

## 1. นโยบายและภาพรวมธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) โดยมีลูกค้าหลักเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นวัตถุดิบในการผลิตสายไฟ สายเคเบิล พื้นรองเท้าและกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) จำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรมรองเท้า เฟอร์นิเจอร์ งานก่อสร้าง และกลุ่มผลิตภัณฑ์ยานยนต์ ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งการจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าและผ่านผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Distributor) ทั้งนี้ บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายสินค้าทั้งภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าชั้นนำซึ่งเป็นที่รู้จักในระดับสากล

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นหนึ่งในผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) โดยมีวิสัยทัศน์ในการประกอบธุรกิจในการมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซี ผลิตภัณฑ์กาว และผลิตภัณฑ์ยาแนวที่มีคุณภาพ ด้วยศักยภาพการบริหารและกระบวนการผลิตที่เป็นมาตรฐานสากล เพื่อสร้างพันธมิตร ความไว้วางใจ และตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุด

### 1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นหนึ่งในผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) โดยมีวิสัยทัศน์ในการประกอบธุรกิจในการมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซี ผลิตภัณฑ์กาว และผลิตภัณฑ์ยาแนวที่มีคุณภาพ ด้วยศักยภาพการบริหารและกระบวนการผลิตที่เป็นมาตรฐานสากล เพื่อสร้างพันธมิตร ความไว้วางใจ และตอบสนอง ความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุด

#### พันธกิจ

1. ก้าวไปสู่ความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านธุรกิจเม็ดพลาสติกพีวีซี ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพ มีความหลากหลาย โดยเน้นการรักษาพันธสัญญาและตรงตามความต้องการลูกค้า
3. พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
4. พัฒนา ฝึกอบรม สนับสนุนบุคลากร รองรับการพัฒนาเติบโตของธุรกิจและส่งเสริมพัฒนาให้ ความรู้และคุณภาพชีวิตการทำงานให้แก่ลูกจ้างพนักงานให้มีความสมดุลงามเหมาะสมมากที่สุด เพื่อให้ลูกจ้าง พนักงานทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีคุณภาพชีวิตที่ดีไปพร้อมกัน
5. ให้ผลตอบแทนอย่างเหมาะสมยุติธรรมแก่ผู้ถือหุ้น

### 1.2 วัฒนธรรมองค์กร ADB

#### GOODBOND

วัฒนธรรมองค์กรของเราจากความหมายของชื่อบริษัท Applied DB ซึ่งมาจากแนวคิดของคุณหวัง วนาไพโร สนต์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคุณรัตนะชัย วงษ์เจริญสิน กรรมการ ซึ่งเป็น ผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทฯ เมื่อกว่าสามสิบปีก่อน ชื่อที่ตั้งขึ้นมีสองความหมายโดยความหมายของ Applied ชื่อบ่งบอกว่าเป็นนักประยุกต์ นักพัฒนาให้การคิดค้นแปรเป็น

สิ่งของที่มีประโยชน์เป็นของที่มีความต้องการใช้มีมูลค่าทางเศรษฐกิจ ส่วนคำว่า **DB** มาจากคำว่า **GOOD BOND** เพื่อให้สื่อความหมายถึงบริษัท มีสินค้ากว่าที่มีคุณภาพที่ดี มีความเหนียวติดหนีบยึดเกาะได้ดี และยังมีความหมายรวมถึงการหลอมรวมความช่วยเหลือซึ่งกันและกันภาวะผูกพันที่ต้องรับผิดชอบต่อกัน พนักงาน ผู้มีส่วนได้เสียทุกส่วนอีกด้วย

Applied, Alert, Alliance สามคำนี้ใช้ร่วมกันเสมอคุณหวัง วณาไพโรสถ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มักจะพูดเน้นย้ำกับพนักงานอยู่เสมอๆ ว่า จงเป็นน้ำไม่เต็มแก้ว ทำตัวให้พร้อมจะเรียนรู้ ตื่นตัวทันเหตุการณ์ รู้เขารู้เรา ลมจะเปลี่ยนทิศไปอย่างไร ถ้าเราอยู่บนความพร้อมที่จะตั้งรับ ลมจะพัดมาแรงแค่ไหนเราก็ก่อลมและลุกขึ้นได้ทุกครั้ง เหมือนการทำงาน นักประยุกต์ มุ่งมั่นที่จะพัฒนาความเชื่อที่ว่าพวกเราทำได้ คนของเรามีศักยภาพเพียงพอ สิ่งไหนที่เรายังไม่รู้เราก็จะพากเพียรให้รู้ การทำงานคือการเรียนรู้ ให้ทุกวันมีเป้าหมาย ลูกค้านัดไปของเรามีความคาดหวัง และอยากให้เห็นหน้าส่งมอบงานคุณภาพดี เราเองก็อยากได้งานที่ดีพร้อมใช้งาน การทำงานร่วมกัน ทั้งในส่วนงานเล็กใหญ่ใช้ได้เสมอ การไม่ส่งมอบของเสียให้กระบวนการอื่น หรือการทำงานหยุดชะงัก สามารถทำได้ด้วยตัวเองด้วยการใส่ใจ เอาใจเขามาใส่ใจเรามองผลรวมของการทำงานเป็นทีม ร่วมรับผิดชอบ ผลของการร่วมมือ ตัวเราเองมีความภาคภูมิใจ แผนกฝ่าย ทำงานได้ทันเวลาใช้ต้นทุนได้คุ้มค่า ลูกค้านสุดท้ายได้รับสินค้าที่ถูกต้องตรงมาตรฐานคำรับรอง จึงเป็นความสำเร็จร่วมกันทุกฝ่าย

ขับเคลื่อนการทำงาน การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ต่างๆ ด้วยความซื่อสัตย์ และจริงจัง (Integrity and Practical) คำว่า "ซื่อสัตย์" มีความหมายมากกว่าคำว่าไม่โกหก ไม่โกง หรือฝ่าฝืนกฎ กติกา แต่หมายความถึงเรื่องของการปกปิดปัญหาถึงแม้ว่าปกปิดด้วยเหตุผล ก็ถือว่าเป็นคนไม่มี "ความซื่อสัตย์" ควรนำปัญหามาวางแล้วแก้ไขกัน ไม่มีปัญหาใดใหญ่เกินกว่ามนุษย์จะแก้ไขได้

พนักงานทุกคนของบริษัทต้องประพฤติปฏิบัติตนอย่างซื่อสัตย์สุจริต ยึดมั่นในมาตรฐานในกรอบของคำมั่นสัญญา การปฏิบัติงานรวมถึงการให้บริการแก่ลูกค้า จริ่งจิงการปฏิบัติโดยตลอด สม่่าเสมออย่างซื่อสัตย์ ข้อตกลงมาในรูปแบบใด ไม่เข้าใจให้สอบถาม เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลลัพธ์จะเป็นตามข้อตกลงนั้นๆ ในแต่ละการทำงานต้องตระหนักรู้ในสิ่งสำคัญพื้นฐานดังนี้

- 1.2.1 การไม่เสแสร้งและโอ้อวด
  - 1.2.2 ไม่ตกปากรับคำกับลูกค้าง่าย ๆ รวมถึงภายในองค์กรด้วย พิจารณาความสามารถและเวลาการส่งมอบสามารถปฏิบัติได้หรือไม่ คำนึงถึงผลกระทบที่จะตามมา และควรมีทางเลือกสำรองเสมอ
  - 1.2.3 แข่งขันทางการค้าอย่างเต็มที่ภายใต้ขอบเขตของกฎหมาย เคารพสิทธิและทรัพย์สินทางปัญญา
  - 1.2.4 คัดเลือก Supplier แบบไม่มีอคติ โปร่งใส สุจริต และยุติธรรม
  - 1.2.5 ไม่คอร์รัปชั่น ไม่เสนอให้ หรือ เรียกรับผลประโยชน์ทั้งเพื่อตนเองหรือองค์กร และไม่แบ่งพรรคแบ่งพวกภายในองค์กร
  - 1.2.6 ข้อมูลย้อนกลับ ข้อติชม คำร้องเรียนต่างๆ เป็นอีกหนึ่งอุปสรรคที่ต้องบริหารจัดการเสมอ
- คิดการแบบ"ชนะต้องชนะด้วยกัน" (Think Win-Win)
- 1.2.7 ไม่มองเพียงผลประโยชน์เฉพาะตน
  - 1.2.8 มองไปถึงผลประโยชน์ของคนที่เกี่ยวข้อง
  - 1.2.9 ทุกฝ่ายได้ประโยชน์
  - 1.2.10 อย่าคิดแต่ในส่วนของตัวเอง ให้นึกถึงส่วนที่เป็นบุคลากร
  - 1.2.11 อย่าคิดถึงแต่ตนเอง คิดถึงองค์กรด้วยเช่นกัน
  - 1.2.12 อย่าเอาแต่ได้ฝ่ายเดียว
  - 1.2.13 ความเห็นแก่ตัวที่ต้องแข่งขันกัน ท้ายสุดทุกฝ่ายก็แพ้กันหมด
  - 1.2.14 การคิดแบบต้องชนะร่วมกัน ต้องได้ประโยชน์ด้วยกันในหลายๆฝ่ายนั้น จะทำได้ด้วยการที่ผู้นำ หัวหน้าผู้บังคับบัญชา หรือผู้รับผิดชอบในระดับสูง ในระดับต่างๆ จะต้องมีใจกว้าง และเปิดโอกาสในการเจรจากันอยู่เสมอ

“สร้างค่านิยมที่ยั่งยืน” คือเป้าหมายและความมุ่งมั่นที่รวมพวกเราทุกคนใน ADB ตระหนักรู้และปฏิบัติต่อกันมา อยู่เสมอ การสร้างคน สร้างคนเก่ง เป็นพื้นฐานสำคัญของความยั่งยืนร่วมกันให้ความสำคัญของการเติบโตของปัจเจกบุคคล การพัฒนาศักยภาพพนักงาน เรียนรู้เพิ่มเติม ฝึกความคิดเปลี่ยนมุมมองให้ทันเหตุการณ์ บนพื้นฐานที่ว่าความรู้สร้างได้ คน ADB ทำได้ปฏิบัติได้และทำให้ความรู้อยู่คู่องค์กร สำหรับลูกค้า ผู้เกี่ยวข้องของเรา ผู้ถือหุ้นของเรา รวมถึงทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับเราและชุมชนที่อยู่รอบข้างเรา พนักงาน ADB มีความมุ่งมั่น ความภาคภูมิใจ และกระตือรือร้น การสื่อสาร การร่วมมือจะถูก ถ่ายทอดไปรุ่นต่อรุ่นเพื่อสร้างค่านิยมที่ยั่งยืน และความรู้คู่องค์กร ให้ประสบความสำเร็จตลอดไป

### 1.3 วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) มีกระบวนการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และทิศทางการดำเนินธุรกิจ อย่างเป็นระบบเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มีความสอดคล้องกับปัจจัยแวดล้อมและแนวโน้มธุรกิจในระยะยาว บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขึ้นเป็นผู้นำใน 3 ด้าน ภายในปี 2563 ดังนี้

#### 1.3.1 ด้านการเติบโต

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องด้วยการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ ราคาแข่งขันได้ในการผลิตและจำหน่ายเม็ดพลาสติก กาว และผลิตภัณฑ์ยาแนว มีขีดความสามารถทางการแข่งขันอยู่ในระดับแนวหน้าของกลุ่มอุตสาหกรรม และมีฐานลูกค้าที่มั่นคงและเติบโตในทุกๆ ปี

#### 1.3.2 ด้านผลตอบแทนจากการลงทุน

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในระดับเทียบเท่าอุตสาหกรรมเดียวกันและส่งมอบผลตอบแทนที่เป็นธรรม ให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

#### 1.3.3 ด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะดำเนินกิจการที่สร้างสมดุลระหว่างการดำเนินธุรกิจสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

#### 1.3.4 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

ทิศทางและแผนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มุ่งเน้นในการสร้างและรักษาความสามารถในการแข่งขัน ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน และการเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ ที่จะสนับสนุนแผนการเติบโตในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้นำทิศทางและแผนกลยุทธ์นี้มาเป็นการรอบในการปฏิบัติงานและติดตามผลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยมีกลยุทธ์หลักดังต่อไปนี้

#### 1. ลูกค้า (Customer) มุ่งสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าโดยมุ่งเน้นในด้านต่างๆ ดังนี้

- 1.1 การผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลายปรับได้ตามความต้องการของลูกค้า
- 1.2 ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ตามมาตรฐานที่ลูกค้ายอมรับในราคาที่แข่งขันได้
- 1.3 มีการส่งมอบสินค้าที่รวดเร็วและตรงเวลา (Fast & On time Delivery)
- 1.4 ตอบสนองข้อร้องเรียนและแก้ไขให้เร็วที่สุด (Quick Response)
- 1.5 สร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ลูกค้า (Customer Relation Management)

#### 2. การขายและการตลาด

- 2.1 วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามความต้องการของตลาดและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อขยายสู่ตลาดทั้งในและต่างประเทศ

- 2.2 มีการผลิตสินค้าที่มีความหลากหลาย และเติบโตในอุตสาหกรรมต่อเนื่อง
  - 2.3 มีศักยภาพในการแข่งขันด้านความแตกต่างของสินค้าเนื่องจากมีที่มิวิจัยและพัฒนาที่พร้อมปรับความต้องการของลูกค้านำเป็นสินค้าที่เหมาะสมกับการใช้งาน
  - 2.4 มีพนักงานขายและเจ้าหน้าที่บริการลูกค้า ที่มีความรู้ความชำนาญในผลิตภัณฑ์ คอยตอบข้อซักถามและแนะนำสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า รวมถึงความรวดเร็วในการจัดการ ปัญหาข้อร้องเรียนต่างๆ
  - 2.5 สินค้ามีการรับประกันคุณภาพตามมาตรฐานที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า
3. คู่ค้าและเจ้าหนี้ (Supplier)
    - 3.1 พัฒนาคู่ค้าเดิมและหาพันธมิตรทางการค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง
    - 3.2 พัฒนาความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจในการนำไปสู่เป้าหมายทางธุรกิจร่วมกัน
    - 3.3 บริหารห่วงโซ่อุปทานแบบบูรณาการ
  4. พนักงานทรัพยากรสำคัญขององค์กร
    - 4.1 เพิ่มขีดความสามารถให้บุคลากรทุกระดับอย่างต่อเนื่อง
    - 4.2 พัฒนาทักษะฝีมือให้ก้าวสู่การเป็นผู้ชำนาญการและผู้เชี่ยวชาญในแต่ละสาขา
    - 4.3 พัฒนารูปแบบในการทำงานให้มีลักษณะเชิงบูรณาการ สร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่างๆ รวมทั้งเปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหารงาน
    - 4.4 พัฒนาระบบการบริหารผลการปฏิบัติงานให้เชื่อมโยงกับเป้าหมายขององค์กรสู่เป้าหมายของบุคคลโดยเชื่อมโยงผลงานและสมรรถนะของพนักงานในการประเมินผลการปฏิบัติงานแต่ละช่วงเวลา
    - 4.5 กำหนดโครงสร้างการสืบทอดตำแหน่งในทุกสายการบังคับบัญชา เพื่อกำหนดรูปแบบการพัฒนาทักษะความรู้ความสามารถของบุคคลกร ให้สามารถขึ้นไปทดแทนตำแหน่งที่สูงกว่าได้
    - 4.6 เปิดโอกาสให้คนเก่ง แข่งขันสร้างนวัตกรรม ทั้งเพื่อประโยชน์ในทางธุรกิจ และเพื่อสร้างสุขในการทำงาน
  5. ต้นทุน
    - 5.1 พัฒนาระบบงานให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดโดยให้มีต้นทุนต่ำสุด และสามารถแข่งขันได้ โดยปฏิบัติจริงจังกับการบริหารการสูญเสียให้มีความเสียหายน้อยที่สุด
    - 5.2 ค้นหาวัตถุดิบทดแทนอย่างต่อเนื่อง
    - 5.3 ใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเต็มประสิทธิภาพ
    - 5.4 ปรับลดการทำงานด้วยการใช้แรงงานคนเป็นการใช้เครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติในบางส่วนของการผลิตเพื่อให้ได้คุณภาพตามมาตรฐาน ลดของเสีย และลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงานที่มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี
  6. ระบบการบริหาร
    - 6.1 พัฒนาระบบบริหารอย่างมีประสิทธิภาพตามมาตรฐานสากล โดยมีหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก
    - 6.2 พัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ รวมถึงการบริหารความเสี่ยงในการทำธุรกิจ โดยการควบคุมและลดปัจจัยความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจ
    - 6.3 พัฒนาระบบบริหารจัดการแบบมุ่งผลสำเร็จของงาน การทำงานเป็นทีม และการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
  7. การวิจัยและพัฒนา
    - 7.1 เพิ่มศักยภาพในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์
    - 7.2 พัฒนานวัตกรรมใหม่ และแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน
    - 7.3 เตรียมความพร้อมในการพัฒนาสินค้าเหนือไปอีกขั้น ในอุตสาหกรรมสีเขียว

## 8. เทคโนโลยี

- 8.1 พัฒนาเทคโนโลยีในการผลิต ออกแบบผลิตภัณฑ์ และระบบบริหารจัดการ ให้ทันสมัย
- 8.2 มุ่งมั่นใช้ระบบบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า **CRM (Customer Relation Management)** เพื่อติดตามและตอบสนองความต้องการของลูกค้าและวิเคราะห์ปัญหาการขายได้ตรงจุด

## 9. สังคมและสิ่งแวดล้อม

- 9.1 สนับสนุนและมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิต ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เช่น พนักงาน สังคม และชุมชน
- 9.2 ส่งเสริมการสร้างงาน สร้างรายได้ในการพัฒนาชุมชน สังคม
- 9.3 พัฒนาชุมชน รักษาสิ่งแวดล้อม ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบการนิคม ทำลายสินค้าอย่างถูกวิธีเพื่อรักษามลภาวะทั้งภายในองค์กร และสังคมรอบข้าง

### 1.4 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

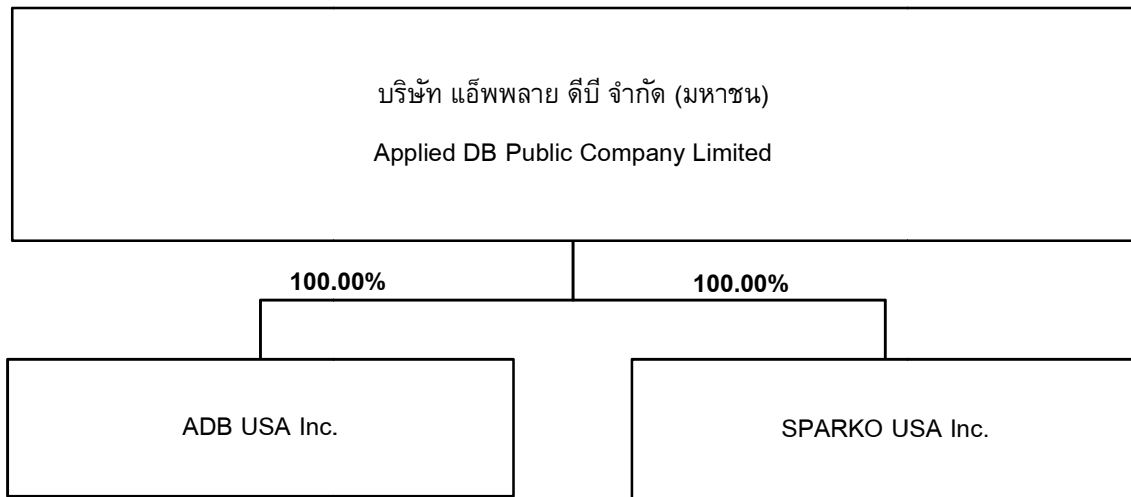
เดือนปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
มกราคม 2548	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") เดิมชื่อ บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด ก่อตั้งขึ้นจากการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท ดี.บี. เคมีคัล อินดัสเตรียล จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายกาวยุตสาหกรรม และบริษัท แอ็พพลายเคมีคอล อินดัสตรี จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเม็ดพีวีซีคอมปาวด์</li> <li>● บริษัทฯ จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยมีฐานลูกค้าหลักในประเทศเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ประกอบกระบวนการผลิตของสินค้าต่างๆ และฐานลูกค้าต่างประเทศทั้งในอาเซียน ตะวันออกกลาง แอฟริกา ยุโรป ออสเตรเลีย และอเมริกาใต้</li> </ul>
กรกฎาคม 2548	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ซึ่งรับรองคุณภาพในด้านระบบบริหารคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ</li> </ul>
ตุลาคม 2550	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทฯ เริ่มต้นทำผลิตภัณฑ์ใหม่คือผลิตภัณฑ์ยาแนวและผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวที่จำหน่ายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือน หรือผลิตภัณฑ์ DIY (Do It Yourself) เพื่อจัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าซึ่งเป็นตราสินค้าชั้นนำระดับสากล</li> </ul>
กรกฎาคม 2553	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 150.00 ล้านบาท เป็น 200.00 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li> </ul>
กรกฎาคม 2555	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200.00 ล้านบาท เป็น 210.00 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายใหม่ คือ Showa Global Limited ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพีวีซีคอมปาวด์ชั้นนำจากประเทศญี่ปุ่น</li> </ul>

เดือนปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
สิงหาคม 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท ซื้อที่ดินไม่มีสิ่งปลูกสร้างเพื่อสร้างโรงงานผลิตซิลิโคนคอมพาวด์ (silicone compound) ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่เพื่อต่อยอดจากธุรกิจเดิมที่บริษัท มีอยู่ในปัจจุบัน โดยที่ดินมีขนาดเนื้อที่รวม 5 ไร่ 1 งาน 29.5 ตารางวา ตั้งอยู่ในโครงการบางปู แพลตอว์ แลนด์ หมู่ที่ 5 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ โดยซื้อจากบริษัท เจริญสิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลที่อาจมีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัท เนื่องจากมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่กลุ่มเดียวกันกับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท และมีกรรมกรร่วมกัน 1 ท่าน อย่างไรก็ตาม ราคาซื้อขายที่ดินดังกล่าวเป็นราคาที่สามารเทียบเคียงได้กับราคาที่ดินทั่วไปในพื้นที่ใกล้เคียง</li> </ul>
กุมภาพันธ์ 2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 16949:2009 ซึ่งรับรองมาตรฐานระบบบริหารคุณภาพเพื่ออุตสาหกรรมยานยนต์ โดยขอรับรองในผลิตภัณฑ์กาว</li> </ul>
พฤศจิกายน 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท ขอรับรองมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2015 ซึ่งรับรองคุณภาพในด้านระบบบริหารคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ ทุกผลิตภัณฑ์ของบริษัท</li> </ul>
มีนาคม 2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัท ดำเนินการ ดังนี้</li> <li>บริษัท แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน)</li> <li>เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท</li> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 210 ล้านบาท เป็นจำนวน 300 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 180 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวเพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก</li> <li>บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc. โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมทางการตลาด ให้ข้อมูลทางการตลาดและส่งเสริมการขาย พร้อมทั้งขยายอุปสงค์สำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในครัวเรือน (Do It Yourself : DIY) ของบริษัทฯ ในตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc. ในสัดส่วนร้อยละ 100.00 และร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วตามลำดับ</li> </ul>
9 พฤศจิกายน 2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ด้วยราคา 1.69 บาทต่อหุ้น</li> </ul>

1.5 การถือหุ้นในบริษัทย่อย

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ที่รัฐเดลาแวร์ ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้แก่ ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc. ณ วันที่ 3 มีนาคม 2560 และวันที่ 10 มีนาคม 2560 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100.00 ในบริษัทย่อยทั้งสองดังกล่าว

การจัดตั้งบริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัทดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมทางการตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และให้ข้อมูลทางการตลาดกับบริษัทฯ เช่น สภาวะเศรษฐกิจและความต้องการสินค้าของประเทศคู่ค้า เพื่อเปิดโอกาสการขยายอุปสงค์สำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในครัวเรือน (DIY) ในตลาดต่างประเทศในอนาคต โดยสินค้า DIY บางส่วนของบริษัทฯ มีการจัดจำหน่ายภายใต้ชื่อ Group of ADB USA Inc. และ Group of SPARKO USA Inc. อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันบริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัทยังไม่มีธุรกรรมทางการค้าใดๆ แต่หากบริษัทฯ ต้องการขยายตลาดต่างประเทศมากขึ้น บริษัทฯ ยังสามารถใช้บริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัทดังกล่าวเพื่อเป็นช่องทางในการขยายการจัดจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศได้



หมายเหตุ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc. (จดทะเบียนในรัฐเดลาแวร์) ยังไม่ได้จัดตั้งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยในอดีตก่อนวันที่ 3 มีนาคม 2560 นายเหวย์ ไค หวัง ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นใน ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc. (จดทะเบียนในรัฐฟลอริดา) อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างที่อาจก่อให้เกิดการขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ จึงมีการปรับโครงสร้างกลุ่มโดยปิด ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc. (จดทะเบียนในรัฐฟลอริดา) ที่ถือหุ้นโดยนายเหวย์ ไค หวัง และเปิดบริษัทใหม่ในชื่อเดิมแต่ดำเนินการจดทะเบียนในรัฐเดลาแวร์ โดยมีบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100.00 และร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนตามลำดับ

กรรมการและผู้บริหารในบริษัท ย่อย ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc (รายละเอียดตามเอกสารแนบ1)

1.6 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 2 บริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกาโดยมีวัตถุประสงค์ด้านการตลาด โดยมีมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยโดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 200 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 6,500 บาท (อัตราแลกเปลี่ยน 32.50) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.0006 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วนการลงทุน (%)	มูลค่าเงินลงทุน (บาท)
ADB USA Inc.	3,250	3,250	100.00	3,250
Sparko USA Inc.	3,250	3,250	100.00	3,250

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) โดยมีลูกค้าหลักเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นวัตถุดิบในการผลิตสายไฟ สายเคเบิล พื้นรองเท้า และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) โดยจำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรมรองเท้า เฟอร์นิเจอร์ งานก่อสร้าง และกลุ่มผลิตภัณฑ์ยานยนต์ ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งการจำหน่ายโดยตรงให้แก่ลูกค้าและผ่านผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Distributor) ทั้งนี้ บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายสินค้าทั้งภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าชั้นนำซึ่งเป็นที่รู้จักในระดับสากล

### ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก โดยพิจารณาแยกตามคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และลักษณะการใช้งานดังต่อไปนี้

#### 1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic Compound)

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายเม็ดพลาสติกคอมปาวด์ ซึ่งประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซี (PVC compound) ผลิตภัณฑ์เส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีน (Polypropylene Split Yarn) และผลิตภัณฑ์เม็ดเทอร์โมพลาสติกอีลาสโตเมอร์ (Thermoplastic Elastomer : TPE) โดยจำหน่ายเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ตามรายละเอียดดังนี้

##### 1.1 ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซี (PVC Compound)

โพลีไวนิลคลอไรด์ (Polyvinyl Chloride) หรือ พีวีซี (PVC) เป็นพลาสติกประเภทเทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ที่สามารถนำมาหลอมเหลวขึ้นรูปได้ด้วยความร้อนและนำกลับมาหลอมใช้ใหม่ (Recycle) ได้หลายครั้ง คุณสมบัติทั่วไปของพีวีซีเป็นผงละเอียดสีขาว เมื่อติดไฟแล้วสามารถดับได้ด้วยตัวเอง (Self-extinguish) ทั้งนี้ ในการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีจะต้องนำผงพีวีซีมาเติมสารเติมแต่งต่างๆ ก่อนนำไปใช้งาน

เม็ดพลาสติกพีวีซี (PVC compound) คือพลาสติกพีวีซีที่เกิดจากการนำพีวีซีเรซิน (PVC resin) มาผสมกับสารเติมแต่ง (Additive) ชนิดต่างๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสมและมีคุณสมบัติสอดคล้องกับความต้องการในการใช้งานในรูปแบบต่างๆ เช่น สารทำให้อ่อนตัว (Plasticizer) สารเพิ่มเสถียรภาพทางความร้อน (Heat stabilizer) ฟิลเลอร์ (Filler) และสี (Pigment) และสารเติมแต่งชนิดต่างๆ ทั้งนี้ บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเม็ดพลาสติกพีวีซี ทั้งเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม (Soft PVC Compound) และเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC compound)



■ **เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม (Soft PVC compound)**

เป็นเม็ดพลาสติกมีความอ่อนตัวและยืดหยุ่นได้ เกิดจากกระบวนการนำผงพีวีซีเรซินผสมกับสารเติมแต่งต่างๆ และเพิ่มสารที่ทำให้อ่อนตัว หรือ Plasticizer เพื่อปรับระดับความอ่อนนิ่ม หรือ แข็งตามความต้องการใช้งานที่เหมาะสมของเม็ดพลาสติกพีวีซี โดยกลุ่มเม็ดพลาสติกพีวีซีในกลุ่มนี้มีการนำไปใช้งานทั้งด้านการฉีดเข้าแม่พิมพ์ การรีดเข้าแม่แบบ การอัดเข้ารูป ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ เพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ สำหรับเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตสายไฟและสายเคเบิล (Wire and Cable) เนื่องจากพลาสติกพีวีซีไม่ก่อให้เกิดการลุกลามของไฟและมีความต้านทานไฟฟ้าสูง ดังนั้นจึงนำมาใช้เป็นฉนวนและปลอกนอกหุ้มสายไฟ และสายเคเบิลชนิดต่างๆ เช่น สายไฟฟ้าแรงดันต่ำ สายไฟปลั๊ก ฉนวนหุ้มสายโทรศัพท์ ฉนวนหุ้มสายสัญญาณ การรีดขึ้นรูปเป็นสายยาง ขอบคิ้วนิ่มรอบกระจกรถยนต์และอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ยังสามารถนำมาขึ้นรูปฉีดเป็นพื้นรองเท้าและผลิตภัณฑ์ Soft touch ต่างๆ เช่น ด้ามจับปากกา ด้ามจับอุปกรณ์ต่างๆ อีกด้วย

■ **เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC compound)**

เป็นเม็ดพลาสติกมีลักษณะแข็ง ไม่อ่อนตัว มีความแข็ง เหนียว และทนแรงกระแทก ซึ่งเกิดจากกระบวนการนำผงพีวีซีเรซินผสมกับสารเติมแต่งต่างๆ โดยกลุ่มเม็ดพลาสติกพีวีซีในกลุ่มนี้มีการนำไปใช้งานทั้งด้านการฉีดเข้าแม่พิมพ์ การรีดเข้าแม่แบบ การอัดเข้ารูป หรือการเป่าฟิล์ม หรือการเป่าเข้าแม่พิมพ์ ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ เพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์ ฟิล์มฉลากบรรจุภัณฑ์ต่างๆ ที่ต้องการความใสและมีพื้นผิวที่เรียบ และข้อต่อท่อพีวีซี เป็นต้น

ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์



ข้อต่อท่อพีวีซี



ฟิล์มฉลากบรรจุภัณฑ์



ทั้งนี้ กระบวนการผลิตของเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง มีความคล้ายคลึงกันกับการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม แต่จะมีความแตกต่างกันในขั้นตอนการควบคุมอุณหภูมิของสารเคมีให้อยู่ภายใต้อุณหภูมิที่เหมาะสมโดยเครื่อง Cooling Mixer ซึ่งเป็นขั้นตอนหลังจากการผสมสารเคมีที่เป็นวัตถุดิบในการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็งให้เย็นตัวลงก่อนจะผ่านเข้าสู่กระบวนการไหลเม็ดในลำดับถัดไป

1.2 เส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีน (Polypropylene split yarn)

เป็นเส้นใยสังเคราะห์จากโพลีเมอร์พลาสติกประเภทเทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ซึ่งมีคุณสมบัติเหนียว ทนทาน และเป็นฉนวนไฟฟ้าที่ดี โดยเส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีนจะนำไปแปรรูปและจะถูกใช้เป็นฟิลเลอร์ร่วมกับเม็ดพลาสติกในกระบวนการผลิตสายไฟ สายเคเบิล โดยการนำไปพันหุ้มสายไฟเพื่อปิดช่องว่าง ดังรูปตัวอย่าง



### 1.3 เม็ดเทอร์โมพลาสติกอีลาสโตเมอร์ (Thermoplastic Elastomer : TPE)

เป็นวัสดุที่เกิดจากการนำเทอร์โมพลาสติกเรซิน (Thermoplastic resin) มาผสมกับยางหรือ อีลาสโตเมอร์ หรือ ได้จากการเกิดโคโพลิเมอร์ (copolymerization) ของส่วนที่อ่อน (soft segment) กับส่วนที่แข็ง (hard segment) กลายเป็นวัสดุลูกผสมเรียกว่า เทอร์โมพลาสติกอีลาสโตเมอร์ (thermoplastic elastomer) หรือทีพีอี (TPE) ซึ่งวัสดุลูกผสมนี้กำลังมีบทบาทมากขึ้นในหลายอุตสาหกรรม ทำให้มีคุณสมบัติในการขึ้นรูปและการนำกลับมารีไซเคิลใหม่ได้ และมีการนำไปใช้งานทั้งด้านการฉีดเข้าแม่พิมพ์ การรีดเข้าแม่แบบ การอัดเข้ารูป ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ เพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้แก่ พื้นรองเท้า เป็นต้น ทั้งนี้ การทำพื้นรองเท้าสามารถใช้ทั้งเม็ดเทอร์โมพลาสติกอีลาสโตเมอร์และเม็ดพีวีซีเพื่อใช้ในการฉีดขึ้นรูป โดยเม็ดเทอร์โมพลาสติกเป็นที่นิยมในการใช้ผลิตพื้นรองเท้ามากกว่าเนื่องจากคุณสมบัติที่ดี มีความยืดหยุ่นและแข็งแรงและมีความเป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อมน้อยกว่า อย่างไรก็ตาม เม็ดเทอร์โมพลาสติกมีราคาจำหน่ายที่สูงกว่าเม็ดพลาสติกพีวีซี ดังนั้น เม็ดเทอร์โมพลาสติกจึงถูกใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตพื้นรองเท้าสำหรับตลาดระดับบนเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ ส่งออกเม็ดเทอร์โมพลาสติกดังกล่าวไปยังลูกค้าในต่างประเทศที่ผลิตพื้นรองเท้าหนึ่งเป็นหลัก เช่น ลูกค้าในบังกลาเทศซึ่งเป็นผู้ผลิตและส่งออกรองเท้าไปจำหน่ายยังประเทศในยุโรป เช่น อิตาลี

ข้อมูลเพิ่มเติม บริษัทฯอยู่ในระหว่างการยกเลิกผลิตสินค้ารายการนี้โดยการนำเครื่องจักรมาปรับใช้กับการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีที่มีกำลังการผลิตค่อนข้างเต็ม



ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้ของผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ประมาณร้อยละ 80.00 – 90.00 มาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซี โดยสัดส่วนของรายได้ที่เหลือมาจากรายได้ในการจำหน่ายเส้นใยโพลีโพรพิลีนและเม็ดเทอร์โมพลาสติกอีลาสโตเมอร์

## 2. กลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant)

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ยึดติดวัสดุหรืออุดรอยรั่วหรือปิดรอยต่อ โดยผลิตภัณฑ์ในบรรจุภัณฑ์ขนาดใหญ่ บริษัทฯ จะผลิตและจำหน่ายเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม (Industrial use) เป็นหลัก ในขณะที่ผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือน (Do It Yourself : DIY) บริษัทฯ จะนำมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กเพื่อจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่าย (Distributor) และตัวแทนผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวจะกระจายสินค้าไปยังลูกค้าในโรงงานอุตสาหกรรมและผู้ใช้งานตรง (End user) ต่อไป

ส่วนการจัดจำหน่ายสินค้า ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ประกอบด้วยตราสินค้าจำนวน 5 ตราสินค้า ได้แก่ ตราสินค้า ADB, SPARKO, DB, OMAKU และ DAI-I-CHI และบางส่วนของบริษัทฯ จะรับจ้างผลิตภายใต้การอนุญาตและการกำกับดูแลขั้นตอนการผลิตของเจ้าของตราสินค้า (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) ซึ่งเป็นตราสินค้าชั้นนำระดับโลก ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวมีรายละเอียดดังนี้



#### 1.4 ผลิตภัณฑ์กาว (Adhesive)

เป็นสารเคมีที่ใช้ติดประสานวัสดุที่ต้องการยึดติดเข้าด้วยกัน มีคุณสมบัติเป็นของเหลว ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์กาวที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสามารถ แยกตามคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และลักษณะการใช้งาน รายละเอียดดังนี้

##### 1) กาวยาง (Contact adhesive)

เป็นกาวที่ประกอบด้วยสารละลายของยางธรรมชาติหรือยางสังเคราะห์ ซึ่งจะแปรสภาพเกิดการยึดติดเมื่อระเหยตัวทำละลาย (Solvent) ลักษณะของเนื้อกาวเป็นของเหลวหนืด เป็นกาวที่มีการยึดเกาะสูงและมีประสิทธิภาพการเกาะติดได้ดี เหมาะสำหรับงานเฟอร์นิเจอร์และงานซ่อมแซมต่างๆ และการยึดติดวัสดุส่วนบนของรองเท้าเข้าด้วยกัน นอกจากนี้ยังสามารถใช้งานในการยึดติดกับวัสดุได้หลายประเภท เช่น งานประคบพลาสติก งานไม้ งานประคบโฟร์ไมก้า งานลามิเนต โฟม ผ้า ยาง หนังแท้และหนังสังเคราะห์ งานยึดติดฉนวนและโลหะ เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



##### 2) กาวกร๊าฟท์หรือกาวขาว (Graft adhesive)

เป็นกาวที่มีการกร๊าฟท์ (Graft Copolymer) ระหว่างยาง Polychloropene กับ Acrylic monomer มีลักษณะเป็นของเหลวคล้ายกับกาวยางแต่มีความใสและขาวกว่า เหมาะสำหรับกรยึดติดวัสดุส่วนบนและส่วนล่างของรองเท้า หรือการยึดติดวัสดุต่างๆ ไป เกือบทุกประเภทเช่น วัสดุหนังแท้ หนังเทียม พียู พีวีซี ยาง ผ้าใบ อีวีเอโฟม เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



##### 3) กาวพียู (Polyurethane adhesive : PU adhesive)

เป็นกาวที่ผลิตจาก Polyurethane ซึ่งเป็นกาวสูตรพิเศษสำหรับการยึดติดที่ต้องการแรงยึดสูง เช็ดตัวเร็ว คงทนต่อสภาวะอากาศและความร้อนได้ดีเยี่ยม ทนทานต่อการดุดกสีนแสงซึ่งทำให้มีการเปลี่ยนแปลงของสี

กาวน้อยลงหลังใช้งานน้อย ใช้งานง่ายและช่วยประหยัดเวลา สามารถยึดติดกับวัสดุได้หลากหลายชนิด เช่น การยึดติดพื้นรองเท้ากับแผ่นพื้น ผนัง และสันรองเท้า วัสดุ ยาว ฟองน้ำ ผนัง ไนลอน พียู ผนังพียู พีวีซี ลาเท็กซ์โฟม งานที่นอนเครื่องนอน เป็นต้น รวมทั้งวัสดุที่มีรูพรุน รวมทั้งยังสามารถยึดติดได้ทั้งในอุณหภูมิปกติและการยึดติดโดยเร่งด้วยความร้อน



#### 4) กาวไวนิล (Vinyl adhesive)

ประกอบด้วยกาวทาท่อ กาวอเนกประสงค์ และกาวเชื่อมพลาสติกต่างๆ ซึ่งเป็นกาวที่นำไปใช้ประสานท่อพีวีซีและข้อต่อแข็ง รวมถึงงานประกอบอื่นๆ ที่ใช้ยึดติดพลาสติกต่างๆ เข้าด้วยกัน โดยกาวทาท่อมีคุณสมบัติในการละลายเนื้อท่อพีวีซีและเมื่อนำท่อพีวีซีต่อเข้ากับข้อต่อจะทำให้ท่อและข้อต่อประสานติดเป็นเนื้อเดียวกัน ทำให้เชื่อมสนิทไม่มีปัญหาเรื่องการรั่วซึมของของเหลวในท่อ โดยคุณสมบัติของกาวชนิดนี้ที่ต่างจากกาวชนิดอื่นคือ ประสิทธิภาพในการละลายเนื้อท่อและความสามารถในการรับแรงดันสูง เช่น งานระบบท่อน้ำดีในอาคารสูงหรืองานระบบท่อระบายน้ำ เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน ในขณะที่กาวอเนกประสงค์จะนิยมใช้สำหรับยึดติดในงานทั่วไป เช่น ใช้งานอุปกรณ์เครื่องเขียนต่างๆ (Stationary) โดยบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก ในส่วนที่กาวเชื่อมพลาสติกจะใช้สำหรับเชื่อมติดพลาสติกชนิดต่างๆ เช่น เชื่อมติดแผ่นอะคริลิก เป็นต้น



#### 5) กาวอีพ็อกซี (Epoxy adhesive)

เป็นกาวที่ต้องผ่านการผสมด้วยองค์ประกอบ 2 ส่วนได้แก่ ส่วนเนื้ออีพ็อกซี และส่วนทำแข็ง (Hardener) ในอัตราส่วนที่เหมาะสมเพื่อให้กาวเซตตัวและประสิทธิภาพสูงสุด โดยกาวอีพ็อกซีมีคุณสมบัติในการยึดเกาะสูงทนต่ออุณหภูมิและสารเคมีได้ดีเยี่ยม จึงเหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรม โดยนำไปใช้กับวัสดุจำพวกไม้ โลหะ กระเบื้อง แก้ว พลาสติก เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



#### 6) กาวปะเก็นเหลว (Liquid gasket)

เป็นกาวยางสังเคราะห์ชนิดพิเศษสำหรับยึดหรือประกบหน้าแปลนโลหะเข้าด้วยกัน มีความหนืดสูง เพื่อป้องกันการรั่วไหลของของเหลวหรือก๊าซออกจากระบบอุปกรณ์ตรงบริเวณรอยต่อหน้าแปลน เนื่องจากหน้าสัมผัสของหน้าแปลนทั้งสองที่มาประกบกันนั้นอาจมีความเรียบไม่เพียงพอที่จะป้องกันการรั่วไหลได้ ซึ่งปะเก็นเหลวจะสามารถแทรกซึมลงในร่องระหว่างวัสดุที่ประกบกันได้อย่างสมบูรณ์ โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย ซึ่งสามารถนำไปใช้สำหรับลูกค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ยานยนต์ได้



#### 7) กาวซูเปอร์กลูหรือกาวพลังช้าง (Super glue)

เป็นกาวอเนกประสงค์แห้งเร็วชนิดพิเศษ มีชื่อทางเคมีว่า กาวไซยาโนอะคริเลต (Cyanoacrylate adhesive) กาวจะเกิดการแข็งตัวได้เนื่องจากเกิดปฏิกิริยาเคมีระหว่างตัวกาวและความชื้นบนผิวสัมผัสของวัตถุ เหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรม ซึ่งนำไปใช้ในการประกอบชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ อุปกรณ์กีฬา และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น และยังเหมาะสำหรับการใช้งานในครัวเรือน โดยนำไปใช้ยึดติดกับวัสดุได้หลายประเภท ทั้งไม้ โลหะ อะลูมิเนียม และพลาสติก เป็นต้น โดยบริษัทฯ ผลิตผลิตภัณฑ์กาวซูเปอร์กลูหรือกาวพลังช้างสำเร็จรูปตั้งกล่าวมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก (DIY) และจัดจำหน่ายเพื่อใช้ในครัวเรือนเท่านั้น



#### 8) กาวแทนตะปู (Super nail)

เป็นกาวยางที่สังเคราะห์ขึ้นเพื่อให้มีแรงยึดเกาะสูง รับน้ำหนักได้ดี ใช้ยึดติดเพื่องานความสวยงามสำหรับงานเฟอร์นิเจอร์ งานติดตั้งและงานก่อสร้างทั่วไปแทนการตอกตะปู โดยนำไปใช้ยึดติดวัสดุได้หลายประเภท เช่น ไม้ พลาสติก แผ่นยิปซัม แสตนเลส โลหะ แผ่นผนังเบา กระจกเงา บัวเชิงผนัง รวมทั้งวัสดุที่ทำจากปูนหรือคอนกรีต เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



#### 9) กาวสูตรน้ำ (Water-based adhesive)

เป็นกาวสูตรน้ำหรือกาวที่มีน้ำเป็นตัวทำละลายและอยู่ในรูปของเหลว โดยกาวชนิดนี้เป็นกาวที่ใช้งานง่าย และเหมาะสำหรับการไปใช้ในงานอุตสาหกรรมที่หลากหลาย เช่น อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ บรรจุภัณฑ์ พรม งานไม้ งานลามิเนต และฉลากสินค้า เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติม ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เสริมที่ใช้ร่วมกับผลิตภัณฑ์กาวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการยึดติดวัสดุและเสริมสร้างศักยภาพในการใช้งานของกาว ได้แก่ น้ำยารองพื้น (Primer) ทินเนอร์ (Thinner) และสารทำให้แข็ง (Hardener) รายละเอียดดังนี้

■ **น้ำยารองพื้นหรือสารรองพื้น (Primer)**

เป็นเคมีภัณฑ์ที่ทำหน้าที่ปรับสภาพพื้นผิวก่อนใช้กาวยึดติดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการยึดติดได้ดียิ่งขึ้น



■ **ทินเนอร์ (Thinner)**

เป็นของเหลวที่ระเหยง่ายและเป็นสารทำละลายที่ใช้ร่วมกับผลิตภัณฑ์กาวเพื่อให้กาวมีคุณสมบัติเป็นของเหลวมากขึ้น นอกจากนี้ วัสดุชนิดนี้ยังมีคุณสมบัติในการล้างอุปกรณ์ที่เลอะคราบต่างๆ ที่เกิดจากการใช้กาว

■ **สารเพิ่มความแข็ง (Hardener)**

เป็นสารเคมีที่มีคุณสมบัติเร่งการยึดติดของวัสดุและเพิ่มความแข็งแรงของเนื้อกาว โดยเคมีภัณฑ์ชนิดนี้จะใช้งานร่วมกับผลิตภัณฑ์กาวเพื่อเสริมความแข็งแรงในการยึดติดของเนื้อกาวให้ดีขึ้น ทั้งนี้ อัตราส่วนในการใส่สารเพิ่มความแข็งร่วมกับกาวต้องเป็นไปอย่างเหมาะสม เนื่องจากหากใส่สารเพิ่มความแข็งมากเกินไปเกินอัตราส่วนหรือเร่งให้แห้งเร็วเกินไปจะทำให้มีผลเสียต่อผลิตภัณฑ์



**1.5 ผลิตภัณฑ์ยาแนว (Sealant)**

เป็นวัสดุที่ใช้ในการปิดรอยต่อระหว่างวัสดุไม่ว่าจะเป็นวัสดุชนิดเดียวกันหรือไม่ก็ตาม เพื่อความเรียบร้อย สวยงามและป้องกันสิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเศษฝุ่นละออง น้ำ ก๊าซผ่านเข้าระหว่างรอยต่อนี้ได้ วัสดุที่ใช้อุดรอยต่อนี้จึงมีคุณสมบัติเป็นของกึ่งเหลวเพื่อสามารถเข้าไปแทรกบริเวณรอยต่อได้ แล้วจึงแข็งตัวและมีลักษณะยึดหยุ่นให้ตัวได้เพื่อให้วัสดุตั้งแต่ 2 ชนิดที่มาจบบันนี้มีโอกาสขยับตัวได้ประมาณหนึ่ง โดยที่วัสดุอุดรอยต่อนี้ไม่แตกร้าวในงานก่อสร้างนั้นต้องใช้วัสดุอุดรอยต่อทั้งในงานโครงสร้าง เช่น งานรอยต่อระหว่างโครงสร้างที่วิศวกรได้ตั้งใจกำหนดไว้ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของโครงสร้างที่ได้ออกแบบเอาไว้ (Construction joint) หรือเป็นรอยต่อระหว่างโครงสร้างสำหรับโครงสร้างที่มีลักษณะยาวต่อเนื่องจะต้องมีรอยต่อเพื่อรองรับการยืดหดขยายตัวของวัสดุโครงสร้าง (Expansion joint) และในงานสถาปัตยกรรมก็ใช้วัสดุอุดรอยต่อนี้กันมากในการอุดปิดรอยต่อในการจบงาน เช่น รอยต่อระหว่างบานประตู-หน้าต่างอลูมิเนียมกับผนังก่ออิฐฉาบปูน รอยต่อระหว่างฝ้าเพดานกับผนัง รอยต่อของงานเฟอร์นิเจอร์บิวท์อื่น และอื่นๆ โดยบริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาแนวแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทแยกตามคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และลักษณะการใช้งาน รายละเอียดดังนี้

**1) อะคริลิกยาแนว (Acrylic sealant)**

เป็นวัสดุอุดรอยต่อที่มีความยืดหยุ่นน้อย และคงทนต่อสภาพแวดล้อมได้ดี ใช้ได้ทั้งงานภายนอกและภายใน จึงเหมาะกับการงานอุดรอยต่อและประสานรอยต่อ เช่น รอยต่อระหว่างผนังปูนกับวงกบประตู หน้าต่าง ไม้ อลูมิเนียม เป็นต้น หรือรอยร้าวที่มีขนาดเล็กๆ นอกจากนี้ วัสดุชนิดนี้ ยังสามารถขัดแต่งผิวงานได้และทาสีทับได้ สามารถใช้กับวัสดุทั้งผิวเรียบและผิวขรุขระ



## 2) ซิลิโคนยาแนว (Silicone sealant)

เป็นวัสดุอุดรอยต่อที่มีความยืดหยุ่น คงทนต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม รังสียูวีและสารเคมีสูง เหมาะสำหรับการใช้งานภายในและภายนอกอาคาร โดยจะใช้ในงานอุดและประสานรอยต่อของวัสดุที่มีพื้นผิวเรียบและวัสดุที่มีพื้นผิวมันเงา เช่น กระจก เซรามิก ไฟเบอร์กลาส ไม้ และอลูมิเนียม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม วัสดุชนิดนี้ไม่สามารถทาสีทับได้ โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



ซิลิโคนที่ใช้อุดรอยต่อนี้แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ประเภทมีกรด และประเภทไร้กรด รายละเอียดดังนี้

### ■ ประเภทมีกรด (Acetic cure)

ซิลิโคนประเภทนี้เมื่อใช้งานจะมีกลิ่นเหม็นเปรี้ยวของกรดระเหยออกมา แห้งเร็ว เหมาะกับการใช้งานในการอุดรอยต่อระหว่างกระจกกับกระจก มีแรงยึดเกาะที่แข็งแรงกรณีใช้ประเภทใสจะมีความใสเนียนไปกับกระจกใสและไม่เหมาะกับพื้นผิวที่มีผลกระทบจากกรดกัดกร่อนเช่นโลหะ หรือหินอ่อน และมีราคาต่ำกว่าประเภทไร้กรด

### ■ ประเภทไร้กรด (Neutral cure)

ซิลิโคนประเภทนี้จะมีฤทธิ์เป็นกลาง ประเภทใสจะมีความใสน้อยกว่าประเภทมีกรด (จะออกใสขุ่น) แห้งช้ากว่า มีความแข็งแรงน้อยกว่า แต่มีความยืดหยุ่นมากกว่า ใช้ในกรณีที่ผิววัสดุไม่เหมาะกับการสัมผัสกับกรด และมีราคาแพงกว่าประเภทมีกรด

นอกจากนี้ ด้วยคุณสมบัติของซิลิโคนที่มีความยืดหยุ่น ทนต่อความอุณหภูมิ สารเคมีและสภาวะอากาศ จึงมีการนำประโยชน์ของซิลิโคนมาใช้เป็นปะเก็นเหลวในงานอุตสาหกรรมและยานยนต์ รายละเอียดดังต่อไปนี้

### ซิลิโคนปะเก็นเหลว (Room Temperature Vulcanizing Silicone : RTV)

เป็นวัสดุซิลิโคนสำหรับการขึ้นรูปปะเก็น หรือ Formed-In-Place-Gasket ซึ่งมีความสามารถในการขึ้นรูปปะเก็นอันใหม่แทนที่ปะเก็นอันเก่าที่หมดสภาพการใช้งาน โดยปะเก็นอันใหม่ที่ขึ้นรูปจะมีสถานะเป็นยางซิลิโคน มีชื่อสามัญ

ทั่วไปว่า ปะเก็นเหลว ทั้งนี้ วัสดุชนิดนี้มีความยืดหยุ่นสูง ทนทานต่ออุณหภูมิ การฉีกขาดและแรงดัน จึงเหมาะกับการใช้ในงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ เครื่องมือ เครื่องจักร และเครื่องมือวัดความแม่นยำ เป็นต้น ทั้งนี้ RTV ซีลีโคนของบริษัทฯ มีด้วยกันหลากหลายสีเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในหลายรูปแบบ

ทั้งนี้ ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ยาแนวเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ไม่ได้มีกระบวนการผลิตด้วยตนเองแต่เป็นการซื้อผลิตภัณฑ์ยาแนวสำเร็จรูปในปริมาณมากและนำมาบรรจุลงหลอดทั้งภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และตราสินค้าของลูกค้าต่างๆ (OEM)

นอกจากนั้น เพื่อลดต้นทุนของวัตถุดิบ บริษัทฯ ยังมีการผลิตหลอดบรรจุภัณฑ์อลูมิเนียมที่ใช้ในการบรรจุสินค้าประเภทกาวและยาแนวขนาดเล็ก โดยมีวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์ดังกล่าวเป็นเหรียญอลูมิเนียม (Slug) ที่บริษัทฯ นำเข้าจากต่างประเทศ

บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ระหว่างผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (ซึ่งนับรวมส่วนของผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนแล้ว) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 43.00 และร้อยละ 57.00 ตามลำดับในปี 2560 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนในการขยายธุรกิจในส่วนผลิตภัณฑ์ยาแนวให้มากขึ้นเนื่องจากเล็งเห็นโอกาสจากความต้องการของตลาดและความสามารถในการทำกำไรของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวซึ่งยังคงเติบโตได้อีก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ขายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ ประกอบด้วย โฟมพียู (PU Foam) น้ำยาล็อกเกลียว (Thread locker) น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม (Lubricants) เทปพีอี (PE tape) เทปบิวทิล (Butyl tape) และเทปกาวพีวีซี (PVC Tape) เพื่อให้มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจรตรงตามความต้องการของลูกค้า

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับปี 2558-2560 มีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound)	712.08	48.76	725.83	51.41	693.33	49.65
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant)	722.30	49.45	685.95	48.00	679.08	48.63
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>1,434.38</b>	<b>98.21</b>	<b>1,411.78</b>	<b>98.79</b>	<b>1,372.41</b>	<b>98.90</b>
รายได้อื่น <sup>1</sup>	26.18	1.79	15.63	1.09	11.87	0.86
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	-	-	1.73	0.12	3.36	0.24
<b>รายได้รวม</b>	<b>1,460.55</b>	<b>100.00</b>	<b>1,429.14</b>	<b>100.00</b>	<b>1,387.64</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ 1. รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ชดเชยค่าอากร 19 ทวิ หนี้สูญรับคืน กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่ายสินทรัพย์ และรายได้เบ็ดเตล็ดจากการขายเศษวัสดุ

## 2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและ ช่องทางการจัดจำหน่าย

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

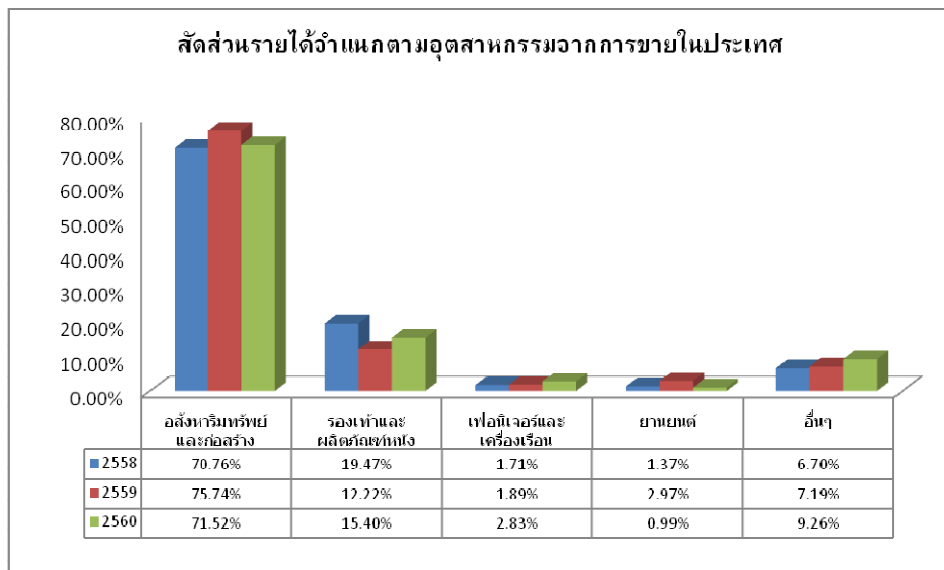
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย โรงงานอุตสาหกรรมผู้นำสินค้าไปใช้ในกระบวนการผลิตและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปต่อไปและผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Distributor) ซึ่งเป็นผู้กระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าผู้ใช้

สินค้าโดยตรง (End user) หรือ ไปยังร้านค้าปลีกที่เสมือนตัวกลางในการกระจายสินค้าให้เข้าถึงผู้ใช้งานโดยตรงที่เป็นรายย่อยได้มากขึ้น โดยโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มลูกค้าสำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

- อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง
- อุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง
- อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และงานไม้ทั่วไป
- อุตสาหกรรมยานยนต์
- กลุ่มอื่นๆ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีฐานลูกค้าหลักทั้งในและต่างประเทศเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทั้ง กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมพาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) ซึ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ จะกระจายอยู่ในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดเล็ก สัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศและต่างประเทศในปี 2559 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 70 และ 30 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ โดยสัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้าหลักจากการขายในประเทศและต่างประเทศของปี 2560 รายละเอียดดังนี้

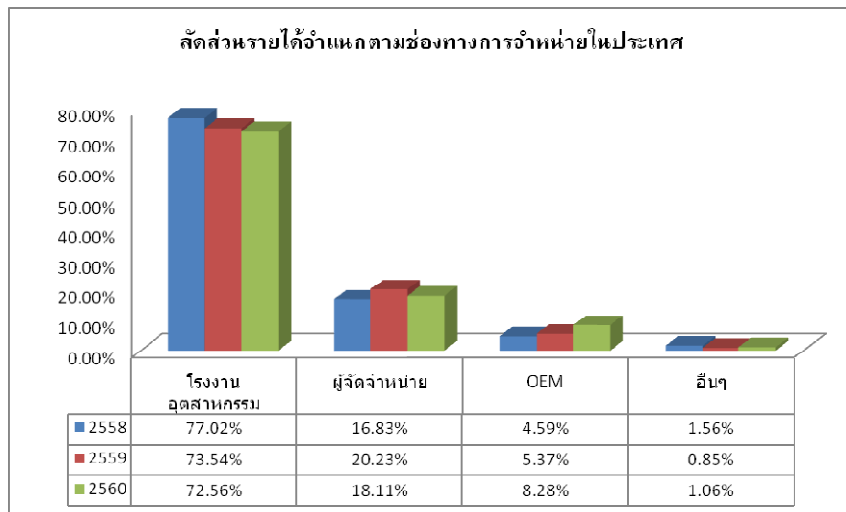
### สัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้ารวมในประเทศ



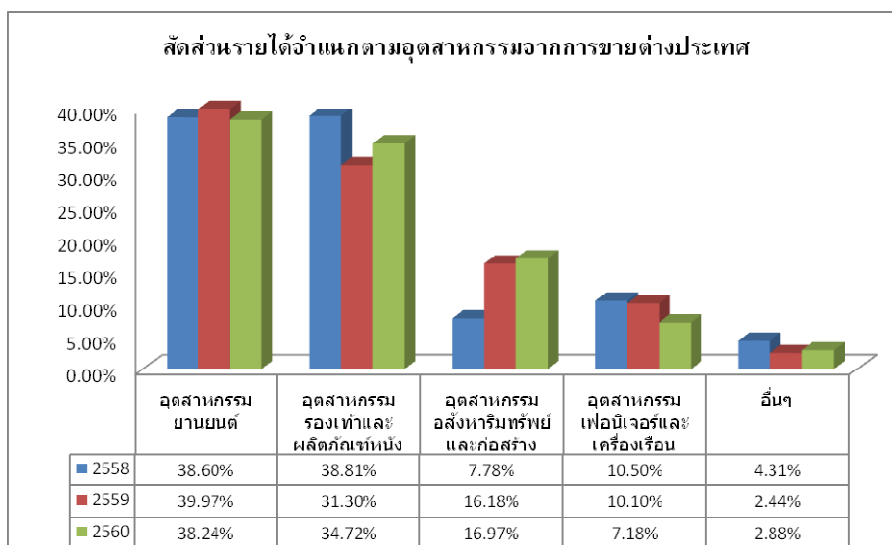
จากรูปภาพข้างต้น พิจารณาสัดส่วนรายได้ภายในประเทศของการขายผลิตภัณฑ์ต่างๆในแต่ละกลุ่มสินค้า แสดงให้เห็นว่ากลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้าจากการขายรวมทั้งปี 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง กลุ่มลูกค้ารองเท้าและเครื่องหนัง และกลุ่มเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือน ตามลำดับ ทั้งนี้ในส่วนของยอดขายภายในประเทศกว่าร้อยละ 65 หรือเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีให้กับโรงงานอุตสาหกรรมภายในประเทศ ในขณะที่ร้อยละ 19 เป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทกาวประเภทต่างๆสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม และร้อยละ 13 ของยอดขายภายในประเทศเป็นการขายสินค้าประเภทยาแนวผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor) และผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

ทั้งนี้ในส่วนลูกค้าหลักของผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีซึ่งบริษัทจัดกลุ่มลูกค้าเป็น อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างนั้น เป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้า สายเคเบิล (Wire and cable) รายใหญ่ในประเทศ เป็นหนึ่งในกลุ่มผู้ผลิตที่ได้รับคำสั่งซื้อเพื่อผลิตสายไฟฟ้าแก่หน่วยงานรัฐบาล (การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค) ตามงบประมาณเงินลงทุนเกี่ยวกับสายไฟฟ้าทุกปี ซึ่งบริษัทฯ มีสัดส่วนการตลาด (Market share) ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีดังกล่าวมากกว่าร้อยละ 65.00 ของมูลค่าตลาดเม็ดพลาสติกพีวีซีสำหรับการผลิตสายไฟฟ้าในประเทศไทย สำหรับผลิตภัณฑ์กาวประเภทต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อนำไปใช้ในอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนัง รวมถึงเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือน ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ยาแนวส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายสินค้าและรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ซึ่งจะนำไปใช้ในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างเช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศ 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) จำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม 2) จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) และ 3) รับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 72.56 ร้อยละ 18.11 และร้อยละ 8.28 สำหรับยอดจำหน่ายในประเทศรวมสำหรับปี 2560 ตามลำดับ

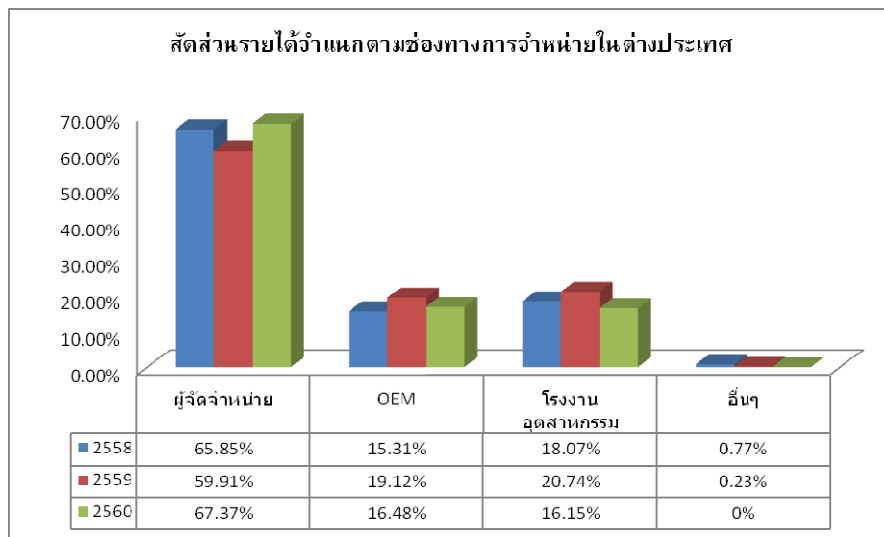


**สัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้ารวมต่างประเทศ**



จากรูปภาพข้างต้น พิจารณาสัดส่วนรายได้จากการขายต่างประเทศของการขายผลิตภัณฑ์ต่างๆในแต่ละกลุ่มสินค้า แสดงให้เห็นว่ากลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้านอกจากการขายรวมทั้งปี 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มลูกค้ารองเท้าและเครื่องหนัง และกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง ตามลำดับ ทั้งนี้ในส่วนยอดขายขายต่างประเทศกว่าร้อยละ 39 หรือเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือน (Do It Yourself : DIY) ในขณะที่ร้อยละ 19 เป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทกาวประเภทต่างๆผ่านตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศและร้อยละ 13 ของยอดขายต่างประเทศเป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ยาแนว ทั้งในการผลิตภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเองและการผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศ 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) 2) รับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) และ 3) จำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 67.37 ร้อยละ 16.48 และร้อยละ 16.15 สำหรับยอดขายในต่างประเทศรวมสำหรับปี 2560 ตามลำดับ



### ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ ช่องทางการจำหน่ายทางตรง และช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม รายละเอียดดังนี้

#### 1. ช่องทางการจำหน่ายทางตรง

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ใช้งานโดยตรงของสินค้า (End User) ซึ่งประกอบไปด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่นำสินค้าของบริษัทฯ เพื่อไปประกอบเป็นวัตถุดิบขั้นต้นในกระบวนการผลิตและซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงาน และผู้ใช้ในครัวเรือนที่นำสินค้าไปใช้การก่อสร้างและซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป โดยสินค้าที่จำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายตรงจะเป็นสินค้าในทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรมหลายแห่งที่เป็นลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ดังนั้น จึงสะดวกต่อการส่งมอบสินค้าและการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น ในส่วนการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการ

จำหน่ายทางตรงนั้น ในปี 2560 สัดส่วนการจำหน่ายสินค้าในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ประมาณร้อยละ 92 และ ร้อยละ 8 ของรายได้จากการจำหน่ายทางตรงตามลำดับ

นอกจากนั้นรายได้ของบริษัทฯ ที่จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายโดยตรง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 67.51 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายทางตรงของบริษัทฯ ยังรวมถึงช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ด้วย ซึ่งรายได้ของผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้านี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 10.67 ของรายได้จากการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายทางตรง

## 2. ช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ซึ่งประกอบไปด้วยผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศ และผู้จัดจำหน่ายสินค้าต่างประเทศ โดยในปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40.00 และ 60.00 ของรายได้จากการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม รายได้ของบริษัทฯ ที่จัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายทางอ้อมคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 32.47 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ โดยสินค้าที่จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายทางอ้อมส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ที่ผู้จัดจำหน่ายจะนำสินค้าไปวางจำหน่ายที่ร้านค้าปลีกหรือจัดจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้สินค้าโดยตรงต่อไป และผู้ใช้สินค้านี้จะนำสินค้าเพื่อใช้ในการก่อสร้างและซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป ทั้งนี้ การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่ายนั้น บริษัทฯ มีการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายสินค้า เช่น บริษัท บอร์เนียว เทคนิคัล (ประเทศไทย) จำกัด ที่เป็นที่เชื่อถือและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าหรือมีโอกาสและช่องทางในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ

### ช่องทางการจัดจำหน่ายในแต่ละผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจัดจำหน่าย
1. ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมพาวด์ (Plastic compound)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่วนใหญ่เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศทั้งผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม (Soft PVC Compound) และเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC Compound) โดยบริษัทฯ จำหน่ายตรงสู่ผู้ใช้งานซึ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้า เช่น โรงงานสายไฟ สายเคเบิล และโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ ในประเทศ</li> <li>ส่วนที่เหลือในปริมาณน้อยเป็นการจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายในประเทศ ซึ่งเน้นการจำหน่ายเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่มที่มีคุณภาพระดับกลาง (Middle grade) เป็นหลัก</li> </ul>
2. ผลิตภัณฑ์กาวอุตสาหกรรม (Adhesive)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยตัวแทนผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศเป็นผู้กระจายสินค้าไปยังทวีปเอเชียและแอฟริกา</li> </ul>
3. ผลิตภัณฑ์ยาแนว (Sealant)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ซึ่งทำหน้าที่กระจายสินค้าไปยังผู้ใช้และร้านค้าทั่วประเทศในประเทศไทย สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ มีการจัดตั้งตัวแทนผู้จัดจำหน่ายในแต่ละประเทศ โดย</li> </ul>

ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจัดจำหน่าย
	ตลาดหลักอยู่ในเอเชีย ตะวันออกกลาง และแอฟริกา <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ส่วนที่เหลือเป็นการผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ซึ่งมีตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ</li> </ul>
4. ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก สำหรับใช้ในครัวเรือน (DIY)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ส่วนใหญ่ เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Distributors) ในตลาดต่างประเทศ ครอบคลุมทวีปเอเชีย ตะวันออกกลาง และแอฟริกา</li> <li>▪ ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 10-15 ของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนเป็นการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่ายในประเทศ</li> <li>▪ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนบางส่วนภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการสั่งผลิตจากลูกค้าต่างประเทศในยุโรป</li> </ul>

ในการออกงานแสดงสินค้าเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเพื่อพบปะลูกค้า คู่ค้าและนักลงทุนโดยในแต่ละปีบริษัทฯ ร่วมออกงานแสดงสินค้า หรือพบปะลูกค้าใน 3 ช่องทางดังนี้

1. ออกงานจัดแสดงสินค้าด้วยตนเอง ทั้งในและต่างประเทศ
2. ออกงานจัดแสดงสินค้านร่วมกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ
3. พบปะและเจรจาธุรกิจ โดยเดินทางร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออก

## 2.2.2 กลยุทธ์ด้านการตลาด

### 1) คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับมาตรฐาน

บริษัทฯ มุ่งเน้นในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานตรงตามความต้องการในการใช้งานของลูกค้า เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่นำไปใช้เป็นวัตถุดิบขั้นต้นในกระบวนการผลิตและสินค้าที่นำไปใช้ในการซ่อมแซมเครื่องมือหรืออุปกรณ์ในโรงงานอุตสาหกรรมและครัวเรือน ดังนั้น บริษัทฯ จึงตระหนักถึงความสำคัญของสินค้าที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพในการใช้งาน โดยบริษัทฯ มีทีมประกันคุณภาพซึ่งอยู่ภายใต้ฝ่ายเทคนิคและมีหน้าที่หลักในการประกันคุณภาพของวัตถุดิบก่อนเข้ากระบวนการผลิตและประกันคุณภาพสินค้าที่ผลิตเสร็จก่อนเข้าในคลังสินค้า เพื่อทดสอบคุณภาพและความถูกต้องของสินค้าที่ชัดเจนก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้าทุกครั้ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานผู้ทำหน้าที่ควบคุมและตรวจสอบคุณภาพระหว่างกระบวนการผลิตในทุกสินค้าอีกด้วย

ทั้งนี้ ในปี 2559 บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 ซึ่งรับรองการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวที่เป็นสิ่งยืนยันให้ลูกค้ามั่นใจถึงคุณภาพผลิตภัณฑ์ การบริหารที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับทั้งในระดับประเทศและระดับสากลอีกด้วย อีกทั้งผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่อนำไป

ผลิตเป็นสายไฟและสายเคเบิลของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มาตรฐานมอก.) และมีเอกสารรับรองผ่านการตรวจสอบจากสถาบันการไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นมาตรฐานสำหรับผู้ผลิตสายไฟให้การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอีกด้วย

## 2) ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมหลากหลายประเภทซึ่งสามารถรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมที่แตกต่างกัน โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นในการจัดเตรียมสินค้าอุตสาหกรรมที่หลากหลายเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าได้สามารถเลือกซื้อสินค้าได้อย่างครบครันและตรงตามความต้องการได้ในสถานที่เดียว (One Stop Shop) โดยบริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมหลายประเภท เช่น ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมพาวด์ที่สามารถนำไปแปรรูปเป็นสินค้าในอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า สินค้าในอุตสาหกรรมพลาสติก สินค้าในอุตสาหกรรมยานยนต์ และสินค้าในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เป็นต้น หรือผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้ในกระบวนการผลิตและซ่อมแซมอุปกรณ์ เครื่องจักรที่จำเป็นในทุกโรงงานอุตสาหกรรมและมีที่จัดจำหน่ายในขนาดบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กเพื่อรองรับการใช้งานในครัวเรือนของกลุ่มลูกค้าผู้ใช้สินค้าโดยตรง (End user) โดยบริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาสินค้าที่พัฒนาในการผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้สินค้าของลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ในงานที่แตกต่างกัน

## 3) การบริการและจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการบริการและจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยมุ่งเน้นให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด ทั้งในด้านปริมาณสินค้า คุณภาพสินค้าที่ตรงตามมาตรฐานตามที่ตกลง และการจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าระบุ โดยลูกค้าสามารถสั่งบริษัทฯ ให้ผลิตสินค้าและทยอยส่งมอบให้กับลูกค้าตามแผนการใช้งาน (Partial ordering) ได้ ซึ่งบริษัทฯ จะร่วมกับลูกค้าวางแผนการผลิตดังกล่าวให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานในแต่ละช่วงเวลาของลูกค้า ทำให้ลูกค้าสามารถประหยัดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าอีกด้วย ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลานานกว่า 30 ปี จึงมีฐานลูกค้าที่ใกล้ชิดและมีความสัมพันธ์ที่ดีตลอดมา อีกทั้งการที่บริษัทฯ มีสำนักงานตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ ยังทำให้บริษัทฯ สามารถรองรับความต้องการในด้านการบริการ จัดส่งสินค้าตามความต้องการของลูกค้าได้ และนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทีมงานฝ่ายขายที่ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการใช้สินค้าของบริษัทฯ เป็นบริการทั้งก่อนและหลังการขาย

## 4) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการวิจัยและพัฒนาทุกผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายให้ได้คุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า พร้อมทั้งสรรหานวัตกรรมการผลิตใหม่ๆ แก่ผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มขีดจำกัดในการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยบริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาที่มีพนักงานผู้มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถที่อยู่ร่วมกับบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลานานกว่า 12 ปี ทั้งนี้ ทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ มีหน้าที่หลักในการวิจัยและพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องต่อความต้องการของลูกค้า ตอบรับโจทย์ด้านคุณสมบัติและเหมาะสมกับการนำไปใช้งานกับเครื่องจักรของลูกค้า รวมทั้งค้นคว้านวัตกรรมของสินค้าใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตสินค้า โดยทางฝ่ายขายจะมีการนำเสนอข้อมูลสินค้านวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่อยู่ในความต้องการของตลาดจากการไปสำรวจตลาดหรือการพูดคุยกับลูกค้า และนำข้อมูลส่งให้ทีม R&D วิจัยและพัฒนาสินค้าเพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ลูกค้าและสร้างเสริมประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการวิจัยและพัฒนา ร่วมกับลูกค้าเพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในสายการผลิตของบริษัทฯ โดยลูกค้าจะให้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ลูกค้าต้องการกับพนักงานขายของบริษัทฯ เพื่อนำมาให้แผนกวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ทดลองผลิตตัวอย่างชิ้นงาน แล้วนำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นใหม่ให้ลูกค้าทดลองใช้ ซึ่งหาก

ตัวอย่างที่เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า บริษัทฯ จะนำเข้าสู่ขั้นตอนกระบวนการผลิตจริง อีกทั้ง ในหลายครั้งลูกค้าจะให้ตัวอย่างสินค้าใหม่หรือสินค้าชนิดอื่นๆ ของลูกค้า เพื่อให้บริษัทฯ นำเสนอผลิตภัณฑ์อื่นๆ หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา เพื่อให้เหมาะสมต่อการนำไปใช้งานร่วมกับสินค้านั้นๆ ของลูกค้า

ยิ่งไปกว่านั้น ทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ยังมีการนำเอาความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาจากผู้ค้าทั้งในและต่างประเทศ เช่น ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบต่างๆ ให้แก่บริษัทฯ มาประยุกต์ใช้เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ทำให้บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนและเลือกชนิดของวัตถุดิบที่มีความหลากหลาย รวมถึงเลือกปริมาณของวัตถุดิบที่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตได้อย่างเหมาะสม และตรงต่อความต้องการในการผลิต โดยยังรักษาความได้เปรียบทางต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่งได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีความพร้อมในด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสมและทันสมัย เพื่อรักษามาตรฐานในการผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้า คงศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีเครื่องมือทดลองและทดสอบที่มีมาตรฐานและเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการค้นคว้าทดลองและรับประกันคุณภาพสินค้า เครื่องมือทดลองและทดสอบเกือบทั้งหมดของบริษัทฯ จึงเป็นเครื่องมือที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เช่น ประเทศอังกฤษ ประเทศไต้หวัน และประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น

#### 5) ความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับฐานลูกค้าที่สำคัญ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการสรรหาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและให้ความสำคัญการบริหารการจัดการจัดส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทั้งฐานลูกค้าภายในประเทศและฐานลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศ ทั้งนี้ ในส่วนของลูกค้าในประเทศ บริษัทฯ เป็นคู่ค้าทางธุรกิจในการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า ทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวแก่บริษัทหลายราย โดยลูกค้าบางรายมีการซื้อขายสินค้ากับบริษัทฯ เป็นระยะเวลาอันยาวนานกว่า 10 ปี และในส่วนของกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ ทีมการตลาดของบริษัทฯ ได้มีโอกาสเยี่ยมชมโรงงานและพูดคุยกับผู้บริหารของบริษัทลูกค้าประจำปีเพื่อกระชับความสัมพันธ์และต่อยอดโอกาสทางธุรกิจในอนาคตให้มากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ยังร่วมกับลูกค้าในการพัฒนาและวิจัยเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่มีลักษณะและรูปแบบที่เหมาะสม มีการพัฒนาสินค้าเกรดพิเศษเฉพาะเจาะจงสำหรับลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้สินค้ามีคุณสมบัติตรงต่อความต้องการของลูกค้าเหล่านั้น รวมถึงยังร่วมพัฒนาสินค้านำร่วมกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และลูกค้าให้ยาวนานและคงศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ ในอุตสาหกรรม

#### 6) ความเชี่ยวชาญในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ เริ่มต้นจากการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท ดี บี เคมิคัล อินดัสเทรียล จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตกาว ก่อตั้งเมื่อปี 2528 และบริษัท แอ็พพลายเคมิคอล อินดัสตรี จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซี ก่อตั้งเมื่อปี 2529 เกิดเป็นบริษัทฯ ในปัจจุบัน ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีผู้บริหารจากทั้งสองบริษัทผู้มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับกลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว มากกว่า 30 ปี ทั้งนี้แม้ว่าขั้นตอนการผลิตทั้งผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์รวมทั้งผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวจะไม่ซับซ้อนหรือจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต แต่ในระหว่างกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งคุณภาพและประสิทธิภาพตรงต่อความต้องการของลูกค้า นั้น ต้องใช้ความเชี่ยวชาญและทักษะในการผลิตรวมทั้งความสามารถในการควบคุมต้นทุนการผลิตเนื่องจากราคาวัตถุดิบมีความผันผวน และระหว่างกระบวนการผลิตต้องใช้วัตถุดิบหลายชนิดและต้องผลิตสินค้าครั้งละปริมาณมาก ซึ่งส่งผลถึงการบริหารการจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง ประสบการณ์และความสามารถของผู้บริหารจึงเป็นสิ่งสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจของบริษัทฯ

นอกจากผู้บริหารขององค์กรผู้มีความรู้ความสามารถ บริษัทฯ ยังส่งเสริมให้บุคลากรในบริษัทฯ พัฒนาความรู้และศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ ผ่านทางการจัดคอร์สอบรมต่างๆ เช่น คอร์สเทคนิคการบริหารเวลาเพื่อการวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพ หรือคอร์สการวางแผนกำลังคนเพื่อลดต้นทุนและสนองตอบกลยุทธ์ธุรกิจ

### 2.2.3 การกำหนดราคาตามแหล่งที่มาของสินค้า

เนื่องจากบริษัทฯ มีแหล่งในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อมาผลิตสินค้าในแต่ละประเภทที่แตกต่างกัน ทั้งการสั่งซื้อ วัตถุดิบในประเทศ ต่างประเทศ หรือมีการแบ่งใช้วัตถุดิบร่วมกันกับหน่วยธุรกิจอื่นของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่แตกต่างกันตามแหล่งที่มาหรือวัตถุดิบของสินค้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### ■ กรณีสินค้าที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่รับมาเพื่อประกอบภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า โดยใช้ราคาต้นทุนจากการซื้อวัตถุดิบตามการกำหนดของบริษัทตราสินค้านั้นๆ บวกอัตรากำไรที่เหมาะสม (Cost plus pricing) ในส่วนของวัตถุดิบในการผลิตสินค้านั้นๆ เพื่อประกอบภายใต้ตราสินค้า ส่วนใหญ่จะนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เช่น ประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลี และอินเดีย เป็นต้น นอกจากนี้ ราคาต้นทุนของสินค้ายังรวมถึงต้นทุนในการผลิตบรรจุภัณฑ์เพื่อนำมาประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูป

#### ■ กรณีสินค้าที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (House brand)

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่รับมาเพื่อประกอบภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ โดยใช้ราคาต้นทุนจากการซื้อวัตถุดิบตามการกำหนดของบริษัทตราสินค้าบวกอัตรากำไรขั้นต่ำที่เหมาะสม (Cost plus pricing) อย่างไรก็ตาม ในส่วนของวัตถุดิบในการผลิตสินค้านั้นๆ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ นั้น มีความแตกต่างจากการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า เนื่องจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจะสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยมีการตกลงซื้อขายกับผู้จำหน่ายรายเดิมที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ามานานในราคาที่ไม่สูงหรือต่ำกว่าราคาตลาด ทั้งนี้ การกำหนดอัตรากำไรในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ในแต่ละครั้ง อาจมีการเปลี่ยนแปลงหรือยืดหยุ่นตามภาวะตลาดของต้นทุนสินค้า ปริมาณในการสั่งซื้อ ศักยภาพในการแข่งขันด้านราคากับบริษัทอื่นที่จำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกัน และความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับคู่ค้าบางราย

### 2.2.4 ภาวะตลาดอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

#### ภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมของบริษัทฯ พิจารณาผลกระทบจากปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบ ซึ่งประกอบไปด้วยตลาดน้ำมันโลก และปัจจัยด้านรายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ซึ่งประกอบไปด้วยภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย ตลาดอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง ตลาดอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง และตลาดอุตสาหกรรมยานยนต์โลก

#### ปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบ

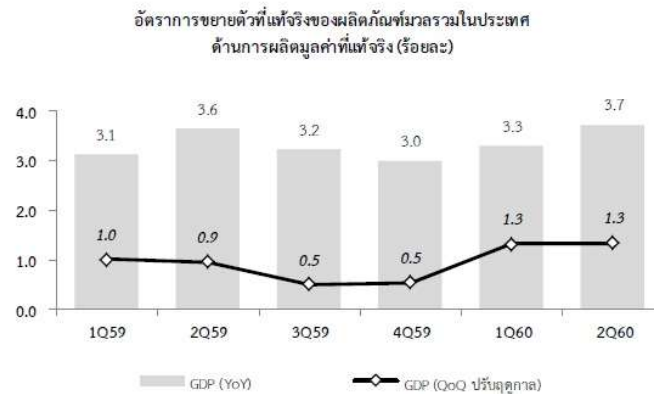
ปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบของบริษัทฯ คือ ตลาดน้ำมัน เนื่องจาก บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมพาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ซึ่งเป็นสินค้าที่มีการใช้วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตจากการกลั่นน้ำมัน เช่น พีวีซีเรซิน สารทำให้อ่อนตัว ตัวทำละลายรวมทั้งยางสังเคราะห์ โดยกาวอุตสาหกรรม ที่มีผลิตภัณฑ์หลัก อาทิ Ethylene Propylene Benzene และ Xylene และเม็ดพลาสติกจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นปลาย (Downstream Petrochemicals) ที่มีผลิตภัณฑ์หลัก อาทิ HDPE LDPE PVC ยางสังเคราะห์และเคมีภัณฑ์อื่นๆ โดยราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นต้นจะแปรผันตามทิศทางราคาน้ำมันมากกว่าและในระยะเวลาเร็วกว่าเมื่อเทียบกับการเปลี่ยนแปลงของราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นปลาย อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมปลายน้ำอย่างเม็ดพลาสติกและผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ในไทยส่วนใหญ่เป็นการผลิตสินค้า Commodity grade ที่มีความยืดหยุ่น

ของอุปสงค์ (Elasticity of demand) ต่อราคาสินค้าสูง จึงอาจเห็นทิศทางราคาลดลงจากเหตุผลด้านการแข่งขันในตลาดโลกมากกว่า ดังนั้น ราคาสินค้าของบริษัทฯ จะไม่ผันผวนเท่ากับ ราคาสินค้าปิโตรเคมีขั้นต้น ในการพิจารณาเฉพาะปัจจัยราคาน้ำมันอาจไม่เพียงพอที่จะชี้ชัดถึงผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ชั้นปลาย แต่ยังคงพิจารณาถึงอุปสงค์และอุปทานควบคู่ไปด้วย

### ปัจจัยด้านรายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

#### ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ

#### อัตราการขยายตัวที่แท้จริงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ด้านการผลิตมูลค่าที่แท้จริง (ร้อยละ)



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สิงหาคม ปี 2560

จากรายงานของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับเดือนสิงหาคมปี 2560 รายงานว่า เศรษฐกิจไทยทั้งปี 2559 ขยายตัวร้อยละ 3.2 ปรับตัวดีขึ้นจากปี 2558 ที่เติบโตอยู่ที่ร้อยละ 2.9 และทั้งนี้ เศรษฐกิจไทย ไตรมาส 2 ปี 2560 มีการเติบโตคิดเป็นร้อยละ 3.7 เร่งตัวขึ้นเมื่อเทียบกับร้อยละ 3.3 ไตรมาสที่ 1 ปี 2560 ตามตารางอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ดังนี้

#### อัตราการขยายตัว (YoY) ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศด้านการใช้จ่าย สิ้นสุด ณ ไตรมาส 2 ปี 2560

อัตราการขยายตัว (YoY) ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศด้านการใช้จ่าย มูลค่าที่แท้จริง (ร้อยละ)

	2559p1	2559p1				2560p1	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1r	Q2
การอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชน	3.1	2.8	4.0	3.0	2.5	3.2	3.0
การอุปโภคขั้นสุดท้ายของรัฐบาล	1.7	9.1	2.4	-5.2	1.8	0.3	2.7
การสะสมทุนถาวรเบื้องต้น	2.8	5.0	3.5	1.0	1.8	1.7	0.4
ภาคเอกชน	0.4	2.4	0.3	-0.8	-0.4	-1.1	3.2
ภาครัฐ	9.9	12.9	12.8	5.8	8.6	9.7	-7.0
การส่งออกสินค้าและบริการ	2.1	4.8	1.0	1.4	1.1	2.7	6.0
สินค้า	0.0	0.8	-1.9	-0.4	1.4	2.6	5.2
บริการ	9.3	18.1	11.6	7.7	0.4	3.2	8.8
การนำเข้าสินค้าและบริการ	-1.4	-5.2	-2.5	-1.1	3.4	6.1	8.2
สินค้า	-2.1	-7.6	-2.8	-1.5	3.6	7.3	9.1
บริการ	1.7	5.7	-1.3	0.5	2.0	1.1	4.0
ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศด้านการใช้จ่าย	3.5	3.5	3.8	3.5	3.2	3.5	3.8

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สิงหาคม ปี 2560

นอกจากนั้น อ้างอิงจากรายงานนโยบายการเงิน ณ เดือนมิถุนายน 2560 ธนาคารแห่งประเทศไทยประเมินว่าเศรษฐกิจไทยในระยะข้างหน้ามีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2559 โดยคาดว่าจะสามารถขยายตัวประมาณร้อยละ 3.5 และ

3.7 ในปี 2560 และปี 2561 ตามลำดับ ซึ่งสูงกว่าที่เคยประเมินไว้ในรายงานนโยบายการเงิน ณ เดือนมีนาคม 2560 โดยแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจมาจาก 1) การส่งออกสินค้าและบริการที่ดีขึ้นต่อเนื่องตามเศรษฐกิจคู่ค้าที่ขยายตัวดี 2) แรงกระตุ้นภาคการคลังที่ยังมีอยู่ต่อเนื่อง แม้โครงการลงทุนบางส่วนทำได้ช้ากว่าที่เคยคาดไว้ และ 3) การใช้จ่ายภาคเอกชนที่ขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

#### ภาพรวมตลาดอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความสำคัญของต่อระบบเศรษฐกิจและเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดการจ้างงานมีความเชื่อมโยงและเป็นพื้นฐานในการพัฒนาธุรกิจอื่นในหลายอุตสาหกรรม อาทิ ธุรกิจวัสดุก่อสร้าง ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น มีสัดส่วนมูลค่าการลงทุนก่อสร้างคิดเป็นร้อยละ 8.5 ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (C/GDP = 8.5%) โดยประเภทงานก่อสร้างนั้นแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ งานก่อสร้างของภาครัฐและงานก่อสร้างของภาคเอกชน ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนเฉลี่ยที่ร้อยละ 55 และร้อยละ 45 ตามลำดับ ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์กลุ่มเม็ดพลาสติกคอมปาวด์เน้นฐานลูกค้าทั้งกลุ่มรัฐบาลและเอกชน ในขณะที่กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุยึดติดและผลิตภัณฑ์ยาแนวเน้นฐานลูกค้าในกลุ่มเอกชน

งานก่อสร้างของภาครัฐส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานคิดเป็นร้อยละ 70 ของมูลค่างานก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด ในส่วนงานก่อสร้างของภาคเอกชนนั้น ส่วนมากจะเป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยถึงร้อยละ 55 ของมูลค่างานก่อสร้างภาคเอกชนทั้งหมด นอกจากนั้นผู้รับเหมารายใหญ่ยังขยายการก่อสร้างไปยังประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะ กัมพูชา สปป.ลาว และเมียนมา เนื่องจากกลุ่มประเทศดังกล่าวมีการขยายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ โครงข่ายถนน อาคารที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่

แนวโน้มอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างโดยรวมระหว่างปี 2560-2562 จะมีปัจจัยบวก จากแผนการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของรัฐบาลที่จะมีไปจนถึงปี 2567 มากกว่า 50 โครงการ ขณะที่ภาคเอกชนคาดว่าจะทยอยฟื้นตัวตั้งแต่ว่าปี 2561 ทั้งนี้ปี 2560 คาดว่าจะมีการเติบโตมากถึงร้อยละ 13-15 เทียบกับปี 2559 เนื่องจากในช่วงต้นปี 2560 จะมีการประกวดราคาโครงการขนาดใหญ่หลายโครงการมากกว่าในรอบหลายปีหลัง ทำให้ช่วงครึ่งปีหลังจะมีการเริ่มงานก่อสร้างพร้อมกันหลายโครงการ อาทิ โครงการรถไฟฟ้าทางคู่ช่วงลพบุรี-ปากน้ำโพ และช่วงมาบกะเบา-ชุมทางถนนจิระ โครงการสุวรรณภูมิเฟส 2 นอกจากนี้ยังมีความชัดเจนมากขึ้นในโครงการรถไฟฟ้า 3 สาย ได้แก่ สายสีชมพู : แคราย-มีนบุรี, สายสีเหลือง : ลาดพร้าว-ลำโพง และสายสีส้มส่วนตะวันออก : ศูนย์วัฒนธรรม-มีนบุรี ทั้งนี้ปริมาณงานสะสมที่มาจากภาครัฐดังกล่าวจะเป็นตัวขับเคลื่อนอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ส่งผลดีต่อผู้รับเหมารายใหญ่และกระตุ้นการลงทุนภาคเอกชน ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ความต้องการของผลิตภัณฑ์บริษัทฯ ทั้งส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกคอมปาวด์และผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ปริมาณงานก่อสร้างระหว่างปี 2556-2559 และแนวโน้มอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระหว่าง 2560-2562

ปริมาณงานก่อสร้าง	2556	2557	2558	2559	2560		2561		2562	
					ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด
<b>การก่อสร้างรวม</b>										
หน่วย : พันล้านบาท	1,052.2	1,038.5	1,158.9	1,224.3	1,311.0	1,330.0	1,442.0	1,477.0	1,595.0	1,633.0
ร้อยละการเติบโต	1.5	-1.3	11.6	5.6	7.0	8.6	9.2	11.9	9.3	11.9
<b>การก่อสร้างภาครัฐบาล</b>										
หน่วย : พันล้านบาท	497.1	494.6	629.6	701.1	785.0	799.0	903.0	927.0	1,034.0	1,061.0
ร้อยละการเติบโต	-3.0	-0.5	27.3	11.4	12.0	14.0	14.0	17.0	13.0	16.0
<b>การก่อสร้างภาคเอกชน</b>										
หน่วย : พันล้านบาท	555.1	543.9	529.4	523.2	526.0	531.0	539.0	550.0	561.0	572.0
ร้อยละการเติบโต	6.0	-2.0	-2.7	-1.2	0.5	1.5	2.0	4.0	3.0	5.0

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติและคาดการณ์จากศูนย์วิจัยกรุงศรีฯ

นอกจากปัจจัยภายในประเทศแล้วอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างยังมีโอกาสเติบโตจากงานก่อสร้างในประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ กัมพูชา สปป.ลาว และเมียนมา ที่มีการเร่งการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก โดยเฉพาะในเขตเมืองและพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษ รวมทั้งการขยายตัวจากการท่องเที่ยวของประเทศเหล่านี้ จึงเป็นโอกาสให้ผู้รับเหมารายใหญ่ไปลงทุนขยายตลาดลูกค้าใหม่ ซึ่งมีความได้เปรียบจากระยะทางที่มีชายแดนติดกันและมีความพร้อมทางด้านความรู้ อุปกรณ์ เครื่องมือต่าง ๆ ซึ่งจะส่งผลดีต่อกลยุทธ์การตลาดของบริษัทฯ ที่มีแผนการขยายการจำหน่ายไปยังประเทศเพื่อนบ้านได้อีกด้วย

#### ภาพรวมอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนัง

จากรายงานสรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไตรมาส 1 ปี 2560 และแนวโน้มปี 2560 โดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม รายงานว่ามูลค่าการส่งออกสินค้ารองเท้าและเครื่องหนังไตรมาส 1 ปี 2560 ปรับตัวลดลง เนื่องจากภาพรวมเศรษฐกิจโลกและตลาดคู่ค้าหลักของไทยยังคงอยู่ในช่วงชะลอตัว ซึ่งกระทบต่อกำลังซื้อและการนำเข้าของประเทศคู่ค้า ประกอบกับขีดความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง เนื่องจากต้องเผชิญกับการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากกลุ่มประเทศที่มีต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำ และมีความได้เปรียบด้านต้นทุน

การผลิตผลิตภัณฑ์รองเท้าและเครื่องหนัง ไตรมาส 1 ปี 2560 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2559 จะเห็นว่าการฟอกและตกแต่งหนังฟอก ที่ใช้ในการผลิตสินค้าสำเร็จรูป เช่น เบาะรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ มีการผลิตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 4.97 เป็นผลจากการจำหน่ายภายในประเทศเพิ่มสูงขึ้น ตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่อง อาทิ อุตสาหกรรมยานยนต์ และเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น สำหรับการผลิตกระเป๋าเดินทาง กระเป๋าถือและสิ่งทอคล้ายกัน อานม้า และเครื่องเทียมลาก และการผลิตรองเท้า ลดลงร้อยละ 4.41 และ 4.31 ตามลำดับ จากการชะลอตัวของอุปสงค์และกำลังซื้อ หลังจากสิ้นสุดมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐในช่วงปลายปี 2559 รวมทั้ง ปัจจัยสภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลัก อาทิ กลุ่มสหภาพยุโรป และจีนยังคงชะลอตัว รวมถึงการชะลอตัวจากการลงทุนภาคเอกชนในประเทศอีกด้วย เนื่องจากการส่งออกของไทยได้รับอิทธิพลจากกระแสการค้าโลกที่ยังอยู่ในภาวะชะลอตัวและมีความไม่แน่นอนสูง ซึ่งกระทบต่อกำลังซื้อและการนำเข้าของประเทศ คู่ค้า ประกอบกับขีดความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง เนื่องจากต้องเผชิญกับการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากกลุ่มประเทศที่มีต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำกว่า และมีความได้เปรียบด้านต้นทุน

สำหรับการนำเข้า ไตรมาส 1 ปี 2560 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน การนำเข้าหนังดิบและหนังฟอกขยายตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 28.81 และกระเป๋า เพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.05 เป็นไปตามทิศทางการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือยของประเทศที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น ในขณะที่สินค้ากลุ่มรองเท้า มูลค่าการนำเข้าปรับตัวลดลงเล็กน้อย ร้อยละ 0.30

จากแนวโน้มการหดตัวของอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนังแสดงให้เห็นถึงความต้องการที่ลดลงของสินค้าประเภทนี้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความต้องการผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ซึ่งเป็นวัตถุดิบเพื่อนำไปแปรรูปเป็นพื้นรองเท้าและผลิตภัณฑ์กาวซึ่งเป็นวัสดุสำหรับยึดติดระหว่างรองเท้าหรือผลิตภัณฑ์หนัง อย่างไรก็ตามบริษัทฯตระหนักถึงภาวะอุตสาหกรรมจึงมีนโยบายปรับลดการลงทุนด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ที่จะขายให้ลูกค้าในอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนัง มาเน้นการขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของบริษัทฯ เช่นผลิตภัณฑ์ยาแนว

### ภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์โลก

กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ ประกอบด้วยอุตสาหกรรมต้นน้ำ ซึ่งได้แก่ อุตสาหกรรมเหล็ก อุตสาหกรรมพลาสติก อุตสาหกรรมยาง อุตสาหกรรมเครื่องจักรกล อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และอุตสาหกรรมปลายน้ำคือ อุตสาหกรรมประกอบยานยนต์ซึ่งแบ่งย่อยเป็น การประกอบรถจักรยานยนต์ การประกอบรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และการประกอบยานยนต์เพื่อการพาณิชย์

นอกจากอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนประเภทอุปกรณ์เพื่อประกอบรถยนต์ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องประดับตกแต่งยนต์ซึ่งทิศทางของตลาดจะขึ้นอยู่กับตลาดอุตสาหกรรมยานยนต์โดยตรง เป็นอีกอุตสาหกรรมหลักที่มีแนวโน้มเติบโตสูงกว่าอุตสาหกรรมยานยนต์ เนื่องจากปัจจุบันผู้ใช้รถยนต์มีแนวโน้มที่จะตกแต่งรถยนต์ของตนมากขึ้น และเนื่องจากยานยนต์ต่างๆ มีราคาสูง ผู้บริโภคจึงหันมาให้ความสนใจกับการตกแต่งซ่อมแซมรถยนต์ใช้แล้วมากกว่าการซื้อรถยนต์คันใหม่ โดยปัจจัยหลักที่มีผลต่อความต้องการในอุตสาหกรรมรถยนต์ คือรถสกินนัม และกำลังการซื้อสินค้าของผู้บริโภค

ทิศทางตลาดยานยนต์ของโลกที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับอุตสาหกรรมระดับยนต์ที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ส่งผลให้เกิดความต้องการของการผลิตสินค้ายานยนต์เพื่อเป็นอุปกรณ์ประกอบรถยนต์ และการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องประดับตกแต่งยนต์ที่เพิ่มขึ้น จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ในการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่เน้นเพื่อใช้ในการผลิตอุปกรณ์และชิ้นส่วนเพื่อการซ่อมบำรุงและประดับยนต์ ซึ่งสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายคือผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว และอีกส่วนหนึ่งมาจากผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ ให้แก่กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมยานยนต์โดยตรงหรือจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีศักยภาพในการสร้างรายได้และฐานลูกค้าที่มากขึ้น

### ภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันของบริษัทฯ แบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) รายละเอียดดังนี้

#### กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound)

เนื่องจากผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์เป็นสินค้าที่นำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าหลากหลายประเภท เช่น สายไฟ สายเคเบิล พื้นรองเท้า ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์ และแผ่นฟิล์มพลาสติกบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีคู่แข่งทางการค้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าเม็ดพลาสติกคอมปาวด์ที่ใช้ในการผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่เป็นผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าประเภทเม็ดพลาสติกคอมปาวด์ทั่วไปที่คล้ายคลึงกันกับบริษัทฯ สามารถจัดอันดับได้ดังนี้

1. บริษัท ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน)
2. บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน)
3. บริษัท บางกอก พีวีซี (1996) จำกัด
4. บริษัท อุตสาหกรรม วินิลเทค จำกัด
5. บริษัท ไฮมิค จำกัด

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ที่นำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าหลากหลายประเภทเพื่อรองรับความต้องการที่แตกต่างกันของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้ไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่จำหน่ายสินค้าที่คล้ายคลึงกันกับบริษัทฯ ในทุกประเภททั้งหมด ทั้งนี้ หากพิจารณาเฉพาะธุรกิจผลิตเม็ดพลาสติกคอมปาวด์ เพื่อนำไปผลิตสายไฟและสายเคเบิล (Wire & cable low voltage) สามารถจัดอันดับได้ดังนี้

1. บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน)
2. บริษัท ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน)
3. บริษัท บางกอก พีวีซี (1996) จำกัด

#### กลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant)

เนื่องจากผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวเป็นสินค้าอเนกประสงค์ที่สามารถนำไปใช้ในงานที่หลากหลาย เช่น งานก่อสร้าง งานซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงาน รวมทั้งงานซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไปในครัวเรือน จึงทำให้มีความต้องการในการใช้สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้จากหลากหลายกลุ่มลูกค้า ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีคู่แข่งทางการค้าเป็นผู้ประกอบการที่หลากหลายที่ประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุยึดติดและผลิตภัณฑ์ยาแนวที่คล้ายคลึงกันกับบริษัทฯ ซึ่งหากพิจารณาเฉพาะผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าประเภทกาวและยาแนวที่มีความหลากหลายของสินค้าใกล้เคียงกับบริษัทฯ สามารถจัดอันดับได้ดังนี้

1. บริษัท เองเคิล (ประเทศไทย) จำกัด (“เองเคิล”)
2. บริษัท ทรี บอนด์ วีไอวี เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ทรี บอนด์”)
3. บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน)
4. บริษัท พัฒนชัย เคมีคอล จำกัด
5. บริษัท บอนด์ เคมีคอลส์ จำกัด

ทั้งนี้ การจัดอันดับดังกล่าวทั้งหมดข้างต้นเป็นความเห็นของผู้บริหาร โดยพิจารณาจากการเสนอสินค้าให้กลุ่มลูกค้าเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน โดยบางบริษัทข้างต้นเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ซึ่งมีบริษัทแม่อยู่ต่างประเทศ ได้แก่ เองเคิล (ประเทศเยอรมัน) ทรี บอนด์ (ประเทศญี่ปุ่น) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (House brand) เช่น ตราสินค้า DB ตราสินค้า ADB และตราสินค้า SPARKO ซึ่งมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของลูกค้าอย่างยาวนาน ประกอบกับการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) โดยตราสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ รับจ้างผลิต เป็นตราสินค้าของลูกค้าชั้นนำที่มีชื่อเสียงระดับสากล ซึ่งเป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนั้น จึงเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันและการรองรับความต้องการของลูกค้าของบริษัทฯ ที่ทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นที่เป็นคู่แข่งต้องใช้เวลาในการทำตลาดและสร้างความเชื่อมั่นในตราสินค้าที่จัดจำหน่าย

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

#### การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัท มุ่งเน้นในการเลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยวัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตสินค้า ได้แก่ พีวีซีเรซิน (PVC Resin) และ ตัวทำละลาย (Solvent) ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวตามลำดับ เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตสินค้า ดังนั้น ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ บริษัทฯ จึงมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายที่ประเมินจากควมมีตัวตนของคู่ค้า ประวัติการซื้อขาย ผลงานที่ผ่านมา มาตรฐานของผลิตภัณฑ์และราคาที่เหมาะสม เป็นต้น โดยเมื่อบริษัทฯ ได้พิจารณารายชื่อผู้จำหน่ายอ้างอิงจากหลักเกณฑ์ดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกและจัดทำทะเบียนผู้ขายที่ได้รับการอนุมัติ (Approved supplier list) สำหรับรายชื่อผู้จำหน่ายที่ผ่านเกณฑ์การคัดเลือก ทั้งนี้ การเพิ่มผู้จำหน่ายรายใหม่ในแต่ละครั้ง ทางทีม R&D จะต้องทำการทดสอบคุณภาพของสินค้าตัวอย่างจากผู้จำหน่ายก่อนเพื่อยืนยันคุณภาพของวัตถุดิบนั้นๆ โดยทีม R&D จะนำวัตถุดิบมาผลิตผลิตภัณฑ์ตัวอย่างซึ่งมีลักษณะทางกายภาพและทางเคมีตรงตามคุณสมบัติที่กำหนด จากนั้นทีม R&D จึงยืนยันคุณภาพไปยังฝ่ายจัดซื้อเพื่อทำการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายดังกล่าวต่อไป

นอกจากนี้ เนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมนี้มาเป็นเวลานาน จึงมีกลยุทธ์ในการวางแผนจัดหาวัตถุดิบคุณภาพดีทั่วโลก โดยมีได้จำกัดอยู่แต่ผู้จำหน่ายในประเทศเท่านั้น อีกทั้งผู้บริหารยังมีความแม่นยำในการประมาณการณเแวมโน้มราคาวัตถุดิบในอนาคต ซึ่งเป็นการช่วยในการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบคุณภาพดีต้นทุนต่ำ

การจัดหาวัตถุดิบแบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) รายละเอียดดังนี้

รายการ	ผลิตภัณฑ์ เม็ดพลาสติกคอมปาวด์	ผลิตภัณฑ์กาว	ผลิตภัณฑ์ยาแนว
วัตถุดิบในการผลิตสินค้า	พีวีซีเรซิน, สารเติมแต่ง, เม็ดสีพลาสติกไซเซออร์, ฟิลเลอร์	ตัวทำละลาย, ยางสังเคราะห์, สารเติมแต่ง,	วัตถุดิบผสมสำเร็จรูป (เฉพาะซิลิโคน)
การจัดหาวัตถุดิบ	บริษัท จัดหาวัตถุดิบจากทั้งในประเทศและต่างประเทศขึ้นอยู่กับคุณภาพของวัตถุดิบในแต่ละแหล่งที่มา ราคาและความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทฯ และผู้จำหน่าย (Supplier) โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศทั้งหมดเป็นการขนส่งผ่านทางรถและการจัดซื้อจากต่างประเทศทั้งหมดเป็นการขนส่งผ่านทางเรือ		
การสั่งซื้อ	บริษัท จะสั่งซื้อวัตถุดิบเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า เนื่องจากสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ส่วนใหญ่จะมีลักษณะเฉพาะเจาะจงตามคุณสมบัติทางกายภาพและทางเคมีที่ลูกค้าแจ้งมาผ่านทางฝ่ายขาย เช่น สี ความแข็ง ความยืดหยุ่นของเม็ดพลาสติก ดังนั้นจะเป็นสินค้าที่ถูกผลิตตามความต้องการของลูกค้า (Made to order)	บริษัท จะสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตและรอจำหน่ายเก็บไว้ในคลังสินค้า และอีกส่วนหนึ่งจะเป็นการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตเพื่อจัดจำหน่ายเมื่อได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และตราสินค้าของลูกค้าที่บริษัทฯ รับจ้างผลิต (OEM)	บริษัท จะสั่งซื้อยาแนวผสมสำเร็จรูปเพื่อนำมาบรรจุและติดตราสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และตราสินค้าของลูกค้าที่บริษัทฯ รับจ้างผลิต (OEM)
ระยะเวลาในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่าย จนกระทั่งรับมอบวัตถุดิบ	<u>ในประเทศ</u> ประมาณ 3 วัน <u>ต่างประเทศ</u> ประมาณ 60 วัน	<u>ในประเทศ</u> ประมาณ 3 วัน <u>ต่างประเทศ</u> ประมาณ 60 วัน	<u>ต่างประเทศ</u> ประมาณ 45-60 วัน ขึ้นอยู่กับประเทศของผู้จัดจำหน่าย

ทั้งนี้ ในปัจจุบัน บริษัทฯ สั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการซื้อวัตถุดิบในปี 2558-2560 มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทวัตถุดิบ (หน่วย: ล้านบาท)	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
วัตถุดิบในประเทศ			
พีวีเรซิน, สารทำละลาย, เม็ดสี และบรรจุภัณฑ์พลาสติก	582	614	561
วัตถุดิบต่างประเทศ			
ยางสังเคราะห์, พีวีเรซิน, สารเติมแต่ง และบรรจุภัณฑ์พลาสติก	370	395	439
รวม	952	1,008	1,000

### วิธีการปฏิบัติในการจัดซื้อวัตถุดิบ

1. ผู้จัดการแผนกจัดซื้อพิจารณารายละเอียดการขอซื้อตามทีระบุในใบขอซื้อ (PR) ที่ได้รับมาจากแผนกการผลิต
2. พิจารณารายชื่อผู้จำหน่าย พิจารณาจากเงื่อนไขทางกฎหมาย ข้อบังคับและราคาของวัตถุดิบ โดยคัดเลือกจากทะเบียนผู้ขายที่ได้รับการอนุมัติ (Approved supplier list)
3. แผนกจัดซื้อออกไปสั่งซื้อ เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบหรือวัสดุบรรจุภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต
4. แผนกคลังสินค้าตรวจรับวัตถุดิบหรือวัสดุบรรจุภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตที่ได้ส่งมอบมาที่บริษัทฯ
5. แผนกประกันคุณภาพ (QA) ทำการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่รับเข้ามาก่อนเข้ากระบวนการผลิตว่าวัตถุดิบมีลักษณะและคุณสมบัติตรงตามมาตรฐานหรือความต้องการของลูกค้าที่กำหนดไว้หรือไม่
6. แผนกจัดซื้อจัดทำรายงานการประเมินการส่งมอบและคุณภาพของสินค้าของผู้จำหน่ายสินค้า

ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาจากการจัดหาวัตถุดิบ หรือปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด เว้นแต่เรื่องความผันผวนของราคาวัตถุดิบ เนื่องจากราคาวัตถุดิบหลักที่บริษัทใช้ในการผลิตของสินค้าทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ เช่น พีวีเรซิน สารทำให้อ่อนตัว พลาสติกไซเซอร์ และตัวทำละลายซึ่งเป็นผลพลอยได้จากการกลั่นน้ำมันปิโตรเลียม โดยมีราคาแปรผันตามราคาน้ำมันในตลาดโลก อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการติดตามข้อมูลข่าวสารและแนวโน้มของราคาวัตถุดิบเพื่อให้สามารถวางแผนบริหารจัดการต้นทุนในการสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพหรือการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าในปริมาณที่เหมาะสม โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านอุปสงค์และอุปทานของราคาวัตถุดิบ

## 2.4 กำลังการผลิตและการใช้กำลังการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ปี 2559				ยอดผลิตทั้งปี 2560			
	จำนวนเครื่องจักรสำหรับผลิต (เครื่อง)	กำลังผลิตเต็มอัตราทั้งหมด (ต่อวัน)	กำลังการผลิตจริง		จำนวนเครื่องจักรสำหรับผลิต (เครื่อง)	กำลังผลิตเต็มอัตราทั้งหมด (ต่อวัน)	กำลังผลิตจริง	
			กำลังผลิตเต็มอัตราทั้งหมด (ต่อวัน)	อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)			กำลังผลิตเต็มอัตราทั้งหมด (ต่อวัน)	อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)
<b>ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์</b>								
เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม (Soft PVC) (กิโลกรัม)	9	103,440	63,879	62%	9	103,440	75,500	73%
เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC) (กิโลกรัม)	1	6,000	3,513	59%	2	9,000	4,223	47%
เม็ดเทอร์โมพลาสติกอีลาสโตเมอร์ (TPE) (กิโลกรัม)	2	5,200	2,833	54%	2	5,200	1,790	34%
เส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีน (PPY) (กิโลกรัม)	2	4,000	1,400	35%	2	4,000	907	23%
<b>ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว</b>								
ผลิตภัณฑ์กาว (Adhesive) (กิโลกรัม)	18	38,520	20,243	53%	18	38,520	18,259	47%
ผลิตภัณฑ์ยาแนว (Sealant) (หลอด)	5	48,600	21,000	43%	5	48,600	17,882	37%
ผลิตภัณฑ์กาวแทนตะปูและอะคริลิกยาแนว (กิโลกรัม)	2	4,000	2,550	64%	2	4,000	2,500	63%
ผลิตภัณฑ์ DIY (หลอด)	15	300,000	135,000	45%	15	300,000	96,160	32%
หลอดอลูมิเนียมสำหรับผลิตภัณฑ์ DIY (หลอด)	9	353,000	280,000	79%	10	389,000	177,818	46%

#### หมายเหตุ

1. อัตราการใช้กำลังการผลิตผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวคำนวณจากชั่วโมงทำงานเฉลี่ยกะละ 12 ชั่วโมง จำนวน 1 กะต่อวัน
2. อัตราการใช้กำลังการผลิตผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวคำนวณจากชั่วโมงทำงานเฉลี่ยกะละ 12 ชั่วโมง จำนวน 1 กะต่อวัน
3. อัตราการใช้กำลังการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม (Soft PVC) และเส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีน (PPY) คำนวณจากชั่วโมงทำงานเฉลี่ยกะละ 12 ชั่วโมง จำนวน 2 กะต่อวัน
4. อัตราการใช้กำลังการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC) และเม็ดเทอร์โมพลาสติกอีลาสโตเมอร์ (TPE) เครื่องหนึ่งคำนวณจากชั่วโมงทำงานเฉลี่ยกะละ 12 ชั่วโมง จำนวน 1 กะต่อวัน และอีกเครื่องหนึ่งจำนวน 2 กะต่อวัน
5. คณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 6/2560 วันที่ 12 เดือนธันวาคม 2560 มีมติให้ยุติการผลิตเม็ดเทอร์โมพลาสติกอีลาสโตเมอร์โดยต้องการนำเครื่องจักรไปปรับเป็นเครื่องจักรผลิตเม็ดพลาสติก พีวีซีแบบนิ่ม ที่มีกำลังการผลิตใกล้เคียงเต็ม

#### 2.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โรงงานของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมซึ่งมีข้อกำหนดและกฎหมายของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“กนอ.”) ควบคุมการดำเนินงาน รวมถึงมีกระบวนการควบคุมการประกอบอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรวม ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาการใช้ที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม หนังสืออนุญาตให้ใช้ที่ดินและประกอบกิจการในอุตสาหกรรม และข้อกำหนดต่างๆ ตามพระราชบัญญัติโรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจเม็ดพลาสติกคอมปาวด์และ ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ในกระบวนการผลิตของบริษัทฯ จะมีการใช้สารเคมีต่างๆ เช่น น้ำมัน ตัวทำละลาย และสารเคมีอื่นๆ ซึ่งในบางขั้นตอนจะมีของเสียจากกระบวนการผลิต ซึ่งบริษัทฯ มีการว่าจ้างบุคคลภายนอกในการบำบัดน้ำเสียและกำจัดของเสีย และกากอุตสาหกรรมจากกระบวนการผลิต มีการตรวจวัดและควบคุมคุณภาพสิ่งแวดล้อม เช่น น้ำเสียและน้ำทิ้ง ระบบขจัดกลิ่นและฝุ่นละออง เป็นต้น และดำเนินการจัดทำรายงานการตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม ซึ่งดำเนินการตรวจสอบโดยบุคคลภายนอกเป็นประจำทุกปีเพื่อนำส่งกรมโรงงานอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทหรือข้อร้องเรียนในกรณีที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมใดๆ

#### 2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

### 3. ปัจจัยความเสี่ยงและกระบวนการบริหารความเสี่ยง

เพื่อให้รอบการบริหารความเสี่ยงที่บริษัทฯวางไว้ สามารถนำไปสู่ขั้นตอนการปฏิบัติงานได้ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ได้กำหนดแนวทางปฏิบัติและแนวทางการบริหารความเสี่ยงให้กับฝ่ายจัดการได้รับทราบโดยข้อมูลจะระบุไว้ใน “กฎบัตรคณะกรรมการความเสี่ยง”

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง จะให้คำปรึกษาฝ่ายบริหารในการดำเนินการบริหารความเสี่ยงตามนโยบายที่วางไว้ โดยได้รับการสนับสนุนจากผู้จัดการบริหารความเสี่ยงที่ทำหน้าที่ในแต่ละแผนก ทั้งนี้ฝ่ายบริหารและหัวหน้าฝ่ายงานหลักจะต้องระบุความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น พร้อมกับชี้แจงสาเหตุที่ทำให้เกิดความเสี่ยงนั้นๆ สิ่งที่เป็นประเด็นความเสี่ยง วิธีการวัดความเสี่ยง ระดับความเสี่ยง และระดับความสำคัญ ทั้งหมดนี้เพื่อให้สามารถกำหนดกระบวนการและกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยง โดยผู้จัดการ ผู้อำนวยการ แผนก ฝ่ายต่างๆ มีหน้าที่สรุปข้อมูลต่างๆ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทบทวนข้อมูลดังกล่าวโดยจัดลำดับความสำคัญ พัฒนาและทบทวนแผนกลยุทธ์การจัดการความเสี่ยงที่เสนอมาจากหน่วยงาน พร้อมพิจารณาความสอดคล้องกับการประเมินความเสี่ยงและขั้นตอนดำเนินการ บริหารจัดการ หลังจากนั้นจึงได้ส่งรายงานสถานะของการบริหารจัดการความเสี่ยงให้คณะกรรมการตรวจสอบหรือคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 2 (ขึ้นอยู่กับสถานะของความเสี่ยง)

ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและคาดการณ์อนาคตที่สามารถระบุได้ โดยปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้มีนัยสำคัญบางประการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทิศทาง และมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรืออาจมีบางปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในปัจจุบัน อาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุนหรือผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตได้ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต (Forward Looking Statement) ที่ปรากฏอยู่ในรายงานประจำปีฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “อาจจะ” “ประมาณ” “มีแผนจะ” “เห็นว่า” เป็นต้น หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือสิ่งที่คาดคะเนไว้ก็ได้

อีกทั้ง ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ที่ได้อ้างถึงหรือเกี่ยวข้องกับ นโยบายของรัฐบาล ได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผยสู่สาธารณชน หรือคัดย่อจากสิ่งพิมพ์ของรัฐบาลหรือจากแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่เชื่อถือได้ โดยที่บริษัทฯ มิได้ทำการตรวจสอบหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าวแต่ประการใด

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

### 3.1.1 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งที่เป็นรายใหญ่ รายกลาง รายเล็ก รวมถึงผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนและที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ด้วยกระบวนการผลิต เทคโนโลยีการผลิต และการใช้เครื่องจักร รวมทั้งความจำเป็นที่ต้องใช้แรงงานที่มีทักษะไม่สูงนัก เช่นเดียวกับกับผลิตภัณฑ์กาวที่ใช้เป็นส่วนประกอบสำคัญของผลิตภัณฑ์ในหลายอุตสาหกรรม ภาวะการแข่งขันด้านราคาสินค้าในอุตสาหกรรมจึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้ยาก

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานตรงความต้องการของลูกค้า การจัดส่งสินค้าตรงเวลา และความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการแข่งขันในอุตสาหกรรม บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับปัจจัยดังกล่าวเสมอมา โดยเฉพาะคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่คุณสมบัติตรงตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจากลูกค้าแต่ละรายมีความต้องการด้านคุณสมบัติทั้งทางเคมี เช่น ความยืดหยุ่น ความเป็นฉนวน ความเหนียว การยึดติด และคุณสมบัติทางกายภาพของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน เพื่อนำไปใช้งานหรือใช้ผลิตเป็นสินค้าที่มีคุณสมบัติที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการร่วมทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติอื่นๆ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ปกติของบริษัทฯ ร่วมกับลูกค้าอยู่เสมอ เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้า ยกย่องคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้เหนือกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ซึ่งยังทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่และขยายฐานลูกค้าเพิ่มเติมได้ ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ เป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศมาโดยตลอด และสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ยาวนานกับกลุ่มลูกค้าได้

เพื่อเป็นการลดผลกระทบจากความการแข่งขันดังกล่าว บริษัทฯ มีแผนขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น อุตสาหกรรมการแพทย์และอุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และมีการพัฒนาตลาดอยู่เสมอเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้รถยนต์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมทางการแพทย์ (Medical grade PVC) ซึ่งบริษัทฯ เล็งเห็นศักยภาพของตลาดเม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมทางการแพทย์ซึ่งยังมีการแข่งขันที่ยังไม่สูงเท่ากับตลาดเม็ดพลาสติกพีวีซีทั่วไปเนื่องจากจำนวนผู้ประกอบการไม่มากนัก เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุน เทคโนโลยี และทักษะความเชี่ยวชาญที่สูงกว่าการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีทั่วไป ในขณะที่ความต้องการสินค้าที่ผลิตจากเม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมแพทย์ยังคงสูง ซึ่งนอกเหนือจากศักยภาพของตลาดในประเทศแล้วนั้น บริษัทฯ ยังเล็งเห็นโอกาสการเติบโตของตลาดเม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมแพทย์ดังกล่าวจากประเทศในภูมิภาคอาเซียนและเอเชีย ซึ่งตลาดยังมีความต้องการเม็ดพลาสติกพีวีซีดังกล่าวจำนวนมาก

### 3.1.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้หลักแปรผันตามอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลูกค้าหลักบริษัทฯ เป็นธุรกิจผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลซึ่งมีการแปรผันตามธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และโครงการขนาดใหญ่ (Mega project) ของภาครัฐ ดังนั้นบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากตลาดอสังหาริมทรัพย์เกิดภาวะอึมครึมหรือมีการถดถอย การชะลอโครงการขนาดใหญ่ (Mega project) ของภาครัฐซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อลูกค้ากลุ่มธุรกิจผลิตสายไฟฟ้าซึ่งเป็นลูกค้าหลักของธุรกิจผลิตเม็ดพลาสติกคอมปาวด์ของบริษัทฯ ซึ่งอาจกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม อีกธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือธุรกิจผลิตภัณฑ์กาวและยาแนว ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าตลาดดังกล่าวยังมีโอกาสเติบโตได้ ทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าดังกล่าวมีสัดส่วนการส่งออกเป็นจำนวนมาก อีกทั้งตลาด

ต่างประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ยังมีโอกาสในการเติบโตในตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอัตราสูง ซึ่งทำให้เกิดความสม่ำเสมอและความต่อเนื่องของรายได้บริษัทฯ ชดเชยรายได้หากตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการถดถอยลงอีกด้วย

### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ในอนาคต

จากแผนโครงการเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าและสายสื่อสารโทรคมนาคมแบบสายอากาศเป็นระบบสายใต้ดินในพื้นที่ที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นความร่วมมือของการไฟฟ้านครหลวงกับ 4 หน่วยงาน คือ กรุงเทพมหานคร สำนักงานตำรวจแห่งชาติ สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติหรือ กสทช. และบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ร่วมกับบริษัทเอกชน เพื่อปรับปรุงทัศนียภาพและเพิ่มความปลอดภัยให้ประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีแผนเพื่อรองรับการเป็นมหานครแห่งอาเซียนในอีก 10 ปีข้างหน้า (ปี 2559-2568) นั้น จะส่งผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านคุณสมบัติของสายไฟฟ้า สายเคเบิล และสายสื่อสารโทรคมนาคมที่จะนำมาใช้ ซึ่งอาจต้องใช้เทคโนโลยีและองค์ประกอบเพิ่มเติมในการผลิตเม็ดพลาสติกคอมปาวด์เพื่อนำไปขึ้นรูปสายไฟชนิดต่างๆ และอาจกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ หากกระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้

อย่างไรก็ตาม แผนวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ได้ติดตามแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงความต้องการดังกล่าวมาโดยตลอด และมีการศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์ เช่น วัตถุดิบหลัก เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต เครื่องมือที่ใช้ทดสอบคุณสมบัติ และเทคโนโลยีการผลิตที่จำเป็นเพื่อใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ทั้งนี้ ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้วิจัยและทดลองผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีที่ใช้สำหรับระบบสายไฟใต้ดินไว้แล้ว และได้เริ่มจำหน่ายแล้ว และใช้เงินลงทุนเพิ่มเติมเพียงเล็กน้อย ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าดังกล่าวเพื่อรองรับความต้องการในอนาคตได้

### 3.1.4 ความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้น

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในกระบวนการผลิต ได้แก่ พีวีซีเรซิน สารทำให้อ่อนตัว (Plasticizer) ตัวทำละลาย (Solvent) และยางสังเคราะห์ ล้วนแต่เป็นวัตถุดิบที่เป็นผลพลอยได้จากกระบวนการกลั่นน้ำมัน ดังนั้นอุปสงค์และอุปทานของน้ำมันในตลาดโลกจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงราคาตลาดของวัตถุดิบ โดยวัตถุดิบดังกล่าวมีสัดส่วนกว่าร้อยละ 80 ของแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ การปรับตัวของราคาวัตถุดิบจึงมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ซึ่งในอดีตราคาน้ำมันปรับตัวลดลงมาโดยตลอด ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ดีขึ้นตลอด 3 ปีที่ผ่านมา

อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
อัตรากำไรขั้นต้นกลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์	13.95	13.5	9.29
อัตรากำไรขั้นต้นกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว	22.22	27.43	21.87
อัตรากำไรขั้นต้นรวม	18.11	20.27	15.51

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการติดตามและประเมินสถานการณ์แนวโน้มราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตอย่างสม่ำเสมอเพื่อใช้ในการวางแผนการขาย มีการเปรียบเทียบราคาจากผู้จัดหาวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์หลายรายทั้งในและต่างประเทศก่อนการสั่งซื้อทุกครั้งเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด รวมทั้งลดความเสี่ยงด้านราคาด้วยการสั่งซื้อวัตถุดิบสำรองโดยการวางแผนปริมาณวัตถุดิบให้สอดคล้องกับการพยากรณ์ปริมาณคำสั่งซื้อจากการพิจารณาของฝ่ายบริหาร การวางแผนปริมาณการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าร่วมกับลูกค้า รวมทั้งบริหารจัดการสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม อีกทั้งบริษัทฯ ยังพยายามสรรหาแหล่งจำหน่ายวัตถุดิบใหม่ๆ อยู่เสมอเพื่อป้องกันการขาดแคลนของวัตถุดิบและให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม และมีได้มีแนวทางป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบด้วยการทำสัญญาสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าและการทยอยรับมอบ

นอกจากนี้ บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนแรงงานที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากนโยบายของภาครัฐในการกำหนดอัตราค่าแรงขั้นต่ำที่อัตรา 325 บาทต่อวัน ซึ่งได้ประกาศจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 เมษายน 2561 ส่วนในการปรับค่าจ้างขั้นต่ำเมื่อ 1 มกราคม 2560 ปรับเพิ่มขึ้นประมาณ 3 เปอร์เซ็นต์ และในปี 2561 นี้เรามีการปรับค่าจ้างขั้นต่ำเพิ่มขึ้นประมาณ 4 เปอร์เซ็นต์ และมีการปรับเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าแรงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายด้านต้นทุนค่าแรงที่สูงขึ้น ซึ่งต้นทุนค่าแรงนับเป็นต้นทุนทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ ซึ่งแนวโน้มการปรับตัวเพิ่มขึ้นของต้นทุนดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนโครงการ ฐานะทางการเงิน และผลประกอบการในอนาคตของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายอาจได้รับผลกระทบนี้เช่นเดียวกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการจัดตั้งสหภาพแรงงานขึ้นในสถานประกอบการของบริษัทฯ ตั้งแต่ พ.ศ. 2544 โดยตั้งแต่อดีตเป็นต้นมา บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับสหภาพแรงงานของบริษัทฯ มาโดยตลอด และมีการประชุมคณะกรรมการสหภาพแรงงานร่วมกับตัวแทนจากบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอัตราค่าแรงและผลตอบแทนอื่นๆ ที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ในตลาด

## เปรียบเทียบ % การขึ้นเงินเดือนในบริษัท กับ % การเพิ่มขึ้นของค่าจ้างภายนอกบริษัท

ปี	ค่าจ้างขั้นต่ำ (กทม.)			เงินเฟ้อ (%)	ขึ้นเงินเดือน ประจำปีเฉลี่ย (%)	ขึ้นจริง (%)
	เดิม	ใหม่	เพิ่มขึ้น			
2560	300	310	3.3	1	5	0.7
2561	310	325	4.8	1	5	-0.8

ประชาชาติกราฟิก

ที่มา: โดยข้าราชการ คงคาสวัสดิ์ [HTTP://TAMRONGSAKK.BLOGSPOT.COM](http://TAMRONGSAKK.BLOGSPOT.COM)

### 3.1.5 ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการรับชำระเงิน

ในการสั่งซื้อของลูกค้าต่างประเทศ บริษัทฯ จะมีการกำหนดวิธีการชำระสินค้าหลายวิธี เช่น สั่งสินค้าโดยวิธีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit หรือ L/C) การกำหนดให้มีการชำระเงินมัดจำล่วงหน้าบางส่วนเมื่อสั่งสินค้า (T/T advance) หรือกำหนดให้ชำระก่อนการส่งมอบสินค้า (T/T before shipment) รวมถึงการขอ Bank assurance เพื่อรับประกันการได้รับชำระเงินจากลูกค้ารายนั้นๆ แต่หากเป็นลูกค้าที่ซื้อสินค้ากับบริษัทฯ มานานและมีประวัติการชำระที่ดี บริษัทฯ จะมีการให้เครดิตเทอมเช่นเดียวกันกับลูกค้าในประเทศ อย่างไรก็ตามในปี 2559 ลูกค้าต่างประเทศบางรายมีการชำระเงินล่าช้าเกินกว่า 90 วันจากเครดิตเทอมปกติของลูกค้ารายนั้นๆ ทั้งนี้ ลูกค้าดังกล่าวเป็นลูกค้าในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางหรือแอฟริกา เช่น กานา เคนยา และไนจีเรีย โดยสาเหตุของยอดค้างชำระนานดังกล่าวเกิดจากกฎหมายควบคุมการโอนเงินตราต่างประเทศออกนอกประเทศ และลูกค้าจะชำระเงินโดยพิจารณาจากความผันผวนในอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินดอลลาร์ต่อสกุลเงินในประเทศ ณ ขณะนั้นประกอบกัน ซึ่งทำให้บริษัทฯ อาจเผชิญความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระสินค้าและการพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามที่กำหนดในนโยบายบัญชีของบริษัทฯ ซึ่งจะกระทบต่อกำไรทางบัญชีในแต่ละงวดที่เกิดขึ้น

อย่างไรก็ตาม ลูกค้าดังกล่าวมีการทยอยชำระค่าสินค้าในระหว่างปีมาโดยตลอด ซึ่งในบางครั้งเป็นการรวมยอดชำระตามใบแจ้งหนี้หลายจำนวนเพื่อชำระในครั้งเดียว ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับเงินค่าสินค้าจากลูกค้าดังกล่าว รวมถึงลูกค้ารายอื่นๆ ของบริษัทฯ ฝ่ายบัญชีและการเงินร่วมกับฝ่ายขายของบริษัทฯ มีการติดตามการชำระเงินของลูกค้าดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอตามระเบียบการควบคุมลูกหนี้ ซึ่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงินจะแจ้งเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายทุกเดือนเพื่อแจ้งข้อมูลลูกค้าที่ใกล้ถึงกำหนดชำระและเกินกำหนดชำระเงิน รวมทั้งการมีกระบวนการพิจารณาความสามารถในการชำระเงิน การเยี่ยมชมกิจการลูกค้า (site visit) การทบทวนข้อมูลและประเมินลูกค้าประจำปี อีกทั้ง บริษัทฯ มีนโยบายควบคุมการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าที่ยังมียอดหนี้ค้างชำระเกินกำหนด (overdue) เพื่อให้การอนุมัติการขายสินค้าแต่ละครั้งมีความเข้มงวดและรัดกุมยิ่งขึ้น

### 3.1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ลูกค้ารายใหญ่ 4 รายของ บริษัทฯ คือผู้ผลิตสายไฟและสายเคเบิลซึ่งยอดขายรวมสำหรับกลุ่มลูกค้านี้โดยมียอดขายเฉลี่ย ในช่วงปี 2558-2560 คือ 28.6%, 28.8% และ 28.8% ตามลำดับ ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงหากลูกค้ารายใหญ่อ้างการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่อใช้ผลิตสายไฟและสายเคเบิลซึ่งจะกระทบกับรายได้หลักของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้ารายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตสายไฟและเคเบิลรายใหญ่ของประเทศ มีความมั่นคงด้านฐานะการเงินและความสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทฯ เป็นหนึ่งในรายชื่อผู้จัดจำหน่าย (vendor list) ของกลุ่มลูกค้าแต่ละรายที่มีการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกพีวีซีจากบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ความสัมพันธ์ที่มีมายาวนานกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะยังคงได้รับการสนับสนุนจากลูกค้ารายใหญ่อ้างการดังกล่าวเสมอ

บริษัทฯ ยังใช้แนวทางมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยการปรับปรุงมาตรฐานการผลิตและกระบวนการต่างๆ ให้ให้ได้ตามมาตรฐานสากล และเป็นมาตรฐานที่ลูกค้ายอมรับในทุกกระบวนการผลิตและทุกผลิตภัณฑ์ เพิ่มมูลค่าในสายการผลิตเช่น การทำสายการผลิตที่ปลอดสารต้องห้ามและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การเข้ามาตรฐานตรวจสอบระบบโดยลูกค้า การให้ความร่วมมือการตรวจสอบพนักงานขับรถ และกระบวนการจัดส่งเป็นต้น แผนกขายและแผนกบริการลูกค้ามีการทำงานอย่างรวดเร็วเพื่อจะตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเลือกให้บริการที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย

ในอีกทางหนึ่งแผนกวิจัยพัฒนา ก็ไม่ได้หยุดยั้งในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ หรือหาวัตถุดิบทดแทนใหม่ๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า ทั้งเพื่อลดต้นทุนของลูกค้า หรือเพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้าให้มากขึ้น และในปีที่ผ่านมา บริษัทจะผลักดันสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ยาแนว และ เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมทางการแพทย์มาป้อนตลาด เพื่อกระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าที่มากกว่าตลาดเดิมที่บริษัทมีช่องทางอยู่ เพื่อลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่หรือตลาดใดตลาดหนึ่งมากเกินไป

ในปี 2561 บริษัทได้เริ่มศึกษาการใช้ระบบความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relation Management program (CRM)) โดยเป้าหมายเพื่อจัดกลุ่มลำดับลูกค้าออกมาเป็นกลุ่มให้ได้ข้อมูลเชิงลึกเพื่อใช้ในการตัดสินใจและสามารถดูแลลูกค้าได้เหมาะสมในแต่ละกลุ่มลูกค้าคาดว่าวิธีการนี้จะมีผลสำเร็จจัดกลุ่มลูกค้าและเริ่มกิจกรรมดูแลบริการลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนขึ้นในปลายปี 2561

### 3.1.7 ความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือ-สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 31 ธันวาคม 2559 และ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 203.24 ล้านบาท 266.57 ล้านบาท และ 319.04 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.49 ร้อยละ 24.86 และร้อยละ 26.42 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ โดยร้อยละ 50.48 ร้อยละ 52.19 และร้อยละ 51.90 ของสินค้าคงเหลือ-สุทธิในปีดังกล่าว เป็นมูลค่าของวัตถุดิบ ทั้งนี้ โดยทั่วไปบริษัทฯ จะดำเนินการผลิตเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าเท่านั้น ซึ่งส่วนมากจะเป็นการวางแผนปริมาณการสั่งซื้อสินค้าร่วมกันกับลูกค้าล่วงหน้า และทยอยผลิตและส่งมอบตามระยะเวลาที่ตกลงกันได้ จึงทำให้ปริมาณสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือของบริษัทฯ มีปริมาณไม่สูงมากนัก โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 33.81 ร้อยละ 30.01 และร้อยละ 24.90 ของปริมาณสินค้าคงเหลือ-สุทธิในแต่ละปี อย่างไรก็ตาม เนื่องจากราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตบางส่วนมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมันในตลาดโลก บริษัทฯ จึงมีการสั่งวัตถุดิบสำรองที่จำเป็นในการผลิตบางส่วน โดยเฉพาะเมื่อราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มจะสูงขึ้น โดยบริษัทฯ มีนโยบายสำรองวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการใช้ผลิตสินค้าสำเร็จรูปในอนาคต เพื่อเป็นการบริหารต้นทุนสินค้ารวม ทั้งยังเพื่อป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบสำคัญอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการควบคุมปริมาณสินค้าคงเหลือทั้งวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปด้วยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Enterprise resource planning: ERP) ที่สามารถติดตามปริมาณการรับเข้าวัตถุดิบและใช้ในกระบวนการผลิต รวมทั้งปริมาณสินค้าสำเร็จรูปได้ทันที ซึ่งผู้บริหารของบริษัทฯ มีการติดตามความเหมาะสมของระดับสินค้าคงเหลือในระบบไปพร้อมกับการติดตามแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบอยู่เสมอเพื่อบริหารสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับการผลิตและการขายของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ โดยจัดให้มีระบบบริหารสินค้าคงคลังที่ดี และควบคุมปริมาณสินค้าให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ไม่มากหรือน้อยเกินไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทั้งต้นทุนสินค้า การเสื่อมอายุของสินค้า สภาพคล่องของบริษัทฯ หรือการขาดแคลนวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้า

## 3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

### ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีการนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตบางส่วนจากต่างประเทศ รวมทั้งมีการขายสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศซึ่งทำให้มีรายได้เป็นเงินตราสกุลต่างประเทศเช่นกัน ในระหว่างปี 2560 บริษัทฯ นำเข้าวัตถุดิบที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ 44 % ของจำนวนการซื้อทั้งหมด ณ สิ้นสุดปี 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเจ้าหนี้ต่างประเทศคงเหลือ 3.53 ล้านดอลลาร์ มีลูกหนี้คงเหลือ 2.58 ล้านดอลลาร์ USD ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจะทำให้บริษัทฯ ได้รับ

ผลกระทบทั้งทางด้านต้นทุนและรายได้จึงสามารถลดความเสี่ยงจาก Natural Hedge ได้บางส่วน ส่วนความเสี่ยงที่เหลือ บริษัทใช้การฝากเงินตราสกุลต่างประเทศกับสถาบันการเงินเพื่อชำระค่าสินค้าที่เป็นสกุลต่างประเทศโดยเฉพาะ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) กับสถาบันการเงิน และการใช้ตราสารอนุพันธ์สำหรับซื้อขายเงินตราต่างประเทศ (Foreign exchange option) โดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯ มีการติดตามแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างสม่ำเสมอเพื่อพิจารณาความเหมาะสมของวิธีการป้องกันความเสี่ยงในแต่ละช่วงเวลา

### 3.3 ความเสี่ยงอื่นๆ

**ความเสี่ยงจากความผันผวนของสถานะทางการเงินในประเทศ ตลาดการเงิน รวมถึงปัจจัยมหภาคอื่นๆ** ซึ่งอาจมีผลกระทบในเชิงลบต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยและต่อธุรกิจของบริษัทฯ

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยมหภาค ระบบเศรษฐกิจของประเทศที่การลงทุนของภาคเอกชนในปี 2559 ยังหดตัวอยู่เล็กน้อย และสถานะทางการเงินที่ยังคงมีความผันผวนอยู่บ้าง ปัจจัยเหล่านี้เป็นปัจจัยลบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อฐานะทางการเงินและผลประกอบการของบริษัทฯ โดยปัจจัยเหล่านี้เป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ และเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายอาจได้รับผลกระทบนี้เช่นเดียวกัน

ทั้งนี้ จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2560 รายงานว่าสถานะเศรษฐกิจไทยมีการเติบโตดีขึ้นที่ร้อยละ 3.2 ในปี 2559 จากที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.9 ในปี 2558 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงสัญญาณที่ดีในเชิงภาพรวมเศรษฐกิจ โดยส่วนหนึ่งมาจากการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาลที่ยังคงมีโครงการลงทุนอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากนี้ เศรษฐกิจไทยในไตรมาส 2 ปี 2560 มีการเติบโตคิดเป็นร้อยละ 3.7 เร่งตัวขึ้นเมื่อเทียบกับร้อยละ 3.3 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2560 ซึ่งเป็นสัญญาณการขยายตัวที่ต่อเนื่องของเศรษฐกิจในประเทศ

นอกจากนี้ รายงานนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทยฉบับเดือนมิถุนายน ปี 2560 ธนาคารแห่งประเทศไทยประเมินว่าเศรษฐกิจไทยในระยะข้างหน้ามีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2559 โดยคาดว่าจะสามารถขยายตัวประมาณร้อยละ 3.5 และ 3.7 ในปี 2560 และปี 2561 ตามลำดับ ซึ่งสูงกว่าที่เคยประเมินไว้ในรายงานนโยบายการเงิน ณ เดือนมีนาคม 2560 โดยแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจมาจาก 1) การส่งออกสินค้าและบริการที่ดีขึ้นต่อเนื่องตามเศรษฐกิจคู่ค้าที่ขยายตัวดี 2) แรงกระตุ้นภาคการคลังที่ยังมีอยู่ต่อเนื่อง แม้โครงการลงทุนบางส่วนทำได้ช้ากว่าที่เคยคาดไว้ และ 3) การใช้จ่ายภาคเอกชนที่ขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้เป็นหลักประกันในการประกอบธุรกิจ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมที่ปรากฏในงบแสดงฐานะทางการเงินของบริษัทฯ รวมทั้งหมดเท่ากับ 447.73 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิทางบัญชี 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
งบการเงิน			

ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	64.83	เป็นเจ้าของ/ถือสิทธิครอบครอง	ใช้เป็นหลักประกันวงเงิน
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	88.42	เป็นเจ้าของ	กู้ของสถาบันการเงิน บางส่วน มูลค่ารวม 114.49 ล้านบาท
เครื่องจักรและอุปกรณ์	107.38	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้ สำนักงาน	4.70	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	6.18	เป็นเจ้าของ	ไม่มี โดยอยู่ภายใต้สัญญาเช่า ทางการเงินจำนวน 7.25 ล้านบาท
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและ ติดตั้ง	176.20	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวมสินทรัพย์ถาวร</b>	<b>447.73</b>		

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิทางบัญชี 31 ธันวาคม 2560 (บาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.433	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

รายละเอียดที่ตั้ง พื้นที่ใช้งานและวัตถุประสงค์การถือครองสินทรัพย์ที่สำคัญในการดำเนินกิจการของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สามารถสรุปได้ ดังนี้

**4.1. ที่ดิน**

บริษัทฯ มีที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินงานทั้งหมดจำนวน 4 แปลง ซึ่งทุกแปลงตั้งอยู่ในอำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ โดยมีที่ดินที่ใช้สำหรับเป็นที่ตั้งโรงงาน ปัจจุบันจำนวน 3 แปลง และที่ดินอีก 1 แปลงใหม่ที่บริษัทฯ ซื้อเข้ามาในปี 2557 เพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิต โดยใช้เป็นที่ตั้งของโรงงานและโกดังสินค้าใหม่

สินทรัพย์	ที่ตั้ง	พื้นที่	มูลค่าสุทธิทางบัญชี 31 มี.ค. 60 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์การถือ ครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
ที่ดิน	โฉนดเลขที่ 8781 ที่ตั้ง 252 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	8 ไร่ 0 งาน 45 ตรว.	23.45	ที่ตั้งโรงงาน หมายเลข 252	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ของ สถาบันการเงิน (มูลค่าวงเงิน รวม 294 ล้านบาท)
	โฉนดเลขที่ 45360 ที่ตั้ง 252 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	0 ไร่ 1 งาน 5.2 ตรว.				
ที่ดิน	โฉนดเลขที่ 92622 ที่ตั้ง 260 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	3 ไร่ 3 งาน 11 ตารางวา	2.23	ที่ตั้งโรงงาน หมายเลข 260	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ของ สถาบันการเงิน (มูลค่าวงเงิน รวม 200 ล้านบาท)
	โฉนดเลขที่ 93214 ที่ตั้ง 260 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	0 ไร่ 1 งาน 45.7 ตารางวา				
ที่ดิน	โฉนดเลขที่ 37834 ที่ตั้ง 271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	3 ไร่ 2 งาน 47.3 ตารางวา	2.27	ที่ตั้งโรงงาน หมายเลข 271	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ ของสถาบันการเงิน (มูลค่า วงเงินรวม 181 ล้านบาท)
	โฉนดเลขที่ 45341 ที่ตั้ง 271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	0 ไร่ 0 งาน 40.9 ตารางวา				
	โฉนดเลขที่ 45342 ที่ตั้ง 271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	0 ไร่ 0 งาน 75.5 ตารางวา				
	โฉนดเลขที่ 83504 ที่ตั้ง 271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	0 ไร่ 0 งาน 51.7 ตารางวา				
	โฉนดเลขที่ 83505 ที่ตั้ง 271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	3 ไร่ 3 งาน 8.3 ตารางวา				
ที่ดิน	โฉนดเลขที่ 317476 ตำบลบางปูใหม่	2 ไร่ 3 งาน 73 ตารางวา	36.78	จะใช้เป็นที่ตั้งของ	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาวะผูกพัน

สินทรัพย์	ที่ตั้ง	พื้นที่	มูลค่าสุทธิทางบัญชี 31 มี.ค. 60 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์การถือ ครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
	อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ โฉนดเลขที่ 317477 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	2 ไร่ 1 งาน 56.5 ตารางวา		โรงงานใหม่อยู่ระหว่าง การปรับปรุงที่ดิน (รายละเอียดโครงการใน อนาคต ข้อ 2.2.6)		

#### 4.2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง

สินทรัพย์	ที่ตั้ง	วัตถุประสงค์การถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
1) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 3 ชั้น 2) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 2 ชั้น 3) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 2 ชั้น 4) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 ชั้น 5) อาคารโครงสร้างเหล็ก 1 ชั้น (อยู่ระหว่างก่อสร้าง) 6) ถนนและลานจอดรถ 7) แอสฟัลติก คอนกรีต คอนกรีตเสริมเหล็ก ท่อ PVC 8) ท่อ RC. (Reinforced Concrete) 9) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 หน่วย (อยู่ระหว่างก่อสร้าง) 10) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 หน่วย (อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	252 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	ที่ตั้งโรงงาน คลังสินค้า และสำนักงาน  ท่อระบายน้ำฝนและท่อระบายน้ำเสีย ท่อระบายน้ำฝน ที่ตั้งบ่อสารเคมีใต้ดิน ที่ตั้งรางระบายน้ำฝน	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ของสถาบันการเงิน (มูลค่าวงเงินรวม 294 ล้านบาท)
1) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 2 ชั้น โครงหลังคาเหล็ก 1 หลัง 2) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 ชั้น 3) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 ชั้น 4) โครงสร้างเหล็กเชื่อมอาคาร	260 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	ที่ตั้งอาคารโรงงานและคลังสินค้า	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ของสถาบันการเงิน (มูลค่าวงเงินรวม 200 ล้านบาท)

สินทรัพย์	ที่ตั้ง	วัตถุประสงค์การถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
5) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 2 ชั้น				
1) อาคารโครงสร้างเหล็ก 1 ชั้น 2) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 ชั้น 3) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 2 ชั้น 4) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 2 ชั้น 5) อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก หลังคาโครงเหล็ก 1 ชั้นมีชั้นลอย 6) อาคารโครงสร้างเหล็กชั้นเดียว พร้อมบ่อเก็บน้ำใต้ดิน 7) ถนนและที่จอดรถ 8) ทางระบายน้ำฝน และทางระบายน้ำเสีย	271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ	ที่ตั้งโรงงาน โกดังสินค้า สำนักงาน และห้องน้ำ  ที่ตั้งอาคารเก็บถังเคมี	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ของ สถาบันการเงิน (มูลค่าวงเงินรวม 181 ล้านบาท)

#### 4.3. เครื่องจักรและอุปกรณ์

สินทรัพย์	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
1) เครื่องจักรสายการผลิต ผลิตภัณฑ์กาวขนาดเล็ก DIY 2) เครื่องจักรสายการผลิตหลอดอลูมิเนียม 3) เครื่องจักรสายการผลิตกาวยาแนว 4) เครื่องจักรสายการผลิต โพลีโพรพิลีน	โรงงานหมายเลข 252 252 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มี
1) เครื่องผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซี	โรงงานหมายเลข 260 ตั้งอยู่เลขที่ 260 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มี

สินทรัพย์	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1) เครื่องจักรผลิตถาวร 2) เครื่องจักรผลิตเม็ดพลาสติกเพื่อผลิต พีวีซี คอมปาวด์ 3) เครื่องจักรผลิตเม็ดพลาสติกเพื่ออุปกรณ์การแพทย์ 4) เครื่องผลิตเม็ดพลาสติกสำหรับผลิตภัณฑ์ประเภท TPE 5) เครื่องผลิตเม็ดพลาสติก Rigid PVC สำหรับผลิตภัณฑ์ Rigid PVC	โรงงานหมายเลข 271 ตั้งอยู่เลขที่ 271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรक्षा อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี

สินทรัพย์ของบริษัทฯ มีอายุการใช้งานเฉลี่ยดังต่อไปนี้

สินทรัพย์	อายุการใช้งาน
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	5 – 30 ปี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	3 – 10 ปี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	5 ปี
ยานพาหนะ	5 ปี

โดยสินทรัพย์ที่เป็นเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่บริษัทฯ ใช้ในการดำเนินการ ประกอบด้วยสินทรัพย์ที่บริษัทฯ จัดซื้อใหม่และสินทรัพย์เดิมของบริษัทฯ ที่นำมาซ่อมแซมฟื้นฟูสภาพเครื่องจักรเพื่อกลับมาใช้ใหม่ ทำให้สามารถนำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพในโครงการและเพิ่มอายุการใช้งานให้ใกล้เคียงกับเครื่องจักรใหม่ (Recondition)

#### 4.4. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์	ที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิทางบัญชี (บาท)	วัตถุประสงค์การถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	252 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรक्षा อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	0.552	เพื่อใช้บันทึกและบริหารข้อมูลการ จัดทำบัญชี	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไม่มี

#### 4.5. สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

##### (1) สัญญาเช่าที่ดินและก่อตั้งสินค้า

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้เช่า”) บริษัท ศุภคินท์ จำกัด โดยนายชยุตม์พงศ์ สุขเจริญผล (“ผู้ให้เช่า”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มี
วันที่ทำสัญญา	11 มกราคม 2560
ระยะเวลาของสัญญา	11 มกราคม 2560 – 31 มกราคม 2561
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้เช่าตกลงเช่าอาคารที่ดิน เลขที่ 893 หมู่ที่ 5 ตำบลแพรक्षा อำเภอ เมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ (“อาคารที่ดิน”) ตามโฉนดที่ดิน เลขที่ 285293 จำนวนเนื้อที่ทั้งหมด 2 ไร่ 2 งาน 98 ตารางวา และโฉนดที่ดิน เลขที่ 285294 จำนวนเนื้อที่ทั้งหมด 2 ไร่ 2 งาน 21 ตารางวา โดยอาคารบนพื้นที่เช่านี้ผู้ให้เช่ายืนยันว่าอยู่ในพื้นที่ที่สามารถตั้งและประกอบกิจการโรงงานได้ และผู้เช่าจะใช้อาคารที่เช่า เพื่อดำเนินกิจการตามวัตถุประสงค์ที่ผู้เช่าได้จดทะเบียนบริษัทฯ ไว้กับกระทรวงพาณิชย์โดยมีวัตถุประสงค์คือทำเป็นคลังจัดเก็บสินค้า</li> <li>▪ ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับชำระเดือนละ 330,000 บาท ชำระภายในวันที่ 1 ของทุกเดือน ณ สำนักงานฯ ของผู้ให้เช่า</li> </ul>

	<p>เช่า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้เช่าวางเงินจำนวน 660,000 บาท เป็นเงินประกันสัญญา ทั้งนี้ หากมีการหักเงินประกันสัญญา โดยที่สัญญาเช่าไม่ได้ระงับลงด้วย ผู้เช่าต้องนำเงินมาวางให้ครบถ้วนจำนวนเดิม และเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุด หลังหักหนี้ค้างชำระใดๆ ที่เป็นความรับผิดชอบของผู้เช่า ผู้ให้เช่าต้องคืนเงินประกันสัญญาที่เหลือแก่ผู้เช่าภายใน 30 วันนับแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุด</li> </ul>
--	---

(2) สัญญาให้เช่าพื้นที่

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท โทวะ โกลบอล (ประเทศไทย) จำกัด (“ผู้เช่า”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ผู้เช่ามีผู้ถือหุ้นใหญ่ กล่าวคือ Showa Kasei Kogyo Company Limited ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของ Showa Global Limited ซึ่ง Showa Global Limited เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 4.76 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วจำนวน 210 ล้านบาทของบริษัทฯ
วันที่ทำสัญญา	1 กรกฎาคม 2559
ระยะเวลาของสัญญา	1 กรกฎาคม 2559 – 31 ธันวาคม 2560
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่า และผู้เช่าช่วงตกลงเช่าพื้นที่สำนักงานของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ที่ เลขที่ 271 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรงษา อำเภอเมือง สมุทรปราการ โดยผู้เช่าตกลงเช่าพื้นที่จำนวน 25.74 ตารางเมตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสำนักงานของผู้เช่า</li> <li>ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับชำระเดือนละ 4,000 บาท ซึ่งค่าเช่านี้รวมถึงค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำ, ค่าโทรศัพท์ และอื่นๆ เป็นต้น) และชำระภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน ณ สำนักงานฯ ของผู้ให้เช่า</li> </ul>

**(3) สัญญาให้เช่าโกดังสินค้า**

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท โทวะ โกลบอล (ประเทศไทย) จำกัด (“ผู้เช่า”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ผู้เช่ามีผู้ถือหุ้นใหญ่ กล่าวคือ Showa Kasei Kogyo Company Limited ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของ Showa Global Limited ซึ่ง Showa Global Limited เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯฯ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 4.76 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว จำนวน 210 ล้านบาทของบริษัทฯ
วันที่ทำสัญญา	1 กรกฎาคม 2559
ระยะเวลาของสัญญา	1 กรกฎาคม 2559 – 31 ธันวาคม 2560
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่า และผู้เช่าช่วงตกลงเช่าโกดังสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 270 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรงษา อำเภอเมือง สมุทรปราการ เนื้อที่จำนวน 76 ตารางเมตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นโกดังสินค้าของผู้เช่า</li> <li>▪ ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับชำระเดือนละ 13,680 บาท หรือในอัตรา 180 บาท ต่อตารางเมตร ทั้งนี้ค่าเช่านี้ได้รวมค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน (อาทิเช่น ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำ, ค่าโทรศัพท์) กำหนดชำระค่าเช่าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน</li> </ul>

**4.6. กรมธรรม์ประกันภัยของสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

บริษัทฯ ได้ทำประกันภัยทรัพย์สินของบริษัทฯ สำนักงาน และโรงงานของบริษัทฯ กับบริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีรายละเอียดกรมธรรม์ดังนี้

วันที่ทำสัญญา	28 พฤษภาคม 2560
คู่สัญญา	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหาร บริษัทฯ
เลขที่กรมธรรม์	617-01551-10292
ประเภทประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

ระยะเวลาประกันภัย	365 วัน เริ่มตั้งแต่วันที่ 28 พฤษภาคม 2560 - 28 พฤษภาคม 2561
จำนวนเงินเอาประกันภัย	929.65 ล้านบาท (สัดส่วนร้อยละ 100)
ทรัพย์สิน/สถานที่เอาประกันภัย	<p>ทรัพย์สินซึ่งตั้งอยู่ที่โรงงานหมายเลข 271<sup>1</sup>, 260<sup>2</sup>, 252<sup>3</sup> ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ตัวอาคาร ประตู รั้ว ป้อมยามและส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร</li> <li>2. เครื่องจักรและอุปกรณ์ส่วนควบต่างๆ</li> <li>3. สต็อกสินค้า วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต สินค้าสำเร็จรูปและบรรจุภัณฑ์</li> <li>4. เพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งติดตั้ง</li> </ol> <p>ทรัพย์สินซึ่งตั้งอยู่ที่โกดังสุขเจริญผล<sup>4</sup> ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ตัวอาคาร ประตู รั้ว ป้อมยามและส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร</li> <li>2. สต็อกสินค้า วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต สินค้าสำเร็จรูปและบรรจุภัณฑ์</li> </ol>
การขยายความคุ้มครอง	<p>กรมธรรม์ฉบับนี้ขยายความคุ้มครองถึงความสูญเสียหรือความเสียหายดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ภัยต่ออุปกรณ์ไฟฟ้าวงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่อกระจกที่เป็นส่วนหนึ่งของตัวอาคารอันเกิดจากอุบัติเหตุ วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย อันมีสาเหตุมาจากโจรกรรมอันเกิดจากการลักทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยการจี้ดแงะ การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ (จร.3) วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่อเครื่องจักร วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง และตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียของเงินอันเนื่องมาจากการเสี่ยงภัยทุกชนิด (ปง.2) วงเงินรวมกันไม่เกิน 0.50 ล้านบาทต่อครั้ง และตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน) โดยมีรายละเอียดดังนี้</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ความสูญเสียของเงินภายในสถานที่เอาประกันภัย</li> <li>• ความสูญเสียของเงินภายในตู้নিরภัยหรือห้องনিরภัย</li> <li>• ความสูญเสียของเงินภายนอกสถานที่เอาประกันภัยขณะส่งเงินภายในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียง</li> <li>• ความสูญเสียต่อตู้নিরภัยและหรือห้องনিরภัย</li> </ul> <p>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ เนื่องจากอุบัติเหตุจากปัจจัยภายนอกอื่นๆ และการโจรกรรม วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่อครั้ง และตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</p> <p>- ความสูญเสียหรือเสียหายอันเนื่องมาจากลม ฝน ลูกเห็บ น้ำค้างแข็ง หิมะ น้ำท่วม ทRAY หรือฝุ่น ซึ่งทำให้เกิดความเสียหายต่อสังหาริมทรัพย์ซึ่งอยู่กลางแจ้งหรือที่เก็บอยู่ในอาคาร วงเงินไม่เกิน 10.00 ล้านบาท (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</p> <p>- ความบาดเจ็บของร่างกายและความเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอกและผู้เช่า อันเกิดจากการครอบครอง การบำรุงดูแลรักษา หรือการใช้สถานที่เอาประกันภัย และการดำเนินการที่จำเป็นหรือจากเหตุดังกล่าว ซึ่งผู้เอาประกันในฐานะเจ้าของอาคารต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาท ต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</p>	
การรับผลประโยชน์	สถานที่เอาประกัน	ผู้รับผลประโยชน์
	โรงงานหมายเลข 271 <sup>1</sup>	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาระผูกพันในวงเงินไม่เกิน 195 ล้านบาท
	โรงงานหมายเลข 260 <sup>2</sup>	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาระผูกพันในวงเงินไม่เกิน 103.55 ล้านบาท
	โรงงานหมายเลข 252 <sup>3</sup>	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาระผูกพันในวงเงินไม่เกิน 472.60 ล้านบาท
	โกดังสุขเจริญผล <sup>4</sup>	บริษัทฯ

หมายเหตุ:

1. โรงงานหมายเลข 271 ตั้งอยู่ที่ 271 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ
2. โรงงานหมายเลข 260 ตั้งอยู่ที่ 260 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ
3. โรงงานหมายเลข 252 ตั้งอยู่ที่ 252 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ
4. โกดังสุขเจริญผล ตั้งอยู่ที่ 893 หมู่ 5 ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

4.7. สัญญาอื่นๆ

(1) สัญญาให้บริการด้านการตลาดและการจัดหาข้อมูล (Marketing Assistance Agreement)

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเทรียล จำกัด (“ผู้ว่าจ้าง”) Sparko USA Inc (“ผู้รับจ้าง”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ผู้รับจ้างเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และถือหุ้นโดยบริษัทฯ ร้อยละ 100
วันที่ทำสัญญา	31 มีนาคม 2560
ระยะเวลาของสัญญา	31 มีนาคม 2560 – 31 ธันวาคม 2561
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้รับจ้างตกลงจะให้ความร่วมมือในการนำส่งข้อมูลด้านการตลาดแก่ผู้ว่าจ้างและให้สิทธิแก่ผู้ว่าจ้างในการนำข้อมูลที่ได้รับไปใช้ ดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายชื่อ รายละเอียดและข้อมูลที่เกี่ยวข้องของลูกค้า รายชื่อผู้ติดต่อและประวัติการสั่งซื้อสินค้าประเภทกาว (ถ้ามี)</li> <li>- แผนกลยุทธ์และแผนการตลาดในการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ว่าจ้าง</li> <li>- เทคโนโลยีใหม่ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาสินค้าของผู้ว่าจ้าง ทั้งสินค้าที่ผลิตและมีวางจำหน่ายในปัจจุบันและสินค้าใหม่</li> <li>- รายงานผลการติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมทั้งแนวโน้มภาพรวมอุตสาหกรรมและราคาของวัตถุดิบในตลาดทั่วโลก</li> <li>- ให้ข้อเสนอแนะในภาพรวมด้านการตลาดของผู้ว่าจ้าง ซึ่งรวมถึงถึงลักษณะบรรจุภัณฑ์และการประชาสัมพันธ์</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้รับจ้างเป็นจำนวนเงิน 4,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อปี</li> </ul>
--	--

**(2) สัญญาให้บริการด้านการตลาดและการจัดหาข้อมูล (Marketing Assistance Agreement)**

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้ว่าจ้าง”) ADB USA Inc (“ผู้รับจ้าง”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ผู้รับจ้างเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และถือหุ้นโดยบริษัทฯ ร้อยละ 100
วันที่ทำสัญญา	31 มีนาคม 2560
ระยะเวลาของสัญญา	31 มีนาคม 2560 – 31 ธันวาคม 2561
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้รับจ้างตกลงจะให้ความร่วมมือในการนำส่งข้อมูลด้านการตลาดแก่ผู้ว่าจ้างและให้สิทธิแก่ผู้ว่าจ้างในการนำข้อมูลที่ได้รับไปใช้ ดังต่อไปนี้             <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายชื่อ รายละเอียดและข้อมูลที่เกี่ยวข้องของลูกค้า รายชื่อผู้ติดต่อและประวัติการสั่งซื้อสินค้าประเภทกาว (ถ้ามี)</li> <li>- แผนกลยุทธ์และแผนการตลาดในการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ว่าจ้าง</li> <li>- เทคโนโลยีใหม่ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาสินค้าของผู้ว่าจ้าง ทั้งสินค้าที่ผลิตและมีวางจำหน่ายในปัจจุบันและสินค้าใหม่</li> <li>- รายงานผลการติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมทั้งแนวโน้มภาพรวมอุตสาหกรรมและราคาของวัตถุดิบในตลาดทั่วโลก</li> <li>- ให้ข้อเสนอแนะในภาพรวมด้านการตลาดของผู้ว่าจ้าง ซึ่งรวมถึงถึงลักษณะบรรจุภัณฑ์และการประชาสัมพันธ์</li> </ul> </li> <li>▪ ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้รับจ้างเป็นจำนวนเงิน 4,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อปี</li> </ul>


**(3) บันทึกข้อตกลง (Memorandum of Understanding : MOU)**

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“บริษัทฯ”) บริษัท โชวะ โกลบอล (ประเทศไทย) จำกัด (“โชวะ (ประเทศไทย)”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	คู่สัญญามีผู้ถือหุ้นใหญ่ กล่าวคือ Showa Kasei Kogyo Company Limited ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของ Showa Global Limited โดย Showa Global Limited เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 4.76 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว จำนวน 210 ล้านบาทของบริษัทฯ ปัจจุบันหลังเข้าจดทะเบียน มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 3.3 ของทุนจดทะเบียน 600 ล้านบาท
วันที่ทำสัญญา	21 กุมภาพันธ์ 2560
ระยะเวลาของสัญญา	21 กุมภาพันธ์ 2560 – 31 ธันวาคม 2563 โดยมีเงื่อนไขของการบอกเลิกสัญญาก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ คู่สัญญาจะร่วมมือกันเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมทางการแพทย์ (Medical grade PVC)</li> <li>▪ คู่สัญญาจะประชุมร่วมกันเพื่อวางแผนและติดตามกระบวนการผลิตและประเมินความคืบหน้าและผลลัพธ์ร่วมกันทุกไตรมาส</li> <li>▪ คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ จะพิจารณาความคืบหน้าของโครงการดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอและรายงานผลลัพธ์ต่อคณะกรรมการบริษัททุกปี</li> <li>▪ หากประเมินแล้วผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ บริษัทฯ มีสิทธิ์ยกเลิกสัญญากับโชวะ (ประเทศไทย)</li> </ul>


#### 4.8. เครื่องหมายการค้า

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ ประเทศไทย และจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในต่างประเทศ ราย รายละเอียดดังนี้




ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาดคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
1. ADB 	<b>CLASS 1</b> ▪ กาวอุตสาหกรรม	10	ค268163/ ประเทศไทย	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 1</b> ▪ กาวอุตสาหกรรม	10	13364971/ ประเทศจีน	27 กุมภาพันธ์ 2568

ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<b>CLASS 1</b> ■ กาวอุตสาหกรรม <b>CLASS 16</b> ■ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือน ใช้กับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน	6	5393/ ประเทศเอธิโอเปีย	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 1</b> ■ กาวอุตสาหกรรม	10	249247/ ประเทศอิสราเอล	9 กันยายน 2565
	<b>CLASS 1</b> ■ กาวอุตสาหกรรม	7	30042/ ประเทศเนปาล	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 17</b> ■ กาวอุตสาหกรรม ■ วัสดุยาแนว	7	29485/ ประเทศเนปาล	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 17</b> ■ กาวอุตสาหกรรม ■ วัสดุยาแนว	10	16112489/ ประเทศจีน	13 มีนาคม 2569
	<b>CLASS 1</b> ■ กาวอุตสาหกรรม ■ วัสดุยาแนว	10	01428634/ ประเทศไต้หวัน	15 กันยายน 2563
	<b>CLASS 16</b> ■ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือน ใช้กับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน	10	01429567/ ประเทศไต้หวัน	15 กันยายน 2563
	<b>CLASS 17</b> ■ กาวอุตสาหกรรม	10	01454053/ ประเทศไต้หวัน	28 กุมภาพันธ์ 2564





ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>			
<b>2. SPARKO</b> 	<b>CLASS 4</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม</li> </ul>	10	ค231313/ ประเทศไทย	28 กุมภาพันธ์ 2568
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ซิลิโคนยาแนว</li> </ul>	10	ค231314/ ประเทศไทย	28 กุมภาพันธ์ 2568
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> </ul>	10	ค371422/ ประเทศไทย	7 ธันวาคม 2564
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ กาวอีพ็อกซี่</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>	10	59801/ ประเทศเยอรมัน	10 กันยายน 2565
	<b>CLASS 16</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือน ใช้กับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน</li> </ul>	10	59802/ ประเทศเยอรมัน	10 กันยายน 2565
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ อีพ็อกซี่</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>	10	249248/ ประเทศอิสราเอล	9 กันยายน 2565
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ อีพ็อกซี่</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>	6	7157/ ประเทศเอธิโอเปีย	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ

ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<b>CLASS 16</b> ■ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือน ใช้งับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน	10	1645744/ ประเทศออสเตรเลีย	8 กันยายน 2567
	<b>CLASS 1</b> ■ กาวอุตสาหกรรม <b>CLASS 17</b> ■ อีพ็อกซี่ ■ วัสดุยาแนว <b>CLASS 16</b> ■ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือน ใช้งับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน	10	T0717866G/ ประเทศสิงคโปร์	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 4</b> ■ น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม	10	ค338109/ ประเทศไทย	26 ตุลาคม 2562
	<b>CLASS 1</b> ■ กาวอุตสาหกรรม ■ ซิลิโคนยาแนว	10	ค288241/ ประเทศไทย	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 4</b> ■ น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม	10	ค288242/ประเทศไทย	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 21</b> ■ ฟองน้ำและผ้าเช็ดทำความสะอาด	10	ค288244/ ประเทศไทย	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 4</b> ■ น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม	10	ค338110/ ประเทศไทย	26 ตุลาคม 2562
	<b>CLASS 1</b>	7	30143/	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ

ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ อีพ็อกซี่</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>		ประเทศเนปาล	
	<b>CLASS 17</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>	7	29484/ ประเทศเนปาล	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 17</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>	10	01389721/ ประเทศไต้หวัน	15 ธันวาคม 2562
	<b>CLASS 16</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ วัสดุยึดติดใช้กับครีวเรื่อน</li> </ul>	10	01389672/ ประเทศไต้หวัน	15 ธันวาคม 2562
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ อีพ็อกซี่</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>	10	01388846/ ประเทศไต้หวัน	15 ธันวาคม 2562
	<b>CLASS 16</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ วัสดุยึดติดใช้กับครีวเรื่อน</li> </ul>	10	1004813/ ประเทศนิวซีแลนด์	8 กันยายน 2567
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ อีพ็อกซี่</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>	10	54742/เคนยา	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 17</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> </ul>	10	54743/เคนยา	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ

ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>			
	<b>CLASS 12</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม</li> </ul>	10	54744/เคนยา	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
	<b>CLASS 16</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือน ใช้กับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน</li> </ul>	10	54745/เคนยา	บริษัท อยู่ระหว่างการต่ออายุ
<b>3. DB</b> 	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวติดรองเท้า</li> <li>▪ กาวน้ำวิทยาศาสตร์</li> </ul>	10	ค42586/ ประเทศไทย	2 พฤษภาคม 2569
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ อีพ็อกซี่</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul>	3	IV/14995/2015 / ประเทศพม่า	กรกฎาคม 2562
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวติดรองเท้า</li> <li>▪ กาวน้ำวิทยาศาสตร์</li> </ul>	10	ค49500/ ประเทศไทย	9 มิถุนายน 2569
<b>4. OMAKU</b> 	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวซิลิโคน</li> </ul>	10	ค386821/ ประเทศไทย	23 เมษายน 2565
	<b>CLASS 1</b>	10	ค416763/ ประเทศไทย	21 เมษายน 2567

ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวเนกประสงต์</li> <li>▪ กาวอีพ็อกซี่</li> <li>▪ กาวติดรองเท้า</li> <li>▪ กาวติดกระจกหรือแก้ว</li> </ul>		ประเทศไทย	
	<b>CLASS 16</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวใช้กับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน</li> </ul>	10	ค415943/ ประเทศไทย	21 เมษายน 2567
5. DAI-ICHI 	<b>CLASS 16</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือนและสำนักงาน</li> </ul>	10	ค386540/ ประเทศไทย	20 กันยายน 2565
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวซิลิโคน</li> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ กาวเนกประสงต์</li> </ul>	10	ค392341/ ประเทศไทย	20 กันยายน 2565
	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวซิลิโคน</li> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ กาวเนกประสงต์</li> <li>▪ กาวแห้งเร็ว</li> <li>▪ กาวอีพ็อกซี่</li> <li>▪ กาวติดรองเท้า</li> </ul>	10	ค415944/ ประเทศไทย	17 มิถุนายน 2567
	<b>CLASS 16</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือน ใช้กับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน</li> </ul>	10	ค415945/ ประเทศไทย	17 มิถุนายน 2567
	<b>CLASS 17</b>	3	IV8477/2015	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการต่ออายุ

ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> <li>▪ วัสดุยาแนว</li> </ul> <b>CLASS 16</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวใช้ติดอุปกรณ์ในครัวเรือน ใช้กับเครื่องเขียนหรืองานในบ้าน</li> </ul>		ประเทศไทย	
<b>6. CANWA</b> 	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวซิลิโคน</li> </ul>	10	ค321836/ ประเทศไทย	4 สิงหาคม 2562
<b>7. Q Bond</b> 	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวอุตสาหกรรม</li> </ul>	10	ค236485/ ประเทศไทย	29 กรกฎาคม 2568
<b>8. X5</b> 	<b>CLASS 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กาวซิลิโคน</li> </ul>	10	ค288245/ ประเทศไทย	21 กุมภาพันธ์ 2561
	<b>CLASS 4</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม</li> </ul>	10	ค288246/ ประเทศไทย	21 กุมภาพันธ์ 2561
	<b>CLASS 21</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ฟองน้ำและผ้าเช็ดทำความสะอาด</li> </ul>	10	ค288248/ ประเทศไทย	21 กุมภาพันธ์ 2561
<b>9. X5</b> 	<b>CLASS 4</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม</li> </ul>	10	ค326269 ประเทศไทย	26 ตุลาคม 2562

ตราสินค้า	ประเภทสินค้า/บริการ	ระยะเวลาคุ้มครอง	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ

#### 4.9. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

การลงทุนในบริษัทย่อยใดๆ ต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและสร้างรายได้และกำไรของบริษัทฯ เพื่อปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ก่อนการลงทุนใดๆ บริษัทฯ จะพิจารณาและวิเคราะห์อย่างถี่ถ้วน โดยได้รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนในด้านการสร้างผลตอบแทนที่ดีเมื่อเทียบกับสัดส่วนการลงทุน ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น สถานะทางการเงินของทั้งบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่จะเข้าไปลงทุน รวมถึงข้อพิจารณาด้านอื่นๆ ตามบริบทที่เกิดขึ้นในขณะที่จะมีการลงทุนแต่ละครั้ง ทั้งนี้ การลงทุนใดๆ ของบริษัทฯ ต้องได้รับการพิจารณาและอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อบังคับของบริษัทฯ หรือที่กฎหมายกำหนด และบริษัทฯ จะดำเนินการตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง และบริษัทฯ จะตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่กรรมการของบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ได้ลงทุน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถมีส่วนร่วมหรือควบคุมการดำเนินการของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

#### 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 มกราคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

#### 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท		
ชื่อบริษัท	:	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	:	ADB
เลขทะเบียนบริษัทฯ	:	0107560000117
ประเภทธุรกิจ	:	ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

สำนักงานใหญ่	:	252 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10280
โรงงานและสายการผลิต	:	1) 252 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว 2) 260 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีคอมปาวด์ 3) 271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ โรงงานผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซี เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมการแพทย์ และกาว 4) 816 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ (อยู่ระหว่างก่อสร้าง) โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ยาแนว
โทรศัพท์	:	02-7094040
โทรสาร	:	02-7094370
Web Site	:	<a href="http://www.adb.co.th">http://www.adb.co.th</a>
ทุนจดทะเบียน	:	หุ้นสามัญ 300 ล้านบาท (600 ล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	หุ้นสามัญ 300 ล้านบาท (600 ล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
รายละเอียดหลักทรัพย์	:	จัดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน 180,000,000 หุ้น แบ่งเป็นเสนอขายให้แก่ 1. ประชาชนทั่วไปจำนวน 151,200,000 หุ้น 2. ผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ จำนวน 10,445,000 หุ้นและ 3. ผู้ถือหุ้นเดิม กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 18,355,000 หุ้น โดยเสนอขายที่ราคา 1.69 บาท ทำการซื้อขายวันแรก เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2560
เลขานุการบริษัท	:	คุณวิจิตรา ทับบูรี โทรศัพท์ 02-7094040 อีเมลล์ <a href="mailto:Wichittra@adb.co.th">Wichittra@adb.co.th</a>
นักลงทุนสัมพันธ์	:	1. คุณพรพิวรรณ นิรมลเจตฉาย โทรศัพท์ 02-7094040 อีเมลล์ <a href="mailto:adb_ir@adb.co.th">adb_ir@adb.co.th</a> 2. คุณกนกวรรณ คงธนาคมธัญกิจ โทรศัพท์ 02-7094040 อีเมลล์ <a href="mailto:adb_ir@adb.co.th">adb_ir@adb.co.th</a>
ชื่อนายทะเบียนหลักทรัพย์	:	ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) (TSD)

ที่ปรึกษาทางการเงิน	บริษัทหลักทรัพย์ อาร์เอชบี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ผู้สอบบัญชี	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
สำนักงานตรวจสอบภายใน	บริษัท ยูนิค แอดไวเซอร์ จำกัด

● **โครงการต่างๆที่อยู่ในระหว่างดำเนินการ**

**1. ลงทุนในเครื่องมือเครื่องใช้สำหรับฝ่ายเทคนิค เพื่อการวิจัยและพัฒนา**

- ซื้อเครื่องทดลอง และเครื่องมือทดสอบผลิตภัณฑ์โมดิฟายซิลิโคนพอลิเมอร์ (Modified silicone polymer : MS sealant)
- ซื้อเครื่องทดลอง และเครื่องมือทดสอบผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกฮาโลเจนฟรี (Halogen free compound)
- เสริมกระบวนการเรียนรู้ให้กับพนักงานฝ่ายเทคนิคสำหรับผลิตภัณฑ์ในอนาคต


**2. ลงทุนในการปรับปรุง อาคารและเครื่องจักร เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ลดการสูญเสีย และลดการใช้แรงงาน**

- ซื้อเครื่องจักรเพื่อการปรับปรุงการผลิตในสายการผลิตเดิม
- ติดตั้งเครื่องจักรผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมทางการแพทย์ (Medical grade PVC compound)
- ปรับปรุงอาคารคลังสินค้าเพื่อรองรับการเติบโต

**3. ลงทุนการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน**

- พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ERP เพื่อการบริหาร
- นำมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO14001:2015 และกฎระเบียบสารต้องห้ามมาปรับใช้ในองค์กร
- พัฒนาบุคลากรสร้างความยั่งยืนด้วยกลยุทธ์ ADB Green DNA

**4. โครงการก่อสร้างโรงงานแห่งที่ 4**

ชื่อโครงการ	:	 <p style="text-align: center;"><b>โรงงานผลิต กาวยาแนว</b></p> <p>ขนาดเนื้อที่รวม 5 ไร่ 1 งาน 29.5 ตารางวา</p>
สถานที่ตั้ง	:	816 โครงการบางปู แพลตอร์รี่ แลนด์ หมู่ที่ 5 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10280
ลักษณะอาคารและพื้นที่ใช้สอย	:	สร้างเป็นโรงงานผลิตสินค้า พื้นที่ 4,018 ตารางเมตร โกดังเก็บสินค้าพื้นที่ใช้สอย 1,680 ตารางเมตร

<p>งบประมาณลงทุนทั้งโครงการ</p>	<p>: งบประมาณ ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง อาคารโรงงาน โกดังเก็บสินค้า สาธารณูปโภค และเครื่องจักร ไม่รวมห้องทดลอง รวม 257.65 ล้านบาท โดยแบ่งระยะการลงทุนเป็น 3 ระยะ เริ่มปี 2561 - 2563</p>
<p>ประมาณการโครงการ</p>	<p>โครงสร้างโรงงานและคลังสินค้า คาดว่าจะเสร็จประมาณเดือนมีนาคม 2561 และจะเริ่มผลิตและจำหน่ายเป็นการทั่วไป ประมาณไตรมาส 4/2561 และมีกำลังการผลิตเต็มกำลัง (Full Capacity) ในปี 2563</p>
<p>สถานะการก่อสร้าง ปัจจุบัน 17 มกราคม 2561</p>	<div data-bbox="632 499 1385 837" data-label="Image">  </div> <p>การประมาณการความคืบหน้าการก่อสร้าง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• โครงสร้างอาคารโรงงานสำเร็จ ร้อยละ 90</li> <li>• โครงสร้างโกดังเก็บสินค้างานสำเร็จ ร้อยละ 85</li> <li>• โครงสร้างพื้นฐานอยู่ระหว่างการปรับพื้นผิวเพื่อทำถนนและวางท่อน้ำเสีย</li> </ul>

บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการโครงการในอนาคต ทั้ง 4 โครงการ ในปี 2560 บางส่วน และคาดว่าจะแล้วเสร็จ ปี 2563 ด้วยการใช้จ่ายเงินจากการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกและกระแสเงินสดภายในของบริษัทฯ บางส่วน