอัคคีภัย

วัตถุดิบหลักในการผลิตของบริษัท คือ ไม้และกาวเคมี รวมถึงสินค้าของบริษัทคือแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ จัดเป็นวัสดุที่ติดไฟได้ง่าย ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการเกิดอัคคีภัย อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการติดตั้งระบบป้องกันอัคคีภัยแบบอัตโนมัติในสายการผลิต และติดตั้งอุปกรณ์ดับเพลิงตามจุดต่างๆ ของโรงงาน ตลอดจนมีการซ้อมแผนรับมือหากเกิดอัคคีภัยอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการทำประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

3.1.8 ความเสี่ยงจากการที่ผู้บริโภคหันไปใช้ผลิตภัณฑ์ทดแทนไม้ประเภทอื่นๆ

แผ่นไม้เอ็มดีเอฟจัดอยู่ในกลุ่มแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ซึ่งมีคุณสมบัติใกล้เคียงกับไม้เลื่อยแปรรูปแต่มีราคาที่ต่ำลงกว่าเมื่อเทียบกับ ไม้ในอนาคตรัฐบาลได้มีนโยบายสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ที่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเทียบเคียงกับแผ่นไม้เอ็มดีเอฟในราคาและต้นทุนที่ต่ำกว่า บริษัทจะมีความเสี่ยงจากการที่ผู้บริโภคหันไปใช้ผลิตภัณฑ์ทดแทนไม้ประเภทอื่นๆ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อคำสั่งซื้อและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม แผ่นไม้เอ็มดีเอฟเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการคิดค้นการผลิตมากว่า 30 ปี และนิยมใช้เพื่อผลิตเฟอร์นิเจอร์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หากผู้บริโภคต้องการจะใช้ผลิตภัณฑ์ทดแทนไม้ชนิดอื่นๆ บริษัทคาดว่า

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะไม่เป็นไปอย่างฉับพลันและบริษัทคาดว่าจะสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับแนวโน้มและทิศทางของอุตสาหกรรมได้

3.1.9 ความเสี่ยงจากมาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) จากประเทศผู้นำเข้าสินค้าของบริษัท

ในปัจจุบันประเทศอินเดียมีการประกาศใช้มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) สำหรับการนำเข้าแผ่นไม้เอ็มดีเอฟที่มีความหนาเท่ากับหรือมากกว่า 6 มิลลิเมตร กับกลุ่มประเทศผู้ส่งออกแผ่นไม้เอ็มดีเอฟไปยังประเทศอินเดีย ได้แก่ จีน มาเลเซีย อินโดนีเซีย ศรีลังกา นิวซีแลนด์ ไทย และเวียดนาม ซึ่งทำให้ ผู้นำเข้าแผ่นไม้เอ็มดีเอฟที่มีความหนาเท่ากับหรือมากกว่า 6 มิลลิเมตรจากกลุ่มประเทศดังกล่าว มีต้นทุนการนำเข้าที่สูงขึ้นจากภาษีส่วนเพิ่ม บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่ผู้นำเข้าในประเทศอินเดียยกเลิกหรือลดการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการส่งออกไปยังประเทศอินเดียในสัดส่วนที่ไม่มากนัก และไม่มีนโยบายการตัดราคาขาย จึงเชื่อว่าบริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงในเรื่องนี้ได้ และไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

3.1.10 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงนายหน้ารายใหญ่

ในปี 2558 และ ปี 2559 บริษัทมีการขายผ่านนายหน้าใหญ่รายหนึ่งเกินร้อยละ 30.00 ของรายได้จากการขาย ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากนายหน้ารายดังกล่าวยกเลิกการเป็นนายหน้าหรือไม่เสนอขายสินค้าของบริษัทในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มปริมาณการจำหน่ายสินค้าผ่านนายหน้ารายอื่นๆ ที่มีอยู่เดิม รวมทั้งเพิ่มจำนวนนายหน้ารายใหม่ๆ อีกทั้ง มุ่งมั่นที่จะเพิ่มสัดส่วนการขายโดยตรงกับลูกค้าโดยตรง เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงนายหน้ารายดังกล่าว โดยเห็นได้จากในปี 2560 บริษัทไม่มีรายได้จากการขายผ่านนายหน้ารายใดเกินร้อยละ 30.00 ของรายได้จากการขาย

3.2 ความเสี่ยงจากการลงทุนเพิ่มสายการผลิต

ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการเพิ่มสายการผลิตอีก 1 สาย คิดเป็นการเพิ่มกำลังการผลิตของบริษัทอีกเท่าตัว บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจไม่สามารถหาคำสั่งซื้อสินค้าให้เพียงพอต่อปริมาณกำลังการผลิตที่จะเพิ่มขึ้นได้ จนอาจส่งผลให้ผลการดำเนินงานจากการลงทุนขยายการผลิตไม่เป็นไปตามที่คาด อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทที่มีฐานลูกค้าที่มีศักยภาพและมีความสนใจสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติมมาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทวางแผนที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศ หรือภูมิภาคใหม่ๆ สำหรับเตรียมความพร้อมด้านการขายและการตลาดของบริษัทเพื่อรองรับกำลังการผลิตที่จะเพิ่มขึ้น

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.3.1 ความเสี่ยงจากโครงสร้างบริษัทที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

กลุ่มผู้ถือหุ้น 2 กลุ่ม คือ กลุ่ม ส.กิจชัย และกลุ่ม สหกิจ มีโรงงานแปรรูปแผ่นไม้ที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท ได้แก่ 1) ส.กิจชัย วัสดุ แพนเนล และ 2) ส.พลายวูด โดยแต่ละบริษัทผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ประเภทต่างๆ กัน อย่างไรก็ตามธุรกิจของ 2 บริษัทดังกล่าว มีความแตกต่างจากบริษัท ในด้านต่างๆ เช่น วัตถุดิบ กระบวนการผลิต การนำไปใช้งาน และกลุ่มลูกค้า เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการทำสัญญาไม่แข่งขันทางการค้า (Non-Competition Agreement) เพื่อเป็นการป้องกันการแข่งขันทางธุรกิจ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต

3.3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมี 2 กลุ่มผู้ถือหุ้นคือ กลุ่ม ส.กิจชัย (และในนาม ส.กิจชัย แคปปิตอล) และ กลุ่ม สหกิจ มีหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 75 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อมีมติที่แตกต่างได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกำหนดโครงสร้างองค์กรให้มีการตรวจสอบและถ่วงดุลอำนาจของกรรมการผู้มีส่วนได้เสีย มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อเข้าทำหน้าที่ตรวจสอบการทำงานและการบริหารงานของบริษัทแทนผู้ถือหุ้นรายย่อย เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรสุทธิทั้งหมดเท่ากับ 1,596.47 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการดำเนินการผลิตของบริษัท แสดงได้ดังนี้

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน 1 แปลง รวมเนื้อที่ 144-3-13 ไร่ (231,653 ตร.ม.)	บริษัทเป็นเจ้าของ	119.08	ติดภาระค้ำประกันกับสถาบันการเงิน
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	127.66	ติดภาระค้ำประกันกับสถาบันการเงิน
เครื่องจักร และอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	1,092.48	ติดภาระค้ำประกันกับสถาบันการเงิน
รวมสินทรัพย์ถาวรหลัก		1,339.22	
สินทรัพย์ถาวรอื่น		257.25	
รวมสินทรัพย์ถาวร		1,596.47	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มีบริษัทย่อย

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) ข้อมูลของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท ส.กิจชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)	: S.Kijchai Enterprise Public Company Limited ("SKN")
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 99/9 หมู่ที่ 7 ต.ห้วยยาง อ.แก่ง จ.ระยอง 21110
โทรศัพท์	: 038-928188
โทรสาร	: 038-928189
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107559000435
ทุนจดทะเบียน	: 800,000,000
ทุนชำระแล้ว	: 800,000,000
ชนิดและราคาของหุ้น	: หุ้นสามัญ มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท
Website	: http://www.skn.co.th/

(2) ข้อมูลของบริษัทย่อย

-ไม่มี-

(3) บุคคลอ้างอิงอื่น

3.1 นายทะเบียนหลักทรัพย์ของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง	: เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษกแขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: 02 009 9381
โทรสาร	: 02 009 9001

3.2 ผู้สอบบัญชีของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท สยาม ทูริส สอบบัญชี จำกัด
ที่ตั้ง	: 100/71 ชั้น 22 100/2 อาคารว่องวานิช บี ถ.พระราม 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
โทรศัพท์	: 02 645 0065
ผู้สอบบัญชี	: นายบรรจง พิษณุประสาธน์ ผู้สอบบัญชีอนุญาตเลขที่ 7147
	: นายไกรสิทธิ์ ศิลปมงคลกุล ผู้สอบบัญชีอนุญาตเลขที่ 9429
	: นางสาวเขมนันท์ ใจชื่น ผู้สอบบัญชีอนุญาตเลขที่ 8260

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-