

## การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2535 โดยเป็นการร่วมทุนระหว่างกลุ่มผู้ถือหุ้นชาวไทย ได้แก่ นายสมประสงค์ อุทิศ นายเจริญ พรหมปัญญานันท์ นายวันชัย รัตมงคล และนายวิทยา อินาลา และกลุ่มผู้บริหารของ บริษัท เมกาเคมี จำกัด ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ ได้แก่ นายลิม ยี โอ นายชีว ชุน ดี และนายตัน บ็อค เซีย เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภท เคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งเป็นเคมีภัณฑ์ที่ใช้เป็นส่วนเติม (Additive) ในส่วนประกอบหลักเพื่อทำปฏิกิริยาเคมีให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติหรือคุณลักษณะพิเศษตามที่ต้องการ

โดยปัจจุบัน บริษัทมีที่ตั้งสำนักงานใหญ่และคลังสินค้าอยู่ที่เลขที่ 25 ซอยฉลองกรุง 31 ถนนฉลองกรุง แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร 10520

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการประกอบธุรกิจ

##### วิสัยทัศน์

“เป็นผู้นำด้านการจัดจำหน่ายและให้บริการเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษของประเทศไทย”

##### พันธกิจ

บริษัทมุ่งมั่นที่จะตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดในการจัดจำหน่าย และให้บริการเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษแก่ลูกค้า

#### 1.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญในช่วงที่ผ่านมา

บริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2535 โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นชาวไทย ได้แก่ นายสมประสงค์ อุทิศ นายเจริญ พรหมปัญญานันท์ นายวันชัย รัตมงคล และนายวิทยา อินาลา ซึ่งมีความรู้ความชำนาญด้านเคมี ร่วมกับกลุ่มผู้บริหารจาก บริษัท เมกาเคมี ฟิฟตี้ จำกัด ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ (ปัจจุบันชื่อ บริษัท เมกาเคมี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ Stock Exchange of Singapore Dealing and Automated Quotation หรือ SESDAQ รหัสหลักทรัพย์ SGX: 5DS ในประเทศสิงคโปร์) ได้แก่ นายลิม ยี โอ นายชีว ชุน ดี และนายตัน บ็อค เซีย เนื่องจากเล็งเห็นถึงโอกาสและการขยายตัวของกลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านเคมีภัณฑ์ในประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจจัด

จำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งเป็นเคมีภัณฑ์ที่ใช้เป็นส่วนเติม (Additive) ในส่วนประกอบหลักเพื่อทำปฏิกิริยาเคมีให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติหรือคุณลักษณะตามที่ต้องการ

ในปี 2552 บริษัททำการก่อตั้งบริษัท เมกาเลเท็ค จำกัด เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2552 เพื่อประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราด้วยเทคโนโลยีการคงรูป (Vulcanization) ด้วยคลื่นวิทยุ ซึ่งเป็นกระบวนการที่ทำให้ยางพาราที่ได้รับการขึ้นรูปด้วยแม่พิมพ์แล้วสามารถคงรูปร่าง มีความยืดหยุ่น และทนทาน โดยเทคโนโลยีการคงรูปด้วยคลื่นวิทยุซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ใหม่ในขณะนั้นเพื่อใช้ทดแทนเทคโนโลยีการคงรูปด้วยไอน้ำ (Steam) โดยเทคโนโลยีการคงรูปด้วยคลื่นวิทยุมีข้อได้เปรียบจากเทคโนโลยีการคงรูปด้วยไอน้ำ โดยใช้แม่พิมพ์ขึ้นรูปยางพาราที่ทำจากพลาสติกแทนแม่พิมพ์ที่ทำจากโลหะที่ใช้ในเทคโนโลยีการผลิตด้วยไอน้ำ ส่งผลให้ใช้เงินลงทุนในแม่พิมพ์ที่ต่ำกว่า และมีความยืดหยุ่นในการผลิตเนื่องจากสามารถทำการเปลี่ยนแม่พิมพ์ ในการผลิตได้สะดวก ส่งผลให้สามารถผลิตหมอนยางพาราได้หลากหลายรูปแบบ

เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2558 บริษัท เมกาเลเท็ค จำกัด ได้ทำการควบรวมกิจการกับบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (เป็นบริษัทที่ไม่มี ความเกี่ยวข้อง) ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอนและที่นอนยางพารา โดยใช้ชื่อบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอนและที่นอนยางพารา โดยบริษัทถือหุ้นในบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด จำนวน 210,360 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วหลังการควบรวมกิจการทั้งสิ้น 70.12 ล้านบาท และได้ส่งตัวแทนบริษัทเป็นกรรมการในบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด จำนวน 2 คน จากจำนวนกรรมการบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด ทั้งหมด 5 คน ทั้งนี้บริษัทมิได้ส่งตัวแทนเป็นผู้บริหารหรือพนักงานในบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด แต่อย่างใด

ทั้งนี้ บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในอดีต ดังต่อไปนี้

#### ปี 2535

ตุลาคม 2535 : จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มมูลค่า เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2535 เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นในเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ โดยมีผู้ถือหุ้นหลักคือนายสมประสงค์ อุทิศ นายเจริญ พรหมปัญญาพันธ์ นายวันชัย รัตมงคล และนายวิทยา อินาลา ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 13.80 ร้อยละ 13.60 ร้อยละ 13.60 และร้อยละ 10.00 ตามลำดับ รวมถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว และกลุ่มผู้บริหารจากบริษัท เมกาเคมี ฟิทีอี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) (ปัจจุบันชื่อ บริษัท เมกาเคมี จำกัด) ซึ่งประกอบด้วยนายลิ้ม ยี โอ นายชีว ชุน ดี และนายตัน บ็อค เซีย ถือหุ้นในสัดส่วนรวมร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

ปี 2538

- มกราคม 2538 : นายวิทยา อินาลา ได้ทำการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 40.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 1 ล้านบาท จากนายสมประสงค์ อุทิศ นายเจริญ พรหมปัญญานันท์ และนายวันชัย รัตมงคล เมื่อเดือนมกราคม 2538 ส่งผลให้นายวิทยาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว
- : บริษัททำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 2,000,000 บาท เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2538 โดยการออกหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นเดิม
- ตุลาคม 2538 : บริษัท เมกาเคมี ฟิฟตี จำกัด ประเทศสิงคโปร์ ได้ทำการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด จากนายลิม ยี โอ นายชีว ซุน ตี และนายตัน บ็อค เซีย ทั้งหมด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 2 ล้านบาท เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2538 เพื่อทำการปรับโครงสร้างการถือหุ้น

ปี 2544

- ตุลาคม 2544 : บริษัทได้รับใบรับรองระบบบริหารคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 ในด้านการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ โดยบริษัท บูโร เวอร์ทิส (ประเทศไทย) จำกัดเป็นผู้ให้การรับรอง

ปี 2546

- มีนาคม 2546 : บริษัททำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 2,030,500 บาท เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2546 โดยการออกหุ้นสามัญ 305 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท แก่นางบุษราภรณ์ ประทุมรัตน์ โดยผู้ถือหุ้นของบริษัทประกอบด้วยนายวิทยา อินาลา นางบุษราภรณ์ ประทุมรัตน์ และบริษัท เมกาเคมี จำกัด ถือหุ้น ในสัดส่วนร้อยละ 50.24 ร้อยละ 1.50 และร้อยละ 48.26 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วตามลำดับ

ปี 2550

- ธันวาคม 2550 : บริษัททำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 4,088,800 บาท เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2550 โดยการออกหุ้นสามัญ 20,583 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นเดิม

ปี 2552

- ตุลาคม 2552 : บริษัทจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท เมกาเลเทค จำกัด เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่า

ค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอนยางพารา

ธันวาคม 2552 : บริษัท เมกาเคมี จำกัด ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 15 ล้านบาท เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2552 โดยการออกหุ้นสามัญ 140,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

#### ปี 2558

มีนาคม 2558 : บริษัท เมกาเคมี จำกัด ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 49 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2558 โดยการออกหุ้นสามัญ 340,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

เมษายน 2558 : บริษัท เมกาเคมี จำกัด ทำการลดทุนจดทะเบียนเป็น 18.62 ล้านบาท เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2558 โดยการลดจำนวนหุ้นสามัญจาก 490,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ลงเหลือจำนวน 490,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 38 บาท เพื่อทำการล้างขาดทุนสะสมจำนวน 30.38 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการรวบรวมกิจการกับบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

มิถุนายน 2558 : บริษัท เมกาเคมี จำกัด และบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ทำการรวบรวมกิจการ และใช้ชื่อ บริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2558 โดยมีทุนจดทะเบียนหลังการรวบรวมบริษัททั้งสิ้น 70.12 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้น 701,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ซึ่งมีผู้ถือหุ้นหลักคือบริษัท ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว และกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มตระกูลเกิดวงศ์บัณฑิต กลุ่มตระกูลพันธุ์โกศล กลุ่มตระกูลอุปติตฤกษ์ ซึ่งถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 70.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วตามลำดับ

#### ปี 2559

เมษายน 2559 : บริษัททำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 150,000,000 บาท เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2559 โดยการออกหุ้นสามัญ 1,459,112 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นเดิม

: ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด ครั้งที่ 2/2559 จัดขึ้นเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559 ได้มีมติดังนี้

1. มีมติพิเศษให้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

2. มีมติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท
3. มีมติพิเศษให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
4. มติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนทั่วไปจำนวน 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
5. มีมติอนุมัติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

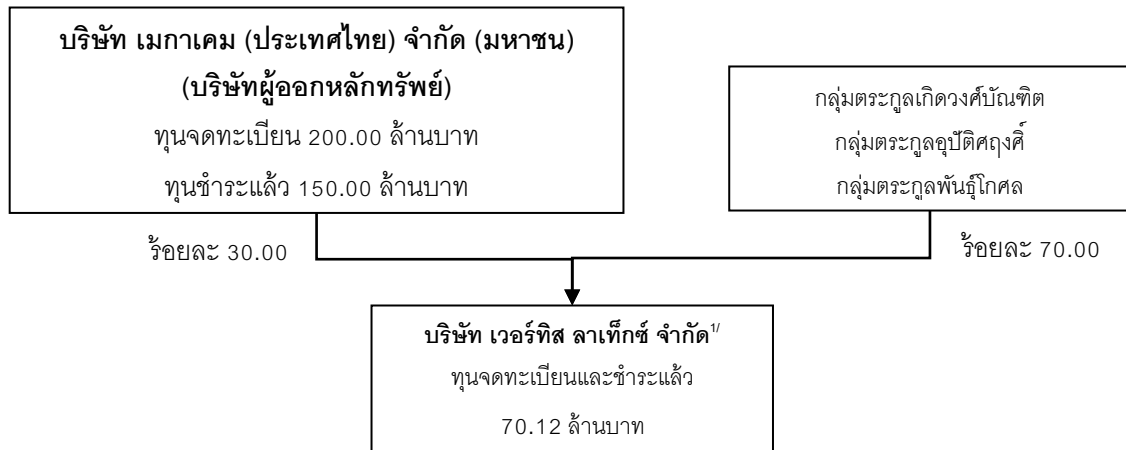
ปี 2560

กุมภาพันธ์ 2560 : บริษัทได้ทำการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2560

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งเป็นเคมีภัณฑ์ที่ใช้เป็นส่วนเติม (Additive) ในส่วนประกอบหลักเพื่อทำปฏิกิริยาเคมีผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติหรือคุณลักษณะตามที่ต้องการ ให้แก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ และมีเงินลงทุนในบริษัทร่วม คือ บริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายหมอนและที่นอนยางพารา โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ดังนี้

แผนภาพแสดงโครงสร้างกลุ่มบริษัท เมกาเคม (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)



หมายเหตุ: <sup>1/</sup>บริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด มีผู้ถือหุ้นหลัก คือ กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งได้แก่กลุ่มตระกูลเกิดวงศ์บัณฑิต กลุ่มตระกูลปัตติพงศ์ และกลุ่มตระกูลพันธุ์โกศล ถือหุ้นรวมในสัดส่วนร้อยละ 70.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว และ บริษัท เมกาเคม (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

### 1.3.1 เงินลงทุนในบริษัทรวม

บริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายหมอนและที่นอนอย่างพารา โดยเป็นบริษัทที่เกิดจากการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท เมกาเคม (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นอดีตบริษัทย่อยของบริษัท กับบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2558 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 70.12 ล้านบาท โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว และได้ทำการส่งตัวแทนของบริษัทไปดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด จำนวน 2 คน จากจำนวนกรรมการบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด ทั้งหมด 5 คน โดยมีได้ทำการส่งตัวแทนเป็นผู้บริหารหรือพนักงานในบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด แต่อย่างใด

โดยการควบรวมดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เนื่องจากบริษัท เมกาเคม (ประเทศไทย) จำกัด เล็งเห็นว่าธุรกิจผลิตและจำหน่ายหมอนและที่นอนอย่างพาราต้องการผู้ที่มีความรู้และความสามารถในการผลิตและจำหน่ายหมอนและที่นอนอย่างพาราเพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในอนาคต จึงทำการควบรวมกิจการผลิตและจำหน่ายหมอนและที่นอนอย่างพารากับบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งกลุ่มผู้บริหารมีประสบการณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์จากยางพารามาอย่างยาวนานและเป็นหนึ่งในผู้ผลิตยางแผ่นรมควันและน้ำยางพาราที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย อีกทั้งมีที่ตั้งโรงงานอยู่ในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งมีภูมิอากาศเหมาะสมในการผลิตวัตถุดิบในกระบวนการผลิต

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท ดังนี้

##### 1) บริษัท เมกาเคมี จำกัด

บริษัท เมกาเคมี จำกัด (Megachem Ltd. หรือ “บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์)”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ Stock Exchange of Singapore Dealing and Automated Quotation หรือ SESDAQ รหัสหลักทรัพย์ SGX: 5DS ในประเทศสิงคโปร์ มีทุนจดทะเบียน 13.33 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ โดยถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 48.26 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ประกอบธุรกิจให้บริการด้านเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical Solutions Provider) เช่นเดียวกับบริษัท โดยมีกลุ่มลูกค้าอยู่ในหลายประเทศทั่วโลก ทั้งในทวีปเอเชีย ยุโรป อเมริกาเหนือ อเมริกาใต้ และตะวันออกกลาง เป็นต้น ซึ่งมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในกลุ่ม Megachem ดังนี้

ประเทศ	บริษัท
สิงคโปร์	Megachem Limited
	Megachem Manufacturing PTE LTD
	Megachem Raya PTE LTD
	Megachem (Shanghai) PTE LTD
มาเลเซีย	C.N. Chemical SDN. BHD.
อินโดนีเซีย	P.T. Mega Kemiraya
ฟิลิปปินส์	Megachem Phils., Inc.
สาธารณรัฐประชาชนจีน	Megachem International Trading (Shanghai) Co., Ltd.
	Megachem International Trading (Beijing) Co., Ltd.
สหราชอาณาจักร	Megachem (UK) LTD.
สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	Megachem Middle East FZE
เวียดนาม	Megachem Vietnam Company Limited
อินเดีย	MGI Chemical Private Limited
ออสเตรเลีย	MG Chemical (Australia) PTY LTD
ประเทศไทย	บริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (บริษัท)

ทั้งนี้ บริษัทมียอดขายผลิตภัณฑ์กับบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ในปี 2557 ปี 2558 และ ปี 2559 เท่ากับ 29.83 ล้านบาท 19.75 ล้านบาท และ 14.87 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ



6.69 ร้อยละ 5.54 และร้อยละ 3.77 ของยอดซื้อรวมในงวดดังกล่าว ตามลำดับ และมียอดขายผลิตภัณฑ์แก่บริษัท เมกาเคม จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 เท่ากับ 2.33 ล้านบาท 2.06 ล้านบาท และ 2.35 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.38 ร้อยละ 0.39 และร้อยละ 0.42 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษรวมในงวดดังกล่าว ตามลำดับ โดยกลุ่ม MGS ได้มีหนังสือยืนยันนโยบายการตั้งราคาในการขายสินค้าให้แก่บริษัท ลงวันที่ 26 สิงหาคม 2559 ว่าจะมีราคาและเงื่อนไขเช่นเดียวกันการขายระหว่างบริษัทอื่นๆภายในกลุ่ม MGS นอกจากนี้ในรายงานประจำปี 2558 ของ MGS ยังมีการระบุว่า MGS มีการกำหนดขั้นตอนที่ทำให้มั่นใจได้ว่ารายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องจะดำเนินการเสมือนบุคคลดังกล่าวไม่มีความเกี่ยวข้องกัน (Arm's Length Basis)

ในอดีต บริษัทได้ทำการใช้ระบบวางแผนทรัพยากร (Enterprise Resource Planning หรือ ERP) ร่วมบริษัท เมกาเคม จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) โดยเจ้าของลิขสิทธิ์ระบบวางแผนทรัพยากรและระบบเซิร์ฟเวอร์ (Server) ที่ใช้เก็บฐานข้อมูลเป็นของบริษัท เมกาเคม จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) โดยทำการแยกการเข้าถึงฐานข้อมูลอย่างชัดเจน ซึ่งบริษัททำการจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้งาน โดยบริษัทได้ยกเลิกการใช้งานระบบวางแผนทรัพยากรและระบบเซิร์ฟเวอร์ร่วมกับบริษัท เมกาเคม จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) และทำการซื้อลิขสิทธิ์ระบบบัญชีและเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเองแล้วตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2557 เป็นต้นมา

## 2) Chori Co., Ltd.

Chori Co., Ltd. (หรือ “Chori”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท เมกาเคม จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) โดยถือหุ้นผ่าน Citibank Nominee Singapore PTE Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 29.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดย Chori เป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศญี่ปุ่น มีทุนจดทะเบียน 6,800 ล้านบาท และจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ Tokyo Stock Exchange (รหัสหลักทรัพย์ 8014.T) โดยมีการประกอบธุรกิจในด้านสิ่งทอและเส้นใยต่างๆ เครื่องนุ่งห่ม เคมีภัณฑ์ และเครื่องจักรกลต่างๆ ซึ่งมีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจเคมีภัณฑ์และธุรกิจสิ่งทอและเส้นใยต่างๆ โดยในงวดบัญชีปี 2559 (1 เมษายน 2558 – 31 มีนาคม 2559) Chori มีรายได้จากการขายทั้งสิ้น 291.58 พันล้านบาท ซึ่งมีรายได้จากธุรกิจเคมีภัณฑ์ 133.74 พันล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.87 ของรายได้จากการขาย ทั้งนี้ Chori มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในกลุ่มตั้งอยู่ในประเทศต่างๆ 13 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น สาธารณรัฐประชาชนจีน สหรัฐอเมริกาซาอุดีอาระเบีย สาธารณรัฐเกาหลีมาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และประเทศไทย เป็นต้น

โดย Chori มีบริษัทย่อยซึ่งดำเนินธุรกิจเคมีภัณฑ์ในประเทศไทย คือ บริษัท ไทยโซรี จำกัด ซึ่ง Chori ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 97.70 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 202 ล้านบาท และบริษัท โซรี เทรดิง (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งบริษัท ไทยโซรี จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 2 ล้านบาท ทำให้ Chori มีโอกาสที่จะเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทเนื่องจากการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ในประเทศไทยเช่นเดียวกับบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อยของ Chori ในประเทศไทยมีการดำเนินธุรกิจจำหน่ายเคมีภัณฑ์ให้กับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ซึ่งต่างจากกลุ่มลูกค้าหลัก ซึ่งได้แก่ กลุ่มผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอุตสาหกรรมพอลิเมอร์เซชัน



อุตสาหกรรมสี และอุตสาหกรรมน้ำยาเคลือบผิวโลหะ เป็นต้น ซึ่งบริษัทยังไม่เคยพบว่า Chori เคยมีการเสนอราคาแข่งขันกันกับบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ บริษัทมีการซื้อสารเคมีจาก Chori เพื่อนำมาจัดจำหน่าย โดยในปี 2558 และปี 2559 มีมูลค่าเท่ากับ 2.59 ล้านบาท และ 2.55 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.73 และร้อยละ 0.45 ของยอดซื้อรวมในงวดดังกล่าว ตามลำดับ และไม่มีรายได้จากการขายให้แก่ Chori ในงวดดังกล่าวแต่อย่างใด

นอกจากนี้ Chori มิได้ทำการส่งตัวแทนเข้ามาเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานในบริษัทแต่อย่างใด

### 3) Toray Industries, Inc.

Toray Industries, Inc. (หรือ “Toray”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ Chori โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.25 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดย Toray เป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศญี่ปุ่น มีทุนจดทะเบียน 147,873 ล้านบาท และจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ Tokyo Stock Exchange (รหัสหลักทรัพย์ 3402.T) โดยมีการประกอบธุรกิจในด้านเส้นใยและสิ่งทอ พลาสติกและเคมี ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับไอที วัสดุเชิงประกอบคาร์บอนไฟเบอร์ (Carbon Fiber Composite Material) สิ่งแวดล้อมและวิศวกรรม วิทยาศาสตร์สิ่งมีชีวิต (Life Science) เป็นต้น ซึ่งมีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจสิ่งทอและเส้นใยต่างๆ และธุรกิจพลาสติกและเคมี โดยในงวดบัญชีปี 2559 (1 เมษายน 2558 – 31 มีนาคม 2559) Toray มีรายได้จากการขายทั้งสิ้น 2,104.43 พันล้านบาท ซึ่งมีรายได้จากธุรกิจพลาสติกและเคมี 521.24 พันล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.77 ของรายได้จากการขาย ทั้งนี้ Toray มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในกลุ่มตั้งอยู่ในประเทศต่างๆ 13 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น สาธารณรัฐประชาชนจีน สหรัฐอเมริกา เม็กซิโก สาธารณรัฐเกาหลี มาเลเซีย อินโดนีเซีย และประเทศไทย เป็นต้น ทำให้ Toray มีโอกาสที่จะเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทเนื่องจากการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ และมีบริษัทย่อยอยู่ในประเทศไทยเช่นเดียวกับบริษัท อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทย่อยของ Toray ในประเทศไทยมีการดำเนินธุรกิจจำหน่ายเส้นใยให้กับลูกค้าในอุตสาหกรรมสิ่งทอ ซึ่งไม่เป็นการดำเนินธุรกิจที่แข่งขันกับบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ในปี 2557 ถึงปี 2559 บริษัทไม่มีมีการซื้อสารเคมีจาก Toray เพื่อนำมาจัดจำหน่าย หรือมีรายได้จากการขายให้แก่ Toray แต่อย่างใด

นอกจากนี้ Toray มิได้ทำการส่งตัวแทนเข้ามาเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานในบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการทำธุรกิจที่คล้ายคลึงกันของบริษัทและ บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) บริษัทและบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) จึงได้มีการลงนามในสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจ (Non-Competition Agreement) ลงวันที่ 15 สิงหาคม 2559 ซึ่งมีการระบุว่าบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ในประเทศที่กำหนด ซึ่งได้แก่ประเทศไทย สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และราชอาณาจักรกัมพูชา โดยที่บริษัท เมกาเคมี จำกัด

(ประเทศสิงคโปร์) จะไม่ดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเคมีภัณฑ์อันที่จะเป็นการแข่งขันกับบริษัทในประเทศที่กำหนดข้างต้น โดยที่สัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจดังกล่าวได้กำหนดประเทศที่เป็นเขตการค้า บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) จำนวน 50 ประเทศ ซึ่งจะไม่ดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเคมีภัณฑ์อันที่จะเป็นการแข่งขันกับบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ในประเทศที่เป็นเขตการค้า บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) จำนวน 50 ประเทศ ที่กำหนดข้างต้น เช่นเดียวกัน

นอกจากนี้ สัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจดังกล่าว ยังจำกัดอำนาจในการอนุมัติและตัดสินใจ รวมถึงการให้ข้อมูลในประเด็นที่จะส่งผลให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทและบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ได้แก่ ในกรณีที่บริษัทมีแผนจะลงทุนหรือขยายธุรกิจ ไปยังฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) และในกรณีที่บริษัทมีแผนจะจัดหาหรือติดต่อผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ทำให้สามารถป้องกันการควบคุมจากบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ในประเด็นที่อาจจะส่งผลให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้

โดยการป้องกันการควบคุมจากบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ข้างต้น จะสามารถป้องกันอำนาจการควบคุมบริษัทจาก Chori และ Toray ที่มีอำนาจควบคุมผ่านบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม หากมิได้คำนึงถึงเงื่อนไขในสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่างบริษัทและบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ข้างต้น ธุรกิจของบริษัท คือ ธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ เป็นธุรกิจที่ต้องการความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์เฉพาะด้าน ทำให้มีอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barriers to entry) สำหรับบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) กลุ่ม Chori กลุ่ม Toray และรวมถึงคู่แข่งรายใหม่อื่นๆที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษแข่งขันกับบริษัทในอนาคต ดังนี้

- 1) จากประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 20 ปี ทำให้บริษัทมีข้อมูลฐานลูกค้าทั้งประเภทสินค้าและปริมาณที่ลูกค้าแต่ละรายทำการสั่งซื้อ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว อีกทั้งบริษัทได้มุ่งเน้นเพียงการขายสินค้าเท่านั้น แต่ยังมุ่งเน้นในคุณภาพของการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร (Solution Provider) ทำให้ได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าต่างๆของบริษัท
- 2) ในธุรกิจการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษที่มีความหลากหลายสูงนั้น จะต้องมีความพร้อมในการขออนุญาตหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องกับเคมีภัณฑ์แต่ละชนิด เช่น กรมธุรกิจพลังงาน กรมสรรพสามิต กองควบคุมยุทธภัณฑ์และพัฒนาอุตสาหกรรม สำนักควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร

สำนักควบคุมวัตถุอันตราย เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีความพร้อมในการขอใบอนุญาตต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานได้อย่างครบถ้วน

- 3) บริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า เนื่องจากสารเคมีบางชนิดจะต้องมีการจัดเก็บที่ถูกต้อง เพื่อป้องกันการทำปฏิกิริยาเคมีกับสารเคมีอื่นๆ หรือเกิดอันตรายร้ายแรงขึ้นได้ ตามแต่ข้อกำหนดจำเพาะของเคมีภัณฑ์นั้นๆ ซึ่งบริษัทมีความเชี่ยวชาญและมีระบบการจัดเก็บสินค้าคงคลัง รวมไปถึงการเคลื่อนย้ายเคมีภัณฑ์แต่ละประเภทอย่างถูกต้องและปลอดภัย
- 4) บริษัทมีผู้บริหารและบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์เฉพาะด้าน ทำให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและสามารถทำการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 2. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

### 2.1 โครงสร้างรายได้ของการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งเป็นเคมีภัณฑ์ที่เป็นส่วนเติม (Additive) ในส่วนประกอบหลักเพื่อทำปฏิกิริยาเคมีให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติหรือคุณลักษณะพิเศษตามที่ต้องการ โดยโครงสร้างรายได้ตามแต่ละประเภทของการดำเนินธุรกิจในปี 2557 ถึง ปี 2559 มีสัดส่วนดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายได้	ดำเนินการโดย	งบการเงินรวม <sup>1/</sup>				งบการเงินซึ่งแสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย	
		ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
		มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ	บริษัท	608.95	98.93	530.92	97.08	561.15	99.05
รวมรายได้จากการขาย		608.95	98.93	530.92	97.08	561.15	99.05
รายได้อื่น <sup>2/</sup>		6.58	1.07	15.95	2.92	5.41	0.95
รายได้รวม		615.54	100.00	546.87	100.00	566.56	100.00

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> ในอดีตบริษัทมีบริษัทย่อย คือ บริษัท เมกาเลเทค จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราด้วยเทคโนโลยีการคงรูปด้วยคลื่นวิทยุ ได้ทำการควบรวมกิจการกับบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอนและที่นอนยางพารา โดยใช้ชื่อบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด ภายหลังการควบรวมเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2558 โดยรายได้ตามงบการเงินปี 2557 จัดทำขึ้นเสมือนว่าผลการดำเนินงานจากธุรกิจผลิตและจำหน่ายหมอนยางพารา อยู่ในรายการ “กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานที่ยกเลิกสำหรับปี” เพื่อการเปรียบเทียบ

<sup>2/</sup> รายได้อื่นในปี 2558 ประกอบด้วยกำไรจากการลงทุนในบริษัทร่วม 10.68 ล้านบาท จากการควบรวมกิจการของอดีตบริษัทย่อยของบริษัท คือ บริษัท เมกาเลเทค จำกัด

โดยลักษณะการดำเนินงานของแต่ละประเภทธุรกิจหลัก มีรายละเอียด ดังนี้

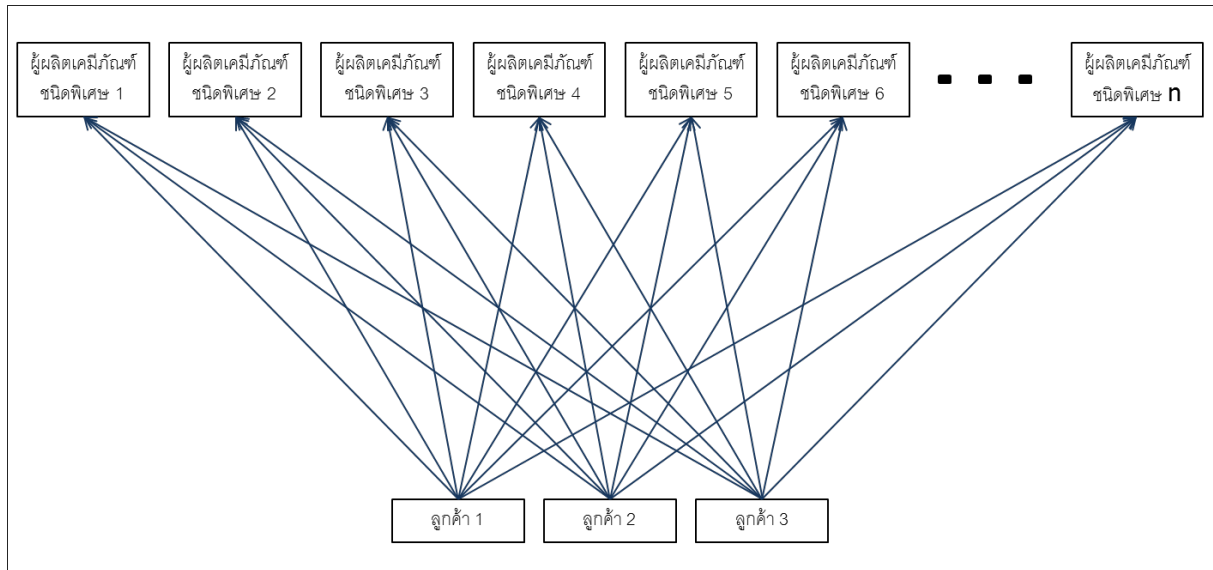
### 2.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และการบริการ

#### 2.2.1 ธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) (ดำเนินงานโดยบริษัท)

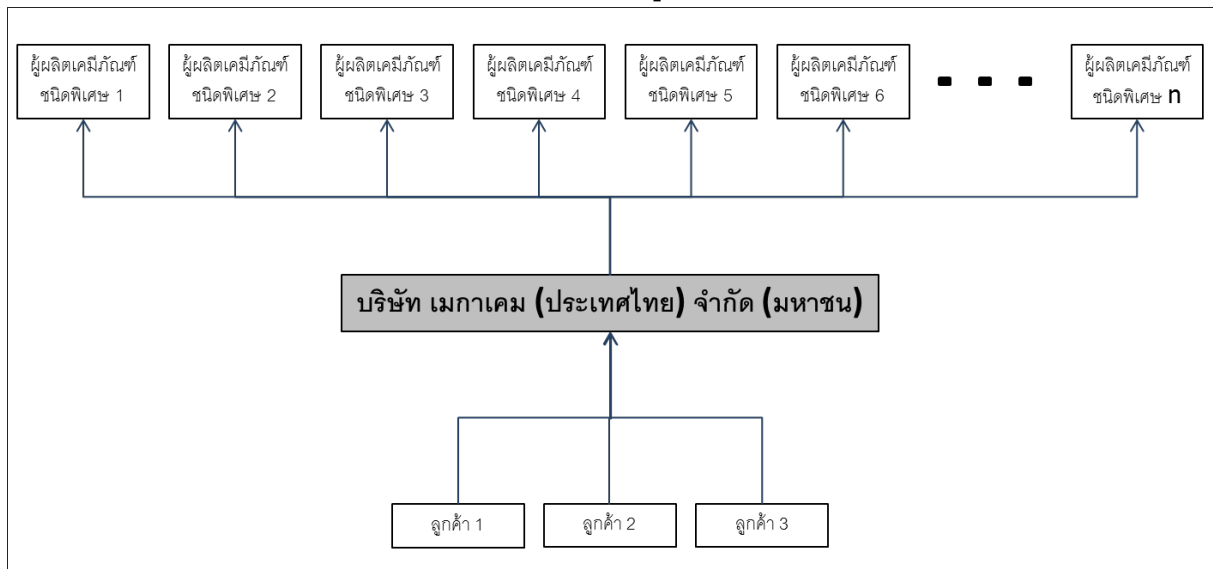
บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) ให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ ภายในประเทศไทยเป็นหลัก โดยทำการจัดจำหน่ายในลักษณะหีบห่อเดิมจากผู้ผลิต (Original package) โดยเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษที่บริษัทจัดจำหน่าย เป็นเคมีภัณฑ์ที่ใช้เป็นส่วนเพิ่มเติม (Additive) ในวัตถุดิบหลักให้เกิดปฏิกิริยาเคมีเพื่อสร้างคุณสมบัติพิเศษต่างๆ ให้แต่ละผลิตภัณฑ์ตามที่ต้องการ โดยมักจะเป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด และมีความหลากหลายสูง อีกทั้งเคมีภัณฑ์แต่ละชนิด จะมีผู้ผลิตจำนวนน้อยรายกระจายอยู่ในหลายประเทศ เนื่องจากจากการถือครองสิทธิบัตรและปริมาณการใช้ที่ต่ำ ทำให้หากลูกค้าทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตสารเคมีโดยตรง จะต้องทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตจำนวนหลายราย ในปริมาณการสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภทที่น้อย ทำให้ขาดอำนาจการต่อรองรวมถึงสิ้นเปลืองในค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และยังสิ้นเปลืองทรัพยากรบุคคลในการบริหารจัดการเนื่องจากมีความยุ่งยากจากการสั่งซื้อจากผู้ผลิตสารเคมีจำนวนมาก ดังนั้น บริษัทจึงมุ่งเน้นในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) สำหรับสารเคมีชนิดพิเศษต่างๆ ให้แก่ลูกค้าอย่างครบวงจร

(Solution Provider) ทั้งในด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า เลือกและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการทั้งในด้านของคุณสมบัติและราคา อีกทั้งยังดูแลเรื่องการสั่งซื้อรวมถึงบริหารจัดการการจัดส่งให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย อีกทั้งยังมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากกว่า 1,000 ชนิด ครอบคลุมกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมพอลิเมอร์ (ซึ่งใช้เคมีภัณฑ์ของบริษัทในกระบวนการสร้างพอลิเมอร์ หรือ Polymerization สำหรับผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น พลาสติก เรซิน กาว หรือเส้นใยสังเคราะห์ เป็นต้น) อุตสาหกรรมสี หรือ อุตสาหกรรมน้ำยาทำความสะอาด

ภาพแสดงการจัดซื้อเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษในกรณีที่ลูกค้าทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตสารเคมีโดยตรง



ภาพแสดงการจัดซื้อเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษในกรณีที่ลูกค้าทำการสั่งซื้อสารเคมีผ่านบริษัท



ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ เท่ากับ 608.95 ล้านบาท 530.92 ล้านบาท และ 561.15 ล้านบาท ตามลำดับ

ทั้งนี้ บริษัทมีโครงการที่จะลงทุนก่อสร้างห้องปฏิบัติการสำหรับการวิเคราะห์เคมีภัณฑ์ โดยตั้งอยู่ในพื้นที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท เพื่อให้ในการวิเคราะห์ส่วนประกอบทางเคมีและคุณสมบัติต่างๆของสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่าย เช่น ค่าความถ่วงจำเพาะ ค่าความหนืด ค่าความทนทานต่อกรดและด่าง เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าในคุณภาพของเคมีภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย รวมถึงสามารถให้บริการหลังการขายได้อย่างรวดเร็ว สามารถทำการวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นโดยมีต้องทำการส่งสารเคมีไปทำการวิเคราะห์โดยห้องปฏิบัติการ

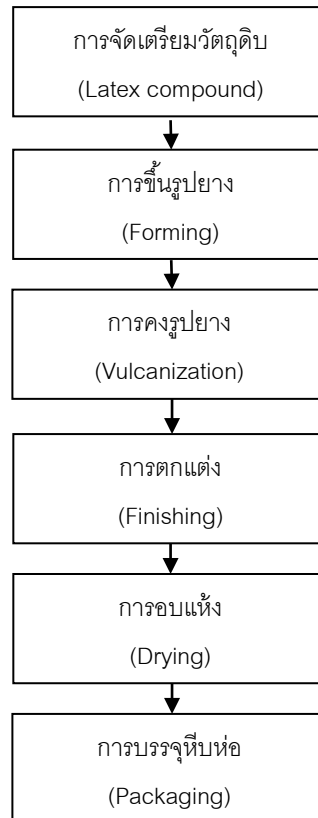
โดยบริษัทมีใบอนุญาตจากหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษที่สำคัญ ดังนี้

หน่วยงาน	ประเภทของใบอนุญาต
กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน	ใบทะเบียนเป็นผู้ค้าน้ำมัน
กรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง	คำขออนุญาตเป็นผู้ประกอบกิจการเป็นตัวแทนในการซื้อสารละลายประเภทไฮโดรคาร์บอนซึ่งได้รับการยกเว้นภาษีสรรพสามิตเพื่อนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ
กองควบคุมยุทธภัณฑ์และพัฒนาอุตสาหกรรม	ใบอนุญาตสั่งเข้ามาซึ่งยุทธภัณฑ์
กรมการอุตสาหกรรมทหาร	ใบอนุญาตมีซึ่งยุทธภัณฑ์
สำนักควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร กรมวิชาการเกษตร	ใบรับรองปลอดศัตรูพืช
สำนักควบคุมวัตถุอันตราย กรมโรงงานอุตสาหกรรม	ใบอนุญาตนำเข้าวัตถุอันตราย
	ใบสำคัญการขึ้นทะเบียนวัตถุอันตราย
สำนักยา สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา	ใบอนุญาต นำหรือส่งยาแผนปัจจุบันเข้ามาในราชอาณาจักร
สำนักอาหาร สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา	ใบอนุญาต นำหรือส่งอาหารเข้ามาในราชอาณาจักร
	ใบสำคัญการขึ้นทะเบียนตำรับอาหาร

## 2.2.2 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายหมอนและที่นอนยางพารา (ดำเนินงานโดยบริษัทร่วม)

เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2552 บริษัทได้ก่อตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เมกาเลเท็ค จำกัด (“เมกาเลเท็ค”) เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราด้วยเทคโนโลยีการคงรูป (Vulcanization) โดยเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2558 บริษัท เมกาเลเท็ค จำกัด ได้ทำการควบรวมกิจการกับบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยใช้ชื่อบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด (“บริษัทร่วม”) ภายหลังการควบรวมเพื่อดำเนินธุรกิจเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอนและที่นอนยางพารา โดยบริษัทถือหุ้นในบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด จำนวน 210,360 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วหลังการควบรวมกิจการทั้งสิ้น 70.12 ล้านบาท และได้ส่งตัวแทนบริษัทเป็นกรรมการในบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด จำนวน 2 คน จากจำนวนกรรมการบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด ทั้งหมด 5 คน ทั้งนี้บริษัทมิได้ส่งตัวแทนเป็นผู้บริหารหรือพนักงานในบริษัท เวอร์ทิส ลาเท็กซ์ จำกัด แต่อย่างใด

โดยบริษัทร่วมดำเนินธุรกิจผลิตหมอนและที่นอนยางพารา โดยเน้นในการรับจ้างผลิตสินค้าให้แก่เจ้าของตราสินค้าตามที่ลูกค้ากำหนด (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) ซึ่งบริษัทร่วมได้ทำการผลิตให้แก่ลูกค้าที่เป็นเจ้าของตราสินค้าต่าง ๆ มากกว่า 20 ราย ทั้งนี้ สามารถสรุปขั้นตอนการผลิตหมอนและที่นอนยางพาราได้ตามตารางด้านล่างนี้



ขั้นตอนการผลิตหมอนและที่นอนยางพาราเริ่มจากการเตรียมวัตถุดิบโดยการผสมสารเคมีกับน้ำยางข้นเพื่อให้ได้น้ำยางผสม (Latex Compound) ที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดสำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นขั้นตอนหนึ่งที่มีความสำคัญต่อคุณสมบัติและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยางพารา เนื่องจากคุณสมบัติของน้ำยางผสมจะส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพของหมอนและยางพาราที่ได้จากการผลิต จากนั้นจึงนำน้ำยางผสมที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วมาทำการขึ้นรูป (Forming) โดยทำการฉีดน้ำยางผสมเข้าไปในแม่พิมพ์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีรูปร่างตามที่ต้องการ จากนั้นจึงนำแม่พิมพ์ดังกล่าวเข้าสู่กระบวนการคงรูป (Vulcanization) ด้วยคลื่นวิทยุ ซึ่งเป็นกระบวนการที่ทำให้ยางพาราที่ได้รับการขึ้นรูปด้วยแม่พิมพ์แล้วสามารถคงรูปร่าง มีความยืดหยุ่น และทนทาน มีคุณสมบัติที่เสถียรไม่เปลี่ยนแปลงตามอุณหภูมิ จึงจะสามารถนำผลิตภัณฑ์ยางดังกล่าวไปใช้งานได้ ซึ่งโดยทั่วไปใช้วิธีให้ความร้อนด้วยไอน้ำหรือคลื่นวิทยุ

เมื่อขึ้นงานผ่านขั้นตอนการคงรูปแล้วจะถูกถอดชิ้นงานออกจากแม่พิมพ์เพื่อทำการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการฉีด จากนั้นจึงนำชิ้นงานเข้าสู่ขั้นตอนการตกแต่งผลิตภัณฑ์ โดยทำการตัดแต่งส่วนเกินที่เกิดจากการผลิต เช่น ครีบ หรือทางเดินน้ำยาง แล้วจึงนำชิ้นงานไปล้างและเข้าสู่ขั้นตอนการอบแห้งแล้วจึงนำไปทำการตรวจสอบคุณภาพขั้นสุดท้ายอีกครั้งก่อนจะนำไปทำการบรรจุหีบห่อตามที่กำหนดเพื่อส่งให้ลูกค้าต่อไป

ในปี 2557 บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานที่ยกเลิกสำหรับปีสำหรับธุรกิจผลิตและจำหน่ายหมอนยางพาราเท่ากับ 0.54 ล้านบาท



งวด 1 มกราคม ถึง 1 มิถุนายน 2558 ซึ่งเป็นงวดก่อนการควบรวมกิจการของบริษัท เมกาเคมี จำกัด บริษัทที่มี  
ขาดทุนจากการดำเนินงานที่ยกเลิกสำหรับปี สำหรับธุรกิจผลิตและจำหน่ายหมอนยางพาราเท่ากับ 5.40 ล้านบาท

ในงวดระหว่างวันที่ 2 มิถุนายน ถึง 31 ธันวาคม 2558 และปี 2559 บริษัทมีส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนใน  
บริษัทร่วมเท่ากับ 3.27 ล้านบาท และ 3.39 ล้านบาท ตามลำดับ

## 2.2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

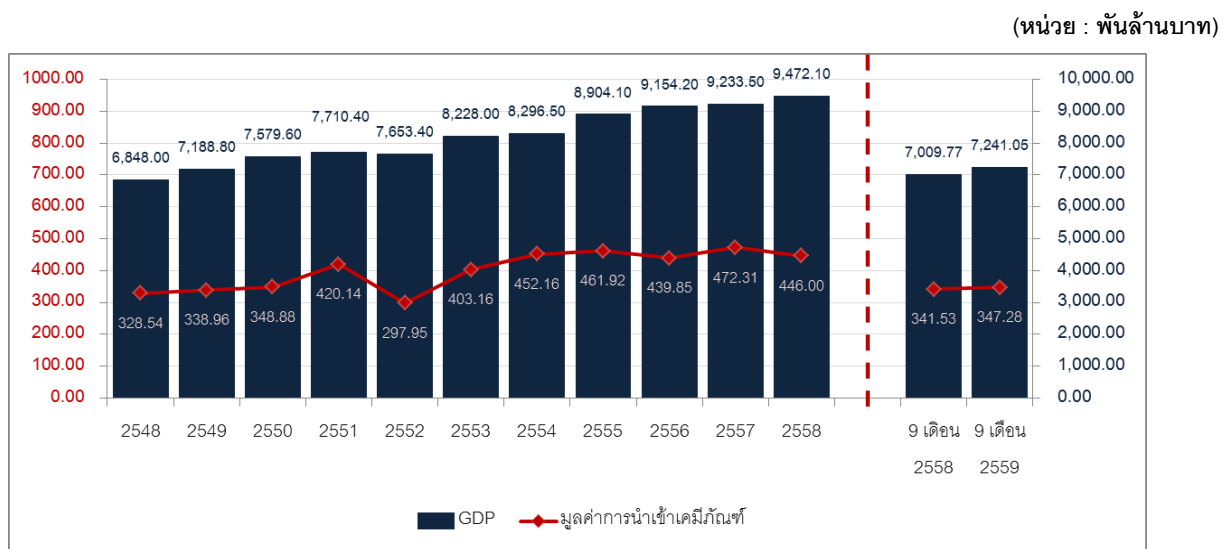
อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์เป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานที่สำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมภาคการผลิตและบริการ  
อื่นๆ โดยอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบนำเข้าเป็นส่วนใหญ่ และมีตลาดภายในประเทศเป็น  
แหล่งรองรับสินค้าที่สำคัญ ที่มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม

โดยสินค้าหลักของบริษัทคือเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) ซึ่งเป็นส่วนผสมในเคมีภัณฑ์ที่จำเป็นต่อ  
การผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ภายในประเทศ ซึ่งบริษัทมีกลุ่มลูกค้าอยู่ในหลายอุตสาหกรรม ได้แก่ อุตสาหกรรมสี  
อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมก่อสร้างและอุตสาหกรรมพลาสติก เป็นต้น ดังนั้นปริมาณการบริโภคผลิตภัณฑ์ของ  
บริษัทจึงเติบโตตามอุตสาหกรรมดังกล่าว และรวมไปถึงภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทย จากข้อมูลของสำนักงานเศรษฐกิจ  
อุตสาหกรรม อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์มีแนวโน้มมูลค่าเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเติบโตของมูลค่าการนำเข้าเคมีภัณฑ์  
สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไทย

### 2.2.3.1 ภาพรวมและแนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศไทย

ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ณ ราคาคงที่ (Real Gross Domestic Product : Real GDP) ของประเทศไทย  
ในช่วง 10 ปี ที่ผ่านมา เติบโตขึ้นจากมูลค่า 6,848.00 พันล้านบาทในปี 2548 มาเป็นมูลค่า 9,472.10 พันล้านบาทในปี  
2558 ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสม (Compound Annual Growth Rate: CAGR) ร้อยละ 3.30 ต่อปี ผลิตภัณฑ์  
มวลรวมภายในประเทศของประเทศไทยนั้นมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องยกเว้นในปี 2552 ที่เศรษฐกิจหดตัวลง เนื่องมาจาก  
ผลกระทบทางวิกฤตเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาในปี 2551

ภาพที่ 1: เปรียบเทียบปริมาณการนำเข้าเคมีภัณฑ์กับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศระหว่างปี 2548 – ไตรมาส 3 ปี 2559



ที่มา: มูลค่าการนำเข้าเคมีภัณฑ์ - ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ - สถิติผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศที่แท้จริงของประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ณ ราคาคงที่ของประเทศไทยในปี 2558 ขยายตัวในอัตราร้อยละ 2.83 เมื่อเทียบกับปี 2557 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวที่ดีขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ โดยเฉพาะการขยายตัวของการท่องเที่ยว การเบิกจ่ายการลงทุนของภาครัฐ และการใช้จ่ายภาคครัวเรือนที่ปรับตัวสูงขึ้น

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2559 มีแนวโน้มที่จะขยายตัวได้ดีขึ้น โดยผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในไตรมาสที่ 3 ปี 2559 ขยายตัวในอัตราร้อยละ 3.5 ซึ่งเป็นการขยายตัวสูงสุดในรอบ 13 ไตรมาสหลังสุด ซึ่งมีปัจจัยหลักจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของการเติบโตของโรงแรมและภัตตาคารตามการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว การขยายตัวของการลงทุนและการก่อสร้างของภาครัฐ และการขยายตัวของการใช้จ่ายภาคครัวเรือน

ในปี 2559 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติคาดว่า เศรษฐกิจไทยจะขยายตัวประมาณร้อยละ 3.0 – 3.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญจาก การขยายตัวของการใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐ และแรงขับเคลื่อนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐในปลายปี 2558 – เมษายน 2559 การท่องเที่ยวที่ปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ราคาน้ำมันที่คาดว่าจะอยู่ในระดับต่ำ และแนวโน้มการปรับตัวดีขึ้นของการผลิตภาคการเกษตรในช่วงครึ่งปี หลังจากการปรับตัวในเชิงบวกของราคาสินค้าและจากการคลี่คลายลงของภัยแล้ง ซึ่งจะส่งผลให้รายได้ครัวเรือนภาคการเกษตรปรับตัวสูงขึ้น (ที่มา: รายงานภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่ 3 ปี 2559 และแนวโน้มปี 2559 ของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ)

โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทคือ ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยมีกลุ่มอุตสาหกรรมของลูกค้าหลักได้แก่ อุตสาหกรรมพอลิเมอร์ เซลล์ อุตสาหกรรมสี และอุตสาหกรรมน้ำยาเคลือบผิวโลหะ ซึ่งมีกลุ่มผู้ใช้ชั้นปลาย (End User) หลัก ได้แก่ ยานยนต์ วัสดุก่อสร้าง พลาสติก เป็นต้น

### 2.2.3.2 อุตสาหกรรมสี

#### สถานการณ์ธุรกิจสีในประเทศไทย

ตลาดสี ปัจจุบันมีผู้ประกอบการมากกว่า 1,000 ราย เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูงมาก มีผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก และเป็นสินค้าที่มีความหลากหลายทั้งในด้านคุณภาพและราคา สามารถแบ่งสีออกตามลักษณะการใช้งานได้ 2 ประเภท คือสีอุตสาหกรรม (Industrial Paint) และ สีทาอาคาร (Decorative Paint)

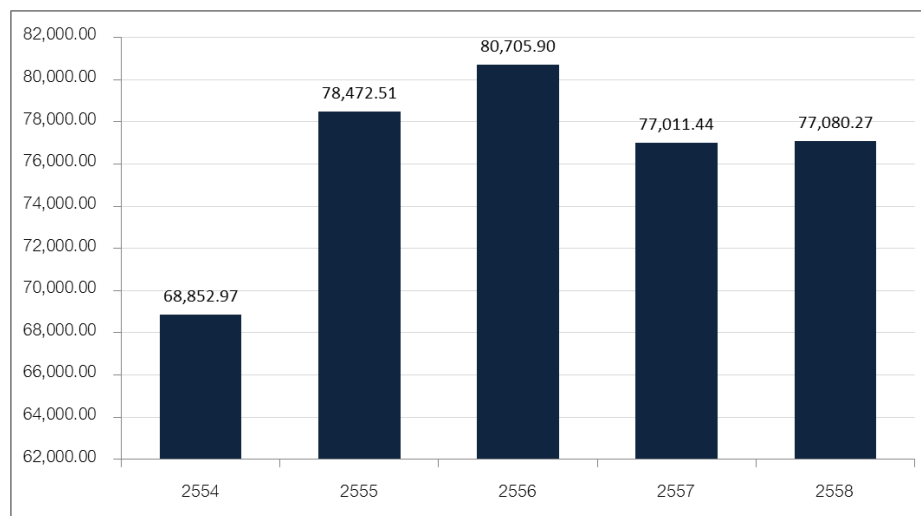
1. สีอุตสาหกรรม (Industrial Paint) อาทิ สีป้องกันสนิมสำหรับชิ้นส่วนรถยนต์ สีป้องกันสนิมคุณภาพสูง สีทาเรือ สีสำหรับงานสิ่งพิมพ์ หรือสีเคลือบไม้ เป็นต้น
2. สีทาอาคาร (Decorative Paint) เป็นสีที่ใช้ในภาคอสังหาริมทรัพย์และภาคครัวเรือน อาทิ สีน้ำ สีน้ำมัน หรือสีเคลือบเงา เป็นต้น

โดยในปี 2557 ปริมาณการผลิตสีในประเทศ ลดลงจากปี 2556 ในอัตราร้อยละ 4.58 จากเดิมที่มีปริมาณการผลิตที่ 80,705.90 ตัน เป็น 77,011.44 ตัน เนื่องจากในปี 2555 และปี 2556 ปริมาณการผลิตรถยนต์ในประเทศเพิ่มสูงขึ้นจากในอดีตอย่างมีนัยสำคัญ โดยในปี 2555 ปริมาณการผลิตรถยนต์เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ในอัตราร้อยละ 68.32 และในปี 2556 ปริมาณการผลิตรถยนต์ในประเทศเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 0.14 จากปี 2555 เนื่องจากในปี 2554 ภาครัฐมีการออกนโยบายเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในประเทศคือนโยบายรถยนต์คันแรก โดยข้อมูลจากรายงานการติดตามประเมินผลประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2556 โครงการมาตรการรถยนต์คันแรก จากสำนักประเมินผล สำนักงบประมาณ โครงการดังกล่าวมีระยะเวลาตั้งแต่เดือนกันยายนปี 2554 และสิ้นสุดในเดือนสิงหาคมปี 2556 มีจำนวนผู้ใช้สิทธิจำนวน 1,254,297 ราย ซึ่งส่งผลให้ปริมาณการผลิตของอุตสาหกรรมสีในปี 2555 – ปี 2556 สูงกว่าปริมาณการผลิตสีจากช่วงเวลาปกติ

โดยในปี 2558 ปริมาณการผลิตสีในประเทศ เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ในอัตราร้อยละ 0.09 จากเดิมที่มีปริมาณการผลิตที่ 77,011.44 ตัน เป็น 77,080.27 ตัน ซึ่งปริมาณการผลิตสีมีการเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกับการผลิตรถยนต์และใกล้เคียงกับมูลค่าการซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และธนาคารแห่งประเทศไทย)

ภาพที่ 2: ปริมาณการผลิตสีในประเทศไทยระหว่างปี 2554 – 2558

หน่วย : ตัน



ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

### ตลาดสีอุตสาหกรรม (Industrial Paint)

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นหนึ่งในส่วนผสมที่ใช้ในการผลิตสีอุตสาหกรรม ซึ่งใช้ในการผลิตสีป้องกันสนิมรถยนต์เป็นหลัก ดังนั้นปริมาณการผลิตรถยนต์จึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถบ่งชี้ถึงแนวโน้มอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ทำให้การวิเคราะห์อุตสาหกรรมรถยนต์ สามารถสะท้อนถึงแนวโน้มการสั่งซื้อเคมีภัณฑ์จากบริษัทจากผู้ผลิตสีอุตสาหกรรมได้

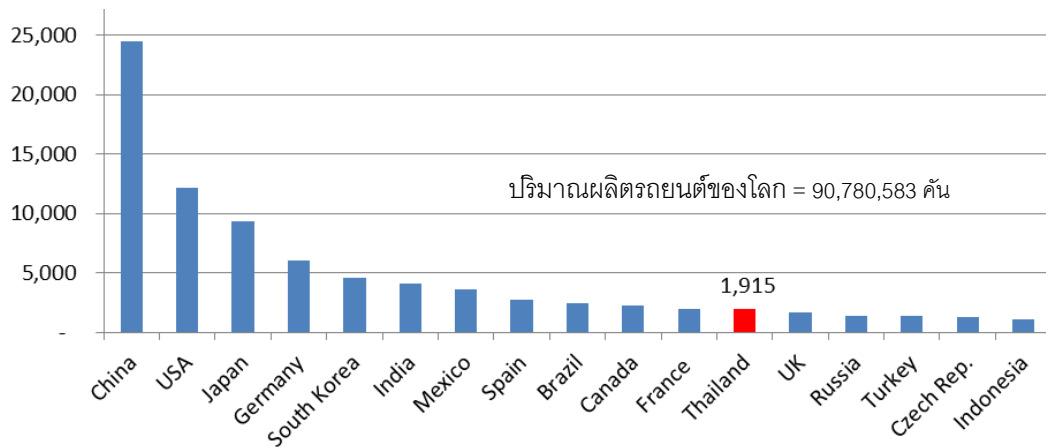
#### 2.2.3.3 อุตสาหกรรมยานยนต์

อุตสาหกรรมยานยนต์ เป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ทั้งในด้านการผลิต การส่งออก การลงทุน และการจ้างงาน ในปัจจุบันอุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงจาก

อุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าจากต่างประเทศไปสู่การเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศทั่วโลก อุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทยได้ถูกยกให้เป็นศูนย์กลางในด้านการผลิตของภูมิภาคอาเซียน โดยในปี 2558 ประเทศไทยได้ถูกจัดเป็นผู้ผลิตรายใหญ่อันดับที่ 12 ของโลกในด้านการผลิตของอุตสาหกรรมยานยนต์ (ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน)

ภาพที่ 3: ปริมาณผลิตรถยนต์ของโลกในปี พ.ศ. 2558 เรียงตามปริมาณการผลิต

หน่วย : พันคัน



ที่มา: เว็บไซต์ Organization International des Constructeurs d'Automobiles

ในช่วงปี 2543 – 2558 ตลาดยานยนต์ของโลกมีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 ยอดปริมาณการผลิตอยู่ที่ 90.78 ล้านคันต่อปี เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.11 จากปี 2557 ที่มีปริมาณการผลิต 89.78 ล้านคันต่อปี เนื่องจากอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นของประเทศกำลังพัฒนา ปัจจุบันบริษัทผู้ผลิตรถยนต์มีการย้ายฐานการผลิตเข้ามาใกล้ตลาดประเทศกำลังพัฒนามากขึ้น โดยย้ายฐานการผลิตจากภูมิภาคตะวันตกสู่ภาคตะวันออก ซึ่งมีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขนส่งที่ต่ำกว่าภูมิภาคอื่น (ที่มา: สถาบันยานยนต์แห่งประเทศไทย และ Organization International des Constructeurs d'Automobiles)

ภาพที่ 4: โครงสร้างอุตสาหกรรมยานยนต์ไทย



ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

นอกจากนี้ประเทศไทยเป็นที่ตั้งของโรงงานประกอบรถยนต์ของผู้ผลิตชั้นนำจากทุกมุมโลก ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ประกอบรถยนต์จำนวน 18 บริษัท และผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์มากกว่า 2,300 ราย โดยมีกลุ่มผู้ผลิตระดับ Tier 1 เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ชั้นนำของโลกจาก ประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา ซึ่งทำให้รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบกลายเป็นสินค้าส่งออกอันดับ 1 ของประเทศไทย (ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และสถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย - กระทรวงพาณิชย์)

อุตสาหกรรมยานยนต์มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเศรษฐกิจโลกที่เริ่มฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งขึ้น โดยมีการคาดการณ์ว่า ภายในปี 2563 ยอดประกอบรถยนต์ทั่วโลก (Global Light Vehicle Assembly) จะมีจำนวนมากกว่า 118 ล้านคัน หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตของปริมาณการผลิตเฉลี่ยสะสม (Compound Annual Growth Rate: CAGR) ร้อยละ 5.1 ต่อปี (ที่มา: คลังข้อมูลอุตสาหกรรม สวทช.)

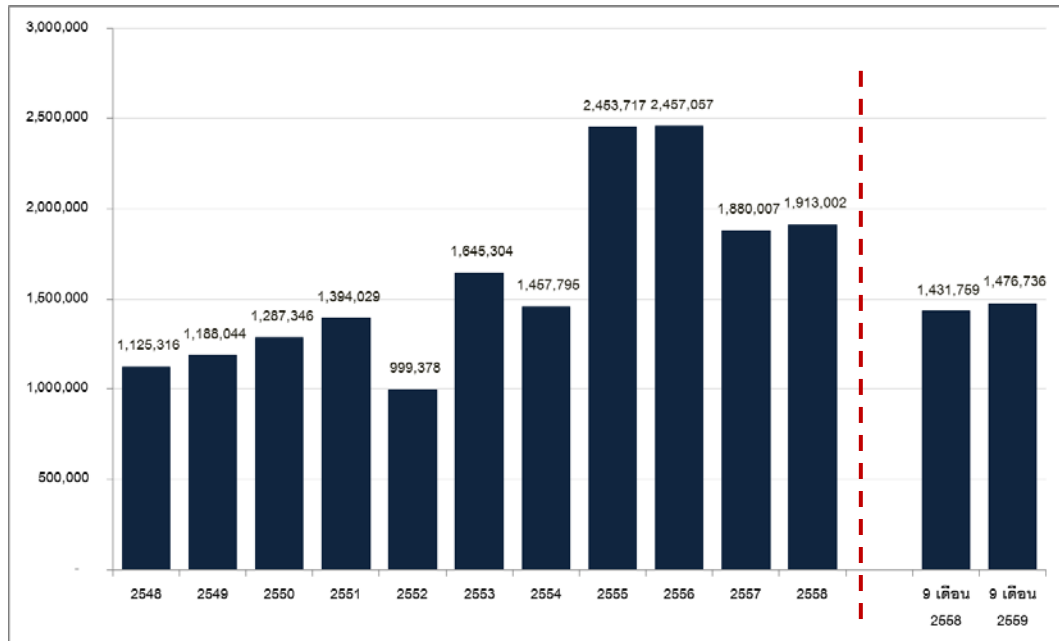
ในขณะที่ภูมิภาคอาเซียนก็มีอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ค่อนข้างเด่นชัด โดยมีปริมาณการผลิตรถยนต์ที่มากกว่าครึ่งหนึ่งของปริมาณการผลิตทั่วโลก ปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมยานยนต์ของภูมิภาคอาเซียนมาจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่มีความยืดหยุ่น ไม่ซับซ้อน ทำให้สามารถพลิกฟื้นจากวิกฤตเศรษฐกิจได้เร็วกว่าภูมิภาคที่เป็นแกนหลักอย่างยุโรปและสหรัฐอเมริกา จากข้อมูลปี 2556 ประเทศในกลุ่มอาเซียนมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 5.8 ต่อปี ซึ่งสูงกว่าอัตราการขยายตัวเฉลี่ยของโลกที่ขยายตัวเพียงร้อยละ 3.3 และยังมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปลายปี 2558 (ที่มา: สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ)

จากปริมาณความต้องการที่คึกคักจากปลายปี 2554 จากเหตุการณ์อุทกภัยในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2554 และปัจจัยสนับสนุนจากภาครัฐ คือโครงการรถยนต์คันแรก ซึ่งมีระยะเวลาตั้งแต่มกราคม 2555 จนถึงเดือนสิงหาคม 2556 ส่งผลให้อุตสาหกรรมยานยนต์ไทยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในปี 2555 – 2556 โดยในปี 2555 ปริมาณการผลิตรถยนต์ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 40.59 จากปี 2554 โดยมีมูลค่าการผลิตรถยนต์เป็น 2,453,717 คัน และปี 2556 ปริมาณการผลิตรถยนต์ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.14 จากปี 2555 โดยมีมูลค่าการผลิตรถยนต์เป็น 2,457,057 คัน ตามลำดับ และในปี 2557 ปริมาณการผลิตรถยนต์ปรับตัวลดลงในอัตราร้อยละ 30.69 จากปี 2556 โดยลดลงเหลือ 1,880,007 คัน จากการสิ้นสุดของโครงการรถยนต์คันแรก ซึ่งเป็นการดึงความต้องการในอนาคตรวมไว้ภายในช่วงเวลาของโครงการดังกล่าว ส่งผลให้ภาวะหนี้ครัวเรือนพุ่งสูงขึ้น ทำให้ยอดจำหน่ายรถยนต์ปรับตัวลดลง (ข้อมูลจากแนวโน้มธุรกิจอุตสาหกรรมรถยนต์ ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรี)

อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในปี 2558 โดยมีปริมาณการผลิตรถยนต์จำนวน 1,913,002 คัน คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 เมื่อเทียบกับปี 2557 และในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2559 ปริมาณการผลิตรถยนต์ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันในปี 2558 โดยมีปริมาณการผลิตรถยนต์จำนวน 993,380 คัน คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.22 (ที่มา: สมาคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย)

ภาพที่ 4: ปริมาณผลิตรถยนต์ในประเทศไทยระหว่างปี 2548 - ไตรมาส 3 ปี 2559

หน่วย : คัน

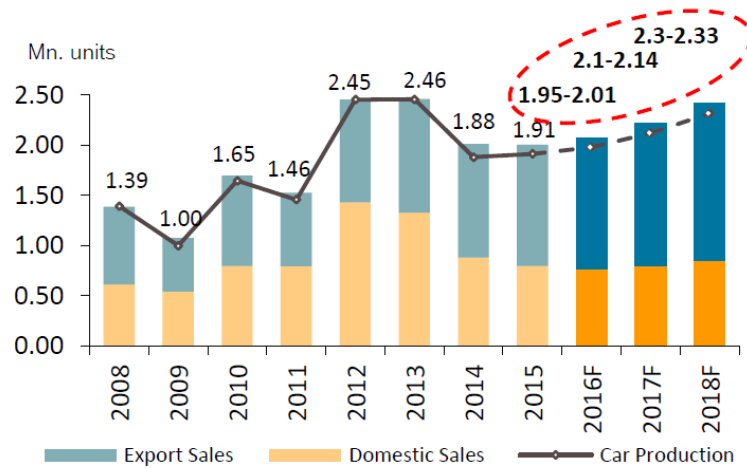


ที่มา: สมาคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

### แนวโน้มอุตสาหกรรมรถยนต์

สำหรับแนวโน้มของอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยในปี 2559 คาดว่าปริมาณการผลิตจะเพิ่มขึ้นเป็น 1,950,000 – 2,010,000 คัน หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2-5 โดยคาดว่าตลาดรถยนต์ในประเทศจะยังคงหดตัวเนื่องจากผลของโครงการรถยนต์คันแรกและการปรับขึ้นภาษีสรรพสามิตที่มีผลให้ประชาชนทำการซื้อรถยนต์ในช่วงปลายปี 2558 และความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตามการส่งออกรถยนต์ในปี 2559 จะทำให้ปริมาณการผลิตโดยรวมเพิ่มมากขึ้นจากปี 2558 โดยมีปัจจัยหนุนจากการผลิตรถปิกอัพที่มีการเปลี่ยนรุ่นสามารถส่งออกได้มากขึ้น และการส่งออกรถยนต์นั่งขนาดใหญ่มีการเปลี่ยนโมเดลใหม่ ทำให้สามารถขายได้มากขึ้นและในปี 2560 และ 2561 การผลิตรถยนต์ในประเทศจะกลับมาเพิ่มมากขึ้น โดยจะเพิ่มเป็น 2,100,000 – 2,140,000 คัน และ 2,300,000 – 2,330,000 คัน ตามลำดับ ส่วนหนึ่งเป็นผลจากรถยนต์ที่ซื้อในช่วงโครงการรถยนต์คันแรกมีอายุ 5 ปี จะพ้นกำหนดห้ามซื้อขายตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นไป ซึ่งอาจมีผลให้ผู้บริโภคบางส่วนตัดสินใจเปลี่ยนรถใหม่ และคาดว่าภาวะเศรษฐกิจในประเทศจะดีขึ้นตามลำดับ นอกจากนี้ตลาดส่งออกยังได้อานิสงส์ของ AEC และแผนการส่งออกอิโคคาร์ตามเงื่อนไขการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI (ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา)

ภาพที่ 5: ปริมาณการผลิตและขายรถยนต์และปริมาณการผลิตและขายรถยนต์ระหว่างปี 2541 - 2561



		2015	2016F	2017F	2018F
Production	units, m	1.91	1.95-2.01	2.1-2.14	2.3-2.33
	% YoY	1.8%	2-5%	6-8%	8-10%
Domestic Sales	units, m	0.80	0.76-0.78	0.79-0.81	0.84-0.86
	% YoY	-9.3%	-5% to -3%	3-5%	5-8%
Exports	units, m	1.21	1.29-1.31	1.4-1.43	1.56-1.58
	% YoY	6.8%	7-9%	8-10%	10-12%

ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรี – แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2559-2561 อุตสาหกรรมรถยนต์ กรกฎาคม 2559

#### ภาพรวมอุตสาหกรรมสีทาอาคาร (Decorative Paint)

ธุรกิจสีทาอาคารเป็นธุรกิจที่ขยายตัวตามการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจก่อสร้าง ซึ่งหนึ่งในสินค้าของบริษัท เป็นหนึ่งในส่วนผสมที่ใช้ในการผลิตสีทาอาคาร ดังนั้นการวิเคราะห์อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรมก่อสร้าง จะทำให้เห็นถึงแนวโน้มการสั่งซื้อสินค้าเคมีภัณฑ์ของบริษัท

#### 2.2.3.4 อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง

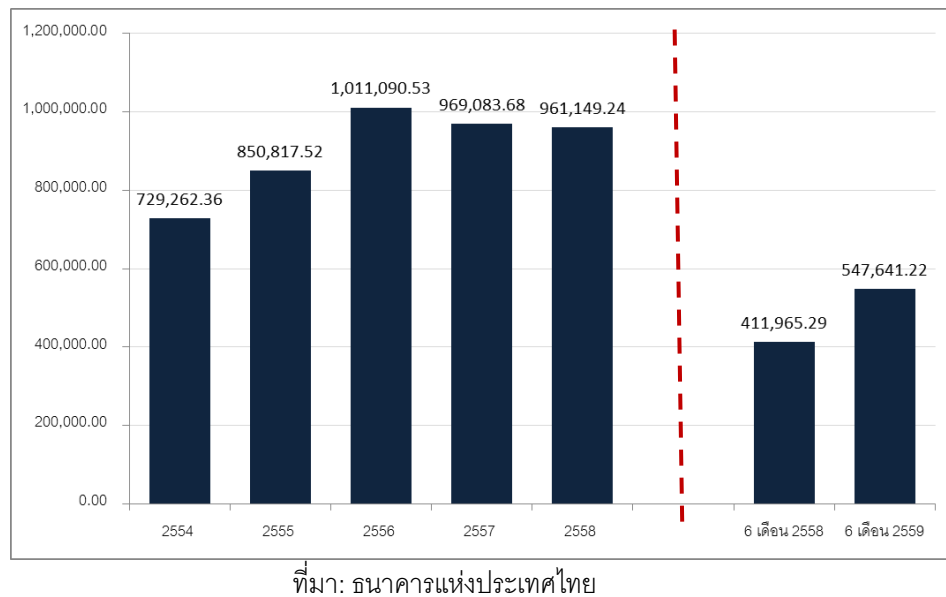
##### อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์

จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย มูลค่าการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของประเทศไทยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เพิ่มขึ้นจากมูลค่า 729,262.36 ล้านบาทในปี 2548 มาเป็นมูลค่า 961,149.24 ล้านบาทในปี 2558 โดยในปี 2558 มูลค่าการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั้งประเทศลดลงจากปี 2557 คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 0.82 โดยมีสาเหตุหลักจากความขัดแย้งทางการเมืองและการชะลอตัวของเศรษฐกิจในช่วงไตรมาสที่ 1 และในช่วงไตรมาสที่ 3 ที่ผู้ประกอบการออกมาตราการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์จากรัฐบาล ซึ่งส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลงชั่วคราว ก่อนที่สถานการณ์จะคลี่คลายเมื่อเข้าสู่ไตรมาสที่ 4 และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2559 มูลค่าการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เพิ่มขึ้นเป็น 547,641.22 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.93 จากการได้รับปัจจัยสนับสนุนจากมาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์และจดทะเบียนการจำนองซึ่งสิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2559 ซึ่งเป็นหนึ่งในมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐ ส่งผลให้การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยฟื้นตัวในระยะสั้น



ภาพที่ 6: มูลค่าการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั่วประเทศ ระหว่างปี 2554 – ไตรมาส 2 ปี 2559

หน่วย: ล้านบาท



### แนวโน้มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์

แนวโน้มของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (K SME analysis - SME ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัย ปรับตัวรับโอกาสปี 2559 ตุลาคม 2558) คาดว่าภาคครัวเรือนน่าจะยังคงให้ความสำคัญกับที่อยู่อาศัยแนวราบ โดยตลาดธุรกิจรับสร้างบ้านน่าจะมีมูลค่า 13,500 – 14,000 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณร้อยละ 4-8 จากปี 2558 ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2559 มีเสถียรภาพมากขึ้น ก็จะส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์กลับมาฟื้นตัว โดยมีปัจจัยหนุนจากการอนุมัติมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์จากคณะรัฐมนตรีเมื่อ 13 ตุลาคม 2558 โดยมีมาตรการผ่อนปรนการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อ 10,000 ล้านบาท ระยะเวลา 1 ปี ซึ่งครอบคลุมถึงการซื้อที่อยู่อาศัยและที่ดินเพื่อปลูกสร้างที่อยู่อาศัย และเพื่อการปลูกสร้างที่อยู่อาศัยให้แก่ประชาชนผู้มีรายได้ปานกลางถึงน้อย เป็นต้น

### แนวโน้มอุตสาหกรรมการก่อสร้าง

ในปี 2559 ภาครัฐพยายามผลักดันการลงทุนในเมกะโปรเจกต์ โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม ซึ่งจะเร่งรัดการลงทุนตามแผนปฏิบัติการด้านคมนาคมขนส่งเป็นจำนวน 20 โครงการ ในกรอบวงเงิน 1.796 ล้านล้านบาท โดยแบ่งออกเป็นการพัฒนาทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง การพัฒนาระบบขนส่งทางน้ำ การพัฒนาระบบขนส่งทางอากาศ การพัฒนาระบบรถไฟทางคู่และการพัฒนารถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โดยจากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทย (K SME analysis – โอกาสทำเงิน SME ไทย – รับเมกะโปรเจกต์ปี 2559 กุมภาพันธ์ 2559) มองว่าการลงทุนในโปรเจกต์ดังกล่าว จะทำให้อุตสาหกรรมการก่อสร้างขยายตัวในอัตราร้อยละ 52.6 - 78 หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 76,150 – 88,800 ล้านบาท โดยในจำนวนนี้ จะเป็นมูลค่าการลงทุนในเมกะโปรเจกต์โครงการใหม่ๆ ไม่สูงนัก โดยส่วนใหญ่จะมาจากโครงการต่อเนื่อง ซึ่งมีโครงการพัฒนารถไฟฟ้า 4 เส้นทาง

ภาพที่ 7: เมกะโปรเจกต์ที่กำลังดำเนินการก่อสร้างในปี 2559

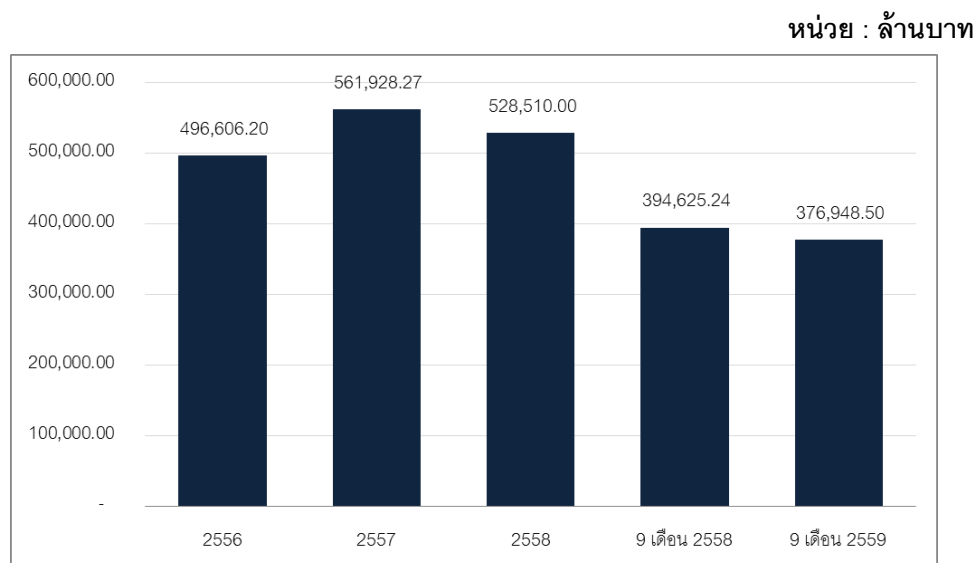


ที่มา: การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (ความก้าวหน้าสะสม ณ เดือนธันวาคม 2558)

#### 2.2.3.5 อุตสาหกรรมพลาสติก

จากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร ในปี 2558 มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกลดลงในอัตราร้อยละ 6.32 โดยข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย (K SME analysis – โอกาสส่งออกพลาสติกขั้นพื้นฐาน สู่ตลาด CLMV ตุลาคม 2558) คาดการณ์ถึงปัจจัยในการลดลงของมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกว่ามีสาเหตุมาจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อราคาค่าผลิตภัณฑ์พลาสติกลดลง ประกอบกับเศรษฐกิจคู่ค้าสำคัญชะลอตัว โดยเฉพาะญี่ปุ่น อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ ส่งผลให้กำลังซื้อในตลาดส่งออกดังกล่าวปรับตัวลดลง

ภาพที่ 8: มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติก



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

## แนวโน้มอุตสาหกรรมพลาสติก

จากการฟื้นตัวของประเทศคู่ค้าต่างๆ โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา ประกอบกับการที่ผลิตภัณฑ์พลาสติกมีการขยายตลาดไปในประเทศกลุ่ม CLMV ซึ่งมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และรวมถึงการการปรับตัวลดของราคาน้ำมันในตลาดโลก จะไม่กระทบต่อราคาพลาสติกมากนัก จะส่งผลให้ผู้ผลิตมีแรงจูงใจในการเพิ่มกำลังการผลิต ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทย (K SME analysis – โอกาสส่งออกพลาสติกขึ้นพื้นฐาน สู่ตลาด CLMV ตุลาคม 2558) คาดการณ์ว่า มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 2.3-4 จากปี 2558 และมองว่าในระยะสั้นการส่งออกพลาสติกขึ้นพื้นฐานจะเป็นแรงขับเคลื่อนอุตสาหกรรมพลาสติก และพลาสติกชีวภาพจะเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยในอนาคต เนื่องจากความต้องการใช้พลาสติกชีวภาพมีแนวโน้มที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ปริมาณความต้องการของพลาสติกชีวภาพจะเพิ่มเป็น 1.3 ล้านตัน คิดเป็นอัตราการขยายตัวราวร้อยละ 27 ต่อปี

## สภาวะการแข่งขัน

สำหรับสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษในประเทศไทยนั้น มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจดังกล่าวจำนวนมาก โดยมีการแข่งขันทั้งในด้านราคา คุณภาพของสินค้าและคุณภาพของการให้บริการ ซึ่งบริษัทมุ่งเน้นในด้านคุณภาพของสินค้าและคุณภาพของการให้บริการและการเป็นผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษครบวงจรเป็นหลัก โดยมีได้มุ่งเน้นในการแข่งขันด้านราคา ซึ่งมีคู่แข่งที่มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเช่นเดียวกับบริษัทจำนวนน้อยราย โดยมีคู่แข่งที่สำคัญของบริษัทในธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) และรายได้เทียบกับรายได้ของบริษัท ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายชื่อคู่แข่ง	รายได้จากการขายและบริการ	
	ปี 2557	ปี 2558
บริษัท โคลอสซอล อินเทอร์เน็ตชั่นแนล จำกัด	1,776.55	1,910.61
บริษัท โกเวนเจอร์ จำกัด	1,188.34	1,145.02
บริษัท ยูริโคท-ไทย จำกัด	585.42	529.70
บริษัท ไบรเทน โปลิเทรตติ้ง จำกัด	2,364.77	ไม่มีข้อมูล
บริษัท ยูนิคไฟน์ โปรดักส์ จำกัด	753.02	750.77
<b>บริษัท</b>	<b>608.95</b>	<b>530.92</b>

หมายเหตุ: ข้อมูลรายได้จากฐานข้อมูลของบริษัท บีทีเอส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)

## 2.2.4 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

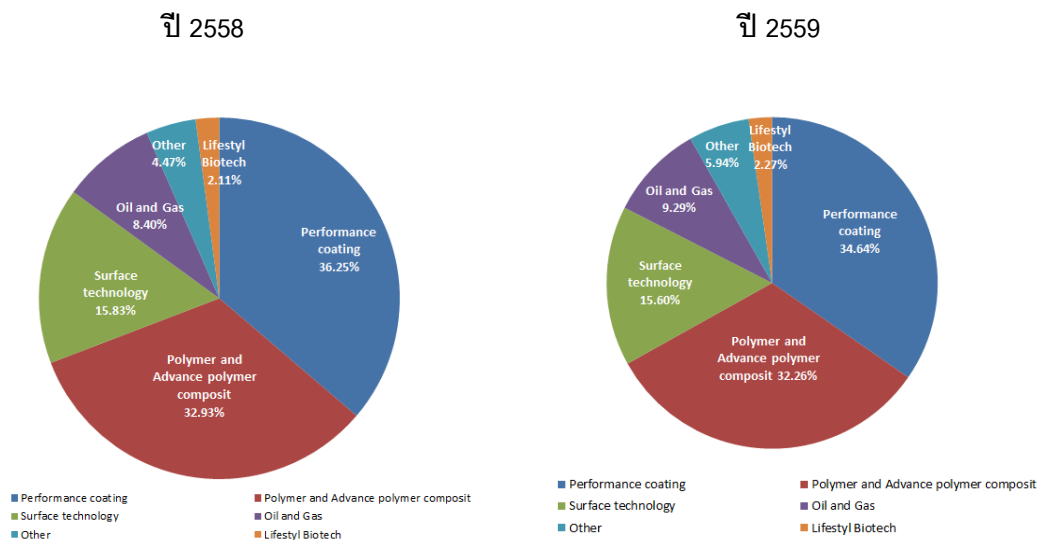
บริษัทจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษให้แก่กลุ่มลูกค้าในประเทศไทยเป็นหลัก โดยในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษให้แก่ลูกค้าในประเทศเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.56 ร้อยละ 99.56 และร้อยละ 99.50 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ โดยลักษณะของกลุ่มลูกค้าของบริษัท สามารถแบ่งออกได้เป็นกลุ่มลูกค้าทางตรง และกลุ่มลูกค้าผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1) กลุ่มลูกค้าทางตรง

กลุ่มลูกค้าทางตรง คือ ผู้ประกอบการที่นำเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษของบริษัทไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเพื่อให้สินค้ามีคุณสมบัติพิเศษตามที่ต้องการ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความหลากหลาย กลุ่มลูกค้าทางตรงของบริษัทจึงประกอบด้วยผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมพอลิเมอร์ (ซึ่งใช้เคมีภัณฑ์ของบริษัทในกระบวนการเกิดพอลิเมอร์ หรือ Polymerization สำหรับผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น พลาสติก เรซิน กาว หรือเส้นใยสังเคราะห์ เป็นต้น) อุตสาหกรรมสี อุตสาหกรรมน้ำยาเคลือบผิวโลหะ เป็นต้น โดยบริษัทมุ่งเน้นในการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษให้แก่กลุ่มลูกค้าทางตรงเป็นหลัก โดยในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าทางตรงเท่ากับ 604.98 ล้านบาท 524.84 ล้านบาท และ 546.65 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.35 ร้อยละ 98.86 และร้อยละ 97.42 ของรายได้จากการขายตามลำดับ

ในปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษให้แก่ลูกค้าทางตรงโดยแบ่งตามประเภทของกลุ่มอุตสาหกรรมของลูกค้าข้างต้นได้ ดังนี้

**สัดส่วนรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ**



จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นได้ว่ากลุ่มลูกค้าทางตรงหลักของบริษัท ได้แก่ ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมพอลิเมอร์เรซิน อุตสาหกรรมสี และอุตสาหกรรมน้ำยาเคลือบผิวโลหะ ซึ่งมีกลุ่มผู้ใช้ขั้นปลาย (End User) แบ่งตามกลุ่มอุตสาหกรรมของลูกค้าทางตรงหลักของบริษัทได้ ดังนี้

กลุ่มลูกค้าของบริษัท	ผลิตภัณฑ์หลัก	กลุ่มผู้ใช้งานปลายทาง (End User)
พอลิเมอร์ไฮดรอกซี	เรซิน	สี (ก่อสร้างและยานยนต์) วัสดุก่อสร้าง (เช่น แลคเกอร์ สารเคลือบเงาต่างๆ วัสดุพีวีซี ใยแก้วเสริมแรง เป็นต้น)
	แผ่นอะคริลิก	เครื่องสำอางค์ วัสดุก่อสร้าง (เช่น หลังคา กันสาด ป้าย เครื่องตกแต่งต่างๆ เป็นต้น)
	เม็ดพลาสติก	ชิ้นส่วนยานยนต์ (ชิ้นส่วนที่เป็นพลาสติก) ภาชนะอะคริลิก (กล่องพลาสติกใส เป็นต้น)
สี	สีน้ำพลาสติก	วัสดุก่อสร้าง
	สีอุตสาหกรรม	ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า
เคมีทำความสะอาดผิวโลหะ	น้ำยาทำความสะอาด	ยานยนต์ (สำหรับชิ้นส่วนที่เป็นโลหะ)
	ผิวโลหะ	เครื่องจักรอุตสาหกรรม (สำหรับชิ้นส่วนที่เป็นโลหะ)
	น้ำยาล้างชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

## 2) กลุ่มลูกค้าผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ เป็นผู้ทำการจัดซื้อเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษของบริษัทเพื่อทำการจัดจำหน่าย เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสารเคมีบางชนิด หรือลูกค้ากลุ่มดังกล่าวไม่สามารถติดต่อผู้ผลิตได้โดยตรง เป็นต้น โดยในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์เท่ากับ 3.97 ล้านบาท 6.08 ล้านบาท และ 14.5 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.65 ร้อยละ 1.14 และร้อยละ 2.58 ของรายได้จากการขายตามลำดับ

ทั้งนี้ ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้า 10 รายแรกที่มียอดขายสูงสุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.29 ร้อยละ 35.53 และร้อยละ 35.29 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ตามลำดับ โดยในปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 7.74 และร้อยละ 6.47 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ

### 2.2.5 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายและให้บริการ

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านทีมงานฝ่ายขายซึ่งมีความรู้และประสบการณ์ด้านเคมีภัณฑ์โดยตรง โดยมีการแบ่งหน้าที่ตามกลุ่มอุตสาหกรรมของลูกค้า ซึ่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทจะทำการติดต่อกับลูกค้าโดยตรง เพื่อศึกษาความต้องการของลูกค้า คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ ลักษณะการใช้งาน จากนั้นจึงทำการแนะนำเคมีภัณฑ์ที่เหมาะสมแก่ลูกค้า รวมถึงทำการนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดต้นทุนให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

หากลูกค้าสนใจที่จะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทนำเสนอ บริษัทจะทำการจัดส่งตัวอย่างสินค้าให้แก่ลูกค้าเพื่อตรวจสอบคุณสมบัติและทดลองใช้งาน เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้านี้สามารถทำปฏิกิริยาเคมีกับส่วนประกอบอื่นๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ จากนั้นฝ่ายขายจึงทำการรับคำสั่งซื้อ (Purchase Order) จากลูกค้า โดยสำหรับลูกค้าส่วนใหญ่ที่มียอดสั่งซื้อต่อเนื่อง เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทประสานงานกับลูกค้าในการจัดทำประมาณการใช้งา  
ล่วงหน้า (Forecast) เพื่อทำการบริหารจัดการสินค้าคงคลังของบริษัทให้สามารถทำการจัดส่งให้แก่ลูกค้าแต่ละรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังจัดเตรียมคู่มือความปลอดภัยในการจัดเก็บสินค้าให้แก่ลูกค้าสำหรับสารเคมีที่มีอันตรายอีกด้วย

นอกจากนี้บริษัทยังมีการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของสมาคมผู้ผลิตสีไทย ทำให้บริษัทสามารถรับรู้ข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอุตสาหกรรมนั้นๆ และสามารถขยายฐานลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าวได้

## 2.2.6 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ โดยมีกลยุทธ์ในการแข่งขัน ดังนี้

### 1) ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

จากการที่บริษัทดำเนินงานมานานกว่า 20 ปี บริษัทมีเคมีภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายมากกว่า 1,000 ชนิด จากผู้จัดจำหน่ายมากกว่า 400 ราย ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้ต่อเนื่องครบวงจร เนื่องจากสารเคมีชนิดพิเศษเป็นสารเคมีที่ใช้เป็นส่วนเพิ่มเติม (Additive) ในวัตถุดิบหลักให้เกิดปฏิกิริยาเคมีเพื่อสร้างคุณสมบัติพิเศษต่างๆ ให้แต่ละผลิตภัณฑ์ตามที่คุณสมบัติที่ต้องการ ซึ่งมักจะใช้เป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด และมีความหลากหลายสูง อีกทั้งสารเคมีภัณฑ์แต่ละชนิดจะมีผลิตจำนวนน้อยรายกระจายอยู่ในหลายประเทศ เนื่องจากการถือครองสิทธิบัตรหรือปริมาณการใช้ที่ต่ำ ทำให้หากลูกค้าทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตสารเคมีโดยตรง จะต้องทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตจำนวนหลายรายในปริมาณการสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภทที่น้อย ทำให้ขาดอำนาจการต่อรองรวมถึงสิ้นเปลืองในค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และยังสิ้นเปลืองทรัพยากรบุคคลในการบริหารจัดการเนื่องจากมีความยุ่งยากจากการสั่งซื้อจากผู้ผลิตสารเคมีจำนวนมาก

### 2) การจัดส่งผลิตภัณฑ์ตรงต่อเวลา

เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นวัตถุดิบสำหรับนำไปเป็นส่วนผสมกับส่วนประกอบอื่นๆ ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญในการจัดส่งที่ตรงต่อเวลา เพื่อให้ไม่มีผลกระทบต่อสายการผลิตของลูกค้า โดยบริษัทมีการประสานงานกับลูกค้าเพื่อทราบประมาณการการผลิตของลูกค้าที่มีการสั่งซื้อเป็นประจำ เพื่อนำมาทำการบริหารจัดการการสั่งซื้อสินค้า การจัดเก็บสินค้าคงคลัง และการจัดส่ง เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับสินค้าที่มีคุณภาพภายในระยะเวลาที่กำหนด

### 3) คุณภาพของการให้บริการ

บริษัทมีทีมงานฝ่ายขายที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเคมีโดยเฉพาะ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างฉับไว เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้อย่างครบถ้วน รวมถึงยังสามารถให้คำแนะนำและนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดต้นทุนให้แก่ลูกค้าอีกด้วย โดยลูกค้าสามารถทำการติดต่อทีมงานฝ่ายขายของบริษัทได้ตลอด 24 ชั่วโมง

#### 4) บุคลากรที่มีคุณภาพ

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของบุคลากร โดยบริษัทมีการจัดอบรมให้แก่พนักงานเพื่อเพิ่มเติมความรู้ และทักษะให้เหมาะสมกับงานของแต่ละหน่วยงาน โดยจัดให้มีการอบรมทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงมีการส่งพนักงานไปทำการอบรมในต่างประเทศ และมีการจัดแผนอบรมและงบประมาณประจำปี อีกทั้งบริษัทยังมีนโยบายให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่สามารถแข่งขันกับบริษัทอื่นๆ ในอุตสาหกรรมได้ เพื่อจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถทำงานกับบริษัทเป็นระยะเวลานาน

#### 5) ความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

บริษัทมุ่งเน้นในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตั้งแต่ระดับบริหารจนถึงระดับปฏิบัติการ สามารถเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนถูกต้อง รวมถึงสร้างฐานลูกค้าสำหรับธุรกิจในอนาคต

### 2.2.7 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทจัดหาเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษจากทั้งในและต่างประเทศ โดยในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมียอดการจัดซื้อจากต่างประเทศเป็นจำนวน 432.37 ล้านบาท 341.77 ล้านบาท และ 375.12 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96.94 ร้อยละ 95.87 และร้อยละ 95.11 ของยอดสั่งซื้อรวม ตามลำดับ โดยการสั่งซื้อจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการติดต่อสั่งซื้อจากผู้ผลิตเคมีภัณฑ์โดยตรง ส่วนการสั่งซื้อในประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการสั่งซื้อผ่านผู้แทนจำหน่ายในประเทศเป็นหลัก โดยสกุลเงินหลักที่บริษัทใช้ในการสั่งซื้อสินค้าคือ สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ปัจจุบันบริษัทมีการติดต่อสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์มากกว่า 400 ราย

ทั้งนี้บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเคมีภัณฑ์ให้กับตราสินค้าจำนวน 1 ตราสินค้า ดังนี้

ผู้แต่งตั้ง	ตราสินค้า	ประเภท	ระยะเวลา	สินค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย
บริษัท เดอะ เคมีวอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	Chemours	Non-Exclusive	1 ม.ค. 2559 – 31 ธ.ค. 2560 (ระยะเวลา 2 ปี)	เคมีภัณฑ์ภายใต้ชื่อทางการค้า Vazo® series / DMAc® / Capstone® และ สารเคมีส่วนผสมประเภทสารลดแรงตึงผิวที่มีฟลูออรีนเป็นองค์ประกอบและเคลือบผิว (Fluorosurfactant & Coating additives)

โดยบริษัทมียอดซื้อจากบริษัท เดอะ เคมีวอร์ (ประเทศไทย) จำกัดในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 เป็นมูลค่า 3.02 ล้านบาท 3.04 ล้านบาท และ 6.75 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.85 ร้อยละ 1.40 และร้อยละ 1.71 ของยอดซื้อรวมในงวดดังกล่าว ตามลำดับ

เนื่องจากเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษนั้นมีความหลากหลาย ซึ่งส่วนผสมทางเคมีที่แตกต่างกันเพียงเล็กน้อยสามารถส่งผลถึงการทำปฏิกิริยาเคมีทำให้สินค้ามีคุณสมบัติไม่เป็นไปตามที่ต้องการได้ ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดหาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษอยู่อย่างสม่ำเสมอ และมีการจัดเก็บฐานข้อมูลของผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์แต่ละชนิดไว้ในระบบจัดการทรัพยากรในองค์กร (Enterprise Resource Planning หรือ ERP) เพื่อให้สามารถทำการตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าแต่ละราย และมีการจำกัดผู้ที่สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้อีกด้วย



ทั้งนี้ ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อจากผู้จำหน่าย 10 รายแรกที่มียอดสั่งซื้อสูงสุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.07 ร้อยละ 60.20 และร้อยละ 59.58 ของยอดการสั่งซื้อเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษทั้งหมด ตามลำดับ โดยในปี 2558 และปี 2559 มีการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายรายใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 12.41 และร้อยละ 12.59 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ

ในการสั่งซื้อเคมีภัณฑ์จากต่างประเทศนั้น บริษัทจะทำการสั่งซื้อในรูปแบบ CIF (Cost Insurance Freight) ซึ่งผู้จำหน่ายมีหน้าที่จะต้องจัดหาเรือที่ท่าเรือต้นทางเพื่อขนส่งสินค้าไปยังเมืองปลายทาง และผู้ขายต้องรับผิดชอบค่าขนส่งทางเรือ ค่าประกันภัยสินค้า และภาระค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นกับสินค้าขณะขนส่งจากท่าเรือต้นทางถึงท่าเรือปลายทาง ซึ่งบริษัทจะได้รับการแจ้งกำหนดการที่สินค้าจะมาถึงท่าเรือ จากนั้นบริษัทจึงดำเนินการตามขั้นตอนพิธีการศุลกากร รวมถึงขั้นตอนตามที่กฎหมายและข้อบังคับต่างๆกำหนด

#### การจัดเก็บสินค้า

บริษัทจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษหลากหลายประเภท ทั้งที่เป็นสารเคมีส่วนเติมทั่วไป ไปจนถึงสารเคมีอันตราย เช่น สารเคมีจำพวกวัตถุระเบิด และของเหลวไวไฟหรือของเหลวติดไฟ เป็นต้น ดังนั้นเคมีภัณฑ์แต่ละประเภทจึงต้องการการจัดเก็บที่แตกต่างกัน อีกทั้งในการจัดเก็บเคมีภัณฑ์ต่างๆ บริษัทยังต้องคำนึงถึงคุณสมบัติของสารเคมีในเคมีภัณฑ์นั้นๆ เนื่องจากสารเคมีบางชนิดเมื่อทำปฏิกิริยากับสารเคมีอีกชนิดหนึ่งจะก่อให้เกิดปฏิกิริยารุนแรง เช่น การระเบิด หรือการติดไฟ เป็นต้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าของบริษัท รวมไปถึงการเคลื่อนย้ายเคมีภัณฑ์แต่ละประเภทอย่างถูกต้องและปลอดภัย

บริษัทให้ความสำคัญถึงความปลอดภัยในการจัดเก็บและขนส่งเคมีภัณฑ์ โดยมีการแบ่งพื้นที่คลังสินค้าสำหรับการจัดเก็บสารเคมีที่อาจเกิดปฏิกิริยากันแยกออกจากกันอย่างเคร่งครัด ตามประกาศกรมโรงงานอุตสาหกรรม เรื่อง คู่มือการเก็บรักษาสารเคมีและวัตถุอันตราย อีกทั้งยังมีห้องทำความเย็นอุณหภูมิ 15 องศาเซลเซียส และอุณหภูมิ 0 ถึง -15 องศาเซลเซียส เพื่อใช้จัดเก็บสารเคมีที่ต้องจัดเก็บในอุณหภูมิต่ำอีกด้วย สำหรับการเคลื่อนย้ายสินค้า บริษัทมีการจัดทำระเบียบในการเคลื่อนย้ายเคมีภัณฑ์ต่างๆ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าของบริษัทจะได้รับการเคลื่อนย้ายอย่างถูกต้องและปลอดภัย โดยบริษัทมีรถขนส่งของบริษัทเอง ซึ่งมีการควบคุมโดยระบบกำหนดตำแหน่งบนโลก (Global Positioning System หรือ GPS) ทำให้สามารถรู้ตำแหน่งของรถขนส่งของบริษัททุกคัน ว่ามีความผิดปกติในการขนส่งหรือไม่ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการว่าจ้างบุคคลภายนอกสำหรับรถขนส่งที่มีการติดตั้งห้องเย็นสำหรับการขนส่งเคมีภัณฑ์ที่ต้องมีการควบคุมอุณหภูมิอีกด้วย โดยบริษัทจะทำการคัดเลือกผู้ขนส่งสินค้าที่มีใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องในการขนส่งสารเคมีชนิดนั้นๆ อย่างครบถ้วน

### 2.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทจำหน่ายเคมีภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าในลักษณะหีบห่อเดิม (Original package) โดยไม่มีการเปิดหีบห่อเพื่อทำการบรรจุใหม่ ทำให้ลดความเสี่ยงที่สารเคมีที่จัดเก็บจะเกิดการรั่วไหลหรือปนเปื้อนที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการการจัดการและจัดเตรียมเครื่องมือการป้องกันความเสียหายที่มีการรั่วไหลของสารเคมี อีกทั้งยังให้ความสำคัญในการตรวจ จัดเก็บ และขนส่งเคมีภัณฑ์ โดยผู้ขับรถขนส่งจะต้องมีใบอนุญาตขับรถที่ใช้ขนส่งวัตถุอันตราย (ใบอนุญาตขับรถประเภทที่ 4) อีกทั้งบริษัทได้ทำการว่าจ้างบุคคลภายนอกที่มีใบอนุญาตในการทำลายสารเคมีในการกำจัดและทำลายสินค้าคงคลังที่ไม่มีการเคลื่อนไหว (Dead stock) ของบริษัทอีกด้วย

ในปัจจุบันบริษัทไม่มีการปล่อยของเสียที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม หรือมีคดีข้อพิพาทใดๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม หรือมีคดีข้อพิพาทใดๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

### 2.4 สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

- ไม่มี -

### 2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีคำสั่งซื้อหรือมีการลงนามในสัญญาแล้ว แต่ยังไม่ได้ทำการส่งมอบมูลค่า 207.8 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาส่งมอบตั้งแต่เดือนมกราคม 2560 ถึงเดือนธันวาคม 2560

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทมีความเสี่ยงที่อาจส่งผลถึงการดำเนินงานและผลประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทมีแนวทางในการป้องกันและแก้ไขความเสี่ยง ซึ่งสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ดำเนินธุรกิจที่ใกล้เคียงกันกับบริษัท

บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 48.26 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical Solutions Provider) เช่นเดียวกับบริษัท ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงหากบริษัท เมกาเคมี จำกัด เข้ามาดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษในประเทศไทยแข่งขันกับบริษัท ซึ่งจะส่งผลให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) คือ Chori Co., Ltd. (ประเทศญี่ปุ่น) ซึ่งประกอบธุรกิจ เส้นใยและสิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม เครื่องจักรกล และเคมีภัณฑ์ชนิดต่างๆ รวมถึงผู้ถือหุ้นใหญ่ของ Chori Co., Ltd. คือ Toray Industries, Inc. (ประเทศญี่ปุ่น) ซึ่งประกอบธุรกิจ เส้นใยและสิ่งทอ พลาสติกและเคมี ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับไอที สิ่งแวดล้อมและวิศวกรรม เป็นต้น มีบริษัทย่อยซึ่งดำเนินธุรกิจในประเทศไทยที่มีโอกาสแข่งขันกับบริษัทอีกด้วย อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อยของ Chori ในประเทศไทยมีการดำเนินธุรกิจจำหน่ายเคมีภัณฑ์ให้กับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ซึ่งต่างจากกลุ่มลูกค้าหลัก ซึ่งได้แก่ กลุ่มผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอุตสาหกรรมพอลิเมอร์ เช่น อุตสาหกรรมสี และอุตสาหกรรมน้ำยาเคลือบผิวโลหะ เป็นต้น และบริษัทย่อยของ Toray ในประเทศไทยมีการดำเนินธุรกิจจำหน่ายเส้นใยให้กับลูกค้าในอุตสาหกรรมสิ่งทอ ซึ่งไม่เป็นการดำเนินธุรกิจที่แข่งขันกับบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัท เมกาเคมี จำกัด ได้ทำการลงนามในสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจ (Non-Competition Agreement) ลงวันที่ 15 สิงหาคม 2559 ซึ่งมีการระบุว่าบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ในประเทศที่กำหนด ซึ่งได้แก่ ประเทศไทย สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และราชอาณาจักรกัมพูชา โดยที่บริษัท เมกาเคมี จำกัดจะไม่ดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเคมีภัณฑ์อื่นที่จะเป็นการแข่งขันกับบริษัทในประเทศที่กำหนดข้างต้น ทำให้ลดความเสี่ยงที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจที่เป็นการแข่งขันในตลาดที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท

ทั้งนี้ สัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจดังกล่าวมีการกำหนดเขตการค้าของบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) จำนวน 50 ประเทศ ซึ่งบริษัทจะไม่สามารถทำการจัดจำหน่ายในประเทศที่เป็นเขตการค้าของบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ดังกล่าวได้

โดยสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจดังกล่าว มีการกำหนดว่าในกรณีที่บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) มีความประสงค์จะขายเคมีภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ถูกกำหนดให้เป็นเขตการค้าของบริษัท บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) จะต้องขอความยินยอมอย่างเป็นทางการจากบริษัทก่อนที่จะทำการขายเคมีภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่เป็นเขตการค้าของบริษัท ในทางกลับกันหากบริษัทมีความประสงค์จะขายเคมีภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ถูกกำหนดให้เป็นลูกค้าหลักของ บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) บริษัทจะต้องขอความยินยอมอย่างเป็นทางการจากบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ก่อนที่จะทำการขายเคมีภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์)

ซึ่งหลังจากมีการลงนามในสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจดังกล่าวแล้ว มีกรณีที่บริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ขออนุญาตบริษัทในการขายข้ามมายังเขตการค้าของบริษัท 1 ครั้ง คือ Megachem International Trading (Shanghai) Co., Ltd. (“MITS”) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ได้ทำการขออนุญาตบริษัทในการจำหน่ายเคมีภัณฑ์มายังลูกค้าในประเทศไทย เนื่องจากลูกค้ารายดังกล่าวต้องการซื้อจากผู้ผลิตในประเทศจีนโดยตรง แต่ผู้ผลิตดังกล่าวไม่สามารถทำการส่งออกไปยังประเทศไทยโดยตรงได้ จึงทำการติดต่อ MITS ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตดังกล่าวให้ทำการจำหน่ายมายังลูกค้าในประเทศไทย ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการตามมาตรการควบคุมที่กำหนดไว้โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบและได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท สำหรับคำขออนุญาตดังกล่าวจาก MITS

นอกจากนี้ สัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจดังกล่าว ยังจำกัดอำนาจในการอนุมัติและตัดสินใจ รวมถึงการให้ข้อมูลในประเด็นที่จะส่งผลให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทและบริษัท เมกาเคมี จำกัด ได้แก่ ในกรณีที่บริษัทมีแผนจะลงทุนหรือขยายธุรกิจ ไปยังฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ บริษัท เมกาเคมี จำกัด และในกรณีที่บริษัทมีแผนจะจัดหาหรือติดต่อผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ บริษัท เมกาเคมี จำกัด ทำให้สามารถป้องกันการควบคุมจากบริษัท เมกาเคมี จำกัด ในประเด็นที่อาจส่งผลให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้ รวมถึงประเด็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นกับ Chori Co., Ltd. และ Toray Industries, Inc. ที่มีอำนาจควบคุมผ่านบริษัท เมกาเคมี จำกัด อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม หากมิได้คำนึงถึงเงื่อนไขในสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่างบริษัทและบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) ข้างต้น ธุรกิจของบริษัท คือ ธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ เป็นธุรกิจที่ต้องการความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์เฉพาะด้าน ทำให้มีอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barriers to entry) สำหรับบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) กลุ่ม Chori กลุ่ม Toray และรวมถึงคู่แข่งรายใหม่อื่นๆที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษแข่งขันกับบริษัทในอนาคต ดังนี้

- 1) จากประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 20 ปี ทำให้บริษัทมีข้อมูลฐานลูกค้าทั้งประเภทสินค้าและปริมาณที่ลูกค้าแต่ละรายทำการสั่งซื้อ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว อีกทั้งบริษัทมิได้มุ่งเน้นเพียงการขายสินค้าเท่านั้น แต่ยังมุ่งเน้นในคุณภาพของการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร (Solution Provider) ทำให้ได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าต่างๆของบริษัท
- 2) ในธุรกิจการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษที่มีความหลากหลายสูงนั้น จะต้องมีความพร้อมในการขออนุญาตหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องกับเคมีภัณฑ์แต่ละชนิด เช่น กรมธุรกิจพลังงาน กรมสรรพสามิต กองควบคุมยุทธภัณฑ์และพัฒนาอุตสาหกรรม สำนักควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร สำนักควบคุมวัตถุอันตราย เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีความพร้อมในการขอใบอนุญาตต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานได้อย่างครบถ้วน
- 3) บริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า เนื่องจากสารเคมีบางชนิดจะต้องมีการจัดเก็บที่ถูกต้อง เพื่อป้องกันการทำปฏิกิริยาเคมีกับสารเคมีอื่นๆ หรือเกิดอันตรายร้ายแรงขึ้นได้ ตามแต่ข้อกำหนดเฉพาะของเคมีภัณฑ์นั้นๆ ซึ่งบริษัทมีความเชี่ยวชาญและมีระบบการจัดเก็บสินค้าคงคลัง รวมไปถึงการเคลื่อนย้ายเคมีภัณฑ์แต่ละประเภทอย่างถูกต้องและปลอดภัย
- 4) บริษัทมีผู้บริหารและบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์เฉพาะด้าน ทำให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและสามารถทำการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 3.2 ความเสี่ยงหากบริษัท เมกาเคมี จำกัด มิได้เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท

ปัจจุบันบริษัท เมกาเคมี จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) หรือ MGS ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 48.26 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดยบริษัทใช้ชื่อและตรา “Megachem” ซึ่งหากในอนาคต MGS มิได้เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท อาจจะทำให้บริษัทไม่สามารถใช้ชื่อและตรา Megachem ในการประกอบธุรกิจ รวมถึงอาจไม่ทำการขายสินค้าให้แก่ MGS หรือสั่งซื้อเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษจาก MGS เพื่อมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าของบริษัทได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัท ทั้งในด้านความน่าเชื่อถือและผลการดำเนินงานได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากธุรกิจของบริษัทเป็นการจำหน่ายโดยตรงแก่ผู้ผลิตสินค้าและสั่งซื้อจากผู้จำหน่าย โดย บุคลากรของบริษัทเป็นผู้ติดต่อโดยตรง อีกทั้งยังทำการจำหน่ายสินค้าในลักษณะหีบห่อเดิมจากผู้ผลิต (Original Package) และบริษัทมีการดำเนินงานมากกว่า 20 ปี ทำให้ลูกค้าและผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์มีความเชื่อถือในการดำเนินงานของบริษัท จึงทำให้ความเสี่ยงในผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของบริษัทค่อนข้างต่ำ อีกทั้งในปัจจุบันบริษัทยังได้ทำการออกแบบและ เปลี่ยนตราบริษัทจากเดิมที่เป็นรูปแบบเดียวกับ MGS เป็นตราของบริษัทเองอีกด้วย



ตราบริษัทในอดีต



ตราบริษัทในปัจจุบัน

นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทมีฐานข้อมูลลูกค้าและผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์ของบริษัทเอง ทำให้ในการดำเนินธุรกิจนั้น มิได้ มีการพึ่งพิง MGS ในด้านการติดต่อลูกค้าหรือผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์แต่อย่างใด อีกทั้งบริษัทมียอดขายสินค้าและยอดสั่งซื้อ สินค้ากับ MGS ในสัดส่วนที่ต่ำ โดยบริษัทมียอดซื้อผลิตภัณฑ์กับ MGS ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 เท่ากับ 29.83 ล้านบาท 19.75 ล้านบาท และ 14.87 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.69 ร้อยละ 5.54 และร้อยละ 3.77 ของยอด ซื้อรวมในงวดดังกล่าว ตามลำดับ และมียอดขายผลิตภัณฑ์แก่ MGS ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 เท่ากับ 2.33 ล้านบาท 2.06 ล้านบาท และ 2.35 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.38 ร้อยละ 0.39 และร้อยละ 0.42 ของรายได้จากการ จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษรวมในงวดดังกล่าว ตามลำดับ

### 3.3 ความเสี่ยงจากการถูกจำกัดขอบเขตประเทศในการจำหน่ายเคมีภัณฑ์ตามสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจ

บริษัทและบริษัท เมกาเคมี จำกัด ได้ทำการลงนามในสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจ (Non-Competition Agreement) ลงวันที่ 15 สิงหาคม 2559 ซึ่งมีการระบุว่าบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์แต่เพียงผู้เดียวในประเทศที่กำหนด ซึ่งได้แก่ ประเทศไทย สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และราชอาณาจักรกัมพูชา และบริษัท เมกาเคมี จำกัด จะเป็นผู้ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์แต่เพียงผู้เดียวในประเทศที่กำหนด 50 ประเทศ ทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่าย เคมีภัณฑ์ไปยังประเทศที่เป็นเขตการค้าของบริษัท เมกาเคมี จำกัดตามสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจดังกล่าวได้ ซึ่งทำให้มีความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทรวมถึงการขยายธุรกิจในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าของบริษัทเกือบทั้งหมดอยู่ในประเทศไทย โดยในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษให้แก่ลูกค้าในประเทศเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.56 ร้อยละ 99.56 และร้อยละ 99.50 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ โดยบริษัทยังมองถึงศักยภาพในการจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษในภูมิภาคต่างๆของประเทศไทย โดยมีแผนการลงทุนที่จะทำการตั้งสำนักงานสาขาในจังหวัดนครพนม และอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าในประเทศไทยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ให้เพิ่มมากขึ้นนอกจากนี้ บริษัทยังมีโครงการจัดตั้งสำนักงานสาขาในสาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่าและ ราชอาณาจักรกัมพูชาเพื่อรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรมในพื้นที่ดังกล่าวอีกด้วย

สำหรับผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทที่ไม่สามารถจำหน่ายเคมีภัณฑ์ไปยังประเทศที่เป็นเขตการค้าของบริษัท เมกาเคมี จำกัดตามสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจ ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีการจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษไปยังประเทศกลุ่มดังกล่าวเท่ากับ 0.17 ล้านบาท 0.25 ล้านบาท และ 0.32 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.03 ร้อยละ 0.05 และร้อยละ 0.06 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ

### 3.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีรายได้และผลการดำเนินงานที่ลดลง

ในปี 2557 ถึงปี 2558 บริษัทมีรายได้และผลการดำเนินงานที่มีแนวโน้มลดลง โดยมีรายได้จากการขายในปี 2557 ถึงปี 2559 เท่ากับ 608.95 ล้านบาท 530.92 ล้านบาท และ 561.15 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2558 สาเหตุที่รายได้จากการขายของบริษัทลดลงสาเหตุหนึ่งเกิดผลกระทบต่อเนื่องจากที่ลูกค้ารายใหญ่ในอุตสาหกรรมสีรายหนึ่งได้ทำการเปลี่ยนนโยบายการซื้อสินค้าในปี 2557 ซึ่งส่งผลต่อเนื่องทำให้ยอดขายแก่ลูกค้ารายดังกล่าวลดลงในปี 2558 อีกทั้งยังมีลูกค้าอีกจำนวน 2 ราย ในกลุ่มอุตสาหกรรมพอลิเมอร์ ได้ทำการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทในปี 2557 เพื่อมาทดลองใช้ในการผลิต และได้ทำการสั่งซื้อสินค้าดังกล่าวต่อไปในปี 2558 ส่งผลให้ยอดขายของบริษัทลดลง และยอดขายจากกลุ่มลูกค้ารายหนึ่งในกลุ่มอุตสาหกรรมพอลิเมอร์ลดลง 8.20 ล้านบาท เนื่องจากผู้จำหน่ายไม่สามารถทำการส่งสินค้าให้แก่บริษัทได้ เนื่องจากเคมีภัณฑ์ในงวดการสั่งซื้อดังกล่าวมีปัญหาคุณภาพไม่เป็นไปตามมาตรฐาน

สำหรับปี 2559 รายได้จากการขายของบริษัทสูงขึ้นจากปี 2558 เท่ากับ 30.38 ล้านบาท สาเหตุหลักเกิดจากการขยายตัวของการผลิตภาคอุตสาหกรรม ดังจะสังเกตได้จากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและอัตราการใช้กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นโดยเป็นผลมาจากการที่เศรษฐกิจไทยขยายตัว เนื่องจากการใช้จ่ายภาคครัวเรือนที่ขยายตัวมากกว่าปีก่อน มีการลงทุนอย่างต่อเนื่องของภาครัฐ และการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ที่มีปริมาณการผลิตรถยนต์ที่เพิ่มสูงขึ้นจากช่วงเดียวกันในปี 2558 อีกทั้งลูกค้ารายใหญ่ที่เปลี่ยนแปลงนโยบายการจัดซื้อในปี 2557 เริ่มกลับมาสั่งซื้อจากบริษัท เพื่อลดขั้นตอนในการปฏิบัติงาน

อย่างไรก็ตามรายได้ที่ลดลงในปี 2558 ส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทมีแนวโน้มที่ลดลง โดยกำไรสุทธิของบริษัท (ซึ่งไม่รวมกำไรจากการลงทุนในบริษัทร่วม) ในปี 2557 ถึงปี 2559 มีมูลค่าเท่ากับ 55.67 ล้านบาท 34.07 ล้านบาท และ 32.57 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ (ซึ่งไม่รวมกำไรจากการลงทุนในบริษัทร่วม) เท่ากับร้อยละ 9.04 ร้อยละ 6.35 และร้อยละ 5.75 ตามลำดับ

### 3.5 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาเคมีภัณฑ์

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ประเภทเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายเนื่องจากสูตรทางเคมีที่เปลี่ยนไปเล็กน้อยจะส่งผลให้เกิดปฏิกิริยาต่างกัน อีกทั้งเคมีภัณฑ์แต่ละประเภทมีผู้ผลิตน้อยรายเนื่องจากการถือสิทธิบัตรในเคมีภัณฑ์แต่ละชนิดและมีเทคโนโลยีในการผลิตเคมีภัณฑ์ที่แตกต่างกัน ซึ่งราคาเคมีภัณฑ์อาจจะผันผวนตามวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต เช่น ราคาน้ำมันปิโตรเลียม เป็นต้น ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการตั้งราคาสินค้าโดยใช้ราคาต้นทุนบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้น ซึ่งมีนโยบายกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นขั้นต่ำ โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายทุกคนจะสามารถเข้าถึงข้อมูลต้นทุนของสินค้าแต่ละชนิดเพื่อทำการกำหนดราคาขายที่เหมาะสม โดยหากเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะทำการขายในราคาที่ต่ำกว่าอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าที่กำหนดไว้ จะต้องได้รับการอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติก่อนจึงจะสามารถจัดส่งใบเสนอราคาให้แก่ลูกค้าได้ โดยบริษัทมีการติดตามราคาวัตถุดิบแต่ละประเภทอย่างใกล้ชิด และเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะทำการประสานงานแก่ลูกค้าเพื่อแจ้งให้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงราคาล่วงหน้าหากราคาสินค้ามีความผันผวนมาก หรือทำการเสนอสารเคมีที่สามารถใช้ทดแทนได้ (ถ้ามี) เพื่อให้ลูกค้าพิจารณา โดยในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นจากธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษร้อยละ 24.16 ร้อยละ 26.33 และร้อยละ 26.87 ตามลำดับ

### 3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมของกลุ่มลูกค้าหลัก

เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทมาจากการจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษให้แก่กลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งมีกลุ่มผู้ใช้ขั้นปลาย (End User) แบ่งตามกลุ่มอุตสาหกรรมของลูกค้าทางตรงหลักของบริษัทได้ ดังนี้

กลุ่มลูกค้าของบริษัท	ผลิตภัณฑ์หลัก	กลุ่มผู้ใช้ขั้นปลาย (End User)
พอลิเมอร์เรซิน (ซึ่งใช้เคมีภัณฑ์ของบริษัทในกระบวนการสร้างพอลิเมอร์ หรือ Polymerization สำหรับผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น พลาสติก เรซิน กาว หรือเส้นใยสังเคราะห์ เป็นต้น)	เรซิน	สี (ก่อสร้างและยานยนต์) วัสดุก่อสร้าง (เช่น แล็กเกอร์ สารเคลือบเงาต่างๆ วัสดุพีวีซี ไฟเบอร์กลาส เป็นต้น)
	แผ่นอะคริลิก	เครื่องสุขภัณฑ์ วัสดุก่อสร้าง (เช่น หลังคา กันสาด ป้าย เครื่องตกแต่งต่างๆ เป็นต้น)
	เม็ดพลาสติก	ชิ้นส่วนยานยนต์ (ชิ้นส่วนที่เป็นพลาสติก) ภาชนะอะคริลิก (กล่องพลาสติกใส เป็นต้น)
สี	สีน้ำพลาสติก	วัสดุก่อสร้าง
	สีอุตสาหกรรม	ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า
เคมีทำความสะอาดผิวโลหะ	น้ำยาทำความสะอาดผิวโลหะ	ยานยนต์ (สำหรับชิ้นส่วนที่เป็นโลหะ) เครื่องจักรอุตสาหกรรม (สำหรับชิ้นส่วนที่เป็นโลหะ)
	น้ำยาล้างชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
	อิเล็กทรอนิกส์	



โดยสัดส่วนรายได้จากการขายของบริษัทในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 มาจากการจำหน่ายเคมีภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมดังกล่าว เป็นดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

กลุ่มอุตสาหกรรม	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
พอลิเมอร์	157.62	25.88	139.87	26.34	148.94	26.54
สี	187.79	30.84	128.68	24.24	128.59	22.92
เคมีทำความสะอาดผิวโลหะ	83.06	13.64	82.41	15.52	85.51	15.24
รวม	428.46	70.36	350.96	66.10	363.04	64.70

ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะสูญเสียรายได้หากอุตสาหกรรมของกลุ่มลูกค้าหลักหรือผู้ใช้นั้นปลาย (End User) ข้างต้นมีการชะลอตัวลง ซึ่งอาจจะเกิดจากปัจจัยต่างๆ เช่น สภาวะเศรษฐกิจ เทคโนโลยีการผลิต หรือนโยบายการส่งเสริมของรัฐบาล เป็นต้น

ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมของกลุ่มลูกค้าหลัก บริษัทจึงได้ทำการขยายฐานลูกค้าไปในอุตสาหกรรมอื่น เช่น อุตสาหกรรมสารหล่อลื่น อุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง อุตสาหกรรมยาง และอุตสาหกรรมหมึกพิมพ์ เป็นต้น ทำให้สามารถลดสัดส่วนของรายได้จากลูกค้าในอุตสาหกรรมของกลุ่มลูกค้าหลักข้างต้นและการพึ่งพิงลูกค้ากลุ่มดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

### 3.7 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อเคมีภัณฑ์ชนิดต่างๆ ส่วนใหญ่จากต่างประเทศโดยตรง ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าในสกุลเงินต่างประเทศในปี 2558 และปี 2559 คิดเป็นประมาณร้อยละ 95.87 และ ร้อยละ 95.11 ของยอดการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ ในขณะที่รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาท ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและทำการขอเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งวงเงินดังกล่าวเพียงพอที่จะครอบคลุมยอดเจ้าหนี้การค้าต่างประเทศ ณ ขณะใดขณะหนึ่งได้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 1.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพื่อเป็นการประกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวต่ำ ดังจะเห็นได้จากผลการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวในช่วง 3 ปี ย้อนหลัง โดยในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 4.17 ล้านบาท 3.11 ล้านบาท และ 3.43 ล้านบาท ตามลำดับ

### 3.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถ

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) ซึ่งต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์และความสามารถเฉพาะด้าน โดยเฉพาะบุคลากรฝ่ายขายซึ่งต้องมีความรู้ความเข้าใจด้านเคมีภัณฑ์เนื่องจาก ต้องสื่อสารและแนะนำลูกค้าเกี่ยวกับคุณสมบัติของเคมีภัณฑ์ รวมถึงรับทราบความต้องการจากลูกค้า บุคลากรฝ่ายขายของ บริษัทจึงมีความสำคัญกับการดำเนินงานของบริษัท ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถรักษาผู้บริหารและบุคลากรที่มีความรู้ความ ชำนาญไว้ได้ บริษัทอาจได้รับผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

โดยในปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีจำนวนพนักงานขายที่ลาออกจำนวน 10 คน และ 3 คน ตามลำดับ โดยสามารถ แบ่งตามอายุงาน ดังนี้

หน่วย : คน

อายุงาน	ปี 2558	ปี 2559	รวม
น้อยกว่า 4 เดือน	5	1	6
4 เดือน – 1 ปี	3	1	4
1 – 3 ปี	2	1	3
3 – 5 ปี	-	-	-
มากกว่า 5 ปี	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>13</b>

ซึ่งจากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่าพนักงานขายที่ลาออกในช่วงปี 2558 และปี 2559 นั้น ส่วนใหญ่เป็นพนักงานขายที่มี อายุงานน้อยกว่า 1 ปี ซึ่งทำให้การลาออกของพนักงานกลุ่มดังกล่าวส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทไม่มากนัก

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตรวจสอบค่าตอบแทนและผลประโยชน์ของพนักงานในตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาปรับปรุง โครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการของบริษัทให้จูงใจบุคลากรที่มีความสามารถ และจัดให้มีแผนการฝึกอบรม พนักงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีการจัดทำฐานข้อมูลรวบรวมข้อมูลของผลิตภัณฑ์ ผู้จำหน่าย และลูกค้า อย่างเป็นระบบ ซึ่ง สามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรหลักของบริษัทได้

### 3.9 ความเสี่ยงจากการรั่วไหลของสารเคมีอันตรายจากการจัดเก็บและขนส่ง

ธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษของบริษัทเป็นการขายเคมีภัณฑ์ซึ่งรวมถึงเคมีภัณฑ์ชนิดอันตราย เช่น สารเคมี จำพวกวัตถุระเบิด และของเหลวไวไฟหรือของเหลวติดไฟ เป็นต้น ซึ่งเป็นวัตถุเคมีที่สามารถก่อให้เกิดอุบัติเหตุ เช่น การระเบิด หรือไฟไหม้ เมื่อได้รับความร้อน ประกายไฟ เปลวไฟ หรือเมื่อได้รับการกระทบกระเทือน ซึ่งหากเคมีภัณฑ์ดังกล่าวไม่ได้รับการ จัดเก็บและขนส่งอย่างถูกวิธี และเกิดการหก หรือรั่วไหลจะทำให้เกิดความเสียหายและผลกระทบต่อชีวิตและทรัพย์สินของ บริษัท พนักงาน และประชาชนที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงได้ รวมถึงสิ่งแวดลอม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการทำงานและ ชื่อเสียงของบริษัทได้ บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการรั่วไหลของเคมีภัณฑ์อันตรายจากการจัดเก็บและขนส่ง

อย่างไรก็ตาม บริษัทให้ความสำคัญถึงความปลอดภัยในการจัดเก็บและขนส่งเคมีภัณฑ์ โดยมีการแบ่งพื้นที่คลังสินค้า สำหรับการจัดเก็บสารเคมีที่อาจจะเกิดปฏิกิริยากันแยกออกจากกันอย่างเคร่งครัด ตามประกาศกรมโรงงานอุตสาหกรรม เรื่อง คู่มือการเก็บรักษาเคมีภัณฑ์และวัตถุอันตราย อีกทั้งยังมีห้องทำความสะอาดอุณหภูมิ 15 องศาเซลเซียส และอุณหภูมิ 0 ถึง -15 องศาเซลเซียส เพื่อใช้จัดเก็บเคมีภัณฑ์ที่ต้องจัดเก็บในอุณหภูมิต่ำอีกด้วย สำหรับการเคลื่อนย้ายสินค้า บริษัทมีการจัดทำ

ระเบียบในการเคลื่อนย้ายเคมีภัณฑ์ต่างๆ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าของบริษัทจะได้รับการเคลื่อนย้ายอย่างถูกต้องและปลอดภัยตามมาตรฐานของประเทศไทยและสากล

สำหรับการจัดส่งสินค้า บริษัทมีการขนส่งสินค้าโดยรถของบริษัทเอง ซึ่งพนักงานขับรถทุกคนจะต้องมีใบอนุญาตขับรถที่ใช้ขนส่งวัตถุอันตราย (ใบอนุญาตขับรถชนิดที่ 4) และต้องได้รับการตรวจระดับแอลกอฮอล์ก่อนที่จะทำการขับรถขนส่งทุกครั้ง ทั้งนี้ บริษัทไม่เคยประสบอุบัติเหตุจากเคมีภัณฑ์รั่วไหลจากการจัดเก็บและขนส่งอย่างซึ่งส่งผลเสียหายแก่บริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

### 3.10 ความเสี่ยงที่ลูกค้าจะทำการซื้อจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบโดยตรง

บริษัทจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) โดยการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) และขนส่งให้แก่ลูกค้าด้วยหีบห่อเดิม (Original package) ส่งผลให้ลูกค้าสามารถทราบว่าเป็นบริษัทที่สั่งซื้อเคมีภัณฑ์จากผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใด และอาจทำการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบโดยตรง โดยไม่ผ่านบริษัทซึ่งทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวกลางในการจำหน่ายสินค้า

อย่างไรก็ตามเนื่องจากเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษที่บริษัทจำหน่ายมีลักษณะเป็นส่วนเติมเพื่อสร้างคุณสมบัติต่างๆให้กับผลิตภัณฑ์ ปริมาณของเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษที่ต้องใช้เป็นส่วนเติมในการผลิตแต่ละครั้งจึงมีสัดส่วนน้อย หากลูกค้าสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบโดยตรงจะไม่สามารถซื้อได้ในราคาเดียวกันกับบริษัทเนื่องจากขาดความประหยัดต่อขนาดรายการ หรือปริมาณที่สั่งซื้อไม่มากพอ ประกอบกับเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษแต่ละชนิดมีวิธีการเก็บรักษาที่ต่างกัน ทำให้ยากต่อการจัดเก็บในคลังสินค้า เป็นเหตุให้ลูกค้าไม่สั่งซื้อเคมีภัณฑ์ในปริมาณมากเพื่อทยอยใช้ทีละน้อย นอกจากนี้เคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษแต่ละประเภทมีผู้จำหน่ายวัตถุดิบน้อยราย ซึ่งหากผู้ใช้วัตถุดิบจัดหาสินค้าโดยตรงจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบจะต้องติดต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลายรายเพื่อสั่งซื้อเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษประเภทต่างๆ ทำให้เกิดความยุ่งยากในการบริหารจัดการ เสียเวลา และเกิดค่าใช้จ่ายต่อรายการที่สั่งซื้อจำนวนมาก ด้วยเหตุนี้ความเสี่ยงที่ลูกค้าจะทำการซื้อจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบโดยตรงจึงมีไม่มากนัก

### 3.11 ความเสี่ยงที่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบจะเข้ามาทำตลาดเอง

กรณีที่บริษัทผู้ผลิตเคมีภัณฑ์มีความประสงค์จะเข้ามาทำตลาดในกลุ่มลูกค้าของบริษัทโดยตรงโดยไม่ผ่านบริษัท อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการสูญเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้านั้นๆ และมีความเสี่ยงที่จะต้องแข่งขันกับบริษัทเจ้าของสินค้าที่จะเข้ามาทำการตลาดเอง อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีโอกาสเกิดน้อย เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษให้แก่กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆเป็นระยะเวลามากกว่า 20 ปี ทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าจำนวนมาก และมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี รวมถึงมีระบบบริหารจัดการการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถลดความเสี่ยงจากการลดลงของยอดขายในกรณีที่เจ้าของสินค้ายรายหนึ่งเข้ามาทำการตลาดในกลุ่มลูกค้าของบริษัทเอง อีกทั้งเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษเป็นเคมีภัณฑ์ที่ใช้เป็นส่วนเพิ่มเติม (Additive) ในวัตถุดิบหลักให้เกิดปฏิกิริยาเคมีเพื่อสร้างคุณสมบัติพิเศษต่างๆให้แก่ผลิตภัณฑ์ตามที่ต้องการ โดยมักจะใช้เป็นส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด ทำให้อาจไม่คุ้มกับต้นทุนในการที่เจ้าของสินค้าแต่ละชนิดจะเข้ามาทำการตลาดด้วยตนเอง

### 3.12 ความเสี่ยงจากการสูญเสียการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่สำคัญ

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายให้แก่เคมีภัณฑ์ต่างๆ จากผู้ผลิตเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษจำนวนหลายราย โดยคุณภาพและคุณสมบัติของเคมีภัณฑ์แต่ละชนิดจะส่งผลต่อคุณภาพของสินค้าที่ถูกค้าผลิตโดยตรง ซึ่งมีความสำคัญต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าต่อคุณภาพของเคมีภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย อีกทั้งเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษบางชนิดมีผู้ผลิตจำนวนน้อยราย หรือบางประเภทมีผู้ผลิตเพียงรายเดียว ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียผู้ผลิตเคมีภัณฑ์ดังกล่าวไปเนื่องจากสาเหตุต่างๆ เช่น ไม่ได้รับการต่อสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย บริษัทคู่ค้ามีการควบรวมกับบริษัทอื่น หรือมีการเปลี่ยนนโยบายในการจำหน่าย เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมา บริษัทยังไม่เคยสูญเสียการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าใดๆ และบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าที่ตามตกลง จึงได้รับความไว้วางใจจากบริษัทคู่ค้าให้เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอด ประกอบกับการที่บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายและทีมงานขายที่มีประสิทธิภาพ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทผู้ผลิตเคมีภัณฑ์จะยังคงมอบความไว้วางใจให้บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าไปอย่างต่อเนื่อง

### 3.13 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่

ใน ปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีการสั่งซื้อเคมีภัณฑ์จากผู้จำหน่าย 10 อันดับแรกเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.07 ร้อยละ 60.20 และร้อยละ 59.58 ของยอดสั่งซื้อรวม ตามลำดับ โดยมีผู้จำหน่ายที่มีสัดส่วนการสั่งซื้อเคมีภัณฑ์มากกว่าร้อยละ 10 ของยอดสั่งซื้อรวมในปี 2558 และปี 2559 มีจำนวน 1 ราย และ 2 ราย ตามลำดับ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการขาดแคลนเคมีภัณฑ์ในการดำเนินงานหากผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์ดังกล่าวไม่สามารถส่งสินค้าได้ทันตามที่กำหนดและบริษัทไม่สามารถจัดหาเคมีภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติที่สามารถทดแทนกันได้เนื่องจากสินค้ามีลักษณะเป็นเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษมีผู้ผลิตจำนวนน้อยราย และลูกค้าต้องทำการทดสอบคุณภาพ และคุณสมบัติอย่างถี่ถ้วนก่อนทำการสั่งซื้อ เพื่อให้มั่นใจว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ซึ่งอาจจะส่งผลถึงการดำเนินงานและชื่อเสียงของบริษัทได้

เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าตามแผนการดำเนินงานของลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทยังมีการประสานงานกับผู้จำหน่ายอย่างใกล้ชิด ทำให้สามารถทราบถึงปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นและสามารถแก้ไขหรือปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงานได้ทันเวลาที่ เป็นเหตุให้สามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบดังกล่าว

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ 31 ธันวาคม 2558 และ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

รายละเอียดทรัพย์สิน	ขนาด (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (บาท)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
		31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559		
1. ที่ดิน					
ก) โฉนดเลขที่ 82900 ที่ตั้ง เลขที่ดิน 716 หน้าสำรวจ 1811 ต.คลองตำหรุ อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี	3-0-35	8,062,530.00	8,062,530.00	บริษัท เป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน แห่งหนึ่ง
ข) โฉนดเลขที่ 2113 ที่ตั้ง นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง	3-3-84	25,840,905.18	25,840,905.18	บริษัท เป็นเจ้าของ	
รวมที่ดิน		33,903,435.18	33,903,435.18		
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร					
ก) อาคาร		31,279,862.37	29,209,909.09	บริษัท เป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน แห่งหนึ่ง
ข) ส่วนปรับปรุงอาคาร		144,096.50	394,545.86	บริษัท เป็นเจ้าของ	
รวมอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร		31,423,958.87	29,604,454.95		
3. อุปกรณ์สำนักงาน		3,124,560.50	2,338,104.22	บริษัทเป็น เจ้าของ	
4. เครื่องตกแต่งติดตั้ง		131,021.70	188,344.98	บริษัท เป็นเจ้าของ	
5. ระบบคอมพิวเตอร์		1,109,482.02	429,266.30	บริษัท เป็นเจ้าของ	
6. ยานพาหนะ		998,938.53	3,220,465.16	บริษัท เป็นเจ้าของ	
7. งานระหว่างก่อสร้าง		-0-	-0-		
รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์		70,691,396.80	69,684,070.79		

## 4.2 สรุปสาระสำคัญของสัญญาที่สำคัญ

### 4.2.1 สัญญาประกันภัย

บริษัท มีการทำกรรมธรรม์ประกันภัยการเสี่ยงภัยทรัพย์สิน กับ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) สำหรับคลังสินค้าและสำนักงานใหญ่ของบริษัท โดยมีรายละเอียดของสัญญา ดังนี้

คู่สัญญา	: บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
ผู้รับประกันภัยตามกรรมธรรม์	: บริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
กรรมธรรม์เลขที่	: 715-01551-16
วันที่ทำสัญญา	: 23 ธันวาคม 2559
ประเภทการประกันภัย	: การประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน
ระยะเวลาของสัญญา	: 1 ปี เริ่มตั้งแต่ 31 ธันวาคม 2559 เวลา 16.00 น. ถึง 31 ธันวาคม 2560 เวลา 16.00 น.
จำนวนเงินและทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	: 160,042,000.00 บาท ประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> <li>1. สิ่งปลูกสร้าง เพอร์นิเจอร์ รวมเครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน และงานระบบต่างๆ 55,506,000 บาท</li> <li>2. รถยกจำนวน 2 คัน 3,234,000 บาท</li> <li>3. สต็อกสินค้า 100,000,000 บาท</li> <li>4. เครื่องจักรและอุปกรณ์ 1,302,000 บาท</li> </ol>
ความคุ้มครอง	: ความสูญเสีย หรือความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย อันมีสาเหตุมาจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัยลมพายุ ภัยระเบิด ภัยเนื่องจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) ภัยจากอากาศยาน ภัยจากการเฉี่ยว และ/หรือ การชนของยานพาหนะ ภัยจากควัน ภัยถูกเห็บ ภัยจากแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิดหรือคลื่นใต้น้ำหรือสึนามิ ภัยการนัดหยุดงาน การจลาจล หรือการกระทำอันมีเจตนาร้าย รวมถึงอุบัติเหตุจากปัจจัยภายนอกภายใต้เงื่อนไขและข้อยกเว้นของกรรมธรรม์ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินฉบับมาตรฐาน
สถานที่ตั้งหรือที่เก็บทรัพย์สินเอาประกัน	: 25 ซอยฉลองกรุง 31 ถนนฉลองกรุง นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ซอย จี 1/9 แขวงลำปลาตีว เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร 10520

บริษัท มีการทำสัญญาประกันภัยการประกันภัยสินค้าที่ขนส่งภายในประเทศ กับ บริษัท แอควาประกันภัย จำกัด (มหาชน) สำหรับการประกันภัยการขนส่งของบริษัท โดยมีรายละเอียดของสัญญา ดังนี้

คู่สัญญา	: บริษัท แอควาประกันภัย จำกัด (มหาชน)
ผู้รับประกันภัยตามกรมธรรม์	: บริษัท เมกาเคมี จำกัด (มหาชน)
วันที่ทำสัญญา	: 1 กันยายน 2558
ประเภทการประกันภัย	: การประกันภัยสินค้าที่ขนส่งภายในประเทศ
ระยะเวลาของสัญญา	: ตั้งแต่ 1 กันยายน 2558 จนกว่าฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะบอกเลิกสัญญาก่อนได้ โดยการแจ้งให้อีกฝ่ายทราบเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องแจ้งล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	: เคมีภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมอุปโภค เช่น ทำสี ทำหมึก ทำกาวย ทำแชมพู ยา อาหาร ทำเรซินยาง พลาสติก และอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท เป็นต้น
จำนวนเงินที่เอาประกันภัย	: ตามมูลค่าการขนส่งที่แท้จริงดังที่ระบุไว้ใน “ใบรายงานการขนส่งแต่ละเที่ยว” แต่ไม่เกิน 3,500,000 บาท ต่อเที่ยวต่อคันของการขนส่ง

#### 4.2.2 สัญญาจำหน่ายเคมีภัณฑ์

บริษัท มีการทำสัญญาซื้อขายเคมีภัณฑ์ (supply of misc. additives to Thailand plant) กับ บริษัท เชฟรอน (ประเทศไทย) จำกัด โดยมีรายละเอียดของสัญญา ดังนี้

คู่สัญญา	: บริษัท เชฟรอน (ประเทศไทย) จำกัด (“Chevron”) (ลูกค้า) บริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (ผู้จำหน่าย)
ระยะเวลาของสัญญา	: 1 สิงหาคม 2558 ถึง 31 กรกฎาคม 2561
สถานที่จัดส่งสินค้า	: จุดส่งสินค้าของ Chevron ในกรุงเทพมหานคร
สาระสำคัญของสัญญา	: บริษัทจะไม่ทำการส่งสินค้า หรือให้บริการ โดยไม่มีคำสั่งซื้อ
ความครอบคลุมของสัญญาไปถึงบริษัทในเครือของ Chevron ในประเทศไทย	: บริษัทตกลงให้ข้อตกลงในสัญญานี้ครอบคลุมไปถึงบริษัทในเครือของ Chevron ในประเทศไทย ที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนในการซื้อสินค้าหรือบริการด้วย
ข้อตกลงเงื่อนไขการขนส่ง	: ให้เป็นไปตามข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศที่ถูกรวบรวมประมวลและจัดทำขึ้นโดยสภาหอการค้าระหว่างประเทศ ฉบับปี 2553 (INCOTERM 2010)
กฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญาและวิธีระงับข้อพิพาท	: สัญญานี้จะบังคับใช้กฎหมายแห่งราชอาณาจักรไทย
การสิ้นสุดของสัญญา	: - คู่สัญญาแต่ละฝ่ายสามารถยกเลิกสัญญานี้ได้โดยปราศจากเหตุผลใดๆ โดยต้องทำการบอกกล่าวให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 60 วัน



- ในกรณีที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา และการผิดสัญญานั้นไม่สามารถเยียวยาได้ หรือหากสามารถเยียวยาได้ ไม่ได้ได้รับการเยียวยาภายในระยะเวลา 30 วัน หลังจากวันที่ออกหนังสือบอกกล่าวการผิดสัญญาและการเรียกร้องให้ฝ่ายที่ผิดสัญญาเยียวยาค่าเสียหายที่เกิดจากการผิดสัญญา

การสิ้นสุดของคำสั่งซื้อ	: Chevron สามารถยกเลิกคำสั่งซื้อใด หรือส่วนหนึ่งของคำสั่งซื้อใด โดยปราศจากสาเหตุใดๆ ได้ทุกเมื่อ โดย Chevron จะต้องส่งหนังสือบอกกล่าวการยกเลิกคำสั่งซื้อให้แก่บริษัท 15 วันล่วงหน้า
ความเสี่ยงต่อความสูญเสียและกรรมสิทธิ์ของสินค้า	: ความเสี่ยงต่อความสูญเสียและกรรมสิทธิ์ของสินค้าจะกลายเป็นของ Chevron ที่จุดรับสินค้าหรือระหว่างการขนส่งสินค้าตาม ข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศที่ถูกรวบรวม ประมวลและจัดทำขึ้นโดยสภาหอการค้าระหว่างประเทศ ที่กำหนดไว้ในสัญญานี้ นอกจากนี้จะมีการตกลงกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรจาก Chevron

#### 4.2.3 สัญญาตัวแทนจำหน่าย

บริษัท มีการทำสัญญาตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) กับ บริษัท เดอะ เคมัวร์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยมีรายละเอียดของสัญญา ดังนี้

คู่สัญญา	: บริษัท เดอะ เคมัวร์ (ประเทศไทย) จำกัด (“Chemours”) (ผู้แต่งตั้ง) บริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (ผู้จัดจำหน่าย)
ระยะเวลาของสัญญา	: 1 มีนาคม 2558 ถึง 31 กรกฎาคม 2561
การแต่งตั้ง	: <ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัท ได้รับ แต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายที่จำกัดอาณาเขตภายในประเทศไทย และ Chemours สามารถแต่งตั้งผู้อื่นเป็นตัวแทนจำหน่ายได้โดยอยู่ในดุลยพินิจของ Chemours แต่เพียงผู้เดียว</li> <li>- บริษัทมีหน้าที่ในการใช้ความพยายามอย่างสูงที่สุดในการทำให้มั่นใจว่าสินค้าที่ขายให้แก่ลูกค้าจะไม่มีการส่งออกไปนอกอาณาเขตหรือขายให้แก่บุคคลที่สามที่มีจุดประสงค์จะส่งออกสินค้า ไม่ว่าในทางตรงหรือทางอ้อม</li> <li>- บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าได้ในตลาดตามที่ระบุไว้ในสัญญาเท่านั้น และจะต้องไม่จำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าผู้สุดท้าย</li> <li>- ภายใต้หนังสืออนุญาตจาก Chemours บริษัทได้รับอนุญาตให้ทำการส่งเสริมการขาย และ/หรือการขายสินค้าในระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์</li> <li>- Chemours มีสิทธิในการเพิ่มหรือนำออก สินค้าหนึ่งอย่างหรือมากกว่าออกจากรายการสินค้าได้ โดยทำการส่งหนังสือบอกกล่าวแก่บริษัท</li> </ul>

คำสั่งซื้อ	: บริษัทจะต้องสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนอย่างน้อยเท่ากับปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำของการซื้อขายสินค้าของบริษัทในอาณาเขตและตลาดตามที่ระบุไว้ในสัญญา การขนส่งสินค้าให้แก่บริษัทหรือสถานที่ใดที่กำหนดโดยบริษัทจะต้องได้รับการตอบรับจาก Chemours ในกรณีที่เกิดความผิดพลาดในการตอบรับ Chemours จะไม่รับผิดชอบใดๆทั้งสิ้น
การขายตรง	: Chemours สงวนสิทธิ์ในการเจรจาและขายสินค้าโดยตรงแก่บุคคลที่สามในอาณาเขตและ/หรือตลาด หรือการขนส่งสินค้าเข้าสู่อาณาเขตและ/หรือตลาด หาก Chemours เห็นว่าการทำการค้าโดยตรงนั้นเป็นประโยชน์มากกว่า และบริษัทไม่มีสิทธิ์ได้รับค่านายหน้าหรือค่าตอบแทนใดๆจากการขายสินค้าในลักษณะนี้
กรรมสิทธิ์/สิทธิครอบครองและความเสี่ยง	: การครอบครองและกรรมสิทธิ์ของสินค้าจะเป็นของ Chemours จนกว่าได้รับการชำระค่าสินค้าจนครบถ้วน กรรมสิทธิ์จึงจะตกเป็นของบริษัท
ความจำกัดของความรับผิดชอบ	: ความรับผิดชอบรวมของ Chemours ต่อความเสียหายบางส่วนหรือทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากหรือมีความสัมพันธ์กับสาเหตุใดก็ตามจะต้องไม่มากกว่าร้อยละ 100 ของราคาซื้อสินค้าที่เป็นส่วนของสินค้าที่เกิดความเสียหายเนื่องจากสาเหตุอื่นๆ
ความรับผิดชอบต่อการไม่ตอบรับ	: เมื่อใดก็ตามที่ chemours ทำการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าของบริษัทโดยตรงตามที่บริษัทร้องขอ แต่ลูกค้าปฏิเสธการรับสินค้า บริษัทจะต้องชำระเงินคืนให้แก่ Chemours สำหรับค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งที่เกิดขึ้นกับ Chemours
ระยะเวลาของสัญญา และการยกเลิกสัญญา	: สัญญานี้มีผลบังคับใช้ตามที่ระบุไว้ในสัญญา นอกเสียจากว่าจะมีการยกเลิกก่อนหน้าโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยการส่งหนังสือบอกกล่าวให้แก่อีกฝ่ายหนึ่งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
การโอนสิทธิ	: Chemours สงวนสิทธิ์ในการกำหนดหรือโอนสิทธิบางส่วนหรือทั้งหมดของสิทธิ ผลประโยชน์ หน้าที่ หรือความรับผิด ภายใต้หรือที่มีความเกี่ยวข้องกับสัญญานี้แก่บริษัทในเครือ บริษัทจะต้องไม่แต่งตั้งตัวแทนผู้แทนจำหน่ายตัวแทนหรือผู้กระทำการแทน ในการค้าขายสินค้าหากไม่ได้รับหนังสือเห็นชอบจาก Chemours
กฎหมายที่ใช้บังคับ	: สัญญานี้ฉบับนี้จะบังคับใช้กฎหมายแห่งราชอาณาจักรไทยโดยไม่คำนึงถึงความขัดแย้งหรือข้อกำหนดทางกฎหมายแม่แบบในการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะสำหรับการซื้อขาย

#### 4.2.4 สัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจ (Non-Competitive Agreement)

บริษัท มีการทำสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจกับบริษัท บริษัท เมกาเคม จำกัด บริษัทร่วม และบริษัทย่อย ของบริษัท เมกาเคม จำกัด โดยมีรายละเอียดของสัญญา ดังนี้

- คู่สัญญา** : บริษัท เมกาเคม จำกัด (ประเทศสิงคโปร์) บริษัทร่วม และบริษัทย่อย ของบริษัท เมกาเคม จำกัด (“MGS”) และบริษัท เมกาเคม (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
- วันที่ทำสัญญา** : 15 สิงหาคม 2559
- กรอบการดำเนินธุรกิจ** :
1. บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในแผนธุรกิจ แผนการตลาด แผนการพัฒนา และการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ในเขตการค้าของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว โดย MGS ตกลงจะไม่กระทำการใดๆ ที่อาจก่อให้เกิดการแทรกแซงในการดำเนินธุรกิจของบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม ในเขตการค้า ซึ่งประกอบด้วยประเทศไทย ลาว และ กัมพูชา ยกเว้นแต่เป็นการดำเนินการตามสิทธิของผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ MGS ตกลงจะไม่ดำเนินการใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเคมีภัณฑ์ที่จะเป็นการแข่งขันกับบริษัทในเขตการค้าของบริษัท
  2. สำหรับประเทศอื่นๆ นอกเหนือจากที่กำหนดตามแนบท้ายสัญญา จะเป็นการแข่งขันโดยเสรี โดยบริษัทและ MGS มีสิทธิที่จะขยายธุรกิจไปยังประเทศดังกล่าวโดยไม่จำเป็นต้องได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง
  3. MGS เป็นผู้รับผิดชอบสำหรับแผนธุรกิจ แผนการตลาด แผนการพัฒนา และการจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ในเขตการค้าของ MGS แต่เพียงผู้เดียว โดยเขตการค้าของ MGS ประกอบด้วยประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของ MGS จำนวน 50 ประเทศ (**กรุณาดูรายละเอียดท้ายสรุปสาระสำคัญของสัญญานี้**) โดยบริษัทตกลงจะไม่กระทำการใดๆ ที่อาจก่อให้เกิดการแทรกแซงในการดำเนินธุรกิจของ MGS ในเขตการค้า ตามที่ระบุในแนบท้ายสัญญา ของ MGS ทั้งทางตรงและทางอ้อม นอกจากนี้บริษัทตกลงจะไม่ดำเนินการใดๆ ที่จะเป็นการแข่งขันกับ MGS ในเขตการค้าของ MGS
  4. คู่สัญญาแต่ละฝ่ายตกลงจะเคารพและไม่ล่วงล้ำสิทธิผลประโยชน์ของอีกฝ่าย ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าปัจจุบันและช่องทางในการขายปัจจุบันของแต่ละฝ่าย
  5. ในกรณีที่ลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัท มีการสั่งซื้อเคมีภัณฑ์จาก MGS MGS จะต้องแนะนำให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท และบริษัทจะต้องจ่ายค่าแนะนำตามที่กำหนดในสัญญาให้แก่ MGS ในทางกลับกัน ในกรณีที่ลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของ MGS

มีการสั่งซื้อเคมีภัณฑ์จากบริษัท บริษัทจะต้องแนะนำให้ผู้ค้าไปสั่งซื้อสินค้าจาก MGS และ MGS จะต้องจ่ายคำแนะนำตามที่กำหนดในสัญญาให้แก่บริษัท

(ตัวอย่างที่กรณีดังกล่าวจะเกิดขึ้น เช่น เมื่อมีลูกค้าในเขตพื้นที่ของบริษัท (เช่น ประเทศไทย) ติดต่อ MGS เพื่อทำการซื้อสินค้า แต่ MGS ไม่สามารถขายได้เนื่องจากเงื่อนไขในสัญญาดังกล่าว MGS จึงแนะนำลูกค้าไทยดังกล่าวให้แก่บริษัท โดยบริษัทจะตอบแทน MGS ในการแนะนำลูกค้าดังกล่าวในรูปของคำแนะนำในอัตราร้อยละ 2 ของราคาขายสินค้าดังกล่าว ซึ่งลูกค้าดังกล่าว ต้องไม่เคยเป็นลูกค้าของบริษัทมาก่อน หรือมิใช่ลูกค้าที่บริษัทอยู่ระหว่างการติดต่อเพื่อจะทำการขายในอนาคต)

6. ในกรณีที่ MGS มีความประสงค์จะขายเคมีภัณฑ์ ให้กับลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ถูกกำหนดให้เป็นลูกค้าหลักของบริษัท MGS จะต้องขอความยินยอมอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทก่อนที่จะทำการขายเคมีภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัท และหากคณะกรรมการตรวจสอบไม่เห็นชอบหรือคณะกรรมการบริษัทไม่อนุมัติ MGS จะไม่มีสิทธิที่จะขายเคมีภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ถูกกำหนดให้เป็นลูกค้าหลักของบริษัท ในทางกลับกันหากบริษัท มีความประสงค์จะขายเคมีภัณฑ์ ให้กับลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ถูกกำหนดให้เป็นลูกค้าหลักของ MGS บริษัทจะต้องขอความยินยอมอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษรจาก MGS ก่อนที่จะทำการขายเคมีภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของ MGS

(ตัวอย่างที่กรณีดังกล่าวจะเกิดขึ้น เช่น มีลูกค้าในประเทศสิงคโปร์ที่มีโรงงานอยู่ในหลายประเทศซึ่งรวมถึงประเทศไทยด้วย ต้องการสั่งซื้อสินค้าจาก MGS ในลักษณะการซื้อสำหรับทั้งกลุ่ม ซึ่งหาก MGS ปฏิเสธในการขายให้แก่โรงงานของลูกค้าในประเทศไทย อาจจะทำให้เสียลูกค้ารายดังกล่าวได้ ดังนั้น MGS จึงทำการขออนุญาตจากบริษัทเพื่อทำการขายเข้ามาในประเทศไทยตามเงื่อนไขในสัญญา โดยไม่มีการกำหนดว่า MGS จะต้องทำการจ่ายคำแนะนำให้แก่บริษัทแต่อย่างใด)

(ซึ่งหลังจากมีการลงนามในสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจดังกล่าวแล้ว มีกรณีที่ MGS ขออนุญาตบริษัทในการขายข้ามมายังเขตการค้าของบริษัท 1 ครั้ง คือ Megachem International Trading (Shanghai) Co., Ltd. ("MITS") ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม MGS ได้ทำการขออนุญาตบริษัทในการจำหน่ายเคมีภัณฑ์มายังลูกค้าในประเทศไทย เนื่องจากลูกค้ารายดังกล่าวต้องการซื้อจากผู้ผลิตในประเทศจีนโดยตรง แต่ผู้ผลิตดังกล่าวไม่สามารถทำการส่งออกไปยังประเทศไทยโดยตรงได้ จึงทำการติดต่อ

MITS ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตดังกล่าวให้ทำการจำหน่ายมายังลูกค้าในประเทศไทย ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการตามมาตรการควบคุมที่กำหนดไว้โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบและได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท สำหรับคำขออนุญาตดังกล่าวจาก MITS)

7. MGS ตกลงที่จะจัดให้มีกระบวนการและนโยบายในการป้องกันมิให้บุคคลจาก MGS ที่อาจมีความขัดแย้งทางธุรกิจกับบริษัท ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร บุคคลผู้รับผิดชอบในการบริหารงาน ตัวแทนจาก MGS ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัท กรรมการบริหาร และบุคคลผู้รับผิดชอบในการบริหารงานของ MGT มีส่วนรับรู้ข้อมูลอันเป็นความลับของบริษัท และมีส่วนร่วมในการตัดสินใจใดๆ ที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจ ระหว่าง MGS และบริษัท ในกรณีดังนี้
    - ในกรณีที่บริษัท มีแผนจะลงทุนหรือขยายธุรกิจ ไปยังฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ MGS
    - ในกรณีที่บริษัท มีแผนจะจัดหาหรือติดต่อผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ MGS
  8. บริษัทมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการตัดสินใจที่จะไม่เปิดเผยข้อมูลใดๆ ที่บริษัทเห็นว่าอาจมีความขัดแย้งทางธุรกิจกับ MGS ในกรณีต่างๆ ดังนี้
    - ในกรณีที่ บริษัท มีแผนจะลงทุนหรือขยายธุรกิจ ไปยังฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ MGS
    - ในกรณีที่ บริษัท มีแผนจะจัดหาหรือติดต่อผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ MGS
  9. บริษัทมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการตัดสินใจที่จะไม่เปิดเผยข้อมูลใดๆ เกี่ยวกับลูกค้าของบริษัทให้กับ MGS ยกเว้นในกรณีที่ บริษัท มีความเห็นว่าข้อมูลดังกล่าวจะไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆ ระหว่าง MGS และบริษัท ในทางกลับกัน MGS มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการตัดสินใจที่จะไม่เปิดเผยข้อมูลใดๆ เกี่ยวกับลูกค้าของ MGS ให้กับบริษัท ยกเว้นในกรณีที่ MGS มีความเห็นว่าข้อมูลดังกล่าวจะไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆ ระหว่าง MGS และบริษัท
- ระยะเวลาของสัญญา : 1. สัญญาฉบับนี้มีผลบังคับใช้นับแต่วันที่ลงนามในสัญญาและให้สัญญาฉบับนี้มีผลบังคับใช้จนกว่าจะได้รับความยินยอมให้ทำการยกเลิกสัญญาจากทั้งสองฝ่าย

2. นอกเหนือจากข้อ 1 คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด สามารถที่จะยกเลิกสัญญาฉบับนี้ทันที โดยทำการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบ ในกรณีใดกรณีหนึ่งดังต่อไปนี้
  - 2.1 คู่สัญญาอีกฝ่าย กระทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งหรือหลายข้อรวมกัน หรือ
  - 2.2 คู่สัญญาอีกฝ่ายหยุดการดำเนินธุรกิจหรือถูกสั่งให้หยุดการดำเนินธุรกิจ หรือ
  - 2.3 บริษัทยกเลิกการเป็นบริษัทร่วมของ MGS หรือ
  - 2.4 คู่สัญญาอีกฝ่ายทำการจดทะเบียนเลิกและชำระบัญชีบริษัท หรือ
  - 2.5 คู่สัญญาอีกฝ่ายตกเป็นบุคคลล้มละลาย

การผิดสัญญาและผลการผิด :  
สัญญา

- ในกรณีที่มิข้อโต้แย้งใดๆ สืบเนื่องจากหรือเกี่ยวกับข้อกำหนดแห่งสัญญา ผู้บริหารหรือบุคคลที่มีสถานะเทียบเท่าซึ่งมีอำนาจเจรจาและรับข้อพิพาทของคู่สัญญาแต่ละฝ่ายจะใช้เวลาพยายามที่จะระงับข้อพิพาทภายใน 14 วันนับแต่ได้รับการร้องขอเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่าย
- ในกรณีที่คู่สัญญาไม่สามารถตกลงกันได้ ให้นำข้อพิพาทนั้นเข้าสู่กระบวนการพิจารณาของอนุญาโตตุลาการซึ่งกระทำในกรุงเทพมหานคร และให้ถือตามข้อบังคับ อนุญาโตตุลาการของสถาบันอนุญาโตตุลาการ กระทรวงยุติธรรม ทั้งนี้คณะอนุญาโตตุลาการจะประกอบด้วย 3 คน สองในสามคนได้รับแต่งตั้งจากคู่สัญญาแต่ละฝ่าย และให้อนุญาโตตุลาการทั้งสองคนร่วมกันแต่งตั้งอนุญาโตตุลาการคนที่สาม คำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการถือเป็นเด็ดขาดและถึงที่สุดผูกพันคู่สัญญา และให้ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาในการดำเนินกระบวนการพิจารณา คำชี้ขาดใดๆ ของอนุญาโตตุลาการอาจยื่นต่อศาลใดๆ ที่มีเขตอำนาจให้บังคับตามคำชี้ขาดได้"

กฎหมายที่ใช้บังคับ

: สัญญาฉบับนี้จะบังคับใช้ภายใต้กฎหมายแห่งราชอาณาจักรไทย

# เขตการค้าของ MGS

สาธารณรัฐสิงคโปร์	สาธารณรัฐโบลีวาร์แห่งเวเนซุเอลา	สาธารณรัฐออสเตรเลีย
มาเลเซีย	สหพันธ์สาธารณรัฐบราซิล	ราชอาณาจักรสวีเดน
สาธารณรัฐอินโดนีเซีย	สาธารณรัฐอาร์เจนตินา	ราชอาณาจักรนอร์เวย์
สาธารณรัฐฟิลิปปินส์	สาธารณรัฐโคลอมเบีย	ราชอาณาจักรเดนมาร์ก
สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	เครือรัฐออสเตรเลีย	สาธารณรัฐโปแลนด์
สาธารณรัฐประชาชนจีน	สหรัฐอเมริกา	โรมาเนีย
สาธารณรัฐอินเดีย	สหรัฐเม็กซิโก	ฮังการี
สาธารณรัฐอิสลามปากีสถาน	สหราชอาณาจักรบริเตนใหญ่ และไอร์แลนด์เหนือ	สาธารณรัฐเช็ก
สาธารณรัฐสังคมนิยมประชาธิปไตยศรีลังกา	ไอร์แลนด์	สาธารณรัฐสโลวัก
สาธารณรัฐประชาชนบังกลาเทศ	ราชอาณาจักรเบลเยียม	สาธารณรัฐตุรกี
สาธารณรัฐเกาหลี	สาธารณรัฐฝรั่งเศส	สาธารณรัฐเคนยา
สาธารณรัฐจีน	สาธารณรัฐอิตาลี	สาธารณรัฐคองโก
เนการาบรูไนดารุสซาลาม	ราชอาณาจักรนอร์เวย์	สาธารณรัฐตูนิเซีย
สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	ราชอาณาจักรสเปน	ราชอาณาจักรโมร็อกโก
ราชอาณาจักรซาอุดีอาระเบีย	สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี	สหพันธ์สาธารณรัฐไนจีเรีย
รัฐคูเวต	สาธารณรัฐโปรตุเกส	สาธารณรัฐอาหรับอียิปต์
ราชอาณาจักรบาห์เรน	สมาพันธรัฐสวิส	

หมายเหตุ : ที่มาของประเทศดังกล่าวมาจากประเทศที่แต่ละคู่สัญญาซื้อขายในงวด 3 ปีย้อนหลัง (ปี 2557 – ปี 2559) และประเทศที่แต่ละคู่สัญญาได้มีแผนว่าจะมีการขยายธุรกิจไปในอนาคต

ทั้งนี้ หากมีการแก้ไขเงื่อนไขในสัญญาไม่แข่งขันทางธุรกิจข้างต้นในอนาคต บริษัทจะปฏิบัติตามกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด



**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ

## ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท เมกาเคมี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	MGT
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ	23 กุมภาพันธ์ 2560
เลขทะเบียนบริษัท	0107559000214
ที่ตั้งสำนักงาน	25 ซอยฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ซอย จี 1/9 ถนนฉลองกรุง แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520
ประเภทธุรกิจ	จัดจำหน่ายและให้บริการเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษครบวงจร (Specialty Chemicals Solution Provider)
เว็บไซต์	<a href="http://www.megachem.co.th">www.megachem.co.th</a>
โทรศัพท์	+66 (0)2 739 6333
โทรสาร	+66 (0)2 739 6332
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
ที่ปรึกษาทางการเงิน	บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน (มหาชน)
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท ดีลลิกี่แอนด์กิบบินส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

## จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

ทุนจดทะเบียน	200,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	200,000,000 บาท
หุ้นสามัญจดทะเบียน	400,000,000 หุ้น
หุ้นสามัญชำระแล้ว	400,000,000 หุ้น
ราคาพาร์	0.50 บาท ต่อ หุ้น