

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัทในภาพรวม

เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ บรรลุเป้าหมายและก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนได้เสียในทุกภาคส่วน บริษัทฯ จึงได้ใช้แนวทางในการดำเนินงานตามนโยบายที่ได้หลักการ ดังนี้

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นหนึ่งในผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic Compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) โดยมีวิสัยทัศน์ในการประกอบธุรกิจในการมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซี ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวที่มีคุณภาพ ด้วยศักยภาพการบริหารและกระบวนการผลิตที่เป็นมาตรฐานสากล เพื่อสร้างพันธมิตร ความไว้วางใจและตอบสนอง ความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุด

พันธกิจ

- ก้าวสู่ความเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจเม็ดพลาสติก ผลิตภัณฑ์กาวและกาวยาแนวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- ผลิตสินค้าอย่างมีคุณภาพต่อลูกค้า สร้างประโยชน์ให้สังคมและประเทศให้ผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้นและคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องอย่างเป็นธรรม
- บริหารงานอย่างมีอาชีพและเป็นไปตามหลักการกำกับกิจการที่ดี
- รับผิดชอบต่อสังคม
- พัฒนาบุคลากรควบคู่ไปกับการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เป็นธรรม

วัฒนธรรมองค์กร ADB

ซื่อสัตย์และจริงจัง	Integrity and Practical	诚信与务实
ลูกค้าเป็นที่หนึ่ง	Customer Priority	客户至上
สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ	Innovation	创新
มุ่งสู่ความเป็นเลิศ	Excellent Driven	追求卓越
ชนะด้วยกันทุกฝ่าย	Win-win Orientation	造就双赢

“สร้างค่านิยมที่ยั่งยืน” คือ เป้าหมายและความมุ่งมั่นที่รวมพวกเราทุกคนใน ADB ตระหนักรู้และปฏิบัติต่อกันมา อยู่เสมอ การสร้างคน สร้างคนเก่งเป็นพื้นฐานสำคัญของความยั่งยืนร่วมกันให้ความสำคัญของการเติบโตของปัจเจกบุคคล การพัฒนาศักยภาพพนักงาน เรียนรู้เพิ่มเติม ผูกความคิดเปลี่ยนมุมมองให้ทันเหตุการณ์บนพื้นฐานที่ว่าความรู้สร้างได้

คน ADB ทำได้ปฏิบัติได้และทำให้ความรู้คู่องค์กร สำหรับลูกค้า ผู้เกี่ยวข้องของเรา ผู้ถือหุ้นของเรา รวมถึงทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับเราและชุมชนที่อยู่รอบข้างเรา พนักงาน ADB มีความมุ่งมั่น ความภาคภูมิใจและกระตือรือร้น การสื่อสาร การร่วมมือจะถูกถ่ายทอดไปรุ่นต่อรุ่นเพื่อสร้างค่านิยมที่ยั่งยืนและความรู้คู่องค์กรให้ประสบความสำเร็จตลอดไป

วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัท แอ็พฟลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) มีกระบวนการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจและทิศทางการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มีความสอดคล้องกับปัจจัยแวดล้อมและแนวโน้มธุรกิจในระยะยาว บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขึ้นเป็นผู้นำใน 3 ด้าน ภายในปี 2563 ดังนี้

1. ด้านการเติบโต

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องด้วยการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ ราคาแข่งขันได้ในการผลิตและจำหน่ายเม็ดพลาสติก กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว มีขีดความสามารถทางการแข่งขันอยู่ในระดับแนวหน้าของกลุ่มอุตสาหกรรม และมีฐานลูกค้าที่มั่นคงและเติบโตในทุก ๆ ปี

2. ด้านผลตอบแทนจากการลงทุน

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในระดับเทียบเท่าอุตสาหกรรมเดียวกันและส่งมอบผลตอบแทนที่เป็นธรรม ให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

3. ด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะดำเนินกิจการที่สร้างสมดุลระหว่างการดำเนินธุรกิจสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

ทิศทางและแผนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มุ่งเน้นในการสร้างและรักษาความสามารถในการแข่งขัน ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืนและการเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ ที่จะสนับสนุนแผนการเติบโตในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้นำทิศทางและแผนกลยุทธ์นี้มากรอบในการปฏิบัติงานและติดตามผลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายองค์กรทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยมีกลยุทธ์หลัก ดังต่อไปนี้

1. ลูกค้า (Customer) มุ่งสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าโดยมุ่งเน้นในด้านต่าง ๆ 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 มีศักยภาพในการแข่งขันด้านความแตกต่างของสินค้าเนื่องจากมีทีมวิจัยและพัฒนาที่พร้อมปรับความต้องการของลูกค้าให้เป็นสินค้าที่เหมาะสมกับการใช้งาน
- 2.4 มีพนักงานขายและเจ้าหน้าที่บริการลูกค้า ที่มีความรู้ความชำนาญในผลิตภัณฑ์ คอยตอบข้อซักถามและแนะนำสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า รวมถึงความรวดเร็วในการจัดการ ปัญหาข้อร้องเรียนต่าง ๆ
- 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 พัฒนาระบบการบริหารผลการปฏิบัติงานการให้เชื่อมโยงกับเป้าหมายขององค์กรสู่เป้าหมายของบุคคลโดยเชื่อมโยงผลงานและสมรรถนะของพนักงานในการประเมินผลการปฏิบัติงานแต่ละช่วงเวลา
- 4.5 กำหนดโครงสร้างการสืบทอดตำแหน่งในทุกสายการบังคับบัญชา เพื่อกำหนดรูปแบบการพัฒนาทักษะความรู้ความสามารถของบุคคลกร ให้สามารถขึ้นไปทดแทนตำแหน่งที่สูงกว่าได้
- 4.6 เปิดโอกาสให้คนเก่ง แข่งขันสร้างนวัตกรรม ทั้งเพื่อประโยชน์ในทางธุรกิจ และเพื่อสร้างสุขในการทำงาน

5. ต้นทุน

- 5.1 พัฒนาระบบงานให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดโดยให้มีต้นทุนต่ำสุดและสามารถแข่งขันได้ โดยปฏิบัติจริงกับการบริหารการสูญเสียให้มีความเสียหายน้อยที่สุด
- 5.2 ค้นหาวัตถุดิบทดแทนอย่างต่อเนื่อง
- 5.3 ใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเต็มประสิทธิภาพ
- 5.4 ปรับลดการทำงานด้วยการใช้แรงงานคนเป็นการใช้เครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติในบางส่วนของการผลิตเพื่อให้ได้คุณภาพตามมาตรฐาน ลดของเสีย และลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงานที่มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี

6. ระบบการบริหาร

- 6.1 พัฒนาระบบบริหารอย่างมีประสิทธิภาพตามมาตรฐานสากล โดยมีหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก
- 6.2 พัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ รวมถึงการบริหารความเสี่ยงในการทำธุรกิจ โดยการควบคุมและลดปัจจัยความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ
- 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 พัฒนาเว็บไซต์ของบริษัทให้มีประโยชน์หลากหลาย เข้าถึงได้ง่าย มีข้อมูลข่าวสารที่เป็นปัจจุบัน ทั้งต่อลูกค้า ผู้สนใจผลิตภัณฑ์ ผู้ถือหุ้น นักลงทุนและผู้สนใจทั่วไป
- 8.3 มุ่งมั่นใช้ระบบบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า **CRM (Customer Relation Management)** เพื่อติดตามและตอบสนองความต้องการของลูกค้าและวิเคราะห์ปัญหาการขายได้ตรงจุด

9. สังคมและสิ่งแวดล้อม

- 9.1 สนับสนุนและมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิต ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย พนักงาน สังคมและชุมชน
- 9.2 ส่งเสริมการสร้างงาน สร้างรายได้ในการพัฒนาชุมชน สังคม
- 9.3 พัฒนาชุมชน รักษาสิ่งแวดล้อม ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบการนิคม ทำลายสินค้าอย่างถูกวิธีเพื่อรักษามลภาวะทั้งภายในองค์กรและสังคมรอบข้าง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

▪ เหตุการณ์สำคัญในรอบปี 2561

8 มีนาคม 2561 เริ่มนำมาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2015 มาปรับใช้ในองค์กร



Opportunity Day 2018 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้จัดกิจกรรม "บริษัทจดทะเบียนพบผู้ลงทุน" (Opportunity Day) ประจำปี 2561 ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ให้บริษัทจดทะเบียนได้ดำเนินกิจกรรมนำลงทุนสัมพันธ์ โดยชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ แก่นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ นักลงทุน และสื่อมวลชนที่มาร่วมงาน โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนดจัดกิจกรรมในช่วงเวลาหลังการประกาศงบการเงินทุก ๆ ไตรมาส ทั้งนี้ ADB ได้เข้าร่วมกิจกรรม 2 รอบ คือ **28 มีนาคม 2561** และ **14 พฤษภาคม 2561** โดยคุณพรพิวรรณ นิรมลเจตฉาย (CFO) และผู้บริหารได้นำเสนอผลงานและตอบข้อซักถามแก่นักลงทุนและผู้สนใจ



19 เมษายน 2561 การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น กรรมการและผู้บริหารไปร่วมประชุมและรอด้อนรับผู้ถือหุ้น



1 มิถุนายน 2561 คุณหวัง วณาไพโรสณฑ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, คุณพรพิวรรณ นิรมลเจตฉาย ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายการเงินและบัญชี พร้อมด้วยคุณเหวย ไค หวัง ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาองค์กร บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) หรือ **ADB** ร่วมงาน **MAI FORUM 2018** มหกรรมรวมพลังคน **MAI** ครั้งที่ 5 เพื่อแนะนำบริษัทฯ และโชว์ศักยภาพการดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายกาวและยาแนว รวมถึงผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ พร้อมพบปะกับนักลงทุนและนักวิเคราะห์ ณ ห้องบางกอกคอนเวนชันเซ็นเตอร์ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์



18 สิงหาคม 2561 ร่วมให้ข้อมูลในโครงการ Company Snapshot @ Nomura เพื่อแนะนำบริษัทฯ ให้แก่นักลงทุนสถาบัน นักวิเคราะห์ เจ้าหน้าที่การตลาดของ Nomura

20 สิงหาคม 2561 Big Cleaning Day และสัปดาห์การตรวจ 5ส โดยผู้บริหาร ในโรงงานทั้ง 3 สาขา



30 สิงหาคม 2561 ADB ร่วมกับการนิคมอุตสาหกรรมบางปูและบริษัท ต่าง ๆ ปลูกป่าชายเลนและเก็บขยะบริเวณโดยรอบสถานตากอากาศบางปู



22 กันยายน 2561 บริษัทฯ จัดกิจกรรมปรับปรุงผาผนังห้องเรียนชั้นประถม, กิจกรรมอาหารกลางวันนักเรียน, กิจกรรม 5 ส ห้องสมุดโรงเรียน, มอบทุนการศึกษาให้นักเรียนผู้มีผลการเรียนดีและบริจาคเงินทุนสนับสนุนให้แก่โรงเรียน ณ โรงเรียนวัดเศวตฉัตราราม ต.ปลายกวด อ.บางซ้าย จ.พระนครศรีอยุธยา



9 พฤศจิกายน 2561 พิธีเปิดโรงงานสาขา 4 พิธีทำบุญเลี้ยงพระและเปิดป้ายหน้าโรงงานและมีลูกค้าและคู่ค้าที่สำคัญมาร่วมแสดงความยินดี



8 ธันวาคม 2561 ADB Cowboy Night Party เป็นงานสังสรรค์ประจำปีของพนักงานทุกคน



การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

เดือน / ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
มกราคม 2548	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") เดิมชื่อ บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเทรียล จำกัด ก่อตั้งขึ้นจากการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท ดี.บี. เคมีคัล อินดัสเทรียล จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายกาวยูตสาหกรรมและบริษัท แอ็พพลายเคมีคอล อินดัสตรี จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเม็ดพีวีซีคอมปาวด์ บริษัทฯ จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยมีฐานลูกค้าหลักในประเทศเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ประกอบกระบวนการผลิตของสินค้าต่างๆ และฐานลูกค้าต่างประเทศทั้งในอาเซียน ตะวันออกกลาง แอฟริกา ยุโรป ออสเตรเลียและอเมริกาใต้
กรกฎาคม 2548	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ซึ่งรับรองคุณภาพในด้านระบบบริหารคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ
ตุลาคม 2550	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เริ่มต้นทำผลิตภัณฑ์ใหม่คือผลิตภัณฑ์ยาแนวและผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวที่จำหน่ายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือน หรือผลิตภัณฑ์ DIY (Do It Yourself) เพื่อจัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าซึ่งเป็นตราสินค้าชั้นนำระดับโลก
กรกฎาคม 2553	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 150.00 ล้านบาท เป็น 200.00 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
กรกฎาคม 2555	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200.00 ล้านบาท เป็น 210.00 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายใหม่ คือ Showa Global Limited ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพีวีซีคอมปาวด์ชั้นนำจากประเทศญี่ปุ่น
สิงหาคม 2557	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ซื้อที่ดินไม่มีสิ่งปลูกสร้างเพื่อสร้างโรงงานผลิตซิลิโคนคอมปาวด์ (silicone compound) ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่เพื่อต่อยอดจากธุรกิจเดิมที่บริษัทฯ มีอยู่ในปัจจุบัน โดยที่ดินมีขนาดเนื้อที่รวม 5 ไร่ 1 งาน 29.5 ตารางวา ตั้งอยู่ในโครงการบางปู แพลคตอรี แลนด์ หมู่ที่ 5 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ โดยซื้อจากบริษัท เจริญสิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลที่อาจมีความเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ เนื่องจากมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่กลุ่มเดียวกันกับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และมีกรรมการร่วมกัน 1 ท่าน อย่างไรก็ตาม ราคาซื้อขายที่ดินดังกล่าวเป็นราคาที่สามารเทียบเคียงได้กับราคาที่ดินทั่วไปในพื้นที่ใกล้เคียง
พฤศจิกายน 2559	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ขอรับรองมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2015 ซึ่งรับรองคุณภาพในด้านระบบบริหารคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ ทุกผลิตภัณฑ์ของบริษัท
มีนาคม 2560	<ul style="list-style-type: none"> จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> บริษัทฯ แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนและเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็นบริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 210 ล้านบาท เป็นจำนวน 300 ล้านบาท โดยการ

เดือน / ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 180 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวเพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก 4. 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 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ตามลำดับ
9 พฤศจิกายน 2560	บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ด้วยราคา 1.69 บาทต่อหุ้น
9 พฤศจิกายน 2561	ทำบุญเปิดโรงงานสาขา 4 เลขที่ 816 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ สำหรับเป็นโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ยาแนว
11 กุมภาพันธ์ 2562	บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2015 จาก BSI สถาบันผู้ออกใบรับรองมาตรฐานอังกฤษ

โครงการต่าง ๆ ที่อยู่ในระหว่างดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายองค์กร

1. ลงทุนในเครื่องมือเครื่องใช้สำหรับฝ่ายเทคนิค เพื่อการวิจัยและพัฒนา

- ยกระดับห้องปฏิบัติการให้มีการวิเคราะห์ขั้นสูง โดยการจัดหาเครื่องมือวิเคราะห์ขั้นสูงมาใช้ เพื่อเสริมศักยภาพและเพิ่มประสิทธิภาพ ความรวดเร็วและแม่นยำในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทฯ ได้มากยิ่งขึ้น
- ยกระดับมาตรฐานและการทดสอบต่าง ๆ ให้เป็นที่ยอมรับ ตามแต่ละมาตรฐานที่ประยุกต์ใช้ของลูกค้าแต่ละรายในแต่ละประเทศ เพื่อให้สอดคล้องกับการขยายตลาดไปยังต่างประเทศที่มากขึ้น
- เสริมกระบวนการเรียนรู้ ให้กับพนักงานฝ่ายเทคนิคสำหรับผลิตภัณฑ์ในอนาคต

2. ลงทุนในการปรับปรุง อาคารคลังสินค้า เพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บ ลดค่าใช้จ่ายขนย้ายและเช่าคลัง

- ปรับปรุงพื้นที่เก็บสินค้า โรงงานที่ 2 และที่ 3 ให้เป็นคลังเก็บที่ทันสมัยเพิ่มพื้นที่จัดเก็บและลดค่าเช่าและค่าขนย้ายคลังนอกโรงงาน
- ปรับปรุงพื้นที่จัดเก็บแต่ละผลิตภัณฑ์เช่น เม็ดพลาสติกเพื่อการแพทย์ที่ต้องมีอาคารเก็บแบบปิดและมีสภาพที่เหมาะสมกับการใช้งาน

3. ลงทุนการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

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

4. สถานะความพร้อมของโรงงานแห่งที่ 4

ชื่อโครงการ	 <p>โรงงานผลิตกาวยาแนว ขนาดเนื้อที่รวม 5 ไร่ 1 งาน 29.5 ตารางวา</p>
-------------	---

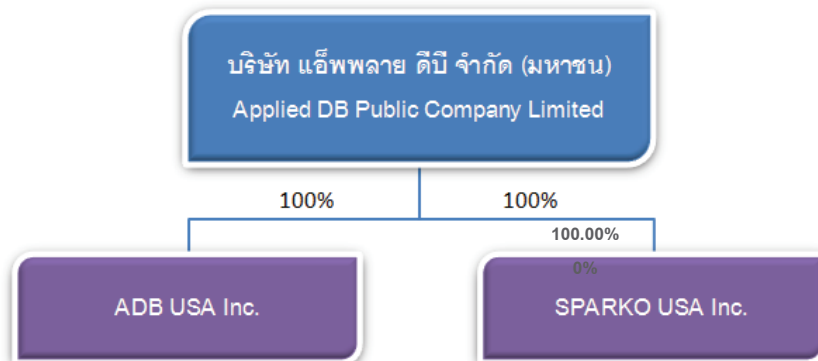
สถานที่ตั้ง	816 โครงการบางปู แฟคตอรี แลนด์ หมู่ที่ 5 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10280
ลักษณะอาคารและพื้นที่ใช้สอย	สร้างเป็นโรงงานผลิตสินค้า พื้นที่ 4,018 ตารางเมตร โกดังเก็บสินค้าพื้นที่ใช้สอย 1,680 ตารางเมตร
งบประมาณลงทุนทั้งโครงการ	งบประมาณ ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง อาคารโรงงาน โกดังเก็บสินค้า สาธารณูปโภคและเครื่องจักร ไม่รวมห้องทดลอง รวม 257.65 ล้านบาท โดยแบ่งระยะการลงทุนเป็น 3 ระยะ เริ่มปี 2561 - 2563
สถานะโรงงาน 17 มกราคม 2562	<div style="text-align: center;">  </div> <ol style="list-style-type: none"> 1. โรงงานและคลังสินค้า ระบบสาธารณูปโภค สร้างเสร็จพร้อมใช้งานได้ทุกพื้นที่ 2. เครื่องจักรติดตั้งแล้วเสร็จและอยู่ในระหว่างทดลองผลิตสินค้าในกระบวนการผลิตจริงและส่งตัวอย่างสินค้าให้ลูกค้าหลาย ๆ รายยืนยันคุณภาพ ความคืบหน้าของการรับรองสูตรผลิต ประมาณ 40% คาดว่าจะผลิตสินค้าและมีรายการค้าในต้นไตรมาสที่ 2/2562

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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 เพื่อเปิดโอกาสการขายอุปสงค์สำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในครัวเรือน (DIY) ในตลาดต่างประเทศในอนาคต โดยสินค้า DIY บางส่วนของบริษัทฯ มีการจัดจำหน่ายภายใต้ชื่อ Group of ADB USA Inc. และ Group of SPARKO USA Inc. อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันบริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัทยังไม่มีธุรกรรมทางการค้าใด ๆ 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 นายเหว่ย ไค หวัง ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นใน ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc. (จดทะเบียนในรัฐฟลอริดา) อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการขจัดโครงสร้างที่อาจก่อให้เกิดการขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ จึงมีการปรับโครงสร้างกลุ่มโดยปิด ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc. (จดทะเบียนในรัฐฟลอริดา) ที่ถือหุ้นโดยนายเหว่ย ไค หวัง และเปิดบริษัทใหม่ในชื่อเดิมแต่ดำเนินการจดทะเบียนในรัฐเดลาแวร์ โดยมีบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 และร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนตามลำดับ

กรรมการและผู้บริหารในบริษัท ย่อย ADB USA Inc. และ SPARKO USA Inc มีนายเหว่ย ไค หวัง เป็นประธานกรรมการและมีนายจิรวัฒน์ อัครานุพรพงษ์และนางวิจิตรา ทับบุรี เป็นกรรมการ

เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 2 บริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกาโดยมีวัตถุประสงค์ด้านการตลาด โดยมีมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยโดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 200 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 6,500 บาท (อัตราแลกเปลี่ยน 32.50) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.0006 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

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

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์เชิงธุรกิจ ที่ต้องผูกภาระหรือ ฟังพาดูถือหุ้นใหญ่แต่อย่างใด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic Compound) โดยมีลูกค้าหลักเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นวัตถุดิบในการผลิตสายไฟ สายเคเบิล พื้นรองเท้าและกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) โดยจำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรมรองเท้า เฟอร์นิเจอร์ งานก่อสร้างและกลุ่มผลิตภัณฑ์ยานยนต์ ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งการจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าและผ่านผู้จัดจำหน่ายสินค้า (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 คุณสมบัติเด่นของพีวีซีเป็นผงละเอียดสีขาว เมื่อติดไฟแล้วสามารถดับได้ด้วยตัวเอง (Self-extinguish) ทั้งนี้ ในการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีจะต้องนำผงพีวีซีมาเติมสารเติมแต่งต่าง ๆ ก่อนนำไปใช้งาน

เม็ดพลาสติกพีวีซี (PVC compound) คือ พลาสติกพีวีซีที่เกิดจากการนำพีวีซีเรซิน (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 สายไฟปลัก ฉนวนหุ้มสายโทรศัพท์ ฉนวนหุ้มสายสัญญาณ การรีดขึ้นรูปเป็นสายยาง ขอบคิ้วม้วนรอบกระจกรถยนต์และอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ยังสามารถนำมาขึ้นรูปฉีดเป็นพื้นรองเท้าและผลิตภัณฑ์ Soft touch ต่างๆ เช่น ด้ามจับปากกา ด้ามจับอุปกรณ์ต่างๆ อีกด้วย

▪ **เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC compound)**

เป็นเม็ดพลาสติกมีลักษณะแข็ง ไม่อ่อนตัว มีความแข็ง เหนียวและทนแรงกระแทก ซึ่งเกิดจากกระบวนการนำผงพีวีซีเรซินผสมกับสารเติมแต่งต่างๆ โดยกลุ่มเม็ดพลาสติกพีวีซีในกลุ่มนี้มีการนำไปใช้งานทั้งด้านการฉีดเข้าแม่พิมพ์ การรีดเข้าแม่แบบ การอัดเข้ารูป หรือการเป่าฟิล์ม หรือการเป่าเข้าแม่พิมพ์ ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ เพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์ ฟิล์มฉลากบรรจุภัณฑ์ต่างๆ ที่ต้องการความใสและมีพื้นผิวที่เรียบและขจัดต่อท่อพีวีซี เป็นต้น

ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์



ข้อต่อพีวีซี



ฟิล์มฉลากบรรจุภัณฑ์



ทั้งนี้ กระบวนการผลิตของเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง มีความคล้ายคลึงกันกับการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม แต่จะมีความแตกต่างกันในขั้นตอนการควบคุมอุณหภูมิของสารเคมีให้อยู่ภายใต้อุณหภูมิที่เหมาะสมโดยเครื่อง Cooling Mixer ซึ่งเป็นขั้นตอนหลังจากการผสมสารเคมีที่เป็นวัตถุดิบในการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็งให้เย็นตัวลงก่อนจะผ่านเข้าสู่กระบวนการไหลเม็ดในลำดับถัดไป

1.2 เส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีน (Polypropylene split yarn)

เป็นเส้นใยสังเคราะห์จากโพลีเมอร์พลาสติกประเภทเทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ซึ่งมีคุณสมบัติเหนียว ทนทาน และเป็นฉนวนไฟฟ้าที่ดี โดยเส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีนจะนำไปแปรรูปและจะถูกใช้เป็นฟิลเลอร์ร่วมกับเม็ดพลาสติกในกระบวนการผลิตสายไฟ สายเคเบิล โดยการนำไปพันหุ้มสายไฟเพื่อปิดช่องว่าง ดังรูปตัวอย่าง



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 และบางส่วนบริษัทฯ จะรับจ้างผลิตภายใต้การอนุญาตและการกำกับดูแลขั้นตอนการผลิตของเจ้าของตราสินค้า (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) ซึ่งเป็นตราสินค้าชั้นนำระดับโลก ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวมีรายละเอียดดังนี้



2.1 ผลิตภัณฑ์กาว (Adhesive)

เป็นสารเคมีที่ใช้ยึดประสานวัสดุที่ต้องการยึดติดเข้าด้วยกัน มีคุณสมบัติเป็นของเหลว ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์กาวที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสามารถ แยกตามคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และลักษณะการใช้งาน รายละเอียดดังนี้

2.1.1 กาวยาง (Contact adhesive)

เป็นกาวที่ประกอบด้วยสารละลายของยางธรรมชาติหรือยางสังเคราะห์ ซึ่งจะแปรสภาพเกิดการยึดติดเมื่อระเหยตัวทำละลาย (Solvent) ลักษณะของเนื้อกาวเป็นของเหลวหนืด เป็นกาวที่มีการยึดเกาะสูงและมีประสิทธิภาพการเกาะติดได้ดี เหมาะสำหรับงานเฟอร์นิเจอร์และงานซ่อมแซมต่างๆ และการยึดติดวัสดุส่วนบนของรองเท้าเข้าด้วยกัน นอกจากนี้ยังสามารถใช้งานในการยึดติดกับวัสดุได้หลายประเภท เช่น งานประกบพลาสติก งานไม้ งานประกบโฟมไม่ก้ำ งานลามิเนต โฟม ผ้า ยางหนังแท้และหนังสังเคราะห์ งานยึดติดฉนวนและโลหะ เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



2.1.2 กาวกราฟท์หรือกาวขาว (Graft adhesive)

เป็นกาวที่มีการกราฟท์ (Graft Copolymer) ระหว่างยาง Polychloropene กับ Acrylic monomer มีลักษณะเป็นของเหลวคล้ายกับกาวยางแต่มีความใสและขาวกว่า เหมาะสำหรับกรยึดติดวัสดุส่วนบนและส่วนล่างของรองเท้าหรือการยึด

ติดวัสดุต่างๆ ไป เกือบทุกประเภทเช่น วัสดุหนังแท้ หนังเทียม พียู พีวีซี ยาง ผ้าใบ อีวีเอโฟม เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่าย เพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



2.1.3 กาวพียู (Polyurethane adhesive : PU adhesive)

เป็นกาวที่ผลิตจาก Polyurethane ซึ่งเป็นกาวสูตรพิเศษสำหรับการยึดติดที่ต้องการแรงยึดสูง เช็ดตัวเร็ว คงทนต่อสภาวะอากาศและความร้อนได้ดีเยี่ยม ทนทานต่อการดุดกสีแสงซึ่งทำให้มีการเปลี่ยนแปลงของสีกาวน้อยลงหลังใช้งานน้อย ใช้งานง่ายและช่วยประหยัดเวลา สามารถยึดติดกับวัสดุได้หลากหลายชนิด เช่น การยึดติดพื้นรองเท้ากับแผ่นพื้น หนัง และส้นรองเท้า วัสดุ ยาว ฟองน้ำ หนัง ไนล่อน พียู หนังพียู พีวีซี ลาเท็กซ์โฟม งานที่นอนเครื่องนอน เป็นต้น รวมทั้งวัสดุที่มีรูพรุน รวมทั้งยังสามารถยึดติดได้ทั้งในอุณหภูมิปกติและการยึดติดโดยเร่งด้วยความร้อน



2.1.4 กาวไวนิล (Vinyl adhesive)

ประกอบด้วยกาวทาท่อ กาวเนกประสงค์ และกาวเชื่อมพลาสติกต่างๆ ซึ่งเป็นกาวที่นำไปใช้ประสานท่อพีวีซีและข้อต่อแข็ง รวมถึงงานประกอบอื่นๆ ที่ใช้ยึดติดพลาสติกต่างๆ เข้าด้วยกัน โดยกาวทาท่อมีคุณสมบัติในการละลายเนื้อท่อพีวีซีและเมื่อนำท่อพีวีซีต่อเข้ากับข้อต่อจะทำให้ท่อและข้อต่อประสานติดเป็นเนื้อเดียวกัน ทำให้เชื่อมสนิทไม่มีปัญหาเรื่องการรั่วซึมของของเหลวในท่อ โดยคุณสมบัติของกาวชนิดนี้ที่ต่างจากกาวชนิดอื่นคือ ประสิทธิภาพในการละลายเนื้อท่อและความสามารถในการรับแรงดันสูง เช่น งานระบบท่อน้ำดีในอาคารสูงหรืองานระบบท่อระบายน้ำ เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน ในขณะที่กาวเนกประสงค์จะนิยมใช้สำหรับยึดติดในงานทั่วไป เช่น ใช้อุปกรณ์เครื่องเขียนต่างๆ (Stationary) โดยบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก ในส่วนที่กาวเชื่อมพลาสติกจะใช้สำหรับเชื่อมติดพลาสติกชนิดต่างๆ เช่น เชื่อมติดแผ่นอะคริลิก เป็นต้น



2.1.5 กาวอีพ็อกซี่ (Epoxy adhesive)

เป็นกาวที่ต้องผ่านการผสมด้วยองค์ประกอบ 2 ส่วนได้แก่ ส่วนเนื้ออีพ็อกซี่ และส่วนทำแข็ง (Hardener) ในอัตราส่วนที่เหมาะสมเพื่อให้กาวเซตตัวและประสิทธิภาพสูงสุด โดยกาวอีพ็อกซี่มีคุณสมบัติในการยึดเกาะสูง ทนต่ออุณหภูมิและสารเคมีได้ดีเยี่ยม จึงเหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรม โดยนำไปใช้กับวัสดุจำพวกไม้ โลหะ กระเบื้อง แก้ว พลาสติก เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



2.1.6 กาวปะเก็นเหลว (Liquid gasket)

เป็นกาวยางสังเคราะห์ชนิดพิเศษสำหรับยึดหรือประกบหน้าแปลนโลหะเข้าด้วยกัน มีความเหนียวสูง เพื่อป้องกันการรั่วไหลของของเหลวหรือก๊าซออกจากระบบอุปกรณ์ตรงบริเวณรอยต่อหน้าแปลน เนื่องจากหน้าสัมผัสของหน้าแปลนทั้งสองที่มาประกบกันนั้นอาจมีความเรียบไม่เพียงพอที่จะป้องกันการรั่วไหลได้ ซึ่งปะเก็นเหลวจะสามารถแทรกซึมลงในร่องระหว่างวัสดุที่ประกบกันได้อย่างสมบูรณ์ โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย ซึ่งสามารถนำไปใช้สำหรับลูกค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ยานยนต์ได้



2.1.7 กาวซูเปอร์กลูหรือกาวพลังช้าง (Super glue)

เป็นกาวอเนกประสงค์แห้งเร็วชนิดพิเศษ มีชื่อทางเคมีว่า กาวไซยาโนอะคริเลต (Cyanoacrylate adhesive) กาวจะเกิดการเซตตัวได้เนื่องจากเกิดปฏิกิริยาเคมีระหว่างตัวกาวและความชื้นบนผิวสัมผัสของวัตถุ เหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรม ซึ่งนำไปใช้ในการประกอบชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ อุปกรณ์กีฬาและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น และยังเหมาะสำหรับการใช้งานในครัวเรือน โดยนำไปใช้ยึดติดกับวัสดุได้หลายประเภท ทั้งไม้ โลหะ อะลูมิเนียม และพลาสติก เป็นต้น โดยบริษัทฯ ซื้อมลิตภัณฑ์กาวซูเปอร์กลูหรือกาวพลังช้างสำเร็จรูปดังกล่าวมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก (DIY) และจัดจำหน่ายเพื่อใช้ในครัวเรือนเท่านั้น



2.1.8 กาวแทนตะปู (Super nail)

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



2.1.9 กาวสูตรน้ำ (Water-based adhesive)

เป็นกาวสูตรน้ำหรือกาวที่มีน้ำเป็นตัวทำละลายและอยู่ในรูปของเหลว โดยกาวชนิดนี้เป็นกาวที่ใช้งานง่ายและเหมาะสำหรับการนำไปใช้ในงานอุตสาหกรรมที่หลากหลาย เช่น อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ บรรจุภัณฑ์ พรม งานไม้ งานลามิเนตและฉลากสินค้า เป็นต้น

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

- **น้ำยารองพื้นหรือสารรองพื้น (Primer)**

เป็นเคมีภัณฑ์ที่ทำหน้าที่ปรับสภาพพื้นผิวก่อนใช้กาวยึดติด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการยึดติดได้ดี



- **ทินเนอร์ (Thinner)**

เป็นของเหลวที่ระเหยง่ายและเป็นสารทำละลายที่ใช้ร่วมกับผลิตภัณฑ์กาวเพื่อให้กาวมีคุณสมบัติเป็นของเหลวมากขึ้น นอกจากนี้ วัสดุชนิดนี้ยังมีคุณสมบัติในการล้างอุปกรณ์ที่เลอะคราบต่างๆ ที่เกิดจากการใช้กาว

- **สารเพิ่มความแข็ง (Hardener)**

เป็นสารเคมีที่มีคุณสมบัติเร่งการยึดติดของวัสดุและเพิ่มความแข็งแรงของเนื้อกาว โดยเคมีภัณฑ์ชนิดนี้จะใช้งานร่วมกับผลิตภัณฑ์กาวเพื่อเสริมความแข็งแรงในการยึดติดของเนื้อกาวให้ดีขึ้น ทั้งนี้ อัตราส่วนในการใส่สารเพิ่มความแข็งร่วมกับกาวต้องเป็นไปอย่างเหมาะสม เนื่องจากหากใส่สารเพิ่มความแข็งมากเกินไปอัตราส่วนหรือเร่งให้แห้งเร็วเกินไปจะทำให้มีผลเสียต่อผลิตภัณฑ์



2.2 ผลิตภัณฑ์ยาแนว (Sealant)

เป็นวัสดุที่ใช้ในการปิดรอยต่อระหว่างวัสดุไม่ว่าจะเป็นวัสดุชนิดเดียวกันหรือไม่ก็ตาม เพื่อความเรียบร้อยสวยงามและป้องกันสิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเศษฝุ่นละออง น้ำ ก๊าซผ่านเข้าระหว่างรอยต่อนี้ได้ วัสดุที่ใช้อุดรอยต่อนี้จึงมีคุณสมบัติเป็นของกึ่งเหลวเพื่อสามารถเข้าไปแทรกบริเวณรอยต่อได้ แล้วจึงแข็งตัวและมีลักษณะยึดหยุ่นให้ตัวได้เพื่อให้วัสดุตั้งแต่ 2 ชนิดที่มาเจอกันนี้มีโอกาสขยับตัวได้ประมาณหนึ่ง โดยที่วัสดุอุดรอยต่อนี้ไม่แตกร้าว ในงานก่อสร้างนั้นต้องใช้วัสดุอุดรอยต่อทั้งในงานโครงสร้าง เช่น งานรอยต่อระหว่างโครงสร้างที่วิศวกรได้ตั้งใจกำหนดไว้ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของโครงสร้างที่ได้ออกแบบเอาไว้ (Construction joint) หรือเป็นรอยต่อระหว่างโครงสร้างสำหรับโครงสร้างที่มีลักษณะยาวต่อเนื่องจะต้องมีรอยต่อเพื่อรองรับการยืดหดขยายตัวของวัสดุโครงสร้าง (Expansion joint) และในงานสถาปัตยกรรมก็ใช้วัสดุอุดรอยต่อนี้กันมากในการอุดปิดรอยต่อในการจบงาน เช่น รอยต่อระหว่างบานประตูหน้าต่างอลูมิเนียมกับผนังก่ออิฐฉาบปูน รอยต่อระหว่างฝ้าเพดานกับผนัง รอยต่อของงานเฟอร์นิเจอร์บิวท์อินและอื่นๆ โดยบริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาแนวแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท แยกตามคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และลักษณะการใช้งาน รายละเอียดดังนี้

2.2.1 อะคริลิกยาแนว (Acrylic sealant)

เป็นวัสดุอุดรอยต่อที่มีความยืดหยุ่นน้อย และคงทนต่อสภาพแวดล้อมได้ดี ใช้งานได้ทั้งงานภายนอกและภายใน จึงเหมาะกับงานอุดรอยต่อและประสานรอยต่อ เช่น รอยต่อระหว่างผนังปูนกับวงกบประตู หน้าต่าง ไม้ อลูมิเนียม เป็นต้น หรือรอยร้าวที่มีขนาดเล็กๆ นอกจากนี้ วัสดุนี้นี้ ยังสามารถขัดแต่งผิวงานได้และทาสีทับได้ สามารถใช้กับวัสดุทั้งผิวเรียบและผิวขรุขระ



2.2.2 ซิลิโคนยาแนว (Silicone sealant)

เป็นวัสดุอุดรอยต่อที่มีความยืดหยุ่น คงทนต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม รังสียูวีและสารเคมีสูง เหมาะสำหรับทั้งงานภายในและภายนอกอาคาร โดยจะใช้ในงานอุดและประสานรอยต่อของวัสดุที่มีพื้นผิวเรียบและวัสดุที่มีพื้นผิวมันเงา เช่น กระจก เซรามิก ไฟเบอร์กลาส ไม้ และอลูมิเนียม เป็นต้น อย่างไรก็ตามวัสดุนี้นี้ไม่สามารถทาสีทับได้ โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



ซิลิโคนที่ใช้อุดรอยต่อนี้แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ประเภทมีกรด และประเภทไร้กรด รายละเอียดดังนี้

■ ประเภทมีกรด (Acetic cure)

ซิลิโคนประเภทนี้เมื่อใช้งานจะมีกลิ่นเหม็นเปรี้ยวของกรดระเหยออกมา แห้งเร็ว เหมาะกับการใช้งานในการอุดรอยต่อระหว่างกระจกกับกระจก มีแรงยึดเกาะที่แข็งแรงกรณีใช้ประเภทใสจะมีความใสเนียนไปกับกระจกใสและไม่เหมาะกับพื้นผิวที่มีผลกระทบจากกรดกัดกร่อนเช่น โลหะ หรือหินอ่อน และมีราคาต่ำกว่าประเภทไร้กรด

■ ประเภทไร้กรด (Neutral cure)

ซิลิโคนประเภทนี้จะมีฤทธิ์เป็นกลาง ประเภทใสจะมีความใสน้อยกว่าประเภทมีกรด (จะออกใสนุ่น) แห้งช้ากว่า มีความแข็งแรงน้อยกว่า แต่มีความยืดหยุ่นมากกว่า ใช้ในกรณีที่ผิววัสดุไม่เหมาะกับการสัมผัสกับกรด และมีราคาแพงกว่าประเภทมีกรด

นอกจากนี้ ด้วยคุณสมบัติของซิลิโคนที่มีความยืดหยุ่น ทนต่อความอูณหภูมิ สารเคมีและสภาวะอากาศ จึงมีการนำประโยชน์ของซิลิโคนมาใช้เป็นปะเก็นเหลวในงานอุตสาหกรรมและยานยนต์ รายละเอียดดังต่อไปนี้

2.2.3 ซิลิโคนปะเก็นเหลว (Room Temperature Vulcanizing Silicone : RTV)

เป็นวัสดุซิลิโคนสำหรับการขึ้นรูปปะเก็น หรือ Formed-In-Place-Gasket ซึ่งมีความสามารถในการขึ้นรูปปะเก็นอันใหม่แทนที่ปะเก็นอันเก่าที่หมดสภาพการใช้งาน โดยปะเก็นอันใหม่ที่ขึ้นรูปจะมีสถานะเป็นยางซิลิโคน มีชื่อสามัญทั่วไปว่า ปะเก็น

เหล่านี้ วัสดุชนิดนี้มีความยืดหยุ่นสูง ทนทานต่ออุณหภูมิ การฉีกขาดและแรงดัน จึงเหมาะกับการใช้ในงานอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ เครื่องมือ เครื่องจักร และเครื่องมือวัดความแม่นยำ เป็นต้น ทั้งนี้ RTV ซิลิโคนของบริษัทฯ มีด้วยกัน หลากหลายสีเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในหลายรูปแบบ



ทั้งนี้ ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ยาแนวเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ไม่ได้มีกระบวนการผลิตด้วยตนเองแต่เป็นการซื้อผลิตภัณฑ์ ยาแนวสำเร็จรูปในปริมาณมากและนำมาบรรจุลงหลอดทั้งภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และตราสินค้าของลูกค้าต่าง ๆ (OEM)

นอกจากนั้น เพื่อลดต้นทุนของวัตถุดิบ บริษัทฯ ยังมีการผลิตหลอดบรรจุภัณฑ์อลูมิเนียมที่ใช้ในการบรรจุสินค้าประเภท กาวและยาแนวขนาดเล็ก โดยมีวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์ดังกล่าวเป็นเหรียญอลูมิเนียม (Slug) ที่บริษัทฯ นำเข้า จากต่างประเทศ

บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ระหว่างผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (ซึ่งนับรวมส่วนของผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนแล้ว) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 43.00 และร้อยละ 57.00 ตามลำดับในปี 2561 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนในการ ขยายธุรกิจในส่วนผลิตภัณฑ์ยาแนวให้มากขึ้นเนื่องจากเล็งเห็นโอกาสจากความต้องการของตลาดและความสามารถในการทำ กำไรของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวซึ่งยังคงเติบโตได้อีก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ขายภายใต้ตรา สินค้าของบริษัทฯ ประกอบด้วย โฟมพียู (PU Foam) น้ำยาล็อกเกลียว (Thread locker) น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม (Lubricants) เทปพีอี (PE tape) เทปบิวทิล (Butyl tape) และเทปกาวพีวีซี (PVC Tape) เพื่อให้มีการจัดจำหน่ายสินค้า อย่างครบวงจรตรงตามความต้องการของลูกค้า

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับปี 2559-2561 มีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound)	725.83	51.41	725.83	51.41	715.59	49.76
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant)	685.95	48.00	685.95	48.00	705.5	49.06
รวมรายได้จากการขาย	1,411.78	98.79	1,411.78	98.79	1,421.09	98.82
รายได้อื่น ¹	15.63	1.09	15.63	1.09	13.12	0.91
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	1.73	0.12	1.73	0.12	3.92	0.27
รายได้รวม	1,429.14	100.00	1,429.14	100.00	1,438.13	100.00

หมายเหตุ 1. รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ชัดเจนค่าอาคาร 19 ทวี หนี้สูญรับคืน กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่ายสินทรัพย์ และรายได้ เบ็ดเตล็ดจากการขายเศษวัสดุ

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

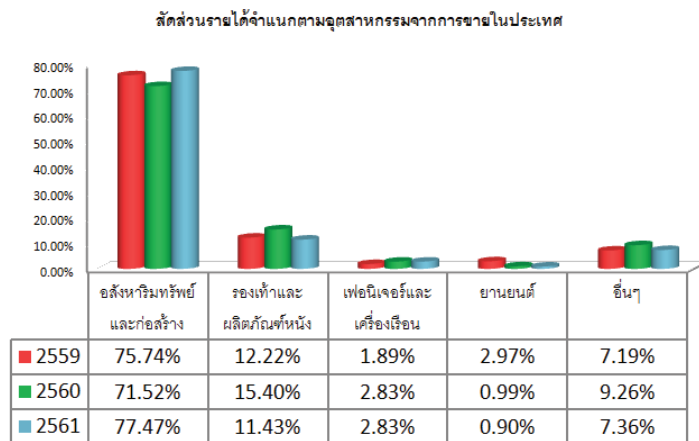
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย โรงงานอุตสาหกรรมผู้นำสินค้าไปใช้ในกระบวนการผลิตและแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปต่อไปและผู้จำหน่ายสินค้า (Distributor) ซึ่งเป็นผู้กระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าผู้ใช้สินค้าโดยตรง (End user) หรือ ไปยังร้านค้าปลีกที่เสมือนตัวกลางในการกระจายสินค้าให้เข้าถึงผู้ใช้งานโดยตรงที่เป็นรายย่อยได้มากขึ้น โดย โรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มลูกค้าสำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

- อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง
- อุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง

- อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และงานไม้ทั่วไป
- อุตสาหกรรมยานยนต์
- กลุ่มอื่นๆ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีฐานลูกค้าหลักทั้งในและต่างประเทศเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) ซึ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ จะกระจายอยู่ในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดเล็ก สัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศและต่างประเทศในปี 2561 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 70 และ 30 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ โดยสัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้าหลักจากการขายในประเทศและต่างประเทศของปี 2561 รายละเอียดดังนี้

สัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้ารวมในประเทศ



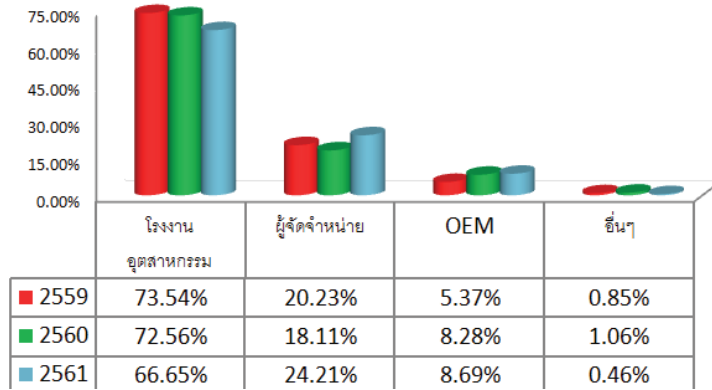
จากรูปภาพข้างต้น พิจารณาสัดส่วนรายได้ภายในประเทศของการขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ในแต่ละกลุ่มสินค้า แสดงให้เห็นว่ากลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้าจากการขายรวมทั้งปี 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง กลุ่มลูกค้ารองเท้าและเครื่องหนังและกลุ่มเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือน ตามลำดับ ทั้งนี้ ในส่วนของยอดขายภายในประเทศกว่าร้อยละ 70 หรือเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีให้กับโรงงานอุตสาหกรรมภายในประเทศ ในขณะที่ร้อยละ 30 เป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทกาวประเภทต่างๆ สำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมและสินค้าประเภทยาแนวผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor) และผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

ทั้งนี้ ในส่วนลูกค้าหลักของผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซี ซึ่งบริษัทฯ จัดกลุ่มลูกค้าเป็นอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้างนั้น เป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้า สายเคเบิล (Wire and cable) รายใหญ่ในประเทศเป็นหนึ่งในกลุ่มผู้ผลิตที่ได้รับคำสั่งซื้อเพื่อผลิตสายไฟฟ้าแก่หน่วยงานรัฐบาล (การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค) ตามงบประมาณเงินลงทุนเกี่ยวกับสายไฟฟ้าทุกปี ซึ่งบริษัทฯ มีสัดส่วนการตลาด (Market share) ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีดังกล่าวมากกว่าร้อยละ 65.00 ของมูลค่าตลาดเม็ดพลาสติกพีวีซีสำหรับการผลิตสายไฟฟ้าในประเทศไทย

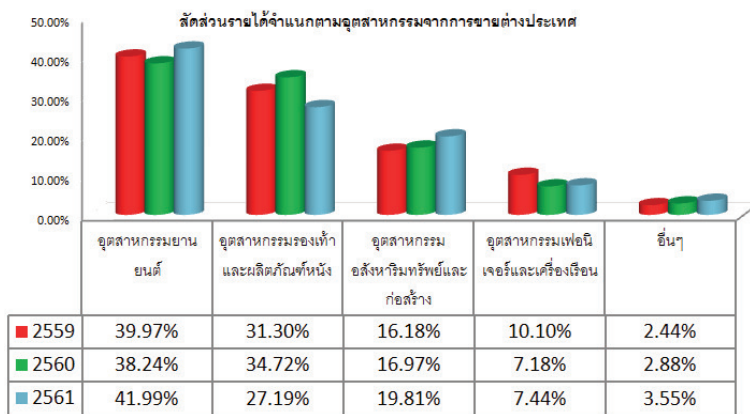
สำหรับผลิตภัณฑ์กาวประเภทต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อนำไปใช้ในอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนัง รวมถึงเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือน ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ยาแนวส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายสินค้าและรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ซึ่งจะนำไปใช้ในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้างเช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศ 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) จำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม 2) จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) และ 3) รับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 66.65, ร้อยละ 24.24 และ ร้อยละ 8.69 สำหรับยอดจำหน่ายในประเทศรวมสำหรับปี 2561 ตามลำดับ

สัดส่วนรายได้จำแนกตามช่องทางการจำหน่ายในประเทศ



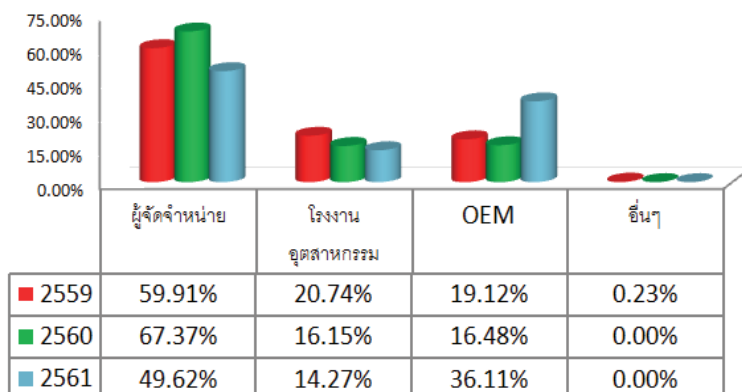
สัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้ารวมต่างประเทศ



จากรูปภาพข้างต้น พิจารณาสัดส่วนรายได้จากการขายต่างประเทศของการขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ในแต่ละกลุ่มสินค้า แสดงให้เห็นว่ากลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้าจากการขายรวมทั้งปี 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มลูกค้ารองเท้าและเครื่องหนังและกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง ตามลำดับ ทั้งนี้ในส่วนของยอดขายขายต่างประเทศกว่าร้อยละ 42 หรือเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือน (Do It Yourself : DIY) ในขณะที่ร้อยละ 31 เป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทกาวประเภทต่างๆผ่านตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศและร้อยละ 22 ของยอดขายต่างประเทศเป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ยาแนว ทั้งในการผลิตภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯเองและการผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศ 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) 2) รับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) และ 3) จำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 49.62, ร้อยละ 36.11, และร้อยละ 14.27 สำหรับยอดขายจำหน่ายในต่างประเทศรวมสำหรับปี 2561 ตามลำดับ

สัดส่วนรายได้จำแนกตามช่องทางการจำหน่ายในต่างประเทศ



ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ ช่องทางการจำหน่ายทางตรง และช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม รายละเอียดดังนี้

1. ช่องทางการจำหน่ายทางตรง

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ใช้งานโดยตรงของสินค้า (End User) ซึ่งประกอบไปด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่นำสินค้าของบริษัทฯ เพื่อไปประกอบเป็นวัตถุดิบขั้นต้นในกระบวนการผลิตและซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงาน และผู้ใช้ในครัวเรือนที่นำสินค้าไปใช้การก่อสร้างและซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป โดยสินค้าที่จำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายตรงจะเป็นสินค้าในทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมพาวด์ และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรมหลายแห่งที่เป็นลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ดังนั้น จึงสะดวกต่อการส่งมอบสินค้าและการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น ในส่วนการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายทางตรงนั้น ในปี 2561 สัดส่วนการจัดจำหน่ายสินค้าในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ประมาณร้อยละ 80 และร้อยละ 20 ของรายได้จากการจำหน่ายทางตรงตามลำดับ

นอกจากนี้รายได้ของบริษัทฯ ที่จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายโดยตรง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 68.40 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายทางตรงของบริษัทฯ ยังรวมถึงช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ด้วย ซึ่งรายได้ของผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้านี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 16.67 ของรายได้จากการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายทางตรง

2. ช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ซึ่งประกอบไปด้วยผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้จัดจำหน่ายสินค้าต่างประเทศ โดยในปี 2561 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 54.30 และ 45.70 ของรายได้จากการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม รายได้ของบริษัทฯ ที่จัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายทางอ้อมคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 31.60 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ โดยสินค้าที่จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายทางอ้อมส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ที่ผู้จัดจำหน่ายจะนำสินค้าไปวางจำหน่ายที่ร้านค้าปลีกหรือจัดจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้สินค้าโดยตรงต่อไป และผู้ใช้สินค้านี้จะนำสินค้าไปใช้ในงานก่อสร้างและซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป 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"> ส่วนใหญ่เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศทั้งผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม (Soft PVC Compound) และเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC Compound) โดยบริษัทฯ จำหน่ายตรงสู่ผู้ใช้งานซึ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้า เช่น โรงงานสายไฟ สายเคเบิล และโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ ในประเทศ ส่วนที่เหลือในปริมาณน้อยเป็นการจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายในประเทศ ซึ่งเน้นการจัดจำหน่ายเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่มที่มีคุณภาพระดับกลาง (Middle grade) เป็นหลัก
2. ผลิตภัณฑ์กาวอุตสาหกรรม (Adhesive)	<ul style="list-style-type: none"> ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยตัวแทนผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศเป็นผู้กระจายสินค้าไปยังทวีปเอเชียและแอฟริกา
3. ผลิตภัณฑ์ยาแนว (Sealant)	<ul style="list-style-type: none"> ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ซึ่งทำหน้าที่กระจายสินค้าไปยังผู้ใช้และร้านค้าทั่วประเทศในประเทศไทย สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ มีการจัดตั้งตัวแทนผู้จัดจำหน่ายในแต่ละประเทศ โดยตลาดหลักอยู่ในเอเชีย ตะวันออกกลางและแอฟริกา ส่วนที่เหลือเป็นการผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ซึ่งมีตลาดทั้งในประเทศ

ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจัดจำหน่าย
	และต่างประเทศ
4. ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือน (DIY)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Distributors) ในตลาดต่างประเทศ ครอบคลุมทวีปเอเชีย ตะวันออกกลาง และแอฟริกา ▪ ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 10-15 ของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนเป็นการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่ายในประเทศ ▪ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนบางส่วนภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการสั่งผลิตจากลูกค้าต่างประเทศในยุโรป

ในการออกงานแสดงสินค้าเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเพื่อพบปะลูกค้า คู่ค้าและนักลงทุนโดยในแต่ละปี บริษัทฯ ร่วมออกงานแสดงสินค้า หรือพบปะลูกค้าใน 3 ช่องทางดังนี้

1. ออกงานจัดแสดงสินค้าด้วยตนเอง ทั้งในและต่างประเทศ
2. ออกงานจัดแสดงสินค้าร่วมกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ
3. พบปะและเจรจาธุรกิจ โดยเดินทางร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออก

Date	Location	Topic
31 JAN - 2 FEB 2018	India	India International Leather Fair 2018, Chennai, INDIA
15-19 APR 2018	China	Canton Fair 2018
26-29 APR 2018	Thailand @Bitec	TAAPA 2018
23 - 28 APR 2018	Vietnam	AUTOMECHANIKA HO CHI MINH, Vietnam (25 – 27 April 2018)
1-3 MAY 2018	UAE	Automechanika Dubai 2018
1-6 MAY 2018	Thailand	Architect 2018 - Bangkok (Borneo)
13 JUN 2018	Borneo Trade Fair	Trade fair 4 time in Thailand -1st time 13 June 2018 (Suratthanee)
03 - 05 May 2018	Indonesia	Indo Leather & footwear
8 JUL 2018	Borneo Trade Fair	Trade fair 4 time in Thailand -2nd time (AUTO FAIR NAKONSAWAN)
13-15 JUL 2018	Vietnam	Shoe & leather - vietnam 2018
3-5 AUG 2018	India	India International Footwear Fair 2018, Delhi, INDIA
15-19 OCT 2018	China	Canton Fair 2018

กลยุทธ์ด้านการตลาด

1) คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับมาตรฐาน

บริษัทฯ มุ่งเน้นในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานตรงตามความต้องการในใช้งานของลูกค้า เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่นำไปใช้เป็นวัตถุดิบขั้นต้นในกระบวนการผลิตและสินค้าที่นำไปใช้ในการซ่อมแซม เครื่องมือหรืออุปกรณ์ในโรงงานอุตสาหกรรมและครัวเรือน ดังนั้น บริษัทฯ จึงตระหนักถึงความสำคัญของสินค้าที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพในการใช้งาน โดยบริษัทฯ มีทีมประกันคุณภาพซึ่งอยู่ภายใต้ฝ่ายเทคนิคและมีหน้าที่หลักในการประกันคุณภาพของวัตถุดิบก่อนเข้ากระบวนการผลิตและประกันคุณภาพสินค้าที่ผลิตเสร็จก่อนเข้าในคลังสินค้า เพื่อทดสอบคุณภาพและความถูกต้องของสินค้าที่ชัดเจนก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้าทุกครั้ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานผู้ทำหน้าที่ควบคุมและตรวจสอบคุณภาพระหว่างกระบวนการผลิตในทุกสินค้าอีกด้วย

ทั้งนี้ ในปี 2559 บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 ซึ่งรับรองการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาว

และผลิตภัณฑ์ยาแนวที่เป็นสิ่งยืนยันให้ลูกค้ามั่นใจถึงคุณภาพผลิตภัณฑ์ การบริหารที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับ ทั้งในระดับประเทศและระดับสากลอีกด้วย อีกทั้งผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่อนำไปผลิตเป็นสายไฟและสายเคเบิลของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มาตรฐานมอก.) และมีเอกสารรับรองผ่านการตรวจสอบจากสถาบันการไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นมาตรฐานสำหรับผู้ผลิตสายไฟฟ้ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอีกด้วย

2) ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมหลากหลายประเภทซึ่งสามารถรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมที่แตกต่างกัน โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นในการจัดเตรียมสินค้าอุตสาหกรรมที่หลากหลายเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าได้สามารถเลือกซื้อสินค้าได้อย่างครบครันและตรงตามความต้องการได้ในสถานที่เดียว (One Stop Shop) โดยบริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมหลายประเภท เช่น ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ที่สามารถนำไปแปรรูปเป็นสินค้าในอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า สินค้าในอุตสาหกรรมพลาสติก สินค้าในอุตสาหกรรมยานยนต์และสินค้าในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เป็นต้น

ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ได้มีการวางแผนผลิตคอมปาวด์สำหรับอุปกรณ์ทางการแพทย์ เช่น ถุงบรรจุเลือด สายน้ำเกลือ ถุงมือแพทย์ เป็นต้น โดยการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจจากญี่ปุ่น

ส่วนผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้ในกระบวนการผลิตและซ่อมแซมอุปกรณ์ เครื่องจักรที่จำเป็นในทุกโรงงานอุตสาหกรรมและมีที่จัดจำหน่ายในขนาดบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กเพื่อรองรับการใช้งานในครัวเรือนของลูกค้าผู้ใช้สินค้าโดยตรง (End user) โดยบริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาสินค้าที่พัฒนาในการผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้สินค้าของลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ในงานที่แตกต่างกัน

3) การบริการและจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการบริการและจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยมุ่งเน้นให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุดทั้งในด้านปริมาณสินค้า คุณภาพสินค้าที่ตรงตามมาตรฐานตามที่ตกลง และการจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าระบุ โดยลูกค้าสามารถสั่งบริษัทฯ ให้ผลิตสินค้าและทยอยส่งมอบให้กับลูกค้าตามแผนการใช้งาน (Partial ordering) ได้ ซึ่งบริษัทฯ จะร่วมกับลูกค้าวางแผนการผลิตดังกล่าวให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานในแต่ละช่วงเวลาของลูกค้า ทำให้ลูกค้าสามารถประหยัดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าอีกด้วย ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลานานกว่า 30 ปี จึงมีฐานลูกค้าที่ใกล้ชิดและมีความสัมพันธ์ที่ดีตลอดมา อีกทั้งการที่บริษัทฯ มีสำนักงานตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ ยังทำให้บริษัทฯ สามารถรองรับความต้องการในด้านบริการ จัดส่งสินค้าตามความต้องการของลูกค้าได้ และนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทีมงานฝ่ายขายที่ให้แก่คำแนะนำแก่ลูกค้าในการใช้สินค้าของบริษัทฯ เป็นบริการทั้งก่อนและหลังการขาย

4) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการวิจัยและพัฒนาทุกผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายให้ได้คุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า พร้อมทั้งสรรหานวัตกรรมการผลิตใหม่ๆ แก่ผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มขีดจำกัดในการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยบริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาที่มีพนักงานผู้มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถที่อยู่ร่วมกับบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลานานกว่า 12 ปี ทั้งนี้ ทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ซึ่งมีทีมงานกว่า 50 คน มีหน้าที่หลักในการวิจัยและพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องต่อความต้องการของลูกค้า ตอบรับโจทย์ด้านคุณสมบัติและเหมาะสมกับการนำไปใช้งานกับเครื่องจักรของลูกค้า รวมทั้งค้นคว้านวัตกรรมของสินค้าใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตสินค้า โดยทางฝ่ายขายจะมีการนำเสนอข้อมูลสินค้า นวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่อยู่ในความต้องการของตลาดจากการไปสำรวจตลาดหรือการพูดคุยกับลูกค้า และนำข้อมูลส่งให้ทีม R&D วิจัยและพัฒนาสินค้าเพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ลูกค้าและสร้างเสริมประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการวิจัยและพัฒนาพร้อมกับลูกค้าเพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในสายการผลิตของบริษัทฯ โดยลูกค้าจะให้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ลูกค้าต้องการกับพนักงานขายของบริษัทฯ เพื่อนำมาให้แผนกวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ทดลองผลิตตัวอย่างชิ้นงาน แล้วนำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นใหม่ให้ลูกค้าทดลองใช้ ซึ่งหากตัวอย่างเป็นที่ยอมรับจากลูกค้า บริษัทฯ จะนำเข้าสู่ขั้นตอนกระบวนการผลิตจริง อีกทั้ง ในหลายครั้งลูกค้าจะให้ตัวอย่างสินค้าใหม่หรือสินค้าชนิดอื่นๆ ของลูกค้า เพื่อให้บริษัทฯ นำเสนอผลิตภัณฑ์อื่นๆ หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา เพื่อให้เหมาะสมต่อการนำไปใช้งานร่วมกับสินค้านั้นๆ ของลูกค้า ยิ่งไปกว่านั้น ทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ยังมีการ

นำเอาความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาจากผู้ค้าทั้งในและต่างประเทศ เช่น ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบต่างๆ ให้แก่บริษัทฯ มาประยุกต์ใช้เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ทำให้บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนและเลือกชนิดของวัตถุดิบที่มีความหลากหลาย รวมถึงเลือกปริมาณของวัตถุดิบที่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตได้อย่างเหมาะสมและตรงต่อความต้องการในการผลิต 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 เป็นระยะเวลาเกินกว่า 10 ปี และในส่วนของกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ ที่มีการตลาดของบริษัทฯ ได้มีโอกาสเยี่ยมชมโรงงานและพูดคุยกับผู้บริหารของบริษัทฯ คู่ค้าประจำปีเพื่อกระชับความสัมพันธ์และต่อยอดโอกาสทางธุรกิจในอนาคตให้มากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ยังร่วมกับลูกค้าในการพัฒนาและวิจัยเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่มีลักษณะและรูปแบบที่เหมาะสม มีการพัฒนาสินค้าเกรดพิเศษเฉพาะเจาะจงสำหรับลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้สินค้ามีคุณสมบัติตรงต่อความต้องการของลูกค้านั้นๆ รวมถึงยังร่วมพัฒนาสินค้าร่วมกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และลูกค้าให้ยาวนานและคงศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ ในอุตสาหกรรม

6) ความเชี่ยวชาญในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ เริ่มต้นจากการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท ดีบี เคมิคัล อินดัสเตรียล จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตกาว ก่อตั้งเมื่อปี 2528 และบริษัท แอ็พพลายเคมิคอล อินดัสตรี จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซี ก่อตั้งเมื่อปี 2529 เกิดเป็นบริษัทฯ ในปัจจุบัน ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีผู้บริหารจากทั้งสองบริษัทผู้มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับกลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว มากกว่า 30 ปี ทั้งนี้แม้ว่าขั้นตอนการผลิตทั้งผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์รวมถึงผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวจะไม่ซับซ้อนหรือจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต แต่ในระหว่างกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งคุณภาพและประสิทธิภาพตรงต่อความต้องการของลูกค้า นั้น ต้องใช้ความเชี่ยวชาญและทักษะในการผลิตรวมทั้งความสามารถในการควบคุมต้นทุนการผลิตเนื่องจากราคาวัตถุดิบมีความผันผวนและระหว่างกระบวนการผลิตต้องใช้วัตถุดิบหลายชนิดและต้องผลิตสินค้าครั้งละปริมาณมาก ซึ่งส่งผลถึงการบริหารจัดการเก็บวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง ประสบการณ์และความสามารถของผู้บริหารจึงเป็นสิ่งสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจของบริษัทฯ

นอกจากผู้บริหารขององค์กรผู้มีความรู้ความสามารถ บริษัทฯ ยังส่งเสริมให้บุคลากรในบริษัทฯ พัฒนาความรู้และศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ ผ่านทางการจัดคอร์สอบรมต่างๆ เช่น คอร์สเทคนิคการบริหารเวลาเพื่อการวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพหรือคอร์สการวางแผนกำลังคนเพื่อลดต้นทุนและสนองตอบกลยุทธ์ธุรกิจ

การกำหนดราคาตามแหล่งที่มาของสินค้า

เนื่องจากบริษัทฯ มีแหล่งในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อมาผลิตสินค้าในแต่ละประเภทที่แตกต่างกัน ทั้งการสั่งซื้อ วัตถุดิบในประเทศ ต่างประเทศ หรือมีการแบ่งใช้วัตถุดิบร่วมกันกับหน่วยธุรกิจอื่นของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่แตกต่างกันตามแหล่งที่มาหรือวัตถุดิบของสินค้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

▪ กรณีสินค้าที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่รับมาเพื่อประกอบภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า โดยใช้ราคาต้นทุนจากการซื้อวัตถุดิบตามการกำหนดของบริษัทตราสินค้านั้นๆ บวกอัตรากำไรที่เหมาะสม (Cost plus pricing) ในส่วนของวัตถุดิบในการ

ผลิตสินค้ารับมาเพื่อประกอบภายใต้ตราสินค้า ส่วนใหญ่จะนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เช่น ประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลี และอินเดีย เป็นต้น นอกจากนี้ ราคาต้นทุนของสินค้ายังรวมถึงต้นทุนในการผลิตบรรจุภัณฑ์เพื่อนำมาประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูป

▪ **กรณีสินค้าที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (House brand)**

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่รับมาเพื่อประกอบภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ โดยใช้ราคาต้นทุนจากการซื้อวัตถุดิบตามการกำหนดของบริษัทตราสินค้าบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost plus pricing) อย่างไรก็ตาม ในส่วนของวัตถุดิบในการผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ นั้น มีความแตกต่างจากการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า เนื่องจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจะสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยมีการตกลงซื้อขายกับผู้จำหน่ายรายเดิมที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ามานานในราคาที่ไม่สูงหรือต่ำกว่าราคาตลาด

ทั้งนี้ การกำหนดอัตรากำไรในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ในแต่ละครั้ง อาจมีการเปลี่ยนแปลงหรือยืดหยุ่นตามสถานะตลาดของต้นทุนสินค้า ปริมาณในการสั่งซื้อ ศักยภาพในการแข่งขันด้านราคากับบริษัทอื่นที่จำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกัน และความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับคู่ค้าบางราย

ภาวะตลาดอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

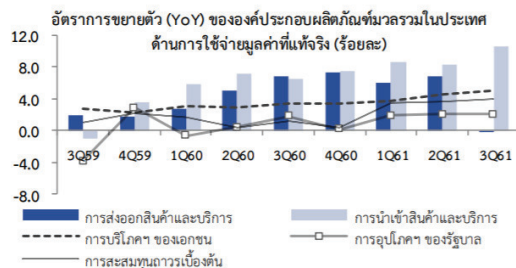
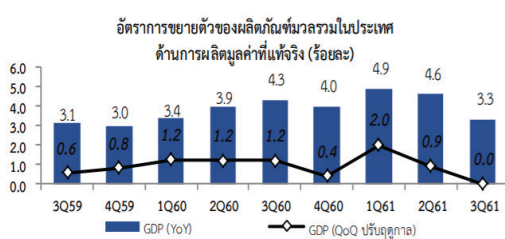
ภาวะอุตสาหกรรมของบริษัทฯ พิจารณาผลกระทบจากปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบ ซึ่งประกอบไปด้วยตลาดน้ำมันโลก และปัจจัยด้านรายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ซึ่งประกอบไปด้วยภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย ตลาดอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง ตลาดอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง และตลาดอุตสาหกรรมยานยนต์โลก

▪ **ปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบ**

ปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบของบริษัทฯ คือ ตลาดน้ำมัน เนื่องจาก บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมพาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ซึ่งเป็นสินค้าที่มีการใช้วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตจากการกลั่นน้ำมัน เช่น พีวีซีเรซิน สารทำให้อ่อนตัว ตัวทำละลายรวมทั้งยางสังเคราะห์ โดยภาวะอุตสาหกรรม ที่มีผลิตภัณฑ์หลัก อาทิ Ethylene Propylene Benzene และ Xylene และเม็ดพลาสติกจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นปลาย (Downstream Petrochemicals) ที่มีผลิตภัณฑ์หลัก อาทิ HDPE LDPE PVC ยางสังเคราะห์ และเคมีภัณฑ์อื่นๆ โดยราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นต้นจะแปรผันตามทิศทางราคาน้ำมันมากกว่าและในระยะเวลาเร็วกว่าเมื่อเทียบกับการเปลี่ยนแปลงของราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นปลาย อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมปลายน้ำอย่างเม็ดพลาสติกและผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ในไทยส่วนใหญ่เป็นการผลิตสินค้า Commodity grade ที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ (Elasticity of demand) ต่อราคาสินค้าสูง จึงอาจเห็นทิศทางราคาลดลงจากเหตุผลการแข่งขันในตลาดโลกมากกว่า ดังนั้น ราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะไม่ผันผวนเท่ากับ ราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นต้น ในการพิจารณาเฉพาะปัจจัยราคาน้ำมันอาจไม่เพียงพอที่จะชี้ชัดถึงผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ขั้นปลาย แต่ยังคงพิจารณาถึงอุปสงค์และอุปทานควบคู่ไปด้วย

▪ **ปัจจัยด้านรายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

● **ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ**



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พศจิกายน ปี 2561

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาสที่ 3/2561 ขยายตัวร้อยละ 3.3 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 4.6 ในไตรมาสที่ 2/2561 ปัจจัยหลัก มาจากการขยายตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ ในขณะที่อุปสงค์ต่างประเทศชะลอตัว

สำหรับภาคต่างประเทศ การส่งออกสินค้าและบริการลดลง ร้อยละ 0.1 ส่วนการนำเข้าสินค้าและบริการขยายตัวร้อยละ 10.7 หลังปรับปัจจัยฤดูกาลออกแล้ว การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3/2561 ไม่มีการเปลี่ยนแปลง (QoQ SA)

อัตราการขยายตัว (YoY) ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศด้านการใช้จ่าย มูลค่าที่แท้จริง (ร้อยละ)

	2560p1	2560p1				2561p1		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2r	Q3
การอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชน	3.2	3.1	2.9	3.4	3.4	3.7	4.5	5.0
การอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของรัฐบาล	0.5	-0.7	0.4	1.8	0.2	1.9	2.0	2.1
การสะสมทุนถาวรเบื้องต้น	0.9	1.7	0.3	1.2	0.3	3.4	3.7	3.9
ภาคเอกชน	1.7	-1.1	3.0	2.5	2.4	3.1	3.2	3.9
ภาครัฐ	-1.2	10.0	-6.9	-1.6	-6.0	4.0	4.9	4.2
การส่งออกสินค้าและบริการ	5.5	2.7	5.1	6.9	7.4	6.0	6.8	-0.1
สินค้า	5.6	2.8	4.9	8.2	6.6	4.7	7.4	-0.2
บริการ	5.1	2.5	5.7	2.6	9.9	9.5	4.9	0.2
การนำเข้าสินค้าและบริการ	6.8	5.9	7.2	6.5	7.5	8.7	8.3	10.7
สินค้า	8.5	7.3	9.2	9.2	8.3	9.3	7.2	9.4
บริการ	-0.3	0.4	-1.0	-5.0	4.0	6.2	13.3	16.9
ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศด้านการใช้จ่าย	4.1	3.5	4.1	4.5	4.2	5.0	4.5	3.1

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พฤษภาคม ปี 2561

จากรายงานการประเมินภาวะเศรษฐกิจของคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ของธนาคารแห่งประเทศไทย ฉบับเดือนธันวาคมปี 2561 รายงานว่า อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจคู่ค้าในปี 2561 และ 2562 มาอยู่ที่ร้อยละ 3.6 และ 3.4 ตามลำดับ การขยายตัวจะถูกขับเคลื่อนจากความต้องการจากต่างประเทศที่คาดว่าจะไม่สูงมาก เนื่องจากอัตราการเติบโตที่ลดลงของการส่งออกของสินค้าและบริการ ขณะเดียวกันความต้องการตลาดในประเทศ จะถูกขับเคลื่อนด้วยการเติบโตจากการใช้จ่ายภาคเอกชนที่มีแนวโน้มทรงตัว

● ภาพรวมตลาดอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดการจ้างงานมีความเชื่อมโยงและเป็นพื้นฐานในการพัฒนาธุรกิจอื่นในหลายอุตสาหกรรม อาทิ ธุรกิจวัสดุก่อสร้าง ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น หลังจากที่รัฐบาลประกาศแผนปฏิบัติการเพื่อเร่งรัดการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ในปี 2559-2561 ด้วยโครงการ Eastern Economic Corridor (EEC) ที่มีเงินลงทุนนับล้านล้านบาท มีโครงการโครงสร้างพื้นฐานได้แสดงความคืบหน้าเป็นที่น่าพอใจ นอกจากนั้นผู้รับเหมารายใหญ่ยังขยายการก่อสร้างไปยังประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะ กัมพูชา สปป.ลาว และเมียนมา เนื่องจากกลุ่มประเทศดังกล่าวมีการขยายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ โครงการขั้วถนน อาคารที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ แนวโน้มอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างโดยรวมระหว่างปี 2560-2562 จะมีปัจจัยบวก จากแผนการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของรัฐบาลที่จะมีไปจนถึงปี 2567 มากกว่า 50 โครงการ ขณะที่ภาคเอกชนคาดว่าจะทยอยฟื้นตัวตั้งแต่ปี 2561 ทั้งนี้ปริมาณงานสะสมที่มาจากภาครัฐดังกล่าวจะเป็นตัวขับเคลื่อนอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ส่งผลดีต่อผู้รับเหมารายใหญ่และกระตุ้นการลงทุนภาคเอกชน ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ความต้องการของผลิตภัณฑ์บริษัทฯ ทั้งส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกคอมปาวด์และผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

Thailand GDP From Construction



SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | NESDB, THAILAND

จากข้อมูลของ Trading Economics global macro models และการวิเคราะห์ พบว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมในภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศไทยในไตรมาสที่ 3 ของปี 2561 72,245 ล้านบาท และคาดว่าทั้งปี 2561 จะเฉลี่ยสูงถึง 74,934 ล้านบาท

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

● ภาพรวมอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนัง

จากรายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ของกระทรวงอุตสาหกรรม ในปี 2561 การฟอกและตกแต่งหนังฟอก มีการผลิตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 9.70 จากการผลิตเพื่อการส่งออกและการขยายตัวของ อุตสาหกรรมยานยนต์สำหรับการผลิตกระเป๋าเดินทางและรองเท้า มีการผลิตลดลง ร้อยละ 5.65 และ 2.49 ตามลำดับ ส่วนหนึ่ง เป็นผลจากความต้องการบริโภคสินค้าแบรนด์เนมขยายตัว ส่งผลให้มีสัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น และ ผู้ประกอบการที่มีแบรนด์ของตัวเองได้เปลี่ยนวิธีการผลิตโดยจ้างประเทศเพื่อนบ้านผลิตแทนการผลิตในประเทศ ประกอบกับขีดความสามารถในการแข่งขันที่ลดลงเนื่องจากต้องเผชิญกับการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากกลุ่มประเทศที่มีต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำและมีความได้เปรียบด้านต้นทุน

การฟอกและตกแต่งหนังฟอก ปี 2561 มีดัชนีผลผลิตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 9.70 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากการผลิตเพื่อการส่งออกและการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ กระเป๋าเดินทาง* มีดัชนีผลผลิตลดลง ร้อยละ 5.65 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน ส่วนหนึ่งเป็นผลจากความต้องการบริโภคสินค้าแบรนด์เนมขยายตัว ส่งผลให้มีสัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น รองเท้า มีดัชนีผลผลิตลดลง ร้อยละ 2.49 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีแบรนด์ของตัวเองได้เปลี่ยนวิธีการผลิตโดยจ้าง ประเทศ เพื่อนบ้านผลิตแทนการผลิตเอง เช่น เมียนมา กัมพูชาแล เวียดนามที่มีต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำกว่า และมีความได้เปรียบด้านต้นทุน รวมทั้ง ปัจจัยสภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลัก อาทิ กลุ่มสหภาพยุโรป และจีนยังคงชะลอตัว รวมถึงการชะลอตัวจากการลงทุนภาคเอกชนในประเทศอีกด้วย เนื่องจากการส่งออกของไทยได้รับอิทธิพลจากกระแสการค้าโลกที่ยังอยู่ในภาวะชะลอตัวและมีความไม่แน่นอนสูง ซึ่งกระทบต่อกำลังซื้อและการนำเข้าของประเทศคู่ค้า

จากแนวโน้มการหดตัวของอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนังแสดงให้เห็นถึงความต้องการที่ลดลงของสินค้าประเภทนี้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความต้องการผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ซึ่งเป็นวัตถุดิบเพื่อนำไปแปรรูปเป็นพื้นรองเท้าและผลิตภัณฑ์กาวซึ่งเป็นวัสดุสำหรับยึดติดระหว่างรองเท้าหรือผลิตภัณฑ์หนัง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ตระหนักถึงภาวะอุตสาหกรรมจึงมีนโยบายปรับลดการลงทุนด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ที่จะขายให้ลูกค้าในอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนังมาเน้นการขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของบริษัทฯ เช่นผลิตภัณฑ์ยานาว

● ภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์โลก

กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ ประกอบด้วยอุตสาหกรรมต้นน้ำ ซึ่งได้แก่ อุตสาหกรรมเหล็ก อุตสาหกรรมพลาสติก อุตสาหกรรมยาง อุตสาหกรรมเครื่องจักรกล อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์และอุตสาหกรรมปลายน้ำ คือ อุตสาหกรรมประกอบยานยนต์ซึ่งแบ่งย่อยเป็น การประกอบรถจักรยานยนต์ การประกอบรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และการประกอบยานยนต์เพื่อการพาณิชย์

นอกจากอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนประเภทอุปกรณ์เพื่อประกอบรถยนต์ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องประดับตกแต่งยนต์ซึ่งทิศทางของตลาดจะขึ้นอยู่กับตลาดอุตสาหกรรมยานยนต์โดยตรง เป็นอีกอุตสาหกรรมหลักที่มีแนวโน้มเติบโตสูงกว่าอุตสาหกรรมยานยนต์ เนื่องจากปัจจุบันผู้ใช้รถยนต์มีแนวโน้มที่จะตกแต่งรถยนต์ของตนมากขึ้นและเนื่องจากยานยนต์ต่างๆ มีราคาสูง ผู้บริโภคจึงหันมาให้ความสนใจกับการตกแต่งซ่อมแซมรถยนต์ใช้แล้วมากกว่าการซื้อรถยนต์คันใหม่ โดยปัจจัยหลักที่มีผลต่อความต้องการในอุตสาหกรรมรถยนต์ คือ ราคาน้ำมัน และกำลังการซื้อสินค้าของผู้บริโภค

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

ภาวะการแข่งขัน

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

■ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic compound)

เนื่องจากผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์เป็นสินค้าที่นำไปใช้เป็นตัวเติมในการผลิตสินค้าหลากหลายประเภท เช่น สายไฟ สายเคเบิล พื้นรองเท้า ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์และแผ่นฟิล์มพลาสติกบรรจุภัณฑ์ 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 ไโฮมิก จำกัด

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ที่นำไปใช้เป็นตัวเติมในการผลิตสินค้าหลากหลายประเภทเพื่อรองรับความต้องการที่แตกต่างกันของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 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 เฮงเค็ล (ประเทศไทย) จำกัด (“เฮงเค็ล”)
2. บริษัท ทรี บอนด์ วิโอวี เซลล์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ทรี บอนด์”)
3. บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน)
4. บริษัท ซีลิก คอร์ป จำกัด (มหาชน)
5. บริษัท พัฒนชัย เคมีคอล จำกัด
6. 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

■ **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

● **การจัดหาวัตถุดิบ**

บริษัทฯ 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 อีกทั้งผู้บริหารยังมีความแม่นยำในการประมาณการณ์แนวโน้มราคาวัตถุดิบในอนาคต ซึ่งเป็นการช่วยในการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบคุณภาพดีต้นทุนต่ำ

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

	ผลิตภัณฑ์ เม็ดพลาสติกคอมปาวด์	ผลิตภัณฑ์กาว	ผลิตภัณฑ์ยาแนว
วัตถุดิบในการผลิตสินค้า	พีวีซีเรซิน, สารเติมแต่ง, เม็ดสี พลาสติกไซเซอร์, ฟิลเลอร์	ตัวทำละลาย, ยาง สังเคราะห์, สารเติมแต่ง	วัตถุดิบผสมสำเร็จรูป (เฉพาะซิลิโคน)
การจัดหาวัตถุดิบ	บริษัทฯ จัดหาวัตถุดิบจากทั้งในประเทศและต่างประเทศขึ้นอยู่กับคุณภาพของวัตถุดิบในแต่ละแหล่งที่มา ราคาและความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทฯ และผู้จำหน่าย (Supplier) โดยการจัดซื้อวัตถุดิบในประเทศทั้งหมดเป็นการขนส่งผ่านทางรถและการจัดซื้อจากต่างประเทศทั้งหมดเป็นการขนส่งผ่านทางเรือ		
การสั่งซื้อ	บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า เนื่องจากสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ส่วนใหญ่จะมีลักษณะเฉพาะเจาะจงตามคุณสมบัติทางกายภาพและทาง	บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตและรอจำหน่ายเก็บไว้ในคลังสินค้า และอีกส่วนหนึ่งจะเป็นการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตเพื่อจัดจำหน่ายเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ	บริษัทฯ จะสั่งซื้อยาแนวผสมสำเร็จรูปเพื่อนำมาบรรจุและติดตราสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และตราสินค้าของลูกค้าที่บริษัทฯ รับจ้างผลิต (OEM)

	ผลิตภัณฑ์ เม็ดพลาสติกคอมปาวด์	ผลิตภัณฑ์กาว	ผลิตภัณฑ์ยาแนว
	เคมีที่ลูกค้าแจ้งมาผ่านทางทางฝ่ายขาย เช่น สี ความแข็ง ความยืดหยุ่นของเม็ดพลาสติก ดังนั้นจะเป็นสินค้าที่ถูกผลิตตามความต้องการของลูกค้า (Made to order)	สินค้าจากลูกค้า ภายใต้อตราสินค้าของบริษัทฯ และตราสินค้าของลูกค้าที่บริษัทฯ รับจ้างผลิต (OEM)	
ระยะเวลาในการสั่งซื้อ วัตถุดิบจากผู้จำหน่าย 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 สั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้าหลายราย ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการซื้อวัตถุดิบในปี 2558-2561 มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทวัตถุดิบ (หน่วย: ล้านบาท)	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
วัตถุดิบในประเทศ			
พีวีเรซิน, สารทำลาย, เม็ดสี และบรรจุภัณฑ์พลาสติก	614	561	533
วัตถุดิบต่างประเทศ			
ยางสังเคราะห์, พีวีเรซิน, สารเติมแต่งและบรรจุภัณฑ์พลาสติก	395	439	490
รวม	1,008	1,000	1,023

วิธีการปฏิบัติในการจัดซื้อวัตถุดิบ

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

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

■ ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โรงงานของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมซึ่งมีข้อกำหนดและกฎหมายของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“กนอ.”) ควบคุมการดำเนินงาน รวมถึงมีกระบวนการควบคุมการประกอบอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรวม ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาการใช้ที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม หนังสืออนุญาตให้ใช้ที่ดินและประกอบกิจการในอุตสาหกรรม และข้อกำหนดต่างๆ ตามพระราชบัญญัติโรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทฯ

ประกอบธุรกิจเม็ดพลาสติกคอมปาวด์และ ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ในกระบวนการผลิตของบริษัทฯ จะมีการใช้สารเคมีต่างๆ เช่น น้ำมัน ตัวทำละลายและสารเคมีอื่นๆ ซึ่งในบางขั้นตอนจะมีของเสียจากกระบวนการผลิต ซึ่งบริษัทฯ มีการว่าจ้างบุคคลภายนอกในการบำบัดน้ำเสียและกำจัดของเสียและกากอุตสาหกรรมจากกระบวนการผลิต มีการตรวจวัดและควบคุมคุณภาพสิ่งแวดล้อม เช่น น้ำเสียและน้ำทิ้ง ระบบขจัดกลิ่นและฝุ่นละออง เป็นต้น และดำเนินการจัดทำรายงานการตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม ซึ่งดำเนินการตรวจสอบโดยบุคคลภายนอกเป็นประจำทุกปีเพื่อนำส่งกรมโรงงานอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผลกระทบที่อาจส่งผลต่อสิ่งแวดล้อม และได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทหรือข้อร้องเรียนในกรณีที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมใดๆ ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้มีการยื่นขอรับการรับรอง ISO14001 ซึ่งคาดว่าจะผ่านการตรวจสอบในปี 2562

■ งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี

3. ปัจจัยความเสี่ยงและกระบวนการบริหารความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1) ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งที่เป็นรายใหญ่ รายกลาง รายเล็ก รวมถึงผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนและที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ด้วยกระบวนการผลิต เทคโนโลยีการผลิตและการใช้เครื่องจักร รวมทั้งความจำเป็นที่ต้องใช้แรงงานที่มีทักษะไม่สูงนัก เช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์กาวที่ใช้เป็นส่วนประกอบสำคัญของผลิตภัณฑ์ในหลายอุตสาหกรรม ภาวะการแข่งขันด้านราคาสินค้าในอุตสาหกรรมจึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้ยาก

บริษัทฯ เชื่อว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานตรงความต้องการของลูกค้า การจัดส่งสินค้าตรงเวลาและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการแข่งขันในอุตสาหกรรม บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับปัจจัยดังกล่าวเสมอมา โดยเฉพาะคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่คุณสมบัติตรงตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจาก ลูกค้าแต่ละรายมีความต้องการด้านคุณสมบัติทั้งทางเคมี เช่น ความยืดหยุ่น ความเป็นฉนวน ความเหนียว การยึดติดและคุณสมบัติทางกายภาพของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน เพื่อนำไปใช้งานหรือใช้ผลิตเป็นสินค้าที่มีคุณสมบัติที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการร่วมทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติอื่นๆ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ปกติของบริษัทฯ ร่วมกับลูกค้าอยู่เสมอ เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้า ยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้เหนือกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ซึ่งยังทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่และขยายฐานลูกค้าเพิ่มเติมได้ ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ เป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศมาโดยตลอดและสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ยาวนานกับกลุ่มลูกค้าได้

ในการดำเนินงานตลอดปี 2561 บริษัทฯ ได้เริ่มการผลิตเม็ดพลาสติกเพื่อการแพทย์โดยได้ติดตั้งเครื่องจักรสายการผลิตที่หนึ่งและดำเนินการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้ากลุ่มการแพทย์ได้เต็มกำลังการผลิตของเครื่องจักรในปลายไตรมาสที่ 3 และจะขยายติดตั้งเพิ่มเครื่องที่สองในไตรมาสที่ 1 ปี 2562 เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่มีอย่างต่อเนื่องและลดผลกระทบการแข่งขันในอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกในกลุ่มสายไฟที่มีความเสี่ยงด้านการแข่งขันราคาและคู่แข่งหลายรายได้บ้าง

2) ความเสี่ยงด้านการขายและการตลาด

ความเสี่ยงอาจเกิดขึ้นสืบเนื่องจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมือง การกำหนดวันเลือกตั้ง โดยเฉพาะสินค้าประเภทเม็ดพลาสติกสำหรับสายไฟซึ่งพึ่งพาการซื้อจากผู้ผลิตที่ประมูลงานจากภาครัฐ ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2561 มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อยจากปี 2560 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราการใช้กำลังการผลิตในภาคอุตสาหกรรม การขยายตัวของเศรษฐกิจโลกสนับสนุนการส่งออกและโครงการของภาครัฐในการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ แต่อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจปี 2561 ยังคงมีปัจจัยเสี่ยงด้านนโยบายการเงินจากการขึ้นดอกเบี้ย

นโยบายของธนาคารกลางของสหรัฐอเมริกาและค่าเงินดอลลาร์สหรัฐมีแนวโน้มแข็งค่าและผันผวนสูงขึ้น รวมถึงสงครามการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐอเมริกา ภาวะที่กล่าวมาเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้กำลังซื้อหายไปจากตลาด

มาตรการการบริหารจัดการ

เพื่อเป็นการลดผลกระทบต่อความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบเพื่อลดผลกระทบจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเงินดังกล่าวที่อาจมีผลต่อบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการวางแผนด้านระดับกำลังการผลิตและสินค้าคงคลัง โดยบริษัทฯ พิจารณาขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าอื่นในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องนอกเหนือจากลูกค้าในกลุ่มประมุขงานภาครัฐทั้งในตลาดในประเทศและต่างประเทศ

3) ความเสี่ยงด้านราคาและการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่สำคัญที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิต คือ เม็ดพลาสติก PVC, Solvent, Silicone ซึ่งราคาของวัตถุดิบดังกล่าวโดยส่วนใหญ่จะแปรผันตามราคาน้ำมันในตลาดโลก รวมทั้งขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบนั้นๆ ในตลาดโลกในแต่ละช่วงเวลาซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ

มาตรการการบริหารจัดการ

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยมีฝ่ายจัดหาทรัพยากรฝ่ายพัฒนาองค์กร แผนกวิจัยและพัฒนา รวมถึงประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คอยติดตามราคาวัตถุดิบ การวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัตถุดิบในแต่ละช่วงเวลารวมถึงการประเมินความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทฯ มีนโยบายไม่พึ่งพิงผู้ขายรายใดรายหนึ่งและค้นหาวัตถุดิบทดแทนอย่างต่อเนื่อง ปรับปรุงสูตรผลิตสินค้าให้มีความหลากหลายเพื่อให้เป็นทางเลือกด้านต้นทุนและลดความเสี่ยงเรื่องวัตถุดิบขาดแคลน

4) ปัจจัยเสี่ยงด้านการลงทุน

บริษัทฯ มีเป้าหมายยุทธศาสตร์ที่จะขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่การเติบโตในสายธุรกิจที่บริษัทฯ มีความชำนาญและมีวัตถุดิบต่อเนื่อง จึงจำเป็นต้องขยายธุรกิจและเป็นการรักษาความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ อีกทั้ง เครื่องจักรเครื่องมือที่มีก็มอายุการใช้งานมานานร่วม 30 ปี ในเครื่องจักรกาว จึงได้มีการปรับกระบวนการผลิตให้มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและขยายเข้าสู่ธุรกิจที่ต่อเนื่องกัน ทั้งสินค้ากลุ่มกาวและยาแนวและเม็ดพลาสติกเพื่อการแพทย์ บริษัทฯ แสวงหาโอกาสที่จะลงทุนอย่างต่อเนื่อง หากบริษัทฯ สามารถดำเนินการลงทุนขยายธุรกิจตามแผนงานที่วางไว้ จะเป็นส่วนสำคัญให้บรรลุเป้าหมายธุรกิจระยะยาว แต่ในช่วงระหว่างการดำเนินการต่างๆ อาจมีความไม่แน่นอนเกิดขึ้นได้ มีทั้งที่เป็นความเสี่ยงและโอกาส บริษัทฯ จึงต้องมีทั้งเชิงรุกและเชิงรับ สำหรับโครงการโรงงานผลิตกาวและยาแนว โรงงานแห่งที่ 4 การสร้างโรงงานและการติดตั้งมีความล่าช้า เกิดจากการชะลอการลงทุนเมื่อตลาดมีความผันผวนในราคาซิลิโคนที่ราคาวัตถุดิบมีราคาต่ำกว่าราคาสินค้าขั้นสุดท้าย

มาตรการการบริหารจัดการ

บริษัทฯ พิจารณาลงทุนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อให้ทันเวลาและได้รับโอกาสทางธุรกิจที่เป็นประโยชน์กับบริษัทฯ อันนำไปสู่การบรรลุเป้าหมาย การเติบโตระยะยาว ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวทางในการบริหารจัดการการลงทุน โดยคณะกรรมการบริษัทมีมติแต่งตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาการลงทุนเพื่อกลั่นกรองการลงทุนที่สำคัญและมีผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยคณะกรรมการที่ปรึกษาการลงทุนร่วมกับคณะกรรมการบริหารจะพิจารณาการลงทุนตามขั้นตอนซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ช่วงแสวงหาโอกาสในการลงทุน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน จนถึงการอนุมัติการลงทุนจากคณะกรรมการบริษัท ในแต่ละขั้นตอนจะมีผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องในแต่ละด้านวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกกิจการจัดทำทางเลือกออกไปในหลายๆ ประเด็น เพื่อนำเสนอทั้งโอกาสที่ดีที่สุดและความเสียหายที่มากที่สุดหากไม่ได้ลงทุน เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม

การติดตามผลของโครงการที่ได้ดำเนินการแล้ว คณะกรรมการจะพิจารณาร่วมกันเพื่อเป็นสิ่งที่ได้เรียนรู้ ประสบการณ์ ข้อควรระวัง เพื่อใช้เป็นข้อมูลการบริหารจัดการต่อไป

5) ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการรับชำระเงิน

เนื่องจาก บริษัทฯ มีการส่งออกสินค้าไปยังประเทศในแถบแอฟริกา ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีความเสี่ยงในด้านการเงินค่าเงินไม่มีความเสถียร เช่น ประเทศเคนยา ไนจีเรีย กาน่า เป็นต้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงในการที่จะไม่ได้รับชำระเงิน

จากการขายสินค้าให้กับลูกค้าในประเทศดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทในประเทศดังกล่าวมีข้อจำกัดในการส่งเงินออกนอกประเทศ โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะโอนเงินผ่านตัวแทนของธนาคารต่างประเทศและมีการตรวจสอบเอกสารที่ค่อนข้างใช้เวลานาน ทำให้ระยะเวลาในการชำระเงินนานกว่าลูกค้าทั่วไป

มาตรการการบริหารจัดการ

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดวงเงินและจำหน่ายให้กับลูกค้ารายที่มีความมั่นคง มีประวัติการชำระเงินที่ดี สำหรับลูกค้ารายใหม่บางราย บริษัทฯ จะเลือกใช้ใช้บริการตรวจสอบประวัติทางการเงินก่อนการจำหน่ายสินค้าและขายสินค้าโดยการโอนเงินค่าสินค้าเป็นการล่วงหน้าบางส่วน ส่วนที่เหลือชำระตามเมื่อยืนยันใบกำกับสินค้า เป็นต้น

6) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเกิดจาก บริษัทฯ มีรายได้มาจากการส่งออกเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่เดียวกัน บริษัทฯ ก็มีการสั่งซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์ วัตถุดิบสำคัญๆ รวมทั้ง สินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อบางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสกุลดอลลาร์สหรัฐ

มาตรการการบริหารจัดการ

บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงินบาท โดยถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงตามธรรมชาติ (Natural Hedge) ได้ส่วนหนึ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญในการป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนราคาต่างประเทศอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทฯ จะพิจารณาป้องกันโดยการซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น โดยมีนโยบายการซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าให้ครอบคลุมยอดลูกหนี้การค้าต่างประเทศและเจ้าหนี้ต่างประเทศ ในช่วงเวลา 180 วัน โดยฝ่ายการเงินและบัญชีวิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อมในขณะนั้นและแจ้งให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบถึงการตัดสินใจป้องกันความเสี่ยงต่างๆ เพื่อให้การทำงานประสานสอดคล้องและใช้มาตรการป้องกันอัตราแลกเปลี่ยนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

7) ความเสี่ยงจากคุณภาพและประสิทธิภาพของบุคลากร

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจหลากหลายสินค้าและกระบวนการผลิต แต่มีบุคลากรส่วนใหญ่มีความรู้เฉพาะเรื่อง (Specialist) มากกว่าที่จะมีความรู้หลากหลาย (Multi-task skill) ทำให้องค์กรขาดความคล่องตัวในการใช้ประโยชน์สูงสุดจากบุคลากร อีกทั้งการจำกัดงบประมาณในการพัฒนาบุคลากรและปริมาณงานที่มีมากทำให้พนักงานไม่ได้รับการพัฒนาศักยภาพและอาจไม่พร้อมที่จะปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่งที่สูงขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ระบบการบริหารผลการปฏิบัติงานโดยกำหนดผลการปฏิบัติงานและผลตอบแทนเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ยังไม่สามารถดำเนินการได้กับพนักงานทุกคนในบริษัทฯ และยังไม่มีความมาตรฐานเดียวกัน

บริษัทฯ มุ่งเสริมสร้างพนักงานให้มีขีดความสามารถมีผลผลิตที่ดีส่งต่อการคุณภาพและบริการที่ดี ตรงเป้าหมายให้กับลูกค้าคนถัดไปและให้ความผูกพันต่อองค์กร โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาโครงสร้างองค์กร ปรับปรุงกระบวนการทำงาน และอัตรากำลังคนให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจ พัฒนาผลการปฏิบัติงานโดยการทำโครงการ Training Roadmap เพื่อสร้างบุคลากรและเสริมความแข็งแกร่งให้กับองค์กรในการกำหนดสืบทอดตำแหน่งและดำเนินการปรับปรุงอัตราผลตอบแทนทุกตำแหน่งงานอย่างเหมาะสมต่อไป

3.2 ความเสี่ยงอื่นๆ

นอกจากปัจจัยที่ได้กล่าวข้างต้น อาจมีปัจจัยอื่น เช่น การเมืองภายในประเทศ นโยบายการค้าของประเทศคู่ค้า กฎระเบียบเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ

มาตรการการบริหารจัดการ

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและฝ่ายบริหารจัดการให้มีการประชุมเพื่อพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อองค์กร โดยสม่ำเสมออย่างน้อยทุกไตรมาสและนำผลการประชุมเสนอคณะกรรมการบริษัท เพื่อดำเนินการตามความเหมาะสมโดยทันที

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้เป็นหลักประกันในการประกอบธุรกิจ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมที่ปรากฏในงบแสดงฐานะทางการเงินของบริษัทฯ รวมทั้งหมดเท่ากับ 534.70 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิทางบัญชี 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
งบการเงิน			
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	64.83	เป็นเจ้าของ/ถือสิทธิครอบครอง	ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ของสถาบันการเงินบางส่วน มูลค่ารวม 114.49 ล้านบาท
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	92.74	เป็นเจ้าของ	
เครื่องจักรและอุปกรณ์	130.20	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	5.59	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	4.37	เป็นเจ้าของ	ไม่มี โดยอยู่ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินจำนวน 7.25 ล้านบาท
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	236.96	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งหมด	534.70		

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิทางบัญชี 31 ธันวาคม 2561 (บาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.17	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

ทั้งนี้ สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดยมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 165,765.82 บาท (ราคาทุนจำนวน 3,647,274.93 บาท และค่าตัดจำหน่ายสะสมจำนวน 3,481,509.11 บาท)

4.2 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

4.2.1 สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

(1) สัญญาเช่าที่ดินและก่อตั้งสินค้า

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้เช่า”) บริษัท ศุภคินทร์ จำกัด โดยนายชยุตม์พงศ์ สุขเจริญผล (“ผู้ให้เช่า”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มี
วันที่ทำสัญญา	11 มกราคม 2561
ระยะเวลาของสัญญา	11 มกราคม 2561 – 31 มกราคม 2561
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าตกลงเช่าอาคารที่ดิน เลขที่ 893 หมู่ที่ 5 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ (“อาคารที่ดิน”) ตามโฉนดที่ดิน เลขที่ 285293 จำนวนเนื้อที่ทั้งหมด 2 ไร่ 2 งาน 98 ตารางวา และโฉนดที่ดิน เลขที่ 285294 จำนวนเนื้อที่ทั้งหมด 2 ไร่ 2 งาน 21 ตารางวา โดยอาคารบนพื้นที่เช่านี้ผู้ให้เช่ายืนยันว่าอยู่ในพื้นที่ที่สามารถตั้งและประกอบกิจการโรงงานได้ และผู้เช่าจะใช้อาคารที่เช่า เพื่อดำเนินกิจการตาม

	<p>วัตถุประสงค์ที่ผู้เช่าได้จดทะเบียนบริษัท ไว้กับกระทรวงพาณิชย์โดยมีวัตถุประสงค์คือทำเป็นคลังจัดเก็บสินค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับชำระเดือนละ 330,000 บาท ชำระภายในวันที่ 1 ของทุกเดือน ณ สำนักงานฯ ของผู้ให้เช่า ▪ ผู้เช่าวางเงินจำนวน 660,000 บาท เป็นเงินประกันสัญญา ทั้งนี้ หากมีการหักเงินประกันสัญญา โดยที่สัญญาเช่าไม่ได้รับขังด้วย ผู้เช่าต้องนำเงินมาวางให้ครบถ้วนจำนวนเดิม และเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุด หลังหักหนี้ค้างชำระใดๆ ที่เป็นความรับผิดชอบของผู้เช่า ผู้ให้เช่าต้องคืนเงินประกันสัญญาที่เหลือแก่ผู้เช่าภายใน 30 วันนับแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุด
--	---

หมายเหตุ: บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่เก็บสินค้าหลังจากบริษัทคู่กรณีเมื่อเดือนมกราคม 2562 หลังจากมีการปรับปรุงพื้นที่คลังสินค้าของบริษัทเองและโรงงานที่ 4 สร้างเสร็จ

(2) สัญญาให้เช่าพื้นที่

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท โชวะ 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"> ▪ ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่า และผู้เช่าช่วงตกลงเช่าพื้นที่สำนักงานของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ที่ เลขที่ 271 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรงษา อำเภอเมือง สมุทรปราการ โดยผู้เช่าตกลงเช่าพื้นที่จำนวน 25.74 ตารางเมตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสำนักงานของผู้เช่า ▪ ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับชำระเดือนละ 4,000 บาท ซึ่งค่าเช่านี้รวมถึงค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำ, ค่าโทรศัพท์ และอื่นๆ เป็นต้น) และชำระภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน ณ สำนักงานฯ ของผู้ให้เช่า

(3) สัญญาให้เช่าโกดังสินค้า

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท โชวะ 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"> ▪ ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่า และผู้เช่าช่วงตกลงเช่าโกดังสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 270 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรงษา อำเภอเมือง สมุทรปราการ เนื้อที่จำนวน 76 ตารางเมตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นโกดังสินค้าของผู้เช่า ▪ ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับชำระเดือนละ 13,680 บาท หรือในอัตรา 180 บาท ต่อตารางเมตร ทั้งนี้ ค่าเช่านี้ได้รวมค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน (อาทิเช่น ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำ, ค่าโทรศัพท์) กำหนดชำระค่าเช่าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน

4.2.2 สัญญากู้ยืม

บริษัทฯ มีวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน 4 แห่งโดยเงินกู้ยืมระยะสั้นรวมของบริษัทฯ มีอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 1.55- 3.83 ต่อปีและมีอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวเฉลี่ยประมาณร้อยละ 7.43 ต่อปี

(1) สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งที่ 1

ฉบับที่ 1

วันที่ทำสัญญา	10 กุมภาพันธ์ 2558
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเทรียล จำกัด (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
วงเงินกู้ยืม	440,700,000 บาท ประกอบไปด้วยประเภทและวงเงินสินเชื่อวงเงิน 15 รายการ โดยสามารถ สรุปประเภทของวงเงินทั้งหมดได้ดังนี้ 1. กู้เบิกเงินเกินบัญชีตามหนังสือสัญญาเบิกเงินเกินบัญชี 2. เงินกู้ระยะสั้นโดยทำตัวสัญญาใช้เงินไว้เป็นหลักฐาน 3. เปิดเลตเตอร์เครดิตและทำทราสต์รีซีท 4. สินเชื่อเงินกู้หมุนเวียนทางอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้โปรแกรมสินเชื่อเพื่อผู้ซื้อ 5. Forward Contract 6. หนังสือค้ำประกัน
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อเป็นหลักฐานถึงสินเชื่อทุกประเภทภายในวงเงินหมุนเวียนรวม 440,700,000 บาท และให้ เกิดความคล่องตัวในการใช้และเปลี่ยนแปลงและวงเงินสินเชื่อ โดยให้การค้ำประกันและ หลักประกันที่ไว้เป็นหลักประกันกับสินเชื่ออื่นๆที่ในภายหลังด้วย
เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้กู้จะจัดทำและส่งสำเนารายงานผลประกอบการ งบดุล งบกำไรขาดทุน ประจำปีโดยได้รับการตรวจสอบบัญชีจากผู้ตรวจสอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตที่เชื่อถือได้เป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องให้สถาบันการเงินภายในระยะเวลาไม่เกิน 150 วัน นับจากวันสิ้นงวดบัญชี ▪ ผู้กู้ต้องไม่นำเงินไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่ระบุในสัญญา ▪ ผู้กู้จะแจ้งให้สถาบันการเงินทราบเป็นลายลักษณ์อักษรทันที เมื่อมีข้อพิพาทหรือคดีใดๆ ที่ผู้กู้เป็นคู่ความ ▪ ผู้กู้ต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำหน่าย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใดๆ กับทรัพย์สินของผู้กู้ เว้นแต่ในกรณีที่เป็นทางการค้ำประกันของผู้กู้ หรือเป็นการจำหน่ายทรัพย์สินที่เสื่อมสภาพอันเนื่องมาจากลักษณะหรือสภาพของทรัพย์สินนั่นเอง ▪ สำหรับการเปิดเลตเตอร์เครดิต และทำทราสต์รีซีทมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> - ผู้กู้ต้องดำรงสัดส่วนของผลรวมระหว่างกระแสเงินสด (Cash) จำนวนมูลหนี้ของลูกหนี้การค้า (AR) และมูลค่าของสินค้าคงคลัง (INV) ต่อผลรวมของ เงินกู้ระยะสั้น(ST) กับมูลค่าของเจ้าหนี้การค้า (AP) ไม่ให้น้อยกว่า 1 เท่า $[(Cash + AR + INV) : (ST + AP) \geq 1 \text{ เท่า}]$ - ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้โดยคำนวณจากหนี้สินรวม หารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น ในเวลาใดๆเกินกว่า 3 ต่อ 1 แต่ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้ต่อทุนต้องไม่ต่ำกว่า 0 - ผู้กุตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR :Debt Service Coverage Ratio) โดยคำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา,

	และค่าตัดจำหน่าย (EBITADA: Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) หาดด้วยส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในงวดบัญชีนั้น (CPLTD: Current Portion of Long Term Debt) รวมดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ทั้งระยะยาวและระยะสั้นในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า
หลักประกัน	นายภวัต วงศ์ตั้งตระกูล และนายหวัง วณาไพโรสณห์ คำประกันเต็มวงเงิน รวมทั้งเงินต้น ดอกเบี้ยและดอกเบี้ยผัดนัด

ฉบับที่ 1.1 (สัญญาฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวงเงินสินเชื่อในสัญญาเงินกู้ฉบับที่ 1)

วันที่ทำสัญญา	16 เมษายน 2557
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
วงเงินกู้ยืม	ไม่เกิน 10,000,000 บาท (ปัจจุบันเป็นส่วนหนึ่งของวงเงินสินเชื่อตามบันทึกข้อตกลงวงเงินรวมสินเชื่อเพื่อธุรกิจคล่องตัว (Combined Credit Line) ลงวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2558)
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อใช้บริการสินเชื่อประเภทกู้อีกเงินเกินบัญชีภายในวงเงินไม่เกิน 10,000,000 บาท
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จดทะเบียนจำนองที่ดินโฉนดเลขที่ 92622 และ 93214 ตำบลแพรงษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ บนที่ดิน ▪ จดทะเบียนจำนองที่ดินโฉนดเลขที่ 8781 และ 45360 ตำบลแพรงษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ ▪ นายภวัต วงศ์ตั้งตระกูล และนายหวัง วณาไพโรสณห์ คำประกัน ▪ ให้บรรดาทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันข้างต้นถือเป็นหลักประกันหนี้ทั้งหมดที่มีต่อสถาบันการเงินทั้งที่มีอยู่แล้วในขณะนี้ และ/หรือจะมีต่อไปในภายหน้าด้วย

ฉบับที่ 2 (ส่วนหนึ่งของสัญญาฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวงเงินสินเชื่อในสัญญาเงินกู้ฉบับที่ 1)

วันที่ทำสัญญา	16 เมษายน 2557
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
วงเงินกู้ยืม	185,000,000 บาท ประกอบด้วยวงเงินสินเชื่อเงินกู้หมุนเวียนทางอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้โปรแกรมสินเชื่อเพื่อผู้ซื้อจำนวน 143,000,000 บาท (ปัจจุบันเป็นส่วนหนึ่งของวงเงินสินเชื่อตามบันทึกข้อตกลงวงเงินรวมสินเชื่อเพื่อธุรกิจคล่องตัว (Combined Credit Line) ลงวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2558) และวงเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 42,000,000 บาท (รายละเอียดในสัญญาเงินกู้ฉบับที่ 2.1)
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	ขอให้สถาบันการเงินเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต และ/หรือทำทรัสต์รีซีท และ/หรือ สินเชื่อเงินกู้ระยะสั้นที่มีตัวสัญญาใช้เงินเป็นหลักฐาน ภายใต้โปรแกรมสินเชื่อเพื่อผู้ซื้อ (Buying Financing Program) เพื่อเป็นวงเงินสินเชื่อภายในวงเงินหมุนเวียน เพื่อการขอให้สถาบันการเงินเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต และ/หรือทรัสต์รีซีท (L/C, T/R) และ/หรือ กู้ระยะสั้นที่มีตัวสัญญาใช้เงินเป็นหลักฐาน ภายใต้โปรแกรมสินเชื่อเพื่อผู้ซื้อ (Buying Financing Program) โดยเมื่อรวมกันแล้วยอดตาม L/C, T/R และ P/N จะต้องไม่เกินวงเงินสินเชื่อที่ระบุไว้

เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้กู้ต้องดำรงสัดส่วนของผลรวมระหว่างกระแสเงินสด (Cash) จำนวนมูลหนี้ของลูกหนี้การค้า (AR) และมูลค่าของสินค้าคงคลัง (INV) ต่อผลรวมของ เงินกู้ระยะสั้น (ST) กับมูลค่าของเจ้าหนี้การค้า (AP) ไม่น้อยกว่า 1 เท่า $[(Cash + AR + INV) : (ST + AP) \geq 1 \text{ เท่า}]$ ▪ ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้โดยคำนวณจากหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น ในเวลาใดๆ เกินกว่า 3 ต่อ 1 แต่ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้ต่อทุนต้องไม่ต่ำกว่า 0 ▪ ผู้กู้ตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR : Debt Service Coverage Ratio) โดยคำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา, และค่าตัดจำหน่าย (EBITADA: Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) หารด้วยส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในงวดบัญชีนั้น (CPLTD: Current Portion of Long Term Debt) รวมดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ทั้งระยะยาวและระยะสั้นในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จดทะเบียนจำนองที่ดินโฉนดเลขที่ 92622 และ 93214 ตำบลแพรภษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ บนที่ดิน ▪ จดทะเบียนจำนองที่ดินโฉนดเลขที่ 8781 และ 45360 ตำบลแพรภษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ ▪ นายกวัด วงศ์ตั้งตระกูล และนายหวัง วนาไพโรสณฑ์ ค้ำประกัน

ฉบับที่ 2.1 (สัญญาฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวงเงินสินเชื่อในสัญญาเงินกู้ฉบับที่ 2)

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 16 เมษายน 2557 รวมฉบับแก้ไขเพิ่มเติม วันที่ 18 กันยายน 2557 และ Confirmation to Interest Rate Swap Transaction วันที่ 15 กันยายน 2557
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเทรียล จำกัด (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
วงเงินกู้ยืม	ไม่เกิน 100,000,000 บาท (จากการครบกำหนดระยะเวลาชำระเงินตามทรัสต์รีซีท ภายใต้สัญญาฉบับที่ 2 ซึ่งมีเงื่อนไขระบุให้ผู้กู้สามารถนำภาระหนี้ตามเลตเตอร์ออฟเครดิต และ/หรือทำทรัสต์รีซีท (L/C, T/R) ดังกล่าวมาขอใช้เป็นสินเชื่อประเภทเงินกู้กับสถาบันการเงินได้ไม่เกินจำนวน 100,000,000 บาทและจำนวนเงินกู้ที่ขอเบิกต้องไม่เกินมูลค่าของหลักประกันที่ให้กับสถาบันการเงิน โดยบริษัทฯ ต้องดำเนินการทำสัญญาเงินกู้กับธนาคารเป็นอีกส่วนหนึ่งต่างหากจากสัญญาเงินกู้ฉบับที่ 2 ภายในระยะเวลาไม่เกินวันที่ 31 ธันวาคม 2557 ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการเบิกใช้สินเชื่อดังกล่าวในวงเงินจำนวน 42,000,000 บาท)
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อแก้ไขเพิ่มเติมสัญญาเงินกู้ จำนวน 100,000,000 บาท ฉบับลงวันที่ 16 เมษายน 2557 โดยเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยเป็น THBFIX + 1.20% ต่อปี
เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้กู้ต้องดำรงสัดส่วนของผลรวมระหว่างกระแสเงินสด (Cash) จำนวนมูลหนี้ของลูกหนี้การค้า (AR) และมูลค่าของสินค้าคงคลัง (INV) ต่อผลรวมของ เงินกู้ระยะสั้น (ST) กับมูลค่าของเจ้าหนี้การค้า (AP) ไม่น้อยกว่า 1 เท่า $[(Cash + AR + INV) : (ST + AP) \geq 1 \text{ เท่า}]$ ▪ ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้โดยคำนวณจากหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น ในเวลาใดๆ เกินกว่า 3 ต่อ 1 แต่ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้ต่อทุนต้องไม่ต่ำกว่า 0

	<ul style="list-style-type: none"> ผู้กู้ตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR :Debt Service Coverage Ratio) โดยคำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา, และค่าตัดจำหน่าย (EBITADA: Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization)หารด้วยส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในงวดบัญชีนั้น (CPLTD: Current Portion of Long Term Debt) รวมดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ทั้งระยะยาวและระยะสั้นในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> จำนวนที่ดินโฉนดเลขที่ 92622 และ 93214 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ บนที่ดิน จำนวนที่ดินโฉนดเลขที่ 8781 และ 45360 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ นายภวัต วงศ์ตั้งตระกูลและนายหวัง วนาไพโรสณฑ์ ค้ำประกัน จำนวนเครื่องจักร ทรัพย์สินที่ผู้ให้สัญญาได้มอบไว้เป็นหลักประกันตามที่ระบุไว้ข้างต้นให้ถือเป็นหลักประกันหนี้ และ/หรือภาระใดๆ ทั้งหมดของผู้กู้ที่มีต่อสถาบันการเงินทั้งที่มีอยู่แล้วในขณะนี้ และ/หรือจะมีต่อไปในภายหน้า

ฉบับที่ 3

วันที่ทำสัญญา	16 เมษายน 2557 รวมฉบับแก้ไขเพิ่มเติม วันที่ 25 มิถุนายน 2557 และ Confirmation to Interest Rate Swap Transaction วันที่ 24 มิถุนายน 2557
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสตรีล จำกัด (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
วงเงินกู้ยืม	20,000,000 บาท
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อซื้อเครื่องจักร
เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<ul style="list-style-type: none"> ผู้กู้ต้องดำรงสัดส่วนของผลรวมระหว่างกระแสเงินสด (Cash) จำนวนมูลหนี้ของลูกหนี้การค้า (AR) และมูลค่าของสินค้าคงคลัง (INV) ต่อผลรวมของ เงินกู้ระยะสั้น(ST) กับมูลค่าของเจ้าหนี้การค้า (AP) ไม่น้อยกว่า 1 เท่า $[(Cash + AR + INV) : (ST + AP) \geq 1 \text{ เท่า}]$ ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้โดยคำนวณจากหนี้สินรวม หารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น ในเวลาใดๆ เกินกว่า 3 ต่อ 1 แต่ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้ต่อทุนต้องไม่ต่ำกว่า 0 ผู้กู้ตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR: Debt Service Coverage Ratio) โดยคำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา, และค่าตัดจำหน่าย (EBITADA: Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization)หารด้วยส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในงวดบัญชีนั้น (CPLTD: Current Portion of Long Term Debt) รวมดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ทั้งระยะยาวและระยะสั้นในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า

หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จำนวนที่ดินโฉนดเลขที่ 92622 และ 93214 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ บนที่ดิน ▪ จำนวนที่ดินโฉนดเลขที่ 8781 และ 45360 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ ▪ นายภวัต วงศ์ตั้งตระกูล และนายหวัง วนาไพโรสณฑ์ ค้ำประกัน ▪ จำนวนเครื่องจักร โดยสัญญาระบุให้ผู้จดทะเบียนจำนวนเครื่องจักรให้แล้วเสร็จภายใน 6 เดือนนับจากวันที่ผู้กู้ได้เบิกรับเงินกู้งวดสุดท้ายไปจากสถาบันการเงิน ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการจดทะเบียนเครื่องจักรและจะจดจำนองเครื่องจักรต่อไป
-------------------	---

ฉบับที่ 4 (สัญญาค้ำประกัน)

วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2550
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้จำนอง”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
วงเงินค้ำประกัน	294,000,000 บาท
วัตถุประสงค์ในการจำนอง	จำนวนที่ดินทั้งแปลงและสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่บนที่ดิน โฉนดเลขที่ 8781 และ 45360 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ รวมสองโฉนด เนื้อที่ดินรวม 8 ไร่ 45 ตารางวา แก่สถาบันการเงินเพื่อเป็นประกันหนี้เงินกู้เบิกเงินเกินบัญชีและหนี้สินของบริษัทฯ ทั้งที่มีอยู่แล้วในขณะทำสัญญาหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต
เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ถ้าทรัพย์สินที่จำนองนี้มีราคาต่ำลง ต้องเอาทรัพย์สินอื่นมาจำนองเพิ่มอีกให้คุ้มพอกับจำนวนหนี้ ▪ เมื่อบังคับจำนองขายทอดตลาด ได้เงินสุทธิไม่เพียงพอชำระหนี้กับค่าอุปกรณ์ต่างๆ หรือเมื่อสถาบันการเงินเอาทรัพย์สินที่จำนองหลุดและราคาทรัพย์สินที่จำนองต่ำกว่าจำนวนหนี้ที่ค้าง ผู้จำนองยอมใช้เงินที่ขาดจำนวนจนครบถ้วน
หลักประกัน	จดทะเบียนจำนองที่ดินโฉนดเลขที่ 8781 และ 45360 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ

ทั้งนี้ เพื่อป้องกันการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้จากสถาบันการเงินข้างต้น จากการที่บริษัทฯ มีแผนการกู้ยืมเพิ่มขึ้น เพื่อลงทุนในสินทรัพย์ถาวรและเป็นเงินหมุนเวียนของบริษัทฯ ซึ่งได้กำหนดให้บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนที่สำคัญทางการเงินตามที่กำหนด และต้องได้รับการทดสอบอัตราส่วนทางการเงินดังกล่าวจากสถาบันการเงินทุกสิ้นงวดปีบัญชีนั้น บริษัทฯ จึงดำเนินการขอหนังสือยกเลิกเงื่อนไขเรื่องการดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญกับสถาบันทางการเงินไว้ล่วงหน้า เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขดังกล่าวข้างต้น ซึ่ง ณ ขณะที่บริษัทฯ ดำเนินการขอหนังสือดังกล่าวนั้น อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญยังคงเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ โดยบริษัทฯ ได้รับหนังสือจากสถาบันทางการเงินดังกล่าวเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2560 ก่อนที่ข้อมูลทางการเงินของบริษัทฯ สำหรับไตรมาส 1 ปี 2560 จะแล้วเสร็จและยังไม่ได้รับการสอบทานจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม ข้อมูลจากงบการเงินสอบทานสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2560 ฉบับลงวันที่ 9 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขตามที่ระบุไว้ในสัญญากู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งได้ เนื่องจากอัตราส่วน D/E ratio ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560 เท่ากับ 3.16 เท่า แต่เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับหนังสือผ่อนผันเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินดังกล่าว โดยยกเลิกการทดสอบอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2560 เป็นต้นไปแล้วนั้น จึงทำให้บริษัทฯ ไม่ผิดเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญากู้ยืมและไม่มีความเสี่ยงจากเรียกชำระเงินกู้ยืมคืนก่อนกำหนดจากสถาบันการเงิน ทั้งนี้ ในหนังสือจากสถาบันการเงินดังกล่าวได้กำหนดผ่อนผันเงื่อนไขและข้อกำหนดอัตราส่วนทางการเงินตามสัญญาเงินกู้ (Waiver Letter) โดยยกเลิกการทดสอบเงื่อนไขทางการเงินเดิมดังกล่าวข้างต้นตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2560 ถึงไตรมาส 1 ปี 2561 และจะเริ่มใช้เงื่อนไขในสัญญาเงินกู้เงินดังกล่าวสำหรับงบการเงินตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2561 เป็นต้นไป และมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข

การทดสอบอัตราส่วนดังกล่าวจากทุกสิ้นงวดบัญชีรายปีเป็นการทดสอบทุกสิ้นไตรมาสโดยจะเริ่มตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2561 เป็นต้นไปเช่นกัน ซึ่งหากผู้กู้ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ ผู้กู้จะต้องดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขทางการเงินต่างๆ ที่ระบุในสัญญาเงินกู้

(2) สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งที่ 2

ฉบับที่ 1

วันที่ทำสัญญา	29 มกราคม 2558 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม วันที่ 29 กรกฎาคม 2558
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสตรีล จำกัด (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
จำนวนเงินกู้ยืม	255,000,000 บาท (เดิม 225,000,000 บาท) ตามสำเนาสัญญาแก้ไขเพิ่มเติมข้อ 1. ผู้กู้ตกลงเพิ่มวงเงินสินเชื่ออีกจำนวน 40,000,000 บาท ซึ่งเมื่อรวมกับจำนวนสินเชื่อเดิมจำนวน 225,000,000 ควรเป็นจำนวน 265,000,000 บาท แต่บริษัทฯ ขอลดวงเงินสำหรับสินเชื่อประเภทเงินกู้เบิกเกินบัญชีลงจำนวน 10,000,000 บาท ในวันที่ 29 กรกฎาคม 2558 ดังนั้นวงเงินตามสัญญานี้จึงเป็นจำนวนเงิน 255,000,000 บาท
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	<p>เพื่อเพิ่มวงเงินสินเชื่อเดิมตามสัญญาสินเชื่อหมุนเวียน ฉบับลงวันที่ 29 มกราคม 2558 และเพื่อให้ผู้กู้มีวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่เพียงพอในการดำเนินธุรกิจ สถาบันการเงินจึงอาจพิจารณาวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนเพิ่มเติมให้แก่ผู้ขอสินเชื่อ ไม่ว่าจะวงเงินใดวงเงินหนึ่งหรือหลายวง ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. วงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (O/D) 2. วงเงินกู้ระยะสั้น (P/N) 3. วงเงินขายลดตัวเงิน 4. วงเงินสินเชื่อเพื่อการส่งออก (P/C) 5. วงเงินเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) และ/หรือ ทรัสตรีชท์ (T/R) 6. วงเงินเรียกเก็บ รับซื้อ/ซื้อลด ดราฟท์ และ/หรือ เอกสารอื่นในที่ออก ภายใต้เลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) และ/หรือ ภายใต้ตัวเรียกเก็บ (B/C) 7. วงเงินเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศ (D L/C) 8. วงเงินอ่าวัล และ/หรือ รับรองตัวเงิน 9. วงเงินค้ำประกัน (L/G) 10. วงเงินแสตนด์บายเลตเตอร์ออฟเครดิต (SBLC) 11. วงเงินสัญญาซื้อขายล่วงหน้าและอนุพันธ์ 12. วงเงิน Pre-advice remittance <p>ทั้งนี้ สถาบันการเงินอาจพิจารณาเปลี่ยนแปลงวงเงินใดวงเงินหนึ่งได้ตามความจำเป็น แต่เมื่อรวมกันแล้วไม่เกินวงเงินสินเชื่อรวม</p>
เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<p>■ วงเงินสินเชื่อตามสัญญานี้เป็นวงเงินสินเชื่อในลักษณะหมุนเวียนแบบไม่ผูกพัน (Uncommitted Line) โดยสถาบันการเงินมีสิทธิที่จะทบทวน เปลี่ยนแปลง ยกเลิก ระบุ และ/หรือ กำหนดเงื่อนไขต่างๆ ของวงเงินสินเชื่อที่ผู้กู้ได้รับจากสถาบันการเงินได้ตามความจำเป็น โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้กูทราบ เว้นแต่จะมีข้อตกลงเป็นหนังสือระหว่างกันอย่างชัดเจนเป็นอย่างอื่น และผู้กู้ตกลงให้สถาบันการเงินพิจารณาเพิ่ม และ/หรือ ลดวงเงินสินเชื่อ วงเงินใดวงเงินหนึ่งหรือหลายวงเงินได้ตามความเหมาะสมและความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ แต่ทั้งนี้ เมื่อรวมกันแล้ว จะต้องไม่เกินกว่าวงเงินสินเชื่อรวมที่ระบุไว้ในเอกสารแนบท้ายสัญญานี้</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ในการเบิกใช้วงเงินสินเชื่อแต่ละคราว ผู้กู้ตกลงจะลงนามในคำขอ และ/หรือเอกสารอื่นใด ให้แก่สถาบันการเงินตามแบบ วิธีการและรายละเอียดที่สถาบันการเงินกำหนด
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 37834, 45341, 453504, 83504 และ 83505 ตำบลแพรงษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัท นายภวัต วงศ์ตั้งตระกูล และนายหวัง วณาไพโรสณฑ์ ค่าประกันวงเงินรวม 170,000,000 บาท (ลดจากวงเงินค้ำประกันเดิม 181,000,000 บาท สัญญาฉบับลงวันที่ 29 กรกฎาคม 2558)

(3) สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งที่ 3

วันที่ทำสัญญา	30 มิถุนายน 2558
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
จำนวนเงินกู้ยืม	<p>470,000,000 บาท โดยวงเงินสินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ และ/หรือสินเชื่อตัวเงิน ประเภทใดประเภทหนึ่งและ/หรือหลายประเภท รวมกัน ไม่เกิน 390,000,000 บาทและวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า และ/หรือวงเงินอ็อปชั่นในการซื้อขายเงินตราต่างประเทศ ภายในวงเงิน 80,000,000 บาท โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ ประเภทเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) และ/หรือ สินเชื่อเพื่อการนำเข้า (T/R) จะมีอายุไม่เกิน 150 วัน สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ ประเภทเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศ (D L/C) และ/หรือ สินเชื่อเพื่อการชำระค่าสินค้า (DT/R) จะมีอายุไม่เกิน 150 วัน สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออก (P/C) จะมีอายุไม่เกิน 180 วัน สินเชื่อตัวเงินแต่ละฉบับจะมีอายุไม่เกิน 120 วัน ผู้กู้สามารถเบิกใช้สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ ประเภทสินเชื่อเพื่อการชำระค่าสินค้านำเข้าได้ไม่เกิน 80,000,000 บาท ผู้กู้สามารถเบิกใช้สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ ประเภทหนังสือค้ำประกันเพื่อการออกสินค้าได้ไม่เกินร้อยละ 20 ของวงเงินสินเชื่อทั้งหมด (390,000,000 บาท) วงเงินสูงสุดที่ผู้ขอสินเชื่อมีสิทธิเบิกใช้แต่ละคราวสำหรับวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า และ/หรือวงเงินอ็อปชั่นในการซื้อขายเงินตราต่างประเทศ จะขึ้นอยู่กับที่สถาบันการเงินกำหนดโดยพิจารณาจากความผันผวนของปัจจัยอ้างอิง เช่น อัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อโอนภาระหนี้เฉพาะสินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ (Trade on Demand Financing) ตามสัญญาสินเชื่อและเอกสารอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการเบิกใช้วงเงิน (“สัญญาเดิม”) โดยผู้กู้ไม่มีสิทธิเบิกใช้สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ (Trade on Demand Financing)ตามสัญญาเดิมอีกต่อไป แต่วงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า และ/หรือวงเงินอ็อปชั่นในการซื้อขายเงินตราต่างประเทศไม่มีการเปลี่ยนแปลง
หลักประกัน	นายภวัต วงศ์ตั้งตระกูล และนายหวัง วณาไพโรสณฑ์ ค่าประกันเต็มวงเงิน รวมทั้งเงินต้น ดอกเบี้ยและดอกเบี้ยผิดนัด

(4) สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งที่ 4

วันที่ทำสัญญา	6 เมษายน 2550 รวมฉบับแก้ไขเพิ่มเติม วันที่ 31 มีนาคม 2552 วันที่ 7 พฤษภาคม 2553 วันที่ 29 เมษายน 2556 วันที่ 28 พฤษภาคม 2557 และวันที่ 24 เมษายน 2558
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)

จำนวนเงินกู้ยืม	2,500,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 2,500,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ ให้แก่สถาบันการเงิน ซึ่งตัวสัญญาใช้เงินออกโดยนายหวัง วนาไพรสนธ์ สลักหลังโดยผู้กู้ ▪ นายภวัต วงศ์ตั้งตระกูล และนายหวัง วนาไพรสนธ์ ค้ำประกันเต็มวงเงิน รวมทั้งเงินต้น ดอกเบี้ยและดอกเบี้ยผิดนัด

4.3 กรณธรรม์ประกันภัยของสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้ทำประกันภัยทรัพย์สินของบริษัทฯ สำนักงาน และโรงงานของบริษัทฯ กับบริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีรายละเอียดกรณธรรม์ดังนี้

วันที่ทำสัญญา	28 พฤษภาคม 2560
คู่สัญญา	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการและผู้บริหารบริษัทฯ
เลขที่กรณธรรม์	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 271¹, 260², 252³ ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ตัวอาคาร ประตู รั้ว ป้อมยามและส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร 2. เครื่องจักรและอุปกรณ์ส่วนควบต่างๆ 3. สต็อกสินค้า วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต สินค้าสำเร็จรูปและบรรจุภัณฑ์ 4. เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตึกรังตรา <p>ทรัพย์สินซึ่งตั้งอยู่ที่โกดังสุขเจริญผล⁴ ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ตัวอาคาร ประตู รั้ว ป้อมยามและส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร 2. สต็อกสินค้า วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต สินค้าสำเร็จรูปและบรรจุภัณฑ์
การขยายความคุ้มครอง	<p>กรณธรรม์ฉบับนี้ขยายความคุ้มครองถึงความสูญเสียหรือความเสียหายดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ภัยต่ออุปกรณ์ไฟฟ้าวงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน) - ความสูญเสียหรือเสียหายต่อกระจกที่เป็นส่วนหนึ่งของตัวอาคารอันเกิดจากอุบัติเหตุ วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน) - ความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย อันมีสาเหตุมาจากโจรกรรมอันเกิดจากการลักทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยการจัดแ่ง การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ (จร.3) วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน) - ความสูญเสียหรือเสียหายต่อเครื่องจักร วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน) - ความสูญเสียของเงินอันเนื่องมาจากการเสี่ยงภัยทุกชนิด (ปง.2) วงเงินรวมกันไม่เกิน 0.50 ล้านบาทต่อครั้ง และตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน) โดยมีรายละเอียด ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> • ความสูญเสียของเงินภายในสถานที่เอาประกันภัย • ความสูญเสียของเงินภายในตู้നിရภัยหรือห้องനിရภัย

	<ul style="list-style-type: none"> • ความสูญเสียของเงินภายนอกสถานที่เอาประกันภัยขณะส่งเงินภายในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียง • ความสูญเสียต่อตู้നിရိယและหรือห้องനിရိယ <p>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ เนื่องจากอุบัติเหตุจากปัจจัยภายนอกอื่นๆ และการโจรกรรม วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่อครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</p> <p>- ความสูญเสียหรือเสียหายอันเนื่องมาจากลม ฝน ลูกเห็บ น้ำค้างแข็ง หิมะ น้ำท่วม ทราบหรือฝุ่น ซึ่งทำให้เกิดความเสียหายต่อสิ่งหัตถ์ที่ซึ่งอยู่กลางแจ้งหรือที่เก็บอยู่ในอาคาร 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 ¹	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาวะผูกพันในวงเงินไม่เกิน 195 ล้านบาท
	โรงงานหมายเลข 260 ²	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาวะผูกพันในวงเงินไม่เกิน 103.55 ล้านบาท
	โกดังสุขเจริญผล ⁴	บริษัท

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

4.4 สัญญาอื่น ๆ

(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"> ▪ ผู้รับจ้างตกลงจะให้ความร่วมมือในการนำส่งข้อมูลด้านการตลาดแก่ผู้ว่าจ้างและให้สิทธิแก่ผู้ว่าจ้างในการนำข้อมูลที่ได้รับไปใช้ ดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> - รายชื่อ รายละเอียดและข้อมูลที่เกี่ยวข้องของลูกค้า รายชื่อผู้ติดต่อและประวัติการสั่งซื้อสินค้าประเภทกาว (ถ้ามี) - แผนกลยุทธ์และแผนการตลาดในการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ว่าจ้าง - เทคโนโลยีใหม่ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาสินค้าของผู้ว่าจ้าง ทั้งสินค้าที่ผลิตและมีวางจำหน่ายในปัจจุบันและสินค้าใหม่ - รายงานผลการติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมทั้งแนวโน้มภาพรวมอุตสาหกรรมและราคาของวัตถุดิบในตลาดทั่วโลก

	<ul style="list-style-type: none"> - ให้ข้อเสนอแนะในภาพรวมด้านการตลาดของผู้ว่าจ้าง ซึ่งรวมไปถึงลักษณะบรรจุภัณฑ์ และการประชาสัมพันธ์ ▪ ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้รับจ้างเป็นจำนวนเงิน 4,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อปี
--	--

(2) สัญญาให้บริการด้านการตลาดและการจัดหาข้อมูล (Marketing Assistance Agreement)

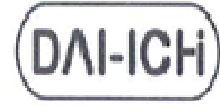
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“ผู้ว่าจ้าง”) ADB USA Inc (“ผู้รับจ้าง”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ผู้รับจ้างเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และถือหุ้นโดยบริษัทฯ ร้อยละ 100
วันที่ทำสัญญา	31 มีนาคม 2560
ระยะเวลาของสัญญา	31 มีนาคม 2560 – 31 ธันวาคม 2561
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: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

(3) บันทึกข้อตกลง (Memorandum of Understanding : MOU)

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด (“บริษัทฯ”) บริษัท ไชวะ โกลบอล (ประเทศไทย) จำกัด (“ไชวะ (ประเทศไทย)”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	คู่สัญญามีผู้ถือหุ้นใหญ่ กล่าวคือ Showa Kasei Kogyo Company Limited ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของ Showa Global Limited โดย Showa Global Limited เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 4.76 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วจำนวน 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"> ▪ คู่สัญญาจะร่วมมือกันเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมการแพทย์ (Medical grade PVC) ▪ คู่สัญญาจะประชุมร่วมกันเพื่อวางแผนและติดตามกระบวนการผลิตและประเมินความคืบหน้า และผลลัพธ์ร่วมกันทุกไตรมาส ▪ คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ จะพิจารณาความคืบหน้าของโครงการดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอและรายงานผลลัพธ์ต่อคณะกรรมการบริษัททุกปี ▪ หากประเมินแล้วผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ บริษัทฯ มีสิทธิ์ยกเลิกสัญญากับ ไชวะ (ประเทศไทย)

4.5 เครื่องหมายการค้า

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ ประเทศไทย และจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในต่างประเทศ โดยจดทะเบียนตามประเภทสินค้าที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทั้งกาว และผลิตภัณฑ์ยาแนว รวมไปถึงผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องภายใต้ตราสินค้าของบริษัทดังรูปด้านล่างนี้



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ตลอดการทำงานในปี 2561 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใด ๆ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

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 10280 โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว 2) 260 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10280 โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีคอมปาวด์ 3) 271 หมู่ที่ 1 ตำบลแพรกษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10280 โรงงานผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซี เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมการแพทย์และกาว 4) 816 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10280 โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ยาแนว

โทรศัพท์ / โทรสาร	02-7094040 / 02 7094370
Web Site	http://www.adb.co.th
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญ 300 ล้านบาท (600 ล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	หุ้นสามัญ 300 ล้านบาท (600 ล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
เลขานุการบริษัท	คุณวิจิตรา ทับบุรี โทรศัพท์ 02-7094040 อีเมลล์ wichitra@adb.co.th
นักลงทุนสัมพันธ์	1. คุณพรพิวรรณ นิรมลเจตฉาย โทรศัพท์ 02-7094040 อีเมลล์ adb_ir@adb.co.th 2. คุณกนกวรรณ คงชนาคมัญญกิจ โทรศัพท์ 02-7094040 อีเมลล์ adb_ir@adb.co.th
ชื่อนายทะเบียนหลักทรัพย์	ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) (TSD)
ผู้สอบบัญชี	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคเอเชีย สอบบัญชี จำกัด
สำนักงานตรวจสอบภายใน	บริษัท ยูนิค แอดไวเซอร์ จำกัด